



Société anonyme à conseil d'administration au capital de 9 385 299,60 €
Siège social : Parc d'activités Alpespace – 74 voie Magellan 73800 Sainte-Hélène-du-Lac
RCS Chambéry 454 083 379

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-13, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de référence le 9 octobre 2014 sous le numéro R. 14 - 062. 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.

En application de l'article 28 du règlement (CE) n°809/2004 de la Commission, les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent Document de Référence :

- Les comptes consolidés établis selon le référentiel IFRS pour les exercices clos les 31 mars 2012 et 2013 ainsi que le rapport des commissaires aux comptes correspondant,

Présentés dans le Document de base enregistré le 16 septembre 2013 par l'AMF sous le N°I 13-042, respectivement aux pages 146 à 190 ainsi qu'à la page 218 incluse.

Le 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.mnd-group.com).

REMARQUES GENERALES

Définitions

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

- Le terme « MND » ou la « Société » renvoie à la société MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT S.A. ;
- Le terme le « Groupe » renvoie à l'ensemble composé de MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT S.A. étant précisé que son périmètre juridique comprend 17 filiales et 3 sous-filiales suite aux nombreuses acquisitions intervenues au cours de l'exercice écoulé. Ainsi, durant l'exercice clos le 31 mars 2014, ont été acquis (se reporter à la note 3.1 de l'annexe aux comptes consolidés figurant au chapitre 20.1 du présent document de référence) :
 - ✓ 100% de GRC TEC,
 - ✓ 100% de Vinterteknik Scandinavia (Suède),
 - ✓ 100% de Interfab GmbH (Autriche) et Interfab AG (Suisse),
 - ✓ 30% de LST Ropeway Systems GmbH portant la participation à 100%,
 - ✓ 66% de Prisme portant la participation à 100%,
 - ✓ 49% de ETS portant la participation à 100%,
 - ✓ Des actifs de SPI (Etats-Unis)
 - ✓ Des actifs de Erbschloe (Allemagne) et
 - ✓ L'ensemble Snownet (voir ci-dessous).
- « L'ensemble Snownet » correspond aux actifs (brevets, marques, fonds de commerce, outil de production, stocks ...) de SUFAG GmbH (Autriche) ainsi qu'aux sociétés SUFAG AB (ex. Areco AB, Suède), Snownet Inc (Etats-Unis) et Sufag Snow-Vison AG (Suisse), acquis par le Groupe le 30 juillet 2013 (la levée de la condition suspensive qui lui était liée étant intervenue le 28 octobre 2013).

Il est à noter que le 30 juillet 2014, la Société a signé un protocole d'acquisition de la société ER2I Montagne devant être rémunérée partiellement en titres MND. Ce protocole ne prendra effet qu'au jour de l'obtention d'un visa de l'AMF sur une note d'opération qui portera à la fois sur l'admission à la cote d'Euronext, des titres à créer en rémunération de l'apport ER2I Montagne et des actions nouvelles susceptibles de résulter de la mise en place d'un programme d'Equity line.

AVERTISSEMENT

Le présent Document de référence contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs du Groupe MND, notamment aux sections 6.1 « Présentation générale » et 6.7 « Stratégie de développement » ainsi qu'au chapitre 12 « Informations sur les tendances » du présent Document de référence, 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 », « entendre », « devoir », « souhaiter » et « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire. 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 référence 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 du Groupe 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 référence.

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent Document de référence 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 du Groupe ou ses objectifs. Par ailleurs, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

Le présent Document de référence contient également des informations relatives aux marchés et aux parts de marché de la Société et de ses concurrents, ainsi qu'à son positionnement concurrentiel, notamment à la section 6.2 « Les marchés du Groupe ». Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources extérieures. Toutefois, les informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut pas garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. La Société, les actionnaires directs ou indirects de la Société ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

Table des matières

1	PERSONNES RESPONSABLES	7
1.1	PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE.....	7
1.2	ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE.....	7
1.3	RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	7
2	CONTROLEURS LÉGAUX DES COMPTES	8
2.1	COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES.....	8
2.2	COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS.....	8
2.3	INFORMATIONS SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNES, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUEVES.....	8
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	9
4	FACTEURS DE RISQUES	12
4.1	RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE.....	12
4.2	RISQUES FINANCIERS.....	14
4.3	RISQUES LIES AUX ACTIVITES DU GROUPE.....	17
4.4	RISQUES JURIDIQUES.....	21
4.5	ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES.....	26
5	INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR	27
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DU GROUPE.....	27
5.2	INVESTISSEMENTS.....	31
6	ACTIVITÉS DU GROUPE	34
6.1	PRESENTATION GENERALE.....	34
6.2	LES MARCHES DU GROUPE.....	37
6.3	UNE OFFRE GLOBALE D'EQUIPEMENTIER DE LA MONTAGNE.....	51
6.4	LE TRANSPORT URBAIN A CABLES : UN ELARGISSEMENT NATUREL ET STRATEGIQUE DE L'OFFRE.....	60
6.5	UNE PRODUCTION INDUSTRIELLE INTEGREE.....	69
6.6	UN RESEAU DE DISTRIBUTION INTERNATIONAL.....	74
6.7	UNE ORGANISATION SOUPLE ET REACTIVE.....	76
6.8	STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT.....	79
7	ORGANIGRAMME	81
7.1	DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE REFERENCE.....	81
7.2	FLUX FINANCIERS INTRA-GROUPE.....	83
8	FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE	85
8.1	QUESTION ENVIRONNEMENTALE.....	85
9	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT	98
9.1	FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE.....	98
9.2	COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DE L'EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2014.....	100
10	TRESORERIE ET CAPITAUX	111
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE.....	111
10.2	FLUX DE TRESORERIE.....	114
10.3	INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET LA STRUCTURE DE FINANCEMENT DE L'EMETTEUR.....	117
10.4	RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX.....	117
10.5	SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR.....	117
11	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES	119
11.1	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT.....	119
11.2	PROPRIETE INTELLECTUELLE.....	122

12	TENDANCES	132
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE	132
12.2	TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DU GROUPE	133
13	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE.....	134
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE.....	135
14.1	INFORMATIONS GENERALES RELATIVES AUX FONDATEURS, DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS	135
14.2	CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE.....	137
15	RÉMUNÉRATIONS ET AVANTAGES.....	138
15.1	REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	138
15.2	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	141
15.3	BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	141
16	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	142
16.1	CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE DE LA SOCIETE.....	142
16.2	CONTRATS DE SERVICE ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET/OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE	146
16.3	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE	146
16.4	CONTROLE INTERNE.....	147
17	SALARIÉS.....	157
17.1	NOMBRE DE SALARIES ET REPARTITION PAR FONCTION	157
17.2	PARTICIPATIONS ET STOCKS OPTIONS DES MEMBRES DE LA DIRECTION	157
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE.....	158
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	159
18.1	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 1 ^{ER} SEPTEMBRE 2014.....	159
18.2	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	159
18.3	PACTE D'ACTIONNAIRES, CONCERT ET ACCORDS POUVANT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTROLE.....	160
19	OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	162
19.1	CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES	162
19.2	RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES RELATIF A L'EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2014.....	167
20	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR	174
20.1	COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 MARS 2014 ET 2013.....	174
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA.....	229
20.3	ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE MND S.A.	229
20.4	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES.....	230
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES	231
20.6	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES	231
20.7	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES.....	231
20.8	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	232
20.9	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE DE LA SOCIETE.....	232
21	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES.....	233
21.1	CAPITAL SOCIAL	233
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS.....	240

22	CONTRATS IMPORTANTS	250
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS	253
23.1	AVIS D'UN EXPERT IMMOBILIER.....	253
23.2	RAPPORT DE L'ORGANISME TIERS INDEPENDANT SUR LES INFORMATIONS SOCIALES, ENVIRONNEMENTALES ET SOCIETALES FIGURANT DANS LE RAPPORT DE GESTION	253
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	259
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	260

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE

Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE, président-directeur général de la Société.

1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document de référence 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 données dans le présent Document de référence ainsi qu'à la lecture d'ensemble du Document de référence. »

Xavier GALLOT-LAVALLEE
Président-directeur général

1.3 RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE
Président-directeur général
Téléphone : +33 (0)4 79 65 08 90
E-mail : investisseurs@mnd-group.com

Monsieur Jean-Jacques CATHERINE
Directeur administratif et financier
Téléphone : +33 (0)4 79 65 08 90
E-mail : investisseurs@mnd-group.com

2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

ORFIS BAKER TILLY

Représenté par Monsieur Bruno GENEVOIS
149, Boulevard Stalingrad
69100 Villeurbanne
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Lyon)

Date de première nomination : acte constitutif de la Société du 11 juin 2004. Mandat renouvelé par l'assemblée générale du 25 septembre 2009.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2015.

DELOITTE & ASSOCIES

Représenté par Monsieur Dominique Valette
81, boulevard Stalingrad – BP 81284
69608 Villeurbanne Cedex
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Versailles)

Date de première nomination : assemblée générale du 15 mai 2013.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019.

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS

Monsieur Jean-Louis FLECHE

149, Boulevard Stalingrad
69100 Villeurbanne
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Lyon)

Date de première nomination : acte constitutif de la Société du 11 juin 2004. Mandat renouvelé par l'assemblée générale du 25 septembre 2009.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2015.

B.E.A.S

Représenté par Madame Mireille BERTHELOT
7/9, villa Houssay
92 200 Neuilly sur Seine
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Versailles)

Date de première nomination : assemblée générale du 15 mai 2013.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019.

2.3 INFORMATIONS SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNES, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUVELES

Néant.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Ces données 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 ». Les principales informations financières présentées ci-dessous sont extraites des comptes consolidés établis selon le référentiel IFRS pour les exercices clos les 31 mars 2014 et 2013.

Etats financiers publiés

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice clos le 31 mars 2014 Audités	Exercice clos le 31 mars 2013 Audités	Var. N / N-1
Actifs non courants	23 883	16 266	46,8%
<i>Dont écarts d'acquisition</i>	<i>11 635</i>	<i>10 608</i>	<i>9,7%</i>
<i>Dont immobilisations incorporelles</i>	<i>2 287</i>	<i>995</i>	<i>129,8%</i>
<i>Dont immobilisations corporelles</i>	<i>5 846</i>	<i>2 983</i>	<i>96,0%</i>
<i>Dont actifs financiers non courants</i>	<i>1 132</i>	<i>948</i>	<i>19,4%</i>
<i>Dont impôts différés</i>	<i>2 983</i>	<i>731</i>	<i>308,1%</i>
Actifs courants	43 776	24 843	76,2%
<i>Dont stocks et en-cours</i>	<i>19 273</i>	<i>9 539</i>	<i>102,0%</i>
<i>Dont clients et autres débiteurs</i>	<i>17 879</i>	<i>12 357</i>	<i>44,7%</i>
<i>Dont trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>5 234</i>	<i>1 649</i>	<i>217,4%</i>
TOTAL ACTIF	67 659	41 109	64,6%
Capitaux propres Part groupe	17 929	8 949	100,3%
Passifs non courants	17 015	13 557	25,5%
<i>Dont dettes financières - part long terme</i>	<i>15 570</i>	<i>12 994</i>	<i>19,8%</i>
Passifs courants	32 715	18 081	80,9%
<i>Dont dettes financières - part court terme</i>	<i>14 351</i>	<i>6 255</i>	<i>129,4%</i>
<i>Dont fournisseurs et autres créditeurs</i>	<i>17 008</i>	<i>11 289</i>	<i>50,7%</i>
TOTAL PASSIF	67 659	41 109	64,6%

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice clos le 31 mars 2014 12 mois Audités	Exercice clos le 31 mars 2013 12 mois Audités	Var. N / N-1
Chiffre d'affaires	50 764	29 737	70,7%
Résultat opérationnel courant	(10 225)	504	N/A
Résultat opérationnel	(11 179)	1 154	N/A
Coût de l'endettement financier net (*)	(811)	(492)	-264,8%
Résultat avant impôt	(12 020)	670	N/A
Résultat net part du Groupe	(10 133)	504	N/A

(*) Correspond à l'ensemble des frais financiers (intérêts d'emprunts et dettes assimilées), hors pertes de change (qui sont regroupées avec les gains de change dans les produits financiers).

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice clos le 31 mars 2014 12 mois Audités	Exercice clos le 31 mars 2013 12 mois Audités	Var.
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier et impôt	(8 150)	1 226	N/A
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	(10 282)	(3 837)	-368,0%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(12 935)	(9 641)	-234,2%
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	21 172	9 407	125,1%
Variation de trésorerie sur l'exercice	(1 361)	(4 070)	-133,4%

Compte tenu des diverses opérations de croissance externe intervenues au cours de l'exercice écoulé (se reporter aux paragraphes 9.1 et 20.1 « Note 3 de l'annexe aux comptes consolidés » et « Note 4 de l'annexe aux comptes consolidés ») et ayant conduit à des modifications de plus de 25% de certains agrégats comptables, des informations proforma ont été établies et sont présentées ci-dessous.

Comptes consolidés proforma

Données consolidées PROFORMA, normes IFRS (en K€)	Exercice clos le 31 mars 2014	Exercice clos le 31 mars 2013	Var. N / N-1	Exercice clos le 31 mars 2013
	PRO FORMA - Audités	PRO FORMA - Audités		PRO FORMA établis pour les besoins du document de base en sept 2013
				Attestés
Actifs non courants		19 620		21 679
<i>Dont goodwill</i>		11 635		14 039
<i>Dont autres actifs non courants</i>		7 985		7 640
Actifs courants	N/A	58 623		42 407
<i>Dont stocks</i>		18 933		18 954
<i>Dont créances clients</i>		12 679		13 806
<i>Dont autres actifs courants</i>		6 566		6 260
<i>Dont disponibilités</i>		20 445		3 388
TOTAL ACTIF		78 243		64 086
Capitaux propres		28 604		18 842
Passifs non courants		16 742		18 184
<i>Dont dettes financières - part long terme</i>		15 327		16 822
<i>Dont autres passifs non courants</i>	N/A	1 416		1 362
Passifs courants		32 896		27 060
<i>Dont dettes financières - part court terme</i>		11 250		9 398
<i>Dont fournisseurs</i>		15 327		11 654
<i>Dont autres passifs courants</i>		6 319		6 008
TOTAL PASSIF		78 243		64 086

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice clos le 31 mars 2014	Exercice clos le 31 mars 2013	Var. N / N-1	Exercice clos le 31 mars 2013
	PRO FORMA - Audités	PRO FORMA - Audités		PRO FORMA établis pour les besoins du document de base en sept 2013
				Attestés
Chiffre d'affaires	62 523	61 505	1,66%	58 020
Résultat opérationnel	(11 511)	(1 524)	-655,31%	(1 308)
Coût de l'endettement financier net (*)	(996)	(861)	-15,68%	(837)
Impôt sur les bénéfices	1 831	(80)	NA	(95)
Résultat net part du Groupe	(10 675)	(2 465)	-333,06%	(2 241)

(*) Correspond à l'ensemble des frais financiers (intérêts d'emprunts et dettes assimilées), hors pertes de change (qui sont regroupées avec les gains de change dans les produits financiers).

Le compte de résultat proforma de l'exercice clos au 31 mars 2014 a été établi comme si les différentes opérations d'acquisition réalisées au cours de l'exercice écoulé étaient intervenues au 31 mars 2013. En revanche, aucun bilan proforma au 31 mars 2014 n'a été établi dans la mesure où :

- l'intégralité du périmètre figurait dans les états financiers publiés à cette même date et
- que la réglementation n'impose pas l'établissement d'un tel bilan du seul fait de la présentation d'un résultat proforma différent du résultat publié.

Les comptes Pro Forma de l'exercice clos au 31 mars 2013 ont été établis sur la base des comptes Pro

Forma publiés dans le document de base enregistré par l'AMF le 16 septembre 2013 sous le numéro I.13-042. Ces comptes ont cependant été ajustés principalement des éléments suivants :

- La prise en compte de la société Prisme dont le solde des titres a été acquis le 3 février 2014 qui n'était pas intégrée dans le Pro Forma publié dans le document de base puisque n'étant alors détenue qu'à hauteur de 20%) ;
- Les écarts d'acquisition des comptes Pro Forma au 31 mars 2013 sont ajustés sur ceux calculés au 31 mars 2014 ;
- Les capitaux propres ont été reconstitués à partir de ceux calculés au 31 mars 2014 tout en neutralisant le résultat de l'exercice. Ils intègrent les impacts de l'IPO du 16 octobre 2013.
- Le poste « Disponibilités » se trouve modifié en conséquence.
- Les dettes financières (hors découverts) ont été déterminées à partir de leur position au 31 mars 2014 tout en neutralisant les flux de l'exercice ;
- La valeur des stocks achetés au Groupe Snownet a été ajustée sur la base du Closing Memorandum du 28 octobre 2013 ;
- Les créances clients et les dettes fournisseurs ont également été modifiées suite aux compensations prévues au Closing Memorandum du 28 octobre 2013.

Il en résulte au 31 mars 2013 certaines différences de montants avec les données proforma établies pour les besoins du document de base enregistré par l'AMF le 16 septembre 2013 et dont les montants ont été rappelés dans le tableau ci-dessus (colonne de droite).

4 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent Document de référence, y compris les risques décrits dans la présente section, avant de décider d'acquérir ou de souscrire des actions de la Société. Dans le cadre de la préparation du présent Document de référence, le Groupe a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou sa capacité à réaliser ses objectifs et ses perspectives et considère qu'il n'y a pas, à la date du présent Document de référence, d'autres risques significatifs hormis ceux présentés.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive. D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'enregistrement du Document de référence, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

4.1 RISQUES LIÉS A L'ORGANISATION DU GROUPE

4.1.1 Risques liés à la gestion de la croissance

Phase d'intégration des opérations de croissance externe menées au cours de l'exercice écoulé

Dans le cadre de sa stratégie de développement, le Groupe a acquis de nombreuses sociétés au cours des trente derniers mois (se reporter aux chapitres 3, 5, 7, 9 et 20.2 du présent Document de référence). Dans cette optique, le Groupe s'est attaché à mettre en place une structure adaptée comprenant d'une part une société d'animation de tête chargée notamment de centraliser les fonctions support et d'autre part, des filiales opérationnelles (production et services) et de distribution, cette structure devant permettre d'optimiser l'intégration des sociétés récemment acquises, et le cas échéant, des futures opérations d'acquisitions.

À cet effet, le Groupe doit veiller notamment à :

- ✓ disposer d'un outil de gestion commun performant devant assurer la circulation d'informations financières et opérationnelles fiables et régulières, permettant un pilotage efficace du Groupe et la production de données financières optimales. Le Groupe a mis en place une cellule systèmes d'information (SI) pour piloter efficacement ce projet structurant, maîtriser les délais d'installation, former les utilisateurs, etc..., en visant une intégration complète de cet outil de gestion commun à l'horizon d'avril 2016 pour l'ensemble du périmètre sachant que le déploiement sera effectif pour le périmètre Français dès avril 2015. Les quelques mois de retard par rapport au calendrier initialement prévu sont imputables à la priorité donnée à l'intégration des entités acquises au cours de l'exercice écoulé ;
- ✓ anticiper les dépenses liées à cette croissance et les besoins de financement associés dans la mesure où les entités acquises sont pour l'essentiel, confrontées à une même saisonnalité marquée ;
- ✓ augmenter la capacité de ses systèmes informatiques opérationnels, financiers et de gestion existants, et veiller à l'adéquation des fonctions support existantes au regard de l'évolution des besoins ;
- ✓ être à même de mettre en œuvre toutes les synergies industrielles (internalisation de certaines phases de production jusque-là sous traitées, économies d'échelle en terme d'achats de composants et matières, etc.) et commerciales (optimisation du réseau de distribution avec une gamme d'équipements élargie, etc.) qui sont anticipées et estimées et surtout qui ont prévalu dans les décisions d'acquisitions des sociétés rachetées ;
- ✓ former, gérer, motiver et retenir un nombre d'employés croissant, tout en étant capable de conserver une cohésion au sein du Groupe et de faire partager ses valeurs.

Tout retard, toute difficulté à mettre en œuvre les outils et moyens et décisions nécessaires pour relever chacun des principaux défis évoqués ci-dessus pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les résultats, la situation financière et les perspectives de développement du Groupe.

Le Groupe va devoir mener à bien concomitamment sa croissance organique tout en se consacrant à l'intégration des entités nouvellement acquises. En effet, aux défis à relever en terme d'intégration des sociétés récemment acquises exposés ci-dessus, vont s'ajouter ceux liés à la poursuite de la croissance organique et notamment, sans que cela soit exhaustif :

- ✓ veiller à l'adéquation des capacités de production par rapport au dernier carnet de commandes ;
- ✓ gérer les problématiques d'approvisionnement en matières premières et composants ;
- ✓ anticiper la demande pour ses produits et les revenus qu'ils sont susceptibles de générer ;
- ✓ anticiper les besoins de financement nécessaires et gérer le besoin en fonds de roulement ;
- ✓ être à même de recruter et fidéliser ses collaborateurs.

Toute difficulté rencontrée par le Groupe pour mener à bien cette gestion de la croissance pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives de développement. Se reporter au chapitre 9.2 du présent document relatif à l'analyse de la performance du Groupe au cours de l'exercice écoulé qui s'est caractérisé à la fois par un ralentissement de la croissance et une dégradation de la rentabilité opérationnelle, imputable pour une large part à l'intégration au Groupe de plusieurs nouvelles filiales significatives sans pour autant avoir pu mettre en œuvre les économies d'échelle devant en résulter.

Par ailleurs, en conséquence de ces diverses opérations de croissance externe, le Groupe a été amené à comptabiliser des écarts d'acquisition qu'il soumet à des tests annuels de dépréciation. La survenance d'événements futurs, par nature imprévisibles, est susceptible d'entraîner une dépréciation de certains de ces écarts d'acquisition dont les montants bruts et nets au 31 mars 2014 s'élève à 11 635 K€. La constatation d'éventuelles dépréciations dans le futur pourrait avoir un effet défavorable plus ou moins significatif sur la situation financière et les résultats du Groupe pour l'exercice au cours duquel de telles charges viendraient à être enregistrées.

De nouvelles opérations de croissance externe futures pourraient 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.

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 son marché 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.

4.1.2 Risque de dépendance vis-à-vis d'hommes clés

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. 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 forte 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.

L'exercice écoulé a mis en exergue cette dépendance vis-à-vis des principaux dirigeants, chacun ayant une implication particulièrement forte dans le domaine commercial. Comme cela est largement commenté aux paragraphes 9.1 et 9.2 ci-après, la performance commerciale de l'exercice clos au 31 mars 2014 a été affectée par les travaux d'intégration au Groupe des filiales récemment acquises, ces travaux ayant fortement mobilisé le top management, le détournant ainsi de sa mission commerciale habituelle qu'elle soit directe ou indirecte à travers le management des équipes commerciales.

Bien que le Groupe ait récemment renforcé ses structures, son développement futur pourrait le contraindre à recruter de nouveaux dirigeants, 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 en place des dispositifs contractuels spécifiques à son activité et conformes à la législation en droit du travail : clauses de non concurrence, de non débauchage, de transfert de propriété intellectuelle et de confidentialité. De plus, les principaux cadres responsables sont associés indirectement au capital de la Société via une structure dédiée qui détient 2,56% du capital à la date du présent Document de référence, et par un pacte d'actionnaires sécurisant leur stabilité au sein du Groupe et limitant leur possibilité de transfert à la concurrence (se reporter aux paragraphes 18.1 et 18.4 du présent Document de référence). Enfin, le Groupe s'est attaché à mettre en place un environnement de travail et une politique salariale dynamiques et motivants.

4.2 RISQUES FINANCIERS

4.2.1 Risque de liquidité

Depuis sa création, le Groupe a financé sa croissance interne et externe notamment par un renforcement de ses fonds propres par voie d'augmentations de capital successives, d'émission d'obligations convertibles, de recours à l'endettement bancaire et de manière moins significative, par remboursement de créances de Crédit Impôt Recherche, souscription de contrats de financement de type crédit-bail ou encore l'obtention de subventions, aides publiques à l'innovation et avances en compte-courants d'actionnaires.

Au 31 mars 2014, suite à un exercice caractérisé par une forte croissance portée pour l'essentiel par de nombreuses acquisitions et par des efforts très significatifs engagés pour intégrer le nouveau périmètre (restructuration, réorganisation de sites industriels et de fonctions support ...), le Groupe comptabilise une trésorerie nette négative de 4 336K€.

A cette même date, l'endettement financier brut du Groupe au 31 mars 2014, présenté dans le tableau ci-dessous avec l'échéancier (se reporter également à la note 17 de l'annexe aux comptes consolidés insérée au chapitre 20 du présent Document de référence), s'élève à 29 921 K€.

Consolidé, normes IFRS (en K€)	Total au 31 mars 2014	Part à moins d'un an (< à 1 an)	Part à entre 1 et 4 ans (> 1 an et < 5 ans)	Part à plus de 5 ans (≥ à 5 ans)
Oséo Innovation/BPI	1 140		574	566
Emprunts auprès des établissements de crédit	16 248	2 488	9 300	4 460
Dettes financières crédit-bail	1 030	360	639	31
Autres emprunts et dettes assimilées	1 862	1 862		
Intérêts courus	71	71		
Concours bancaires courants	9 570	9 570		
TOTAL	29 921	14 351	10 513	5 057

L'endettement financier n'est pas soumis à des clauses de covenants.

Le Groupe continuera dans le futur d'avoir des besoins de financement importants pour assurer notamment le financement de ses activités courantes au regard notamment de la saisonnalité marquée de l'activité se traduisant par un premier semestre structurellement consommateur de trésorerie (se reporter aux paragraphes 6.4.4 et 9.2.1), le développement progressif de son offre de diversification (transports urbains par câbles) et le cas échéant, l'enrichissement de son offre actuelle.

Ainsi, au regard de sa trésorerie nette négative au 31 mars 2014 et compte tenu :

- a) De l'échéancier des paiements contractuels au titre des passifs financiers (se reporter à l'échéancier présenté dans le tableau ci-dessus) dont il résulte notamment
 - des 1,6 M€ de remboursement d'échéances de la dette financière intervenues depuis la dernière clôture et jusqu'au 31 août 2014,
 - des échéances programmées de remboursement de la dette financière actuelle (hors découvert bancaires) représentant un montant total d'environ 4,8 M€ d'ici fin septembre 2015 au cours des 12 prochains mois,
 -
- b) des décaissements auxquels le Groupe devra faire face au titre de ses activités, à savoir
 - des mensualités de paiement du droit d'accès à l'invention prévues au contrat de licence du projet CABLINE,
 - de la somme de 1 M€ à investir en R&D d'ici le 26 juillet 2015 (se reporter au chapitre 22) dans le cadre du projet Cabline,
 - d'un décaissement net de 144K€ résultant d'un flux de décaissement de 644 K€ (correspondant à la soulte à payer, soit 150 K€ et au prix d'acquisition en espèces des 25,7% du capital, soit 494 K€) et d'un flux d'encaissement de 500K€ correspondant à la trésorerie dont dispose la société ER2I MONTAGNE,
 - et enfin, un montant de 3,1 M€ correspondant à des échéances contractuelles dans le cadre de l'acquisition de stocks de l'activité autrichienne (acquisition Snownet), comptabilisées en dettes fournisseurs au 31 mars 2014,
- c) ainsi que :
 - du produit brut de 2,5 M€ résultant de l'augmentation de capital réalisée en juillet 2014,
 - du niveau d'activité rencontré depuis la dernière clôture et de celui attendu au cours des douze prochains mois, à compter de l'enregistrement du présent document de référence,

le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité à l'horizon d'un an et estime à ce jour être en mesure de faire face à ses échéances à venir, compte-tenu des

autorisations de financement dont il dispose, telles que mentionnées dans le tableau ci-dessous :

Nature des autorisations En KILO EUROS	Plafond autorisé	Montant utilisé au 31/03/2014	Montant utilisé au 31/08/2014
Découvert	13 365	6 992	6 766
Dailly	7 250	2 578	2 803
Cessions de créances sur marchés publics	3000	0	424
	23 615	9 570	9 993

Il s'agit de lignes de financement obtenues par les entités du Groupe pour des durées majoritairement annuelles dont le renouvellement intervient traditionnellement entre septembre et octobre à l'issue de l'assemblée générale d'approbation de comptes. Il est rappelé que depuis sa création en 2004, le Groupe a toujours obtenu le renouvellement des autorisations de financement. Toutefois, au cas où tout ou partie des lignes en cours devraient ne pas être renouvelées, le Groupe sera confronté à un risque de liquidité à une échéance plus ou moins rapide en fonction des lignes renouvelées ou non.

Compte tenu de la saisonnalité marquée du Groupe (se référer aux paragraphes 4.2.1 et 6.5.4 du présent Document de référence), le niveau de tirage à fin août 2014 s'établit à 10 M€.

Enfin, il est précisé que l'établissement de cette déclaration ne tient pas compte d'éventuels tirages futurs qui pourraient résulter de la mise en place prochaine d'un programme d'Equity line, ni de l'encaissement du prêt numérique accordé par Bpifrance compte-tenu de l'allocation précise de ce financement (ERP Groupe – se reporter au 5.2.2 ci-après) et de la non intégration des dépenses correspondantes dans les projections à 12 mois.

4.2.2 Risque de taux d'intérêt

L'essentiel de la dette bancaire est souscrite à taux fixe dont le taux moyen ressort à environ 3,2 %. Les financements à court terme (concours bancaires) sont rémunérés sur la base de l'Euribor 3M + 0,60% en moyenne. Si les taux variables venaient à monter, le Groupe mettrait en place des instruments de couverture lui permettant de se prémunir au mieux du risque de taux.

Cependant, au 31 mars 2014, compte tenu d'un total de dettes moyen terme à taux variable représentant moins de 25% de la dette financière brute moyen terme et d'un coût net de l'endettement financier s'établissant à (811) K€, le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt de +/- 1% est sans incidence matérielle ni sur la valeur de marché de l'endettement, ni sur le niveau de résultat consolidé.

4.2.3 Risque de change

Ce risque est considéré comme non significatif à ce jour au regard du caractère très limité des transactions effectuées en devises. La perte nette de change comptabilisée au 31 mars 2014 s'est élevée à 79 K€. Le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux de change de +/- 10% serait sans incidence matérielle au regard du résultat consolidé dégagé.

Ne pouvant exclure qu'une augmentation importante de son activité ne le contraigne à une plus grande exposition au risque de change, le Groupe envisagera alors de recourir à une politique adaptée de couverture de ces risques. S'il ne devait pas parvenir à prendre des dispositions en matière de couverture de fluctuation des taux de change efficaces à l'avenir, sa rentabilité pourrait en être altérée.

4.2.4 Risques liés aux impayés ou à la solvabilité des clients du Groupe

Les clients du Groupe sont principalement des exploitants de station de ski, de taille disparate avec des acteurs majeurs tels que la Compagnie des Alpes mais également des intervenants de moindre taille,

susceptibles de connaître des difficultés financières, pouvant, le cas échéant, les conduire à une insolvabilité totale. En cas de détérioration importante du marché de la montagne dans les pays où il opère, notamment par suite d'un enneigement fortement réduit au cours d'une saison, le Groupe pourrait faire face à un nombre croissant de clients placés dans de telles difficultés, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les résultats et la trésorerie du Groupe.

Le Groupe considère ce risque limité tant au regard de la diversité géographique de ses clients que de la complémentarité de ses produits (enneigeurs en cas de manque de neige, ou déclencheurs préventifs d'avalanches en cas de chutes importantes de neige par exemple).

Par ailleurs, la stratégie du Groupe engagée depuis plusieurs exercices à travers l'implantation d'un réseau de distribution international permettant de commercialiser sur plusieurs continents et un élargissement des activités à des secteurs non liés à la neige (activité de prévention de risques naturels, équipements de sites de loisirs) limitent ce risque. Enfin, un programme de développement d'une nouvelle activité dans le domaine des transports urbains devrait à terme conduire à atténuer encore davantage la sensibilité du Groupe à l'importance de l'enneigement naturel.

Le Groupe n'a été que peu confronté à des problèmes de solvabilité de ses clients comme le montre le faible montant des provisions pour dépréciation.

Au titre de l'exercice clos au 31 mars 2014, les contributions relatives au chiffre d'affaires consolidé du premier, des cinq et dix plus importants clients du Groupe se sont élevées respectivement à 3,9 %, 18,3 % et 28,2 % contre 4,3%, 17,7% et 26,9% au 31 mars 2013.

4.2.5 Risques de dilution

A ce jour, la Société n'a émis aucune valeur mobilière donnant accès au capital susceptible de générer à terme une dilution. En revanche, le 30 juillet 2014, la Société a signé un protocole d'acquisition de la société ER2I Montagne devant être rémunérée partiellement par l'émission de 306 686 actions MND. Ce protocole ne prendra effet qu'au jour de l'obtention d'un visa de l'AMF sur une note d'opération qui visera sera à la fois l'admission à la cote d'Euronext, des titres à créer en échange de l'apport ER2i Montagne ainsi que des 2 500 000 actions nouvelles maximum susceptibles de résulter de la mise en place d'un programme « Equity line ».

Ces deux opérations sont susceptibles de générer au total une dilution potentielle de respectivement :

- 27,81% et 20,38% sur la base du capital et des droits de vote actuels dont
 - 3,04% du capital et 2,23% des droits de vote au titre de l'opération d'apport, et
 - 24,77% du capital et 18,15% des droits de vote au titre de l'equity line.
- et de 21,76% et 16,93% sur la base du capital et des droits de vote dilués :
 - 2,38 du capital et 1,85% des droits de vote au titre de l'opération d'apport, et
 - 19,38% du capital et 15,08% des droits de vote au titre de l'equity line.

La Société ne peut garantir qu'à l'avenir, des émissions de titres donnant accès au capital ou attributions gratuites d'actions ne soient pas réalisées dans le cadre de sa politique de motivation de ses salariés ou que le développement de l'activité ne nécessite une ou plusieurs levées de fonds complémentaires. L'une ou l'autre de ces opérations générerait alors une dilution pour les actionnaires de la Société.

4.3 RISQUES LIES AUX ACTIVITES DU GROUPE

4.3.1 Risques liés à la saisonnalité des activités

Les activités du Groupe sont à ce jour encore essentiellement orientées vers l'équipement de la saison d'hiver en montagne et donc soumises à la saisonnalité marquée de l'activité de leurs clients, avec plusieurs incidences (voir la présentation de l'offre au paragraphe 6.3 du présent Document de référence).

Les stations de ski devant être opérationnelles pour l'ouverture de la saison, les équipements doivent être livrés et installés dans des délais compatibles avec cette échéance. Il en résulte pour le Groupe de fortes contraintes organisationnelles portant à la fois sur la gestion de stocks, la planification de la production, des livraisons et installations, mais également sur la disponibilité des ressources humaines, afin de gérer au mieux ces périodes de très fortes concentrations de l'activité. Sur la question de la saisonnalité, se reporter au paragraphe 6.5.4.

La seconde incidence porte sur la disponibilité des financements nécessaires pour faire face au pic de besoin en fonds de roulement, le Groupe devant engager une part significative de ses dépenses au cours des 6 premiers mois de son exercice fiscal, soit d'avril à fin septembre, alors que la majeure partie de ses revenus n'est constatée que sur les 6 derniers mois de l'exercice.

Cette saisonnalité forte se traduit également par la présentation de comptes semestriels structurellement déficitaires car même si le Groupe négocie des versements d'acomptes de trésorerie concernant la vente de certains équipements, leur comptabilisation en tant que revenus n'est effective qu'à la livraison et donc pour une majorité d'entre eux au cours du second semestre de l'exercice.

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 un management centralisé 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. Chacune des entités opérationnelles pour ce qui concerne la France et les filiales de distribution pour l'étranger veille à développer une relation de proximité avec ses clients afin d'obtenir une visibilité accrue sur leurs besoins et ainsi planifier les approvisionnements et la production.

Par ailleurs, le Groupe a engagé depuis plusieurs exercices une stratégie de diversification, en vue d'atténuer la saisonnalité marquée des activités (notamment à travers l'implantation d'un réseau de distribution international) devant permettre :

- de lisser la saison d'hiver selon les continents ;
- d'élargir les activités à des secteurs non saisonniers (activité de prévention de risques naturels, équipements de sites de loisirs – voir le paragraphe 6.3.1) ;
- d'engager un programme de développement d'une nouvelle activité dans le domaine des transports urbains à câbles à partir de 2014.

Sur les coûts engendrés par cette stratégie de diversification, se reporter au paragraphe ci-dessus 4.2.1, « risque de liquidité » ainsi qu'au chapitre 9.

Cependant, si toutes les mesures mises en œuvre par le Groupe subissaient des décalages de réalisation dus notamment à des retards dans la mise en place des financements ou si elles ne trouvaient pas les effets escomptés ou s'avéraient insuffisantes, cela pourrait avoir une incidence significative sur les activités, les résultats, la situation financière et le développement futurs du Groupe.

4.3.2 Risques de dépendance

Risques liés à certains approvisionnements

La gestion des approvisionnements du Groupe est primordiale pour assurer la fabrication, puis l'installation des équipements chez les clients dans des délais compatibles avec leur propre saisonnalité et pour maîtriser les marges. Néanmoins, certains approvisionnements nécessitent une vigilance particulière.

Côté clients, l'activité de sécurisation des pistes s'étale principalement d'octobre à mars de chaque année. Des livraisons sont effectuées aux clients en début de saison mais les demandes de réassort des stations de ski interviennent au coup par coup tout au long de la saison et exigent une capacité du Groupe à livrer dans des délais très courts. C'est pourquoi le Groupe doit s'approvisionner en amont,

certaines produits comme les filets de protection des pistes de ski nécessitant de la part des fournisseurs des délais assez longs (de l'ordre de trois mois) et mène une stratégie de stock minimum pour éviter quasiment toute rupture de pièces. Chaque commande client reçue est entrée dans le système informatique (ERP) et déclenche un ordre de fabrication qui vérifie automatiquement les disponibilités de pièces ou de matière nécessaires pour la fabrication et permet, si besoin, de déclencher des commandes de réassort chez les fournisseurs référencés.

Pour la fabrication des remontées mécaniques dont les commandes interviennent le plus souvent assez en amont (de 8 à 12 mois) sur la base de prévisions de vente réajustées en cours d'année et pour les systèmes de déclenchement préventif d'avalanches, l'acier constitue un des principaux approvisionnements critiques dont il est nécessaire d'anticiper l'achat (le coût de l'acier représente environ 15% du prix de revient d'un télésiège et 10% d'un déclencheur préventif d'avalanches). Le délai de validité des offres faites par le Groupe à ses clients étant relativement court, il est rare qu'une hausse de l'acier ne puisse être répercutée sur le prix de vente au client. La sensibilité des résultats du Groupe au prix de l'acier reste par conséquent limitée. Hors répercussion aux clients, la sensibilité serait inférieure à 300K€ sur le résultat opérationnel annuel en cas de variation de +/- 10% du prix).

Les synergies existant entre les activités ont conduit le Groupe à rationaliser les politiques d'achat. Tout en conférant une autonomie de fonctionnement aux filiales industrielles, une coordination dédiée aux achats a été mise en place au niveau de la société animatrice de tête, qui permet de globaliser certains achats (usinage des métaux, traitements de surfaces, visserie, outillage, transports, entretien des locaux, assurances...) afin d'optimiser les conditions commerciales du fait de l'importance des volumes, et de référencer les fournisseurs en fonction de la qualité des produits fournis et du respect des délais de livraison.

Généralement, le Groupe veille à avoir au moins deux sources d'approvisionnement possibles pour ses achats. Dans les cas rares de fournisseurs uniques, il s'agit d'entreprises bien établies. Aucun fournisseur n'a représenté plus de 3 % des achats consolidés du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014, ce qui témoigne de l'absence de risque de dépendance envers un de ses fournisseurs.

Toutefois des retards dans la livraison de certains achats, des défauts de qualité de certains approvisionnements pourraient conduire à des retards de fabrication, affecter la commercialisation et avoir des conséquences significatives sur les résultats et la situation financière du Groupe.

Risques de dépendance vis-à-vis de certains partenaires

Les partenariats conclus par le Groupe sont des partenariats à but d'image et de reconnaissance dans la profession. Les principaux l'ont été avec la Fédération Française de Ski (pour le segment d'activité matériel de sécurité et aménagement des domaines skiables) et avec la Fédération Internationale de Ski (pour le segment d'activité Enneigement de culture). Le Groupe a en outre conclu de nombreux partenariats secondaires à dimension locale, avec notamment des clubs de sport et des comités de ski.

Bien que l'incidence directe de ces partenariats sur le chiffre d'affaires du Groupe ne soit pas significative, si l'un des principaux partenaires mettait fin à ses relations avec le Groupe, cela pourrait affecter défavorablement l'activité, le chiffre d'affaires, les résultats, la situation financière et le développement du Groupe.

4.3.3 Risques liés au développement international

En deux ans, le Groupe a bâti un réseau de distribution intégré à l'international afin de profiter au mieux du développement de certains marchés (Chine, Etats-Unis, Europe de l'Est) et de conforter ses parts de marché dans des marchés plus établis. Ces implantations locales permettent une meilleure connaissance du tissu économique, des acteurs de chacun des secteurs d'activité, des pratiques, spécificités et contraintes réglementaires locales afin de faciliter la commercialisation de l'offre du Groupe. Cependant, malgré cette proximité avec ses clients ou prospects étrangers, 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, ce qui pourrait avoir un impact significatif sur les activités, les résultats, la situation financière et le développement futurs du Groupe. La part des ventes à l'international est toutefois passée de 53% au 31 mars 2013 à près de 60% au 31 mars 2014.

En outre, la montée en puissance du réseau des ventes internationales pourrait être ralentie en cas de difficulté du Groupe à obtenir une extension de ses brevets dans de nouveaux territoires (se référer au paragraphe 4.3.1).

Par ailleurs, bien que le Groupe consolide ses relations avec ses distributeurs en ayant pris le contrôle de certains (se reporter au paragraphe 6.6), le risque de perte d'un distributeur et du chiffre d'affaires afférent reste toujours présent de manière théorique mais serait non significatif.

Enfin, la prise de contrôle de certains distributeurs est susceptible d'engendrer des risques de contentieux avec les anciens fournisseurs de ces distributeurs, concurrents du Groupe, étant précisé qu'aucun n'existe à ce jour.

4.3.4 Risques liés au fonctionnement défectueux de certains équipements commercialisés par le Groupe

Les équipements commercialisés par le Groupe disposent majoritairement de la certification CE suivant la norme applicable à leur domaine ou d'homologations spécifiques et souvent de certifications complémentaires suivant les demandes des clients ou de la réglementation applicable dans les différents pays. Par exemple, en France, les équipements de remontées mécaniques nécessitent, au-delà de la norme européenne, une homologation par le ministère des transports. Les équipements commercialisés par le Groupe ont souvent un rapport avec la sécurité des personnes, leur fonctionnement défectueux pourrait avoir des conséquences sur l'intégrité de ces personnes. Depuis sa création en 2004, la responsabilité du Groupe n'a jamais été mise en cause pour un accident de personne (se reporter aux paragraphes 4.4.2 et 4.3 du présent Document de référence

Par ailleurs, les équipements commercialisés par le Groupe font l'objet d'une garantie accordée au client pendant la durée mentionnée sur l'accusé de réception de la commande, généralement 1 an (sauf dérogation contractuelle lors de marché public ou négociation commerciale), pouvant aller jusqu'à 2 ou 3 ans avec la signature d'un contrat de maintenance clé en main sur certains produits de type déclencheurs d'avalanches ou systèmes d'enneigement. Lorsque l'installation n'est pas réalisée par le Groupe, seules les pièces sont garanties. La mise en œuvre de cette garantie demeure non significative (inférieure à 1% du chiffre d'affaires sur l'exercice clos le 31 mars 2014) du fait de la qualité des équipements commercialisés. Le Groupe intègre des sociétés reconnues pour leur savoir-faire et la qualité de leurs produits dans leur domaine d'activité respectif. Particulièrement vigilant sur la qualité de la fabrication, le Groupe a mis en place une équipe dédiée à la qualité au niveau des fonctions support pour veiller au respect par les différentes activités des meilleurs standards (se reporter au paragraphe 6.5.3 du présent Document de référence). Afin de limiter les risques de fonctionnement défectueux, le Groupe cherche à intégrer de manière croissante les prestations d'installation chez les clients ainsi que les opérations de maintenance des équipements, ce qui présente aussi l'avantage de générer une source de revenus récurrents.

4.3.5 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Le Groupe intervient sur diverses activités se caractérisant par une concurrence active avec selon le cas des acteurs de tailles diverses (voir le paragraphe 6.2 du présent Document de référence). Cependant, le Groupe estime bénéficier à ce jour d'un positionnement fort au niveau mondial, grâce notamment à une gamme de produits et services comptant parmi les plus étendues du marché, à des parts de marché significatives et à une relation clients inscrite dans la durée. Pour certaines catégories de produits, le Groupe agit donc avec précaution afin de réduire les possibilités de recours des tiers, concurrents comme clients. Du fait de sa position sur certains marchés, il doit notamment veiller à ne commettre aucun excès, notamment en termes tarifaires.

Il n'en demeure pas moins que sur un plan commercial, le Groupe est confronté à une concurrence se traduisant principalement par une pression sur les prix pour certaines de ses activités. Cela a notamment été le cas au cours de l'exercice écoulé, la pression concurrentielle ayant contribué à la dégradation de la rentabilité opérationnelle. Se reporter aux commentaires des paragraphes 9.1 et 9.2 du présent document de référence.

Concernant le secteur de la sécurité en montagne pour la France, le Groupe connaît une position forte qui pourrait conduire à un risque d'abus de position dominante s'il venait à profiter de cette position pour accroître fortement ses tarifs sur des clients ne pouvant que difficilement se fournir en matériel chez un autre équipementier. Cependant, le Groupe n'a jamais eu de réclamation sur ce thème.

4.3.6 Risques liés aux projets d'élargissement de l'offre avec notamment la conception d'un équipement de transport urbain à câbles

Afin de développer des synergies avec ses expertises historiques et de créer un domaine d'activité à fort potentiel devant contribuer à atténuer la sensibilité au caractère saisonnier de ses activités historiques, le Groupe entend mener à bien un projet stratégique d'élargissement de l'offre dans le domaine des transports urbains à câbles. A cette fin, le Groupe a signé en juillet 2013 un contrat de licence d'exploitation mondiale et exclusive de brevets et de savoir-faire avec l'inventeur des dits brevets qui en outre, participera à la réalisation du projet comme prestataire technique. Dans le cadre de ce contrat, le Groupe s'est notamment engagé à réaliser un démonstrateur sur site avant le 31 décembre 2016 (se reporter aux chapitres 6.4, 11.1 et 22).

S'agissant d'un projet à un stade initial, diverses incertitudes quant à sa probabilité de succès existent au regard notamment des sujets suivants (et sans prétendre à l'exhaustivité) :

- la capacité du Groupe à mettre en œuvre les travaux de R&D nécessaires à la conception du prototype sur site d'une part, et dans les délais prévus d'autre part notamment en cas de financement disponible insuffisant (se reporter au paragraphe 11.1 ci-après où les besoins de financement du projet sont détaillés) ;
- les risques commerciaux liés à l'obtention des autorisations de mise en œuvre du projet.

Outre ce projet de diversification, le Groupe mène certains chantiers de R&D détaillés au chapitre 11.1 en vue d'élargir son offre actuelle à l'horizon 2016/2017 avec notamment la conception d'une gamme de télésièges et télécabines débrayables. Ces projets pourraient connaître là encore des incertitudes quant à leur probabilité de succès au regard notamment des financements disponibles.

La survenance de l'une de ces situations pourrait se traduire soit par un retard plus ou moins significatif dans l'un ou l'autre des ces projets, soit par leur abandon pur et simple, même si à ce jour, le Groupe estime être conforme à leur programme respectif d'avancement (se reporter au chapitre 6). Les frais engagés par le Groupe et le développement retardé, voire aléatoire, de ce domaine d'activité pourraient avoir un impact significatif sur la croissance, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.4 RISQUES JURIDIQUES

4.4.1 Risques liés à la propriété intellectuelle du Groupe

Le Groupe suit une politique active visant à protéger le caractère exclusif de sa propriété intellectuelle et de son savoir-faire.

Le Groupe s'appuie, pour protéger ses produits et sa technologie, sur la protection offerte par des droits de propriété intellectuelle, tels que des brevets et marques (se reporter au descriptif du portefeuille de droits figurant au paragraphe 11.2 du présent Document de référence), mais également sur ses secrets commerciaux et son savoir-faire protégés par des accords de confidentialité ou autres contrats.

En particulier, les technologies innovantes sur lesquelles reposent les activités du Groupe sont principalement protégées d'une part, par des brevets et plusieurs demandes de brevets en cours et, d'autre part, par le savoir-faire du Groupe qu'il a décidé volontairement de ne pas déposer pour en conserver la totale discrétion. En outre, un certain nombre de technologies ou procédés alternatifs à celles exploitées par le Groupe sont en cours de développement.

En maîtrisant sa recherche et développement, internalisée pour l'essentiel, le Groupe s'assure de la maîtrise de ses droits de propriété intellectuelle.

Cependant, ces moyens pourraient ne pas empêcher une utilisation illicite des produits ou de la technologie du Groupe par des concurrents malgré le risque de poursuites judiciaires.

Sur les brevets

Les technologies utilisées par le Groupe dans les secteurs de la sécurité (avalanche), l'enneigement, et les remontées mécaniques font l'objet de brevets déposés, en cours de dépôt ou en cours de rédaction. Fort d'une politique active de protection de ses droits de propriété intellectuelle, le Groupe est titulaire de dix-neuf brevets.

L'avancée du Groupe par rapport à ses concurrents réside notamment dans les technologies brevetées (et plus particulièrement dans le domaine du déclenchement d'avalanches), véritables outils lui permettant de conserver cette avancée pendant leur durée de validité.

Une partie de cette technologie relative au déclenchement d'avalanche tombe dans le domaine public en 2018. Le Groupe a cependant anticipé ce risque en développant d'autres technologies innovantes relatives au déclenchement d'avalanches faisant d'ores et déjà l'objet de brevets enregistrés.

Les brevets du Groupe sont déposés en France mais également à l'étranger, où ils sont pour la plupart d'ores et déjà déposés ou en cours de dépôt notamment dans les pays stratégiques où le Groupe commercialise ses produits (Etats-Unis, Canada, Japon, Chili, Suisse, Autriche, Allemagne, Espagne, Italie, etc.).

Cependant, le Groupe pourrait connaître des difficultés dans l'obtention de certaines de ses demandes de brevets actuellement en cours d'examen, en particulier à l'étranger où des demandes d'extension ont été formulées. En effet, s'agissant des brevets en cours d'extension à l'étranger, il existe un risque théorique que certaines extensions soient purement et simplement refusées du fait de l'existence d'antériorités dans les pays concernés par ces extensions. En cas de refus d'extension, le Groupe ne pourrait jouir de la protection inhérente aux brevets et pourrait voir sa technologie copiée, ce qui pourrait se révéler dissuasif pour le développement de ses activités dans le pays considéré.

A ce jour le Groupe n'a pas eu de refus opposé par les offices de propriété intellectuelle à l'étranger. Par ailleurs, la délivrance d'un brevet n'en garantit pas la validité, ni l'opposabilité qui peuvent toutes deux être contestées par des tiers.

Ainsi, même lorsque des brevets sont déposés à l'étranger, les moyens et les connaissances dont le Groupe dispose ne lui permettront pas, à 100%, de vérifier qu'une technique commercialisée n'est pas elle-même contrefaisante au regard d'un brevet déposé ou de droits détenus par un tiers sur un territoire donné. Le Groupe pourrait voir sa responsabilité engagée à ce titre.

Le Groupe ne peut donc pas garantir de manière absolue que :

- les demandes de brevets du Groupe, ou donnés en licence au Groupe, qui sont en cours de dépôt et/ou d'examen donneront effectivement lieu à des délivrances de brevets et par conséquent à une protection des inventions objet des demandes de brevet en cause dans tous les pays où ces demandes de brevets ont été déposées ;
- les brevets délivrés au Groupe, ou donnés en licence au Groupe, ne seront pas contestés, invalidés ou contournés ;
- l'étendue de la protection conférée par les brevets est suffisante pour la protéger face à la concurrence et aux brevets des tiers couvrant des produits ou dispositifs similaires ;

- les concurrents du Groupe n'ont pas, en développement, une technologie ou des produits semblables à ceux du Groupe ;
- les technologies du Groupe ne contrefont pas des brevets appartenant à des tiers.

Sur les marques

Les vingt-sept marques du Groupe ont été régulièrement enregistrées en France, et sont également enregistrées ou en cours d'enregistrement à l'étranger dans les pays stratégiques pour le Groupe.

Quand bien même les marques ont été déposées, des tiers pourraient utiliser ou tenter d'utiliser des marques du Groupe. Si ce risque venait à se réaliser, cela pourrait compromettre la protection des noms permettant l'identification des produits du Groupe par les clients, les prospects et, d'une manière générale, le public.

Le Groupe reste attentif à la protection de ses marques et, plus largement de ses droits de propriété intellectuelle.

Sur le savoir-faire

Les technologies développées par le Groupe mettent également en œuvre un savoir-faire.

Le Groupe ne peut pas garantir que ses technologies, qui sont étroitement liés à son savoir-faire et ses secrets commerciaux, sont adéquatement protégées contre les concurrents et ne pourront être usurpées, ou contournées, par ces derniers. En effet, dans le cadre des projets de collaboration menés par le Groupe ou dans ses relations avec ses prestataires, celui-ci doit fournir à ses cocontractants, sous différentes formes, certains éléments de son savoir-faire, protégés ou non par des brevets, et notamment des informations, données ou renseignements concernant les recherches, le développement, la fabrication et la commercialisation des produits du Groupe.

Le Groupe cherche à limiter la communication d'éléments clés de son savoir-faire vers des tiers aux seules informations strictement nécessaires à la collaboration qu'il entretient avec ceux-ci, et conclut systématiquement avec ses partenaires des accords de confidentialité avant toute communication d'information.

Par ailleurs, le Groupe inclut systématiquement des clauses de confidentialité dans les contrats de travail le liant avec ses salariés.

Le Groupe s'assure ainsi de façon contractuelle que ces tiers ou que les salariés du Groupe s'engagent à ne pas détourner, utiliser ou communiquer ces informations, au moyen notamment de clauses de confidentialité. Le Groupe ne peut cependant garantir que ces tiers ou que les salariés du Groupe respectent ces accords, que le Groupe sera informé d'une violation de ces clauses, ou encore que la réparation qu'il pourrait éventuellement obtenir serait suffisante au regard du préjudice qui serait ainsi subi.

Toutefois dans les sociétés reprises les contrats de travail anciens ne disposent pas tous de clauses de cette nature.

Sur la titularité des droits

La recherche et développement du Groupe est principalement réalisée en interne. Le Groupe ne recourt à des tiers que dans le cadre de relations de sous-traitance, ou d'évaluation de la faisabilité d'une technologie. Dans ce contexte, le Groupe conclut avec ces tiers un accord de confidentialité et/ou un accord de partenariat.

La titularité des droits attachés aux résultats éventuellement issus de la collaboration est, dans la plupart des cas, contractuellement réservée au Groupe dans le cadre desdits accords. Toutefois, en l'absence de précision, et en cas de désaccord persistant entre les partenaires sur la titularité desdits droits, il existe un risque que le partenaire concerné revendique les droits de propriété intellectuelle sur les résultats auxquels il a contribué et, partant, risque d'empêcher le Groupe d'exploiter librement la technologie développée dans le cadre de ces accords.

Concernant les salariés du Groupe, le Groupe s'assure ainsi de façon contractuelle que les résultats obtenus dans le cadre de l'exécution de leur travail lui reviennent.

Il ne peut être exclu que le Groupe fasse l'objet d'actions en contrefaçon

Il est important, pour la réussite de son activité, que le Groupe soit en mesure d'exploiter librement ses produits et ses technologies vis-à-vis de brevets ou de droits de propriété intellectuelle de tiers.

Le Groupe ne peut garantir qu'il n'existe pas de brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle de tiers, particulièrement à l'étranger, susceptibles de couvrir certaines activités, produits ou technologies du Groupe permettant à ces tiers d'agir en contrefaçon, ou sur un fondement similaire, à l'encontre du Groupe en vue d'obtenir des dommages et intérêts ou la cessation de l'utilisation du produit ou procédé incriminé.

Si ces actions étaient menées à leur terme et reconnues, en tout ou en partie, fondées, le Groupe pourrait être contraint d'arrêter ou de retarder la recherche, le développement, la fabrication ou la vente de produits ou procédés visés par ces actions, ce qui affecterait de façon significative ses activités dans le secteur d'activité concerné.

En particulier, le Groupe pourrait être tenu, outre le paiement d'indemnités financières, de :

- cesser de fabriquer, vendre ou utiliser les produits ou la technologie mise en cause, dans une zone géographique donnée ;
- obtenir, dans des conditions défavorables au Groupe, une licence sur les droits de propriété intellectuelle de tiers ;
- trouver des solutions alternatives afin de ne pas empiéter sur les droits de propriété intellectuelle de tiers, ce qui pourrait, dans certains cas, se révéler impossible ou être coûteux en terme de temps et de ressources financières, et pourrait donc faire obstacle à ses efforts de commercialisation.

Une procédure intentée contre une des sociétés du Groupe, quelle qu'en soit l'issue, pourrait par ailleurs entraîner des coûts substantiels, compromettre son image, sa réputation, ou tout ou partie de l'activité concernée, et par voie de conséquence pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité, les résultats, la santé financière et les perspectives du Groupe.

Sur le caractère significatif du coût lié à la protection par le Groupe de ses droits de propriété intellectuelle

Le coût lié à la protection par le Groupe de ses droits de propriété intellectuelle est lié, notamment, aux frais de dépôt, de maintien en vigueur des brevets, à leurs extensions à l'étranger et à la gestion de ses autres droits de propriété intellectuelle, coût qui pourrait augmenter, notamment si des actions en justice devaient être introduites par le Groupe pour faire valoir ses droits.

Outre ces coûts, si une action en justice devait s'avérer nécessaire afin de faire respecter les droits de propriété intellectuelle du Groupe, de protéger ses secrets commerciaux ou son savoir-faire ou de déterminer la validité et l'étendue de ses droits de propriété intellectuelle, celle-ci pourrait influencer négativement sur le résultat et la situation financière des sociétés du Groupe concernées et ne pas apporter la protection recherchée.

Enfin, les nouveaux développements du Groupe passent par une veille technologique, très coûteuse, notamment en terme d'accès à et/ou de protection de ces technologies.

4.4.2 Risques liés aux réglementations applicables

En France, les activités du Groupe relèvent du Code de l'environnement, Livre V, relatif aux installations classées pour la protection de l'environnement. Les deux sites du Groupe disposent des autorisations nécessaires pour l'exercice de leurs activités. Ces installations ne nécessitent pas de renouvellement systématique d'autorisation mais tout projet de modification dans l'exploitation du site doit être déclaré au bureau de l'environnement et de l'urbanisme de la préfecture pour obtention d'un arrêté complémentaire d'autorisation d'exploitation.

En Europe, ce sont principalement les règles CE qui s'appliquent, parfois en supplément ou en complément de normes nationales.

Dans le reste du monde, la réglementation dépend du type de produit et de projet et il n'y existe selon le Groupe aucune norme standard.

Certains des segments d'activités actuelles s'inscrivent dans un cadre réglementaire dont les principaux termes sont décrits au paragraphe 6.5.3. Se reporter aussi ci-dessus au paragraphe 4.1.4.

Les réglementations aujourd'hui applicables peuvent être amenées à évoluer imposant un cadre de plus en plus contraignant sous l'impulsion de décisions nationales ou européennes. De plus, dans le cadre de son développement international, le Groupe pourrait se trouver contraint par de nouvelles réglementations au regard desquelles son offre ne serait plus conforme.

Si le Groupe se trouvait contraint à de telles mises en conformité ou encore se trouvait dans l'incapacité technique ou financière de s'adapter à un environnement réglementaire plus contraignant ou nouveau résultant de projets de développement ou d'acquisitions dans de nouveaux domaines d'activité comme par exemple l'activité des filets pare-pierres, cela pourrait induire un ralentissement ou l'impossibilité de commercialiser son offre sur une ou plusieurs zones géographiques et ainsi, venir impacter défavorablement et de manière plus ou moins significative les activités, les résultats, la situation financière, le développement et les perspectives du Groupe.

4.4.3 Risques liés aux installations d'équipements réalisées par le Groupe

Outre les garanties contractuelles, et bien que, lors de la commande, le client s'engage à assurer le matériel dès la livraison, la responsabilité du Groupe pourrait être engagée en cas de défaillance lors de l'utilisation de ses équipements. Certains produits nécessitent pour garantir la sécurité des biens et des personnes une maintenance régulière selon les modalités figurant dans les normes et/ou les notices qui leur sont applicables. Le client est responsable du respect du calendrier de maintenance préconisé. Les conditions générales de vente précisent que de façon générale il est de la responsabilité exclusive du client de contrôler fréquemment l'état et le degré d'usure des produits en conformité avec les normes applicables.

Les contrats de maintenance que le Groupe met en place précisent ses modalités d'intervention sur les installations, prévoient les cas dans lesquels il ne peut pas être mis en cause, ayant trait notamment aux conditions d'utilisation acceptées par le client au moment de l'achat et stipulent que les interventions du Groupe font l'objet d'une assurance pour couvrir les risques de responsabilité civile. Pour les remontées mécaniques, il s'agit simplement de maintenance à la demande, préventive ou curative.

À ce jour, le Groupe n'a fait l'objet d'aucune plainte ou poursuite dans ce domaine et a souscrit une assurance responsabilité du fait des produits défectueux prévoyant une couverture à hauteur d'un montant maximum de 5 M€ par sinistre. Les polices d'assurances souscrites par le Groupe couvrent aussi les activités de maintenance appelées à se développer.

Le Groupe ne peut garantir que sa couverture d'assurance actuelle soit suffisante pour répondre aux actions en responsabilité qui pourraient être engagées contre elle dans le futur. Le Groupe fait régulièrement évoluer les garanties de ses contrats pour tenir compte de l'évolution de son activité. Si sa responsabilité était ainsi mise en cause, et si elle n'était pas en mesure d'obtenir et de maintenir une couverture d'assurance appropriée à un coût acceptable ou de se prémunir d'une manière quelconque contre des actions en responsabilité du fait des produits, ceci aurait pour conséquence d'affecter gravement la commercialisation de ses produits et, plus généralement, de nuire aux activités, aux résultats, à la situation financière, au développement et aux perspectives du Groupe.

4.4.4 Procédures judiciaires et d'arbitrage

A la date du présent Document de référence, il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont le Groupe 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 négatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

4.4.5 Risques liés au dividende prioritaire attaché aux actions de préférence « ADP2012 »

Le capital de la Société est composée 10 091 720 actions dont 999 360 actions de préférence à dividende prioritaire, dites « ADP2012 ». Celles-ci n'ont pas de droit au versement du dividende ordinaire de la Société. En revanche, chaque ADP2012 a droit à un dividende annuel prioritaire et cumulatif, versé par préférence à toutes les autres actions de la Société (« le Dividende Prioritaire »). Le Dividende Prioritaire est égal au taux du Dividende Prioritaire multiplié par 2,5 € et ne s'applique que pour les exercices sociaux clos après le 1^{er} avril 2018.

Le Dividende Prioritaire est cumulatif. Au paiement du Dividende Prioritaire s'ajoute donc le cas échéant le paiement d'un dividende cumulé (le « Dividende Cumulé »), qui sera égal à la somme des montants des Dividendes Prioritaires non versés durant au maximum les cinq exercices sociaux qui précèdent l'exercice social au cours duquel le Dividende Prioritaire est versé, montants auxquels est appliqué un taux de capitalisation annuel de 15%.

Toutefois, l'actionnaire principal de la Société, à savoir Montagne et Vallée, dispose d'une promesse de vente portant sur la totalité des ADP12 à son profit (avec faculté de substitution) dont les conditions sont décrites précisément au paragraphe 21.2.3.2 alinéa 8.3 du présent Document de référence, ce qui rend la survenance du paiement de ce Dividende Cumulé théorique et peu probable.

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.

Le Groupe ne peut garantir qu'il sera toujours en mesure de conserver, et le cas échéant d'obtenir, des couvertures d'assurance similaires à un coût acceptable, ce qui pourrait le conduire, notamment au fur et à mesure de son développement, à accepter des polices d'assurance plus onéreuses et / ou à assumer un niveau de risque plus élevé.

Par ailleurs, l'occurrence d'un ou de plusieurs sinistres importants, même s'ils sont couverts par ces polices d'assurances et/ou même s'ils sont dus à un sous-traitant, pourrait sérieusement affecter les activités du Groupe et sa situation financière compte tenu de l'interruption de ses activités 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.

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.

5 INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DU GROUPE

5.1.1 Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT, avec l'enseigne commerciale MND.

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au registre du Commerce et des Sociétés de Chambéry sous le numéro d'identification 454 083 379.

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée sous la forme de société anonyme aux termes d'un acte sous seing privé à Lyon en date du 11 juin 2004.

La Société a été constituée pour une durée de 99 années à compter de la date de son immatriculation au registre du commerce, c'est-à-dire jusqu'au 20 juin 2103, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

Le siège social de la Société est situé au : Parc d'Activités Alpespace, 74 Voie Magellan – 73800 Sainte-Hélène-du-Lac (téléphone : +33 (0)4 79 65 08 90).

Initialement constituée sous forme de société anonyme puis transformée en société par actions simplifiée suivant décision de l'assemblée générale extraordinaire en date du 25 mai 2010, la Société a été transformée en société anonyme à conseil d'administration par décision de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires réunie le 15 mai 2013.

Ainsi à la date du présent Document de référence, la Société est une société anonyme de droit français à conseil d'administration. Elle est régie par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et à venir, notamment par le Code de Commerce et ses textes modificatifs, ainsi que par ses statuts.

5.1.4 Historique du Groupe

Mars 2000	Reprise de l'entreprise familiale MBS par Xavier GALLOT-LAVALLEE, suite au brutal décès de son père Vincent GALLOT-LAVALLEE. Intervenant dans le secteur de l'aménagement de la montagne (essentiellement balisage de pistes et matériel de sécurité), elle réalise alors un chiffre d'affaires de l'ordre de 300 K€ et compte un seul salarié à temps partiel ;
Juin 2004	Création du groupe MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT (MND) par voie d'apport des titres MBS et d'une levée de fonds de 3,4 M€ réalisée auprès de BNP PARIBAS DEVELOPPEMENT et AVENIR ENTREPRISES (devenu FSI Régions) dont 2,4 M€ en fonds propres et 1 M€ en obligations convertibles ; Acquisition de la société iséroise TAS, spécialiste des systèmes de déclenchements préventifs d'avalanches confortant le Groupe dans le secteur de la sécurité et l'équipement des pistes (CA 2003 de 5,1 M€) ;
Septembre 2005	Reprise à la barre du Tribunal de Chambéry de la société ADIC-GESPI (même activité que MBS) par MBS qui fusionnent ensuite. Les ventes du nouvel ensemble atteignent près de 3,2 M€ au 30 juin 2006 ;

Août 2006 Regroupement de l'ensemble des activités du Groupe sur un nouveau site de 5719 m² (bureaux et ateliers de production) à Sainte-Hélène-du-Lac en Savoie ;

2009

Juillet Renforcement de l'activité Sécurisation des domaines skiables (ensemble MBS-ADIC) via l'acquisition de la société jurassienne Dalloz Montagne (CA 2009 de 1,8 M€), leader français des piquets de slaloms élargissant ainsi l'offre du Groupe à des produits de compétition et articles destinés aux organisateurs d'évènements sportifs et de compétitions internationales. La fusion des entités est réalisée en janvier 2010 ;

Septembre Création d'une filiale ETS (Entreprise de Travaux Spéciaux) destinée à proposer des prestations d'installations d'équipements de sécurité et d'infrastructures en montagne et en milieu d'accès difficile ;

2010

Juin Renforcement de la participation des fondateurs (MONTAGNE ET VALLEE SAS) au capital de MND après le rachat de la participation de BNP PARIBAS DEVELOPPEMENT ;

2011

Juillet Nouvel élargissement de l'offre à l'enneigement des domaines skiables à travers l'accord conclu avec le spécialiste italien des systèmes de neige de culture, Snowstar, créé par Sergio Lima, prévoyant d'une part le rachat de 49,9% des filiales française et slovaque du Groupe et d'autre part, la mise en commun de leur réseau de distribution ainsi que la création de filiales communes. A côté de son expertise historique, Snowstar a initié en 2010 une activité de conception et de production de remontées mécaniques (téléskis et télésièges à pinces fixes) ;

Septembre Création d'une filiale de distribution aux Etats-Unis, MND America Corp. ;

Décembre Acquisition de 20% du capital de Prisme (CA 2011 de 1,8 M€ - 15 collaborateurs) spécialisée dans les installations de sécurité en hauteur pour des aménagements industriels ou touristiques (via ferrata, parcours d'aventures). Le Groupe marque son entrée dans le secteur des loisirs d'été en réponse à ses clients désireux de développer une activité « quatre saisons » et afin d'atténuer progressivement sa saisonnalité marquée ;

2012

Février Entrée au capital des principaux managers via la société Equity 5 à l'occasion d'une levée de 270 K€ ;

Avril Reprise de Snowstar Slovaquie qui devient la filiale de distribution MND Eastern Europe ;

Juin Création de deux filiales de distribution, MND Italia et MND Swiss ;

Juillet Levée de fonds de 300 K€ souscrite par la holding MONTAGNE ET VALLEE, concomitamment au projet d'acquisition de la société allemande de remontées mécaniques LST ;

Achat par TAS, devant le tribunal de commerce de Nice, d'actifs (brevets, fonds de commerce et stocks) de HC Systec, société iséroise spécialisée dans la conception et la production de systèmes de protection anti-chutes de pierres et d'avalanches afin de conforter le segment « Prévention des risques naturels en zones sensibles » de l'activité Sécurité ;

Août Acquisition de 70% de la société allemande LST LOIPOLDER SEILBAHNTECHNISCHE ANLAGEN GMBH (CA à fin mars 2012 : 4,4 M€ - 24 collaborateurs), devenue par la suite LST ROPEWAY SYSTEMS GMBH, spécialisée depuis près de 20 ans dans la conception, la production de remontées mécaniques (téléskis et télésièges fixes et débrayables). Cette nouvelle activité dispose d'un outil de production en Allemagne ;

Novembre Renforcement du réseau de distribution avec la création de deux nouvelles filiales, MND Iberia et MND Turkey ;

Décembre Levée de fonds de 2,5 M€ par émission d'actions de préférence souscrite via la société de gestion Audacia dans le cadre d'un mandat de gestion pour des personnes physiques au titre de la réduction de l'ISF ou de l'IRPP ;

Acquisition de la société française Secomate (CA à fin juin 2012 : 3,7 M€ - 17 collaborateurs), principal concurrent de MBS-ADIC dans le domaine de l'équipement et de la sécurité des domaines skiables. L'ensemble ainsi constitué et fusionné est renommé MBS et devient le leader mondial du secteur ;

2013

Février Création de la filiale française de LST ROPEWAY SYSTEMS SAS destinée à produire et commercialiser des remontées mécaniques en France ;

Mars Participation portée de 49,9% à 100% dans Snowstar SAS ;
Renforcement de l'actionnaire historique au capital après le rachat de la participation de FSI Régions ;
Nouvelle phase de croissance de l'activité : le chiffre d'affaires consolidé historique au 31 mars 2013 s'établit à 29,7 M€, en croissance de 102% par rapport au chiffre d'affaires consolidé à fin mars 2012 ;

Avril Acquisition de GRC TEC (CA 2012 de 4,8 M€ - 31 collaborateurs) disposant d'une activité de chaudronnerie et soudage pour une clientèle de grands comptes multi-secteurs permettant au Groupe, d'intégrer une partie de la chaîne de valeur notamment pour ses activités Remontées mécaniques et Sécurité ;

Rachat de deux distributeurs : le groupe Interfab (qui deviendra la filiale de distribution MND Austria) avec ses deux filiales en Autriche et en Suisse, ainsi que Vinterteknik en Suède qui devient MND Sverige AB ;

Juin Création de TECHFUN afin d'y loger des actifs rachetés auprès de ERBSCHLOE en juillet 2013 destinés à enrichir la gamme de loisirs indoor/outdoor (luges d'été). Prisme devient filiale de TECHFUN à hauteur de 34%, TECHFUN bénéficiant d'une promesse d'achat pour porter sa participation dans la société à 100% entre le 31 décembre 2014 et le 31 décembre 2019 ;

Juillet	<p>Signature d'un accord de licence sur un ensemble de brevets destinés au développement d'une voie stratégique d'élargissement de l'offre à travers la conception d'une solution novatrice de transport urbain sur câbles ;</p> <p>Achat du solde, soit 30%, des actions de la société allemande LST ROPEWAY SYSTEMS GMBH ;</p> <p>Levée de fonds à hauteur de 500 K€ dont 400 K€ souscrite par la société Gispiswiss et 100 K€ par le dirigeant via MONTAGNE ET VALLEE et la société des cadres Equity5 ;</p> <p>Rachat d'actifs de SPI à Eagle (Colorado) aux Etats-Unis par MND America étoffant le Groupe d'un relais de production local afin d'accompagner le développement de l'activité « Sécurité » sur le continent américain ;</p> <p>Agrandissement des locaux loués sur le site de Tours-en-Savoie (locaux de SECOMATE) qui doublent de taille afin d'accompagner la croissance et le regroupement de la totalité des activités de MBS sur ce site ;</p> <p>Acquisition le 30 juillet 2013 sous Condition Suspensive de l'ensemble Snownet : renforcement de l'activité Neige de culture à travers le rachat d'actifs (brevets, marques, fonds de commerce, outil de production, stocks ...) relatifs à l'activité de Neige de culture développée par la société autrichienne SUFAG GmbH (environ 13,5 M€ de revenus) et de 100% du capital de 3 sociétés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - SUFAG AB en Suède (ex. Areco AB - CA 2012 de 4,2 M€ - 13 collaborateurs) qui conçoit et fabrique des enneigeurs pour neige de culture ; - Snownet Inc (Etats-Unis) (CA 2012 de 0,4 M€ - 2 collaborateurs) ; - Sufag Snow-Vison AG (Suisse) (CA 2012 de 0,9 M€ - 2 collaborateurs). <p>Ces rachats permettront au Groupe de disposer de l'offre la plus étendue en matière de système d'enneigement (ventilateurs et perches) répondant à des technologies complémentaires et d'avoir accès à de nouveaux marchés européens.</p>
Octobre	<p>Réalisation d'une levée de fonds de 21,2 M€ à l'occasion de l'introduction en bourse le 18 octobre sur le marché Euronext à Paris, compartiment C.</p> <p>Confirmation de l'acquisition de l'ensemble Snownet, la condition suspensive liée à l'introduction en bourse ayant été levée.</p>
Novembre	<p>Création d'une filiale CABLINE destinée à produire et commercialiser des solutions de mobilités urbaines ;</p>
<u>2014</u>	
Janvier	<p>Agrandissement des locaux loués sur le site de Ste Hélène du Lac qui doublent de taille et regroupent désormais les entités MND, TAS, ETS, SUFAG, LST Ropeway Systems SAS, CABLINE, GRC TEC Industrie.</p>
Février	<p>Rachat par TECHFUN de 100% des titres de sa filiale PRISME.</p>
Mars	<p>Fusion des Sociétés TECHFUN - PRISME, et transfert du siège social de TECHFUN dans les locaux de PRISME.</p>

- Mai Conclusion d'un partenariat avec VINCI Construction France, dans le cadre du projet CABLINE en vue du développement et de l'installation d'un test track du système (prototype non public) courant 2015 et d'un démonstrateur grandeur nature d'ici fin 2016. Conformément à la lettre d'intention signée, les parties négocient les conditions techniques et financières des prestations à réaliser par Vinci Construction en vue d'aboutir à un contrat au plus tard fin octobre 2014. Une fois signé, ce contrat fera alors l'objet d'un communiqué.
- Juillet Placement privé à hauteur de 2,5 M€ dont 1 M€ souscrit par Montagne et Vallée ;
Signature d'un protocole d'acquisition de la société ER2I MONTAGNE intervenant dans le domaine de l'ingénierie de la construction en milieu montagnoux, particulièrement en matière de transport par câbles.

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Principaux investissements réalisés au cours de l'exercice écoulé

Investissements	Exercice clos le 31 mars 2014	Exercice clos le 31 mars 2013
Données consolidées, normes IFRS (en K€)	12 mois Audités	12 mois Audités
Ecart d'acquisition	1 027	4 246
Immobilisations incorporelles	1 807	1 129
<i>Investissements</i>	<i>1 344</i>	<i>953</i>
<i>Incidence des variations de périmètre</i>	<i>463</i>	<i>176</i>
Immobilisations corporelles	6 150	4 269
<i>Investissements</i>	<i>2 722</i>	<i>1 224</i>
<i>Incidence des variations de périmètre</i>	<i>3 428</i>	<i>3 045</i>
Immobilisations financières	638	753
<i>Investissements</i>	<i>638</i>	<i>753</i>
<i>Incidence des variations de périmètre</i>		
TOTAL	9 622	10 397

* Les incidences des variations de périmètre ont été indiquées au même titre que les investissements pour leur montant brut

Ecart d'acquisition

Le montant significatif des incidences des variations de périmètre et écarts d'acquisition totalisant 4 918 K€ au 31 mars 2014 contre 7 467 K€ au 31 mars 2013 traduit l'importance de la politique de croissance externe menée par la Groupe au cours des deux exercices écoulés. Se reporter aux chapitres 9.1 et 20.1 du présent document de référence.

Immobilisations incorporelles

Au cours de l'exercice écoulé, les investissements incorporels se sont élevés à 1 344 K€ dont près de la moitié, soit 690 K€ correspondent au coût d'acquisition de la licence de brevets et de savoir-faire signé avec Creissels Technologie dans le cadre du projet de diversification « Cabline » (se reporter aux paragraphes 6.4.1.2 et 11.1 ainsi qu'au chapitre 22 du présent document de référence et 298 K€ correspondent à des frais de R&D immobilisé relatifs notamment au domaines de la « Sécurité » et de « l'Enneigement ». Le solde de 356 K€ se décompose en 157 K€ de dépôts de marques et brevets et 199 K€ de dépenses diverses dont des coûts de démarrage de filiales (Cabline ...).

A ces montants, se rajoutent 463 K€ d'impact des variations de périmètre majoritairement constitués de 206 K€ de frais de R&D activés relatifs aux activités « Enneigement » et « Loisirs ».

Pour mémoire, au 31 mars 2013, les 953 K€ concernent principalement des frais de R&D activés à hauteur de 474 K€ et des acquisitions de licences et brevets pour 335 K€ (dont 135 K€ de brevets et marques suite à la reprise du fonds de commerce HC Systec spécialisé dans les produits pare-pierre et paravalanche).

Immobilisations corporelles

Au cours de l'exercice écoulé, les investissements corporels se sont élevés à 2 722 K€ dont la majeure partie sont relatifs aux dépenses d'agencement, d'équipements industriels et de matériel de bureau et informatique induits par l'agrandissement des deux sites industriels de Sainte Hélène du Lac (73) et de Tours en Savoie (73) et ce pour un montant total d'environ 1 500 K€, le reste comprenant des investissements de renouvellement ainsi qu'une progression du matériel de compétition loué (activité Sécurité) porté à l'actif du bilan.

A ce montant s'ajoutent les incidences de variations de périmètres pour 3 428 K€ provenant principalement des filiales GRCTEC (production d'éléments de charpenterie métallique lourde) et du pôle Snownet (production d'équipements d'enneigements de culture).

Pour mémoire, au 31 mars 2013, les 1 224 K€ d'investissements corporels concernaient des équipements de production pour 948 K€ dont 620 K€ concernant la comptabilisation à l'actif du matériel de compétition loué (activité Sécurité). Le reste de la variation comprend des investissements de renouvellement et des acquisitions d'agencement, de matériel de bureau et informatique ou de transport pour 253 K€.

Immobilisations financières

L'intégralité des investissements financiers réalisés au 31 mars 2014, est constitué du rehaussements des dépôts de garantie versés par les sociétés françaises aux propriétaires des bâtiments industriels des sites de Sainte Hélène du Lac (73) et de Tours en Savoie (73), à hauteur de 638 K€, suite à l'agrandissement des surfaces louées.

Au 31 mars 2013, les 753K€ portaient sur 330 K€ d'augmentation des dépôts de garantie sur loyers et 423 K€ relatifs à l'acquisition de titres non consolidés à la clôture parmi lesquels 150 K€ relatifs à la filiale française de LST, 238 K€ relatifs à deux filiales de commercialisation (Espagne et Turquie) et à un complément de 35 K€ suite à une souscription dans une augmentation de capital réalisée par Prisme.

5.2.2 Principaux investissements réalisés par le Groupe sur l'exercice en cours et mode de financement

Depuis le début de l'exercice en cours, outre les investissements courants principalement liés au renouvellement programmé d'équipements de production, la Société a signé en juillet 2014 un protocole d'acquisition de la société ER2i Montagne dont l'expertise en matière d'ingénierie de transport par câbles, viendra compléter le savoir-faire du Groupe pour le projet Cabline et la gamme d'appareils débrayables nouvelle génération. D'un montant de 2 M€, cette acquisition sera rémunérée par 306 686 actions (se reporter au paragraphe 4.2.5) et une soulte de 150 K€ à hauteur de 75,3%, le solde en espèces (soit environ 0,5 M€) et ne sera définitive qu'après obtention d'un visa de l'AMF sur un prospectus établi en vue de l'admission à la cote d'Euronext, des titres à émettre en rémunération de cet apport d'une part, et d'un maximum de 2 500 000 actions nouvelles susceptibles de résulter de la mise en place d'un programme d'Equity line.

Par ailleurs, le Groupe a bénéficié d'un « Prêt numérique » de la Bpi à hauteur de 2,5 M€ sur 7 ans, au taux de 1,53% (dont 2 années de différé d'amortissement du capital), obtenu le 8 avril 2014, destiné à

la transformation des systèmes d'information et l'implémentation d'un ERP (SAP) Groupe dont les travaux ont démarré et s'étaleront jusqu'en avril 2016.

Sans qu'il n'y ait eu d'allocation particulière à certains investissements, l'augmentation de capital réalisée en juillet 2014 pour un montant de 2,5 M€ a constitué une source de financement supplémentaire.

5.2.3 Principaux investissements à venir

Les organes de direction de la Société n'ont souscrit, à la date du présent Document de référence, aucun engagement ferme portant sur la réalisation d'investissements significatifs autres que les frais relatifs au développement des systèmes et à la fabrication d'un démonstrateur grandeur nature de transport urbain à câbles et d'un prototype à l'échelle 1 et à l'engagement d'investir un minimum de 1 M€ d'ici le 26 juillet 2015 en dépenses de recherche et développement et en prototypage, conformément au contrat d'acquisition de licence et de savoir-faire conclu en juillet 2013 (se reporter au chapitre 22).

A ce jour, l'intégralité de ce montant est encore à investir, la Société ayant jusque là concentré ses efforts sur d'autres étapes clés du projet qui sont synthétisées au paragraphe 6.4.1.2 du présent Document de référence. Ces obligations d'investissements seront ainsi réalisées dans le cadre du partenariat avec Vinci Construction devant conduire à installer un prototype (« test-track ») du système CABLINE (prototype non ouvert au public) sur le site d'Alpespace courant 2015 et d'un démonstrateur grandeur nature d'ici fin 2016 (se reporter au paragraphe 6.4.1.2).

6 ACTIVITES DU GROUPE

6.1 PRESENTATION GENERALE

Créé en 2004 dans la région lyonnaise, le Groupe MND est spécialisé dans le développement, l'aménagement et la sécurisation des domaines skiables, des sites de loisirs et des infrastructures en montagne.

La Société trouve son origine en 2000 lorsque Xavier GALLOT-LAVALLEE, actuel président-directeur général du Groupe, reprend l'entreprise paternelle MBS, spécialisée dans les équipements de balisage et de sécurité des pistes de ski qui réalise alors un chiffre d'affaires de 0,3 M€ avec un seul salarié à temps partiel et à laquelle il donne un nouvel essor. Quatre ans plus tard, fort d'une vision sur la nécessité de disposer d'une offre la plus large possible, il crée le Groupe MND aux côtés d'Ernesto BASSETTI, expert mondial en avalanches et distributeur de matériel de sécurité pour les stations de ski en Italie, à l'occasion du rachat de TAS, société leader en matière de prévention des risques d'avalanches. Dès lors, le Groupe n'a eu de cesse de consolider ses positions d'expert et d'enrichir son offre de produits et de services dans un double objectif : rentabiliser au mieux un réseau de distribution international dont l'implantation s'impose pour aborder un marché mondial et dans le même temps, s'inscrire aux côtés de ses clients en tant que véritable partenaire en apportant une réponse globale à leurs besoins à travers des solutions packagées et cohérentes. Cette offre, qui compte parmi les plus étendues du marché, est le fruit d'une politique de croissance externe menée depuis 2004 et qui s'est accélérée au cours des 3 dernières années. Principalement consacrées au renforcement de l'offre « Sécurité » jusqu'en 2011, les acquisitions dont principalement celles réalisées au cours de l'exercice écoulé, ont ensuite ouvert les compétences du Groupe à trois nouveaux secteurs : les remontées mécaniques, les loisirs outdoor et l'enneigement de culture.

Le Groupe a dégagé un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 62,5 M€ au 31 mars 2014¹ réparti à travers deux pôles d'activité, dont :

- **40,0 M€** (données pro-forma) au sein d'un **premier pôle « Enneigement et remontées mécaniques »**, dont l'offre comprend à la fois des solutions d'enneigement de culture devant assurer aux stations de ski, un enneigement optimal sur toute la saison et ainsi, une rentabilité accrue de leurs investissements et une offre de téléskis, de télésièges et de tapis de transport, et
- **22,5 M€** (donnée pro-forma) au sein d'un **second pôle « Sécurité et loisirs »**. Domaine d'expertise historique du Groupe, l'offre « Sécurité » comprend des solutions de prévention contre les risques naturels (systèmes de déclenchement préventif d'avalanches à distance uniques au monde et des systèmes de pare-pierres et paravalanches) ainsi qu'une très large gamme de matériels de sécurité, de balisage et de compétition (principalement des filets, matelas, et piquets, dont le catalogue regroupe près de 4.000 références). Ce pôle s'adresse aux domaines skiables, aux sites sportifs et touristiques, aux réseaux routiers et ferroviaires ou aux sites industriels de montagne devant être sécurisés. L'activité de ce pôle a été récemment élargie à une offre « Loisirs », dédiée à l'installation de parcours sur les zones en hauteur, comme les parcours aventure de type « accro-branches », les parcours sportifs sur des parois rocheuses (via ferrata) ou encore à l'installation d'équipement en luges d'été, dévalkart, ou trottin'herbe.

Depuis les dernières acquisitions réalisées en juillet 2013 (se reporter au chapitre 9), le Groupe compte environ 3.000 clients répartis à travers près de 50 pays auprès desquels il a pour ambition de développer des synergies commerciales grâce à une offre complète. Ainsi, certaines stations de ski entrées dans le portefeuille clients par un segment de l'activité, sont aujourd'hui présentes sur l'ensemble de l'offre alors que d'autres dont notamment les nouvelles stations dans les pays émergents viennent directement par le biais d'une offre packagée. Le Groupe a par exemple équipé Valfréjus en déclencheurs d'avalanches, enneigeurs, équipements de balisage pour le stade d'entraînement et

¹ Le chiffre d'affaires publié du Groupe au 31 mars 2014 consolidé sur le périmètre statutaire s'élève à 50,8 M€.

installations pour des loisirs outdoor pour un montant global d'environ 2 M€, le groupe Maulin (gérant plusieurs stations) à la fois en matière de sécurisation des pistes de skis et d'enneigement, ou encore a été choisi par le comité d'organisation des J.O. d'hiver en Russie « Sotchi 2014 » pour la sécurisation des sites en matière de prévention d'avalanches, de balisage (6 km de pistes de compétition) ainsi que de remontées mécaniques (télésiège 4 places à pinces fixes sur stade d'entraînement) représentant un montant total de près de 7 M€.

Cette offre globale s'inscrit dans un marché mondial estimé à environ 2 milliards d'euros (se reporter au chapitre 6.2 du présent Document de référence) qui bénéficie de quatre principaux facteurs porteurs :

- le haut niveau d'investissements des clients européens et américains qui consacrent de manière récurrente de 30% à 45% de leur chiffre d'affaires selon les pays pour développer, renouveler et intégrer à leurs équipements les dernières innovations technologiques afin de maintenir l'attractivité de leurs domaines skiabiles,
- le développement touristique de marchés à très fort potentiel (Chine, Russie ou encore l'Europe de l'Est) pour lesquels la disponibilité d'une offre globale apparaît comme particulièrement attractive,
- l'organisation régulière d'évènements sportifs internationaux générateurs d'investissements massifs comme les Jeux Olympiques ou les championnats du monde, et
- la volonté croissante des opérateurs de concevoir la montagne comme un produit « 4 saisons » au lieu de le limiter à la seule saison d'hiver, ce qui devrait offrir d'importantes opportunités pour de nouvelles typologies d'équipements.

Afin de profiter au mieux de ces tendances de marché grâce à son offre la plus large possible, le Groupe a consacré d'importantes ressources à la mise en place d'une structure souple et réactive destinée à intégrer l'ensemble des sociétés acquises, toutes expertes en leurs domaines, et à mettre en œuvre des synergies opérationnelles et commerciales. Ainsi, les 336 collaborateurs du Groupe fédérés autour d'une direction particulièrement expérimentée, sont répartis en trois types d'entités :

- la société d'animation qui assure la mise en œuvre de la stratégie et l'ensemble des fonctions support ;
- des entités industrielles ou de services spécialisées par activité, qui conservent un fonctionnement opérationnel autonome et qui disposent de sites de production (deux en France, un en Allemagne et un en Suède) ; et enfin
- huit filiales de distribution implantées sur les marchés prioritaires (Suisse, Autriche, Italie, Espagne, Europe de l'Est, Scandinavie, Turquie et Etats-Unis), qui assurent la promotion et la distribution de l'offre du Groupe tout en bénéficiant du support technique et commercial des entités industrielles. Ce réseau de ventes directes est étoffé d'un réseau de près de 50 distributeurs couvrant les autres pays.

Le Groupe estime ainsi disposer de tous les atouts nécessaires à la mise en œuvre d'une stratégie ambitieuse de développement fondée sur deux axes :

- le déploiement intensif de son offre à l'international où le Groupe entend à la fois conforter ses positions d'acteur de référence, voire de leader sur certains marchés et s'imposer rapidement sur les marchés émergents grâce à son positionnement concurrentiel très attractif d'acteur global. Pour ce faire, il pourra s'appuyer sur son réseau commercial mondial, largement étoffé ces deux dernières années, et aujourd'hui pleinement opérationnel pour distribuer une offre globale comptant parmi les plus complètes du marché ;
- le second repose sur le développement d'une solution de mobilité urbaine destinée au marché des transports urbains à câbles, marqué par une croissance très significative soutenue par un environnement particulièrement porteur (se reporter au chapitre 6.4.1.2 du présent Document de référence). Cet élargissement de l'offre s'avère à la fois naturel du fait des nombreuses synergies techniques avec son activité de remontées mécaniques et stratégique en vue d'atténuer le caractère saisonnier du domaine d'activité actuel du Groupe.

C'est dans cette logique qu'au cours de l'exercice écoulé, le Groupe s'est introduit en bourse sur Euronext en octobre 2013 afin d'y trouver les moyens financiers de sa croissance et de ses ambitions, tout en pouvant bénéficier de l'exposition offerte par une cotation.

Comme cela est détaillé au chapitre 9, l'exercice au 31 mars 2014 a constitué un véritable exercice de transition où une fois la cotation acquise, le Groupe s'est attaché à poser les jalons de sa croissance future. Ainsi, conformément à la stratégie annoncée, le Groupe a mené de front :

- L'intégration de ses filiales nouvellement acquises avec des premières étapes de rationalisation (notamment en terme de spécialisation des sites de production, d'optimisation de la politique d'achats du Groupe ou de regroupement de marques), le renforcement de la structuration (poursuite de l'implémentation d'un système d'information et de gestion unifié pour bénéficier à l'avenir d'outils de pilotage plus performants...), l'accompagnement de la montée en puissance du réseau commercial mondial ;
- La réalisation des premières étapes concernant son projet de diversification en « mobilité urbaine » avec l'acquisition d'un contrat de licence, la création d'une entité juridique dédiée et enfin, la signature d'un partenariat avec Vinci Construction pour développer et réaliser un 1^{er} démonstrateur (se reporter au chapitre 6.4 et 11) et ayant conduit au dépôt d'une candidature conjointe, dans le cadre du 1er projet de transport urbain à câbles en France à Brest. Initialement prévue à l'horizon 2015, la mise sur le marché de cet équipement devrait intervenir au cours de l'exercice 2016/2017, ce décalage étant à la fois imputable à la priorité donnée aux travaux d'intégration des nouvelles filiales comme indiqué ci-dessus et aux travaux de concertation menés avec le partenaire (se reporter au paragraphe 11.1 du présent document de référence).

La croissance de l'activité a toutefois été plus faible que prévue avec un CA pro-forma au 31 mars 2014 s'élevant à 62,5 M€ (contre un objectif annoncé de 75 M€). Ce retard est en grande partie imputable à la très grande mobilisation du top et du middle management tant sur la négociation et l'intégration des nombreuses opérations de croissance externe au cours des 7 premiers mois de l'exercice que sur le projet d'entrée en bourse du groupe les mois suivants, et qui s'est fait au détriment du périmètre historique et notamment du développement commercial. Compte-tenu de cet exercice de transition et d'intégration du nouveau périmètre, le Groupe considère comme caducs les objectifs avancés lors de son introduction en bourse en octobre 2013 (franchir le cap des 150 M€ de chiffre d'affaires et dégager une rentabilité opérationnelle supérieure à 10% à l'horizon mars 2016).

Le Groupe demeure confiant sur sa capacité à tirer profit des travaux d'intégration de son périmètre élargi, entrepris tout au long de l'exercice écoulé et à s'inscrire dans une logique de croissance portée à la fois par :

- la croissance globale de ses marchés, estimée par le Groupe au cours des deux dernières années, entre 0,5% et/1% (se reporter au paragraphe 6.2 ci-après),
- une offre commerciale renforcée sur certains segments de marché grâce à la politique de croissance externe menée, et
- un réseau de distribution mondial à même de couvrir les marchés émergents.

Le Groupe estime par ailleurs que les effets d'efforts de structuration et d'intégration menés tout au long de l'exercice passé (spécialisation des sites industriels, politique d'achats centralisés, actions d'optimisation de la R&D et implémentation d'un système d'information et de gestion unifié afin de bénéficier à l'avenir d'outils de pilotage plus performants) se traduiront dès l'exercice en cours par la mise en œuvre d'économies d'échelle qui contribueront à la restauration progressive de la rentabilité.

6.2 LES MARCHES DU GROUPE

L'offre du Groupe s'adresse au marché mondial de l'équipement de la montagne et plus particulièrement de la sécurisation et de l'aménagement des domaines skiables et zones sensibles ainsi que des sites de loisirs. Elle devrait être rapidement élargie au marché du transport public à câbles, sur lequel le Groupe entend prendre position à l'horizon de l'exercice 2016/2017 dans le cadre d'une stratégie d'élargissement de l'offre à la fois naturelle au regard des synergies de compétences techniques à mettre en œuvre et stratégique en vue d'atténuer l'impact de la saisonnalité des activités historiques du Groupe.

6.2.1 Un marché global de l'aménagement des stations de ski estimé à environ 2 milliards d'euros

Bien que certaines voies de diversification aient été amorcées au cours des derniers mois, l'essentiel de l'activité du Groupe est orientée vers la saison d'hiver en montagne. L'analyse de l'évolution du marché mondial des stations de ski en constitue donc un élément fondamental, le budget consacré à l'équipement des stations de ski étant fonction des ventes de forfaits. La taille de chacune des activités du Groupe sera ensuite abordée plus précisément.

Note : Une étude de marché a été réalisée par PwC Strategy pour le groupe MND en avril 2013. Celle-ci est reprise comme source dans la plupart des données chiffrées de ce chapitre et elle n'est donc pas mentionnée à chaque fois afin éviter les redondances. Dès lors que des données émaneraient d'autres sources, celles-ci seraient mentionnées. Même si cette étude s'appuie sur des chiffres 2012, le Groupe l'estime toujours pertinente dans la mesure où aucun événement significatif pouvant remettre en cause ses conclusions n'est intervenu à ce jour.

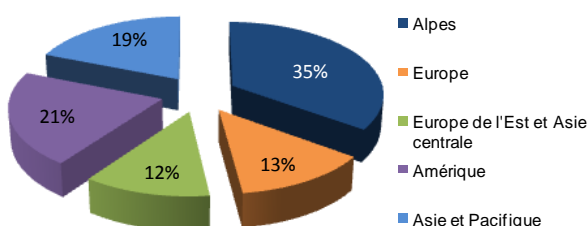
D'un montant global estimé à 2 Md€, ce marché connaît une croissance limitée estimée par la Société au cours des deux dernières années entre 0,5 et 1% par an, tirée par les marchés émergents.

- **Une concentration historique en Europe qui tend à se rééquilibrer**

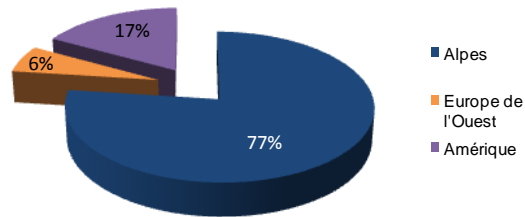
Environ 2.100 stations de ski existent à ce jour dans le monde, réparties sur près de 80 pays et accueillent au total près de 110 millions de skieurs. La plus grande partie de l'industrie du ski est concentrée autour des stations totalisant plus de 100 000 journées skieurs par an. Bien que ces stations de taille importante ne représentent que 20% du total des stations dans le monde, elles représentent environ 80% des entrées de skieurs dans le monde (*source : Cabinet Vanat Consulting*) et seuls près de 5% des stations dépassent le seuil du million de journées skieurs.

L'analyse de la répartition géographique des plus importantes stations de ski permet de souligner le poids prédominant des Alpes et de l'Europe de l'Ouest. Tandis que le premier graphique ci-dessous à gauche montre une relative dispersion des stations à travers les principales zones que sont l'Europe de l'Ouest, l'Europe de l'Est, les Etats-Unis et l'Asie, le second graphique ci-dessous montre que les plus importantes stations sont quant à elles très fortement concentrées dans les Alpes et en Europe de l'Ouest (83% contre 17% aux Etats-Unis et aucune en Asie ou en Europe de l'Est).

Répartition du nombre de stations de ski à travers le monde (2110 stations) : plus du tiers de l'ensemble des stations de ski sont situées dans les Alpes.



Répartition du nombre des stations de ski majeures* (48 stations): le nombre de stations majeures dans le monde est limité, et plus de 75% d'entre elles sont situées dans les Alpes.



* Une station est considérée comme majeure lorsqu'elle atteint plus d'1 million de journées de skieurs/saison

De manière plus analytique, au sein même de l'Europe, les Alpes regroupent environ 60% des domaines skiables et plus de 90% des stations européennes dépassant le million de journées skieurs. Il convient alors d'analyser le marché selon deux zones distinctes avec d'une part, les marchés établis que sont l'Europe, l'Amérique du Nord mais également le Japon qui seront considérés comme des marchés de renouvellement (la France et l'Autriche constituant des références pour ce marché) et d'autre part, les marchés émergents et à fort potentiel à considérer comme des marchés de premiers équipements. Sur ce dernier segment, le Groupe MND devrait bénéficier d'un positionnement concurrentiel particulièrement attractif du fait de son offre globale. Parmi ces pays figurent notamment la Chine, la Turquie, l'Inde, la Corée du Sud (où la ville de Pyeongchang a été retenue pour accueillir les futurs Jeux olympiques d'hiver de 2018) ainsi que l'Europe de l'Est avec notamment la Slovaquie, la Tchéquie, la Pologne, la Hongrie ou encore la Russie. Cette dernière a un rôle moteur, à la fois grâce à l'organisation des prochains Jeux Olympiques d'hiver à Sotchi en 2014 et également grâce à de vastes programmes de développement d'infrastructures, mis en œuvre par le plan Caucase 2025 (qui prévoit notamment à l'horizon 2025 l'implantation de 5 stations supplémentaires) dont le budget total est aujourd'hui estimé à environ 75 à 80 milliards d'euros. La Chine constitue également un marché à très fort potentiel dans la mesure où sur les 350 stations existantes on estime que seules 20 d'entre elles correspondent aux standards occidentaux. De plus, alors que 7 millions de journées skieurs y ont été totalisées en 2011, le marché estimé du nombre de skieurs potentiels en Chine a récemment été revu à la hausse dans une étude à 120 millions, comparativement à une estimation de 23 millions de skieurs potentiels par l'Organisation Mondiale du Commerce en 2003 (*source : Cabinet Vanat Consulting*). Par ailleurs, Pékin a validé sa candidature à l'organisation des Jeux Olympiques 2022 et envisage à cet effet la création de 7 stations internationales.

- **La montagne d'été, un phénomène à fort potentiel**

En plus de l'émergence de nouvelles zones géographiques, les stations de ski connaissent depuis quelques années un nouveau phénomène vraisemblablement durable, qui correspond à la volonté de réinventer la montagne et de ne plus l'aborder que par la seule saison d'hiver. Au regard des investissements massifs nécessaires à la création d'une station en termes d'infrastructures, qu'il s'agisse de voies d'accès, de logements (hôtellerie, résidences...) ou d'aménagements (téléphériques, remontées mécaniques), les stations développent de plus en plus une approche globale « été/hiver » visant à un modèle économique moins saisonnier à même de mieux amortir les investissements. A cette fin, elles cherchent à enrichir leur panel d'activités à des domaines tels que la randonnée, la relaxation et le bien-être ainsi que le sport/détente avec le VTT, la luge d'été, le ski sur herbe ou encore, les parcours aventures de type « accro-branches ».

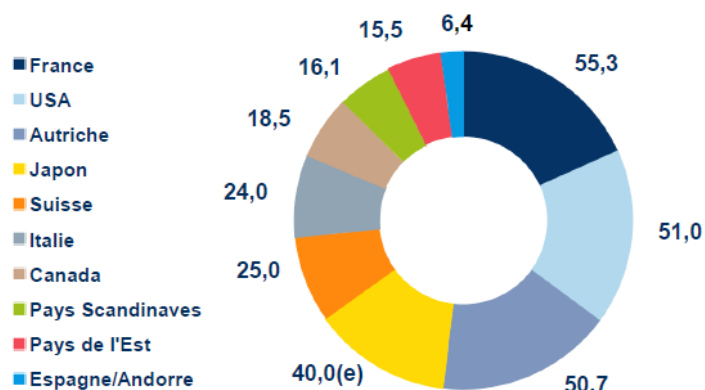
Cette approche se retrouve à la fois sur les marchés établis qui abordent cette évolution comme un relais de croissance de leur activité actuelle et sur les marchés émergents où dès l'origine, les stations se veulent pensées et conçues selon un modèle de « stations 4 saisons ». Grâce à sa juste vision des besoins de ses clients, le Groupe est inscrit dans cette tendance en enrichissant récemment son offre d'une gamme d'équipements destinés aux loisirs indoor/outdoor.

Il est à noter enfin le développement de deux autres activités annexes dérivées de la montagne, constituant des opportunités ponctuelles de débouchés supplémentaires pour le Groupe. Il s'agit, de la création de dômes permettant une pratique de ski indoor (une cinquantaine à ce jour à travers le monde, dont certains équipés par MBS comme ceux de Dubaï et d'Amneville en Moselle) et de l'organisation d'opérations événementielles pour amener les plaisirs de la montagne au cœur de villes à l'instar de l'opération menée l'an dernier pour transformer le Stade de France en mini station de ski.

- **De l'ordre de 400 millions de journées de ski par an à travers le monde**

Environ 400 millions de journées de ski ont été vendues dans le monde en 2011 dont 303 millions concentrés sur 10 pays (*source : Cabinet Vanat Consulting*). Sur la période 2011/2012, la répartition des 303 millions fait ressortir la part prépondérante de l'Europe qui en concentre presque 64%.

Fréquentation des domaines skiables des 10 principaux pays pour l'hiver 2011/2012
(en millions de journées skieurs)



Source : Domaines skiables de France

Au cours des dix dernières années (2001-2011), la relative stabilité du nombre total des journées de ski vendues à travers le monde masque des évolutions disparates sur certaines zones, le léger déclin constaté sur certains pays établis ayant été compensé par la croissance des pays émergents, notamment Europe de l'Est et Chine. Cela a permis d'atteindre une croissance moyenne annuelle de +0,9% sur la période 2001-2011.

Sur les prochaines années, cette relative stabilité devrait se confirmer sur les marchés établis. De plus, d'importants relais de croissance devraient se développer : ceux-ci seront situés, en plus de l'Europe de l'Est, dans les pays à faible taux de skieurs domestiques et :

- à forte population, comme la Chine, les Etats-Unis ;
- à forte croissance des journées de ski constatée sur les 10 dernières années, comme la Corée du Sud, la Chine, et potentiellement l'Allemagne et la Norvège.

Ainsi, les pays à forte croissance du nombre de visites de skieurs devraient permettre d'atteindre environ 420 millions de journées de ski par an d'ici 2020 au niveau mondial (*source : Cabinet Vanat Consulting*).

- **Des revenus de forfaits de stations de ski réinvestis en dépenses d'équipements**

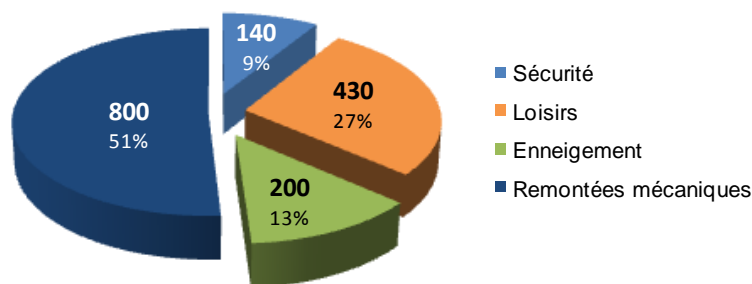
Au niveau mondial, les revenus des stations de ski (provenant de la vente de forfaits²) sont estimés à 7,7 milliards d'euros, dont près de 4,8 milliards pour le marché européen.

² Calcul basé sur le prix moyen d'un forfait de 21,80 € : ce montant correspond à la moyenne du prix des forfaits en France entre 2000 et 2012. Source : Domaines skiables de France – Saison 2011-2012.

Bien que les montants d'investissement des stations de ski en aménagement et sécurisation varient très sensiblement selon les stations, notamment en fonction de leur taille et de leur situation géographique, il est estimé qu'environ 30% à 45% du chiffre d'affaires annuel est réinvesti en équipements (*sources : Domaines skiables de France – Saison 2011-2012, Cabinet Vanat Consulting*), ce qui conduit sur la base de cette hypothèse à estimer le marché annuel mondial à entre 2,3 et 3,5 milliards d'euros. Ce marché regroupant certains segments où le Groupe est absent comme la billetterie et le contrôle d'accès ou encore le damage, le Groupe estime par prudence que les marchés qu'il adresse se situent au total dans une fourchette de 2 à 2,5 milliards d'euros.

Cette approche par le haut (« top-down ») a été complétée d'une approche par segment d'activité couvert (« bottom-up ») afin d'apprécier la pertinence des chiffres. Le marché total du domaine Montagne s'établit alors à environ 1,6 milliard d'euros avec par segment, la répartition suivante :

Estimation de la taille des marchés cibles* du Groupe concernant le domaine d'activité « Montagne » en 2012 (en millions d'euros)



Sources : Etude PwC et estimations Société

*Il s'agit des marchés adressés actuellement par le Groupe, à l'exception du marché total estimé des remontées mécaniques de 800 M€ qu'adressera le Groupe à horizon 2016/2017 (dont 125 M€ adressés à ce jour).

Note : Le second domaine après celui des activités de Montagne étant le domaine correspondant au projet de Transport Urbain à Câbles en cours de déploiement, présenté au chapitre 6.4 du présent Document de référence.

6.2.2 Détail des marchés actuels du Groupe : taille et environnement concurrentiel

Chacun des quatre segments composant le marché cible total est détaillé ci-après.

6.2.2.1 Le marché de la Sécurité

Sous le terme générique de Sécurité, ce marché estimé à environ 140 M€ regroupe deux segments d'activité distincts :

- la prévention des risques naturels qui est un marché de produits technologiques où les marges sont importantes, et
- l'aménagement et la sécurisation des domaines skiables caractérisés par des volumes significatifs, une faible valeur ajoutée et une forte concurrence sur les prix.

a. Le marché de la prévention des risques naturels en zones montagneuses

Le marché de la prévention des risques naturels concerne la prévention active en matière d'avalanche où deux techniques coexistent (avec le déclenchement par explosifs ou par gaz) ainsi que la prévention passive des risques naturels (chute de pierres ou coulées de neige) en zones sensibles comme la protection de routes, voies ferrées ou sites industriels en montagne.

- **Le marché du déclenchement préventif d'avalanches**

Taille et facteurs clés

Bien qu'il n'y ait pas de statistiques établies sur ce marché, certains pays ne faisant pas répertorier spécifiquement leur usage des explosifs, le Groupe estime le marché mondial des systèmes préventifs de déclenchement d'avalanches autour de 15 M€ par an (hors marché du déclenchement préventif d'avalanches à charges explosives, qui n'est pas chiffrable mais sur lequel il existe un potentiel de prise de parts de marché important par les produits du Groupe).

Les débouchés se situent à la fois en Europe de l'Ouest où les marchés déjà relativement bien équipés vont nécessiter des renouvellements mais surtout concentrés sur les pays émergents comme notamment les pays de l'Est ou encore sur le continent américain (Chili, Argentine, Etats-Unis et Canada) avec des disparités selon leur degré d'exposition naturelle à ce risque.

Malgré une taille limitée de ce marché, la croissance est portée par des contraintes réglementaires de plus en plus exigeantes en termes de sécurité, de responsabilité des opérateurs de la montagne et d'environnement conduisant un nombre croissant de pays à interdire les systèmes de déclenchements préventifs par explosifs au profit des déclenchements par gaz.

En France par exemple, les avalanches ont causé en moyenne 32 décès par an, sur la période 1981 – 2011 (*source : ANENA*) auxquels se rajoutent les blessés et les dégâts matériels. Les conséquences de tels événements sont extrêmement lourdes pour les exploitants des stations de ski.

Environnement concurrentiel

Le Groupe n'a pas de concurrent direct dans la mesure où il est le seul acteur au monde à disposer d'une offre de déclencheurs d'avalanches par gaz. La concurrence est donc indirecte et composée d'acteurs proposant des systèmes à explosifs. Parmi cette typologie d'acteurs, le Groupe identifie principalement deux acteurs européens : les sociétés Montaz (France) et Wyssen (Suisse). Elle estime le marché mondial 2012 à environ 15 M€.

Sur ce segment, le Groupe estime bénéficier d'un positionnement concurrentiel unique grâce à la technologie alternative proposée dont les avantages sont nombreux :

- un meilleur respect de l'environnement,
- une sécurité accrue : absence de risque d'accidents des opérateurs au moment de la mise en œuvre de l'explosion (déclenchement à distance) ou lors de transport d'explosifs,
- un coût réduit : Si le coût d'achat d'un système par gaz est plus important que pour un système par explosif, le coût du tir est bien moindre : 5€ par tir, contre 40 à 50€ par tir pour des explosifs, hors coûts de surveillance et de transport qui sont globalement comparables.

- **Le marché des pare-pierres et des paravalanches**

Taille et facteurs clés

Le marché des équipements pare-pierres et paravalanches est estimé par le Groupe à 100 M€. Il est mondial et concerne tous les pays ayant des zones montagneuses avec des installations ou infrastructures à sécuriser. Ce marché présente en outre l'intérêt de ne pas connaître de saisonnalité. En fort développement dans les pays émergents, il reste encore très porteur sur le continent américain mais également en Europe où des normes de plus en plus contraignantes sont imposées aux pays.

Les filets pare-pierres peuvent présenter une alternative extrêmement avantageuse sur un plan économique, le coût d'un kilomètre de filet pare-pierres le long d'une route à risques étant estimé comme se situant dans un rapport de 1 à 100 par rapport à un kilomètre de tunnel.



Route protégée par un filet pare-pierre



Tunnel routier de protection

Environnement concurrentiel

De multiples intervenants se partagent le marché, et certains d'entre eux sont des divisions de grands groupes comme le suisse Geobruigg (filiale du groupe BRUGG) et le français France Maccaferri (filiale du groupe italien Maccaferri) ou encore des acteurs de taille plus modeste. Ainsi, le Groupe compte parmi ses concurrents les acteurs suivants :

Noms des concurrents	CA 2012
	estimé par la Société sur ce segment
Geobruigg (Suisse)	35 M€
Maccaferri (Italie)	5 M€
Avaroc (France)	5 M€
Trumer (Autriche)	4 M€
IGOR (Italie)	4 M€
Can France)	3 M€
GTS (France)	3 M€
Artigiana (Italie)	3 M€

Entrée récemment sur ce segment suite à des rachats d'actifs, le Groupe estime disposer d'une offre attractive en termes de prix et d'un réel savoir-faire technologique. Se reporter au paragraphe 6.3. Elle devrait ainsi pouvoir tirer le meilleur profit du réseau de distribution du Groupe.

b. Le marché des matériels de sécurité et aménagement de domaines skiables et sites de compétition et loisirs

Taille et facteurs clés

Ce segment concerne la vente d'équipements pour l'aménagement (piquets, filets, matelas de protection...), la sécurité (équipement des équipes de secours) et la compétition (aires d'arrivée gonflables, banderoles...), pour les domaines skiables, mais concerne aussi les sites de loisirs (clubs de golf, centres d'équitation) pour les filets et les matelas. Ce marché est ancré dans un environnement plutôt porteur où les enjeux en termes de responsabilité en cas d'accident doivent conduire les opérateurs à accroître en permanence le niveau de sécurisation de leurs installations. C'est ainsi que concernant plus particulièrement les stations de ski, l'apparition de zones dédiées (vitesse réduite, écoles de ski, ski-park ...) tend à se généraliser notamment sur les zones les plus établies.

Il n'existe pas d'étude externe concernant précisément ce marché dans la mesure où le chiffre d'affaires disponible concernant certains acteurs englobe d'autres activités. Selon le Groupe, le marché mondial peut cependant être estimé à environ 21 M€ et il pourrait croître mais dans des proportions qui resteront toutefois limitées (de l'ordre de 5% par an) malgré des budgets de sécurité récurrents sur les marchés établis et les nouveaux besoins des marchés émergents. Ce marché est un marché de volumes, à faible valeur ajoutée et où la concurrence se fait généralement sur les prix. Ainsi, la pression tarifaire devrait en partie compenser les légères augmentations de volumes envisagées.

Environnement concurrentiel

Les acteurs de ce segment sont des acteurs locaux au rayonnement régional. Cette caractéristique est la conséquence d'un marché dont les principaux éléments moteurs sont le rapport qualité/prix mais également le délai de livraison des équipements. La relation de proximité avec les clients s'avère donc déterminante pour l'optimisation des délais de livraison et des coûts de transport. Le Groupe estime que ses principaux concurrents européens sont les sociétés suivantes :

Noms des concurrents	CA 2012
	estimé par la Société sur ce segment
Liski (Italie)	3,5 M€
Alpina (Suisse)	2,5 M€
Meingast (Autriche)	2,5 M€
SPM (Italie)	1,5 M€
Altitudes/CMFP (France)	1 M€

La France est le plus gros marché mondial car les pistes y sont très équipées en matériel de balisage et de sécurité. Les autres pays, qui ont des pistes moins équipées, ont des tailles de marché bien en dessous du marché français. Mais avec la possible évolution de la réglementation dans ces pays, ces marchés ont aujourd'hui un fort potentiel de croissance.

Au regard de la taille des concurrents qui réalisent tous moins de 5 M€ de chiffre d'affaires, le Groupe se place en tant que leader mondial sur ce segment de marché. En France, le Groupe estime sa part de marché à près de 90%.

Fort d'une gamme de matériel parmi la plus étendue du marché et de relations de long terme avec ses clients, le Groupe devrait pouvoir conforter ses positions sur le marché Européen et tirer le meilleur parti de son réseau de distribution international en recourant si possible à des producteurs locaux afin de pour maintenir la compétitivité de l'offre.

6.2.2.2 Le marché des loisirs indoor / outdoor

Taille et facteurs clés

La plupart des pays émergents en phase de développement touristique conçoivent les aménagements de leurs sites sous un angle d'exploitation « quatre saisons ». Dans les pays établis en équipements de stations de ski, les gestionnaires de sites s'attachent désormais à étendre la saison touristique à une offre estivale. A ce titre, le marché du loisir se développe dans le milieu montagnard et de nombreux sites de type parcs d'aventures, accro-branches, via ferrata³, luges d'été, ou descente de pistes (type Devalkart ou trottin'herbe) voient le jour.

En France le chiffre d'affaires des stations en activité sur l'été représente 5% du chiffre d'affaires annuel des stations de ski (*source : Domaines skiables de France – octobre 2012*), soit de l'ordre de 60 M€. Par extrapolation selon la répartition par pays des skieurs en hiver, le marché mondial peut être estimé à environ 430 M€.

³ Itinéraire sportif équipé d'éléments comme des câbles, échelles pour permettre la progression sur une paroi rocheuse

Environnement concurrentiel

MND est un acteur récent sur cette activité, comme précisé au paragraphe 6.3.1.3. Ses principaux concurrents sont l'allemand Wiegand (environ 12 M€ de chiffre d'affaires) et l'autrichien Brandauer (environ 4 M€ de chiffre d'affaires) sur le produit luges d'été. Le reste du paysage concurrentiel est composé d'acteurs de petite taille.

6.2.2.3 *Le marché de l'enneigement de culture*

Taille et facteurs clés

Avec des premières installations à compter des années 1980 notamment dans les stations alpines, l'enneigement de culture s'est sensiblement développé au cours des 30 dernières années. Des évolutions disparates ont toutefois été constatées en fonction des zones géographiques au cours de la dernière décennie. L'enneigement de culture revêt une importance de plus en plus grande pour les stations de ski afin de pallier des conditions météorologiques défavorables et de limiter leur dépendance économique à la météo mais également pour permettre à certaines stations d'assurer et de rallonger leur saison d'hiver. Au-delà de la qualité de services apportée aux skieurs, disposer d'une garantie d'enneigement constitue une obligation pour attirer l'organisation des compétitions.

Le marché mondial de l'investissement dans l'enneigement de culture est estimé en 2011 à :

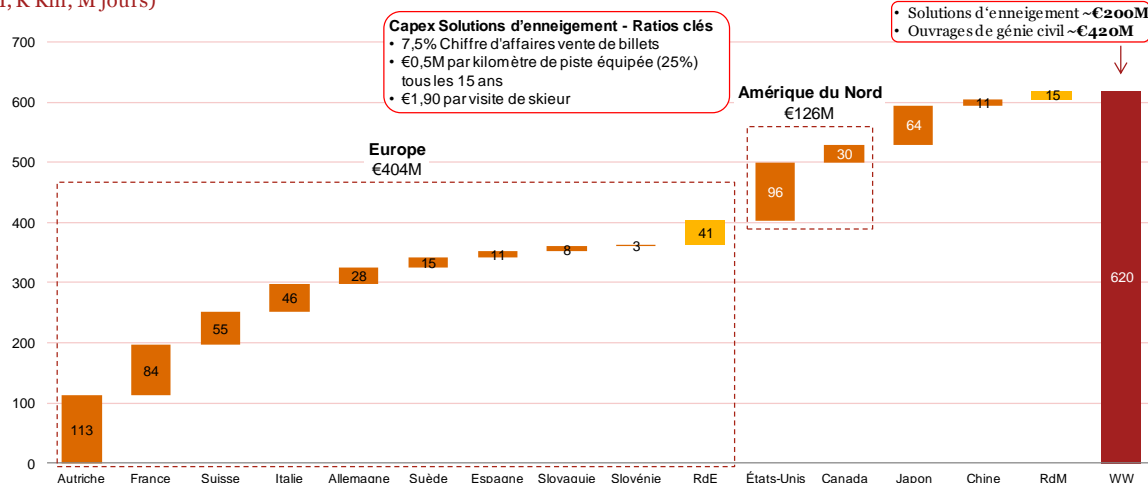
- 200 M€ pour les équipements et l'ingénierie (segment de marché adressé par le Groupe et par ses concurrents),
- 420 M€ pour les travaux d'ingénierie civile (qui regroupent travaux d'installation, création de bassins d'eau, et systèmes de pompage d'air et d'eau) que les acteurs du secteur sous-traitent à des spécialistes.

Cette estimation a été réalisée à partir de trois paramètres structurels : les ventes de forfaits, la longueur totale cumulée des pistes et le nombre de journées de ski. Le découpage de ce marché par pays est présenté dans le graphique ci-dessous :

Estimation de l'investissement dans l'enneigement de culture, par pays, en 2011

Investissements dans les solutions d'enneigement* - Potentiel par pays

(€M, K Km, M jours)



Source : Laurent Vanat

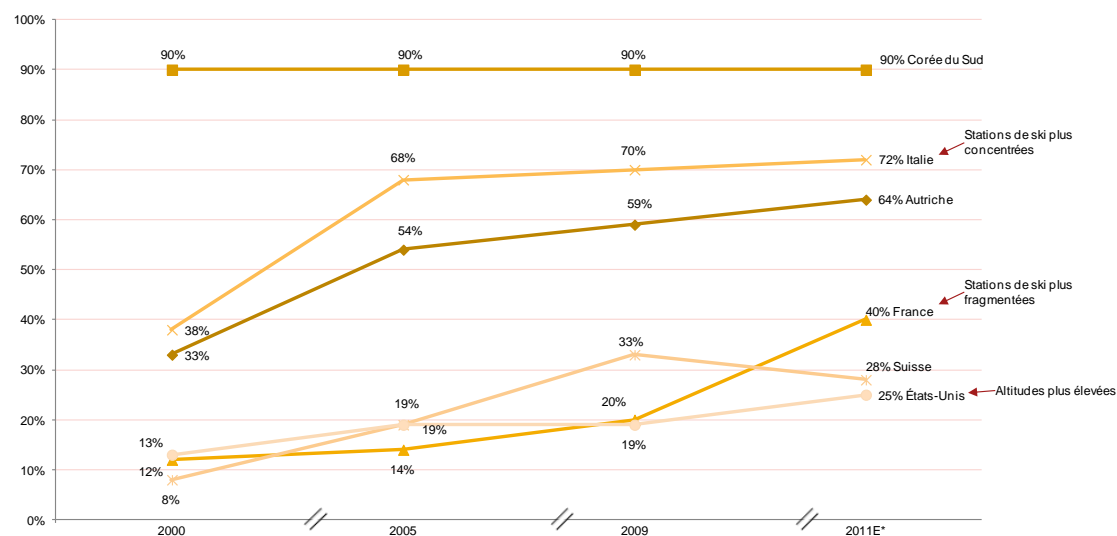
* Investissements comprennent ingénierie et design, enneigeurs, travaux de génie civil, sources d'eau, systèmes de pompage d'air/eau

Ce marché est caractérisé par des niveaux d'investissements sensiblement différents selon les pays : les taux de couverture des domaines skiables sont de 28% en Suisse, 40% en France, 64% en Autriche, 72% en Italie et 90% en Corée du Sud. Dans certains pays comme la Corée du Sud, les enneigeurs sont nécessaires pour la pratique du ski en raison du climat très sec.

Le graphique ci-dessous illustre les fortes disparités existantes entre pays en termes d'équipement en enneigeurs.

Evolution du taux de pistes équipées d'enneigeurs par pays entre 2000 et 2011

Taux d'équipement d'enneigeurs des pistes de ski par pays
(pourcentage de pistes équipées)



Source : RMS-Statistiques, CIPRA, NSAA Economic Analysis
* Basé sur des interviews d'experts de l'industrie

Environnement concurrentiel

Suite à une phase de consolidation, le marché des enneigeurs est aujourd'hui concentré sur une poignée d'acteurs, pour la plupart exclusivement centrés sur cette activité, alors que le Groupe propose une offre globale. Trois acteurs dont le Groupe concentrent près de 70% du marché (cf. schéma ci-dessous).

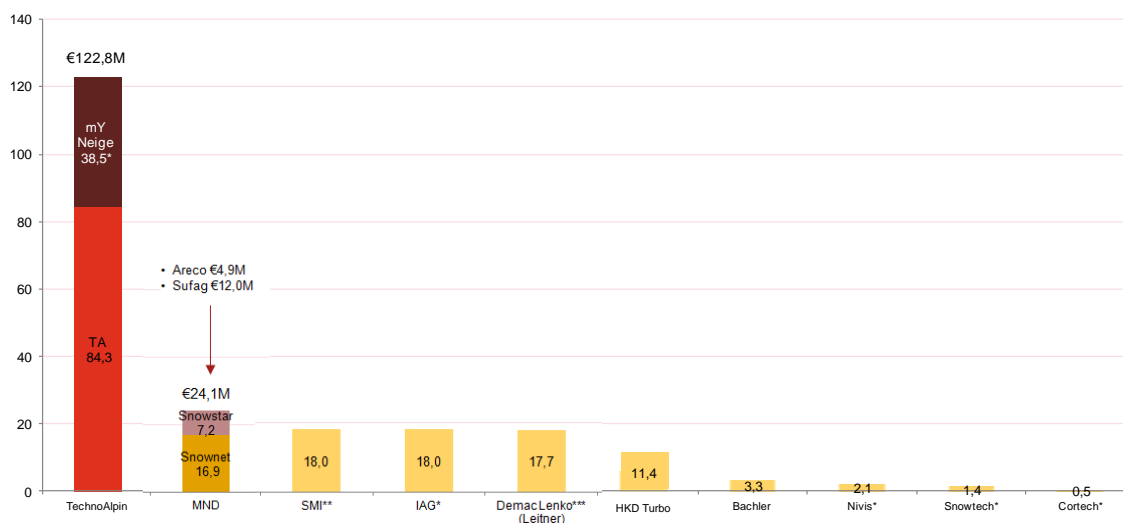
Le plus important d'entre eux est le groupe Techno Alpin et sa division « Techno Alpin France », issu de l'acquisition du challenger MyNeige (correspondant anciennement à l'activité neige du groupe américain Johnson Controls, notamment en France, en Italie et aux États-Unis) par le leader (Techno Alpin, Italie). Par cette opération, ce groupe a élargi sa gamme d'enneigeurs haute pression (perches) et a conforté sa part de marché. Leader du marché en Autriche, Suisse allemande et Allemagne, il possède 60% des parts de marché en France, 35% en Europe et 30% dans le monde (*source : Ropeways.net, avril 2012*).

Entré sur le marché en 2011 avec l'acquisition du groupe italien Snowstar, le Groupe figure à ce jour au deuxième rang du secteur, compte tenu du rachat des activités du Groupe suisse Snownet et de ses deux entités SUFAG et Areco aujourd'hui regroupées sous la marque unique SUFAG.

Chiffre d'affaires 2012 des principaux acteurs du secteur de l'enneigement de culture

Ventes des principaux acteurs

(2012, M€)



Source : AIDA/Bureau van Dijk, Etats financiers sociétés, Société

*CA FY 2011; **CA FY 2011 estimé; ***Comprend Demac Srl, DemacLenko GmbH, DemacLenko Nordic AB

Alors qu'il adressait historiquement essentiellement le marché des systèmes à haute pression, le Groupe adressera dorénavant, depuis l'acquisition de l'ensemble Snownet, des systèmes basse pression réputés. Selon le Groupe, au niveau mondial, la taille du marché est répartie à parts environ égales entre ces deux segments.

Grâce aux opérations menées au cours de l'exercice écoulé, le Groupe dispose des moyens pour conforter sa place parmi les leaders du secteur :

- une gamme complète d'enneigeurs à la marque reconnue (SUFAG) alors qu'il était au préalable plutôt spécialisé dans les systèmes à haute pression, et
- le support du réseau de distribution à l'international qui pourra tirer profit des parts de marché et des références acquises dans des pays où le Groupe n'avait pas jusqu'ici réussi à s'imposer comme l'Autriche ou la Scandinavie.

6.2.2.4 *Le marché des remontées mécaniques*

Taille et facteurs clés

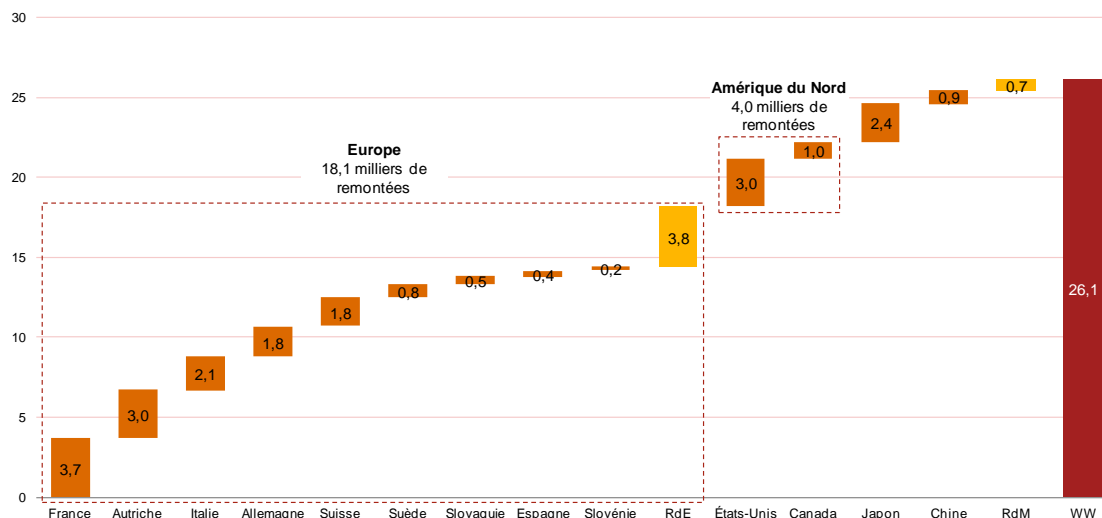
Le terme « remontées mécaniques » regroupe deux catégories d'équipements : d'une part, les équipements lourds de type téléphériques, télécabines et funiculaires, et d'autre part, les télésièges, les téléskis ainsi que les tapis.

La distinction technique majeure qui existe entre ces équipements (hormis les tapis) concerne le type d'attaches, pour lesquelles coexistent deux systèmes : les systèmes à attaches fixes où les véhicules restent solidaires du câble (y compris en gare), et les systèmes à attaches débrayables, où les véhicules sont désaccouplés du câble dans les gares d'arrivée et de départ. Ce dernier système permet un embarquement et débarquement à vitesse réduite, et donc une vitesse plus élevée sur le parcours, avec des débits ainsi optimisés.

A ce jour, le parc mondial compte un peu plus de 26.000 équipements (hors tapis) dont près de 70% en Europe et 15% aux Etats-Unis comme l'indique le schéma ci-dessous. La France est le pays qui regroupe le plus de remontées (3.700). C'est également un des pays dans lequel le parc d'équipement est le plus âgé : l'âge moyen des téléportés atteignant 19 ans et celui des téléskis 28 ans en France (rapport STRM / TG 2012).

Parc de remontées mécaniques à fin 2011 par pays (en K unités)

Parc mondial des remontées installées* (2012, en milliers d'unités)



Source : Laurent Vanat
* à l'exclusion des tapis de transport

Sur les dix dernières années, les ventes de nouvelles installations ont connu deux périodes distinctes :

- de 2001 à 2006, le rythme d'installations s'est accéléré, passant de 190 unités en 2001 à 345 en 2006,
- à compter de 2006, un ralentissement sensible s'est amorcé pour revenir en 2009 à un niveau proche de celui de 2001 avec 200 unités vendues, et à 209 ventes en 2010.

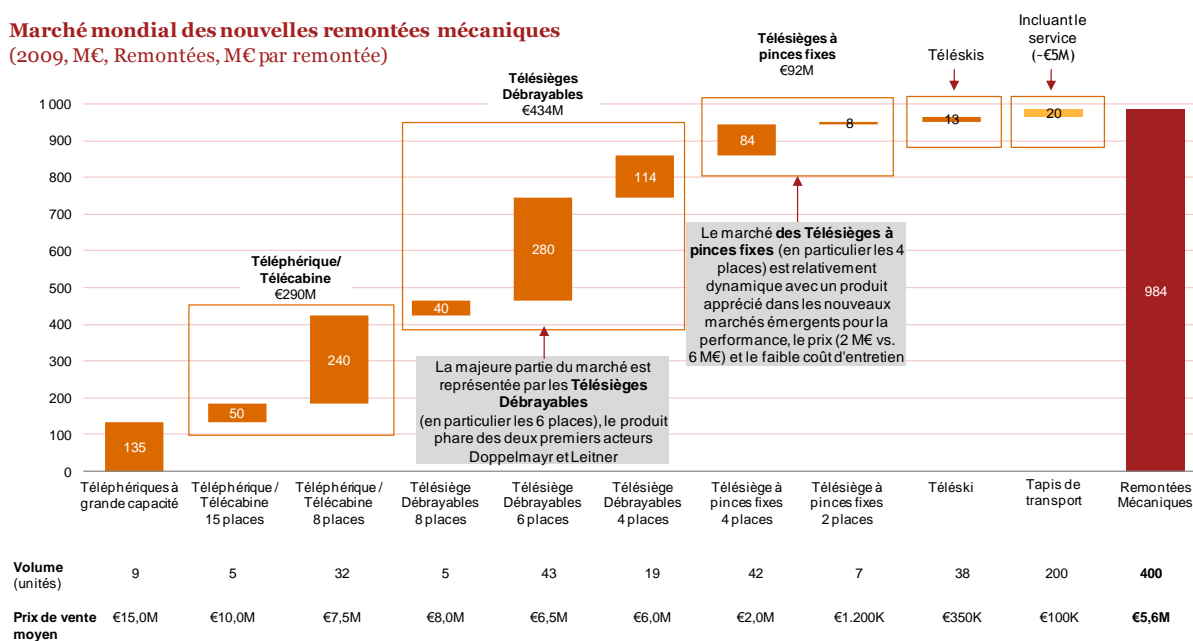
En moyenne sur cette période de 10 ans, environ 260 nouvelles installations ont été commercialisées par an.

Le marché total s'établit aujourd'hui à environ 984 millions d'euros, scindé en deux segments distincts :

- celui des gros équipements (téléphériques, télécabines, télésièges et funiculaires) qui représente 859 M€ (soit près de 87% du marché) dont les télésièges débrayables constituent le premier segment avec environ 434 M€ et les télécabines débrayables le second segment avec environ 240 M€, et
- celui de la technologie à pinces fixes (télésièges et téléskis) représentant un marché estimé à 125 M€ (soit près de 13% du marché).

Marché mondial des remontées mécaniques en 2009 : typologie des nouvelles installations

Marché mondial des nouvelles remontées mécaniques (2009, M€, Remontées, M€ par remontée)



A titre d'exemple, les prix unitaires moyens des télésièges vendus sur le marché sont de :

- pour les systèmes fixes : 2 M€ pour 4 places,
- pour un système débrayable : 4 M€ pour un 4 places et 6 M€ pour un 6 places.

Si le marché du Groupe est à ce jour limité à celui de la technologie fixe (environ 125 M€), il sera élargi à celui des systèmes à pinces débrayables dès l'exercice 2016/2017, date à laquelle les premières ventes pourraient intervenir. En effet, le développement des télésièges devrait être finalisé dès l'exercice 2015/2016 alors que celui des télécabines ne le sera qu'à l'horizon 2016/2017). Ces nouveaux équipements représentent respectivement des segments de marché complémentaires s'élevant à 434 M€ et 240 M€, portant ainsi le marché total adressé à environ 800 M€.

Du fait des retards pris dans les renouvellements d'équipements, de la réglementation et du cycle de vie des installations, le marché de renouvellement devrait être plus important, au moins dans les Alpes, dans les prochaines années.

Environnement concurrentiel

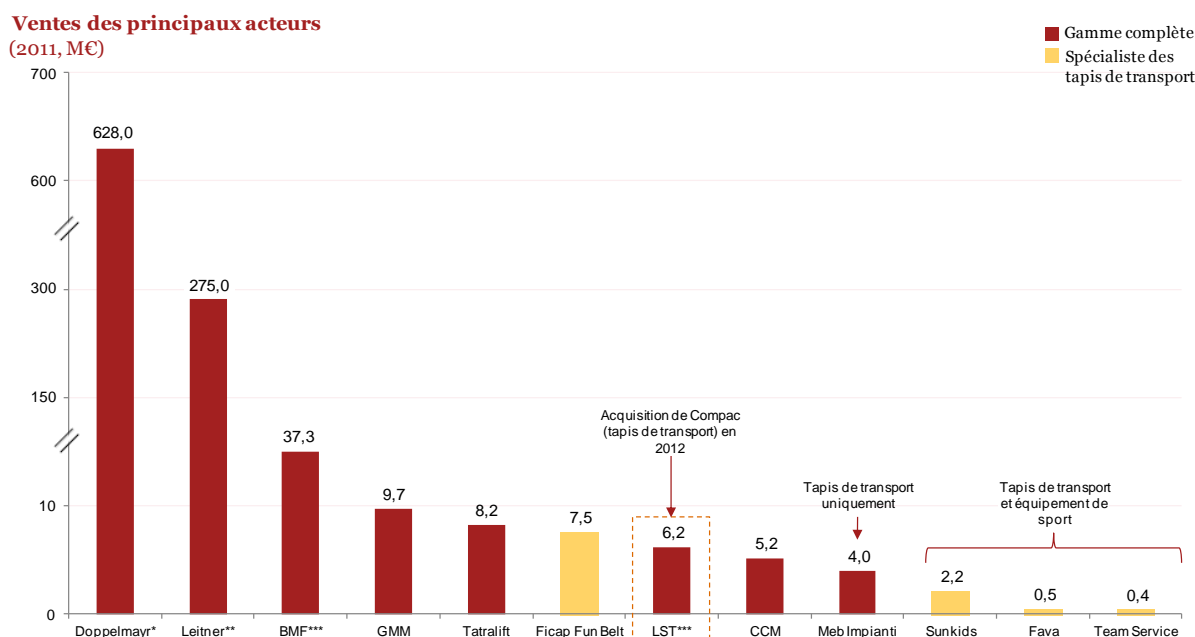
Le marché des remontées mécaniques est composé pour l'essentiel d'acteurs européens dont deux majeurs, Doppelmayr-Garaventa (Autriche) et Leitner-Poma (Italie) qui représentent près de 85% du marché global et disposent d'une offre produits couvrant les deux technologies. Avec un chiffre d'affaires respectif de l'ordre de 628 M€ et 275 M€, ces acteurs sont dans les faits principalement présents sur le marché du débrayable à plus forte valeur ajoutée. A titre d'exemple, les acteurs intervenant sur le segment du débrayable dégagent un EBITDA de l'ordre de 8 à 16% selon leurs parts de marché respectives, contre de 3 à 11% sur la technologie fixes (hors tapis).

Le reste du marché est composé d'une dizaine d'acteurs de taille plus modeste, le plus important étant le suisse BMF (technologie débrayable) qui a réalisé en 2011, un chiffre d'affaires de l'ordre de 37 M€. A l'exception d'un autre acteur turc présent sur le débrayable, tous les autres intervenants ne sont présents que sur la technologie fixe.

Le Groupe estime occuper le 4^{ème} rang mondial sur ce sous-secteur.

Le schéma ci-dessous présente la disparité de taille entre les principaux acteurs du marché (étant précisé que pour Leitner-Poma, le chiffre d'affaires inclut l'activité d'enneigement artificiel) conduisant à un marché total de près d'un milliard d'euros.

Chiffre d'affaires en 2011 des principaux acteurs du secteur des remontées mécaniques



Source : AIDA/Bureau van Dijk, Etats financiers sociétés
*CA consolidé FY 2012; **Estimation Management; ***CA FY 2012

Sur le segment de la technologie fixe, le Groupe bénéficie d'un très bon positionnement concurrentiel compte tenu d'une offre principalement reconnue pour sa qualité sur des marchés particulièrement exigeants et sa compétitivité en terme de prix. Cela devrait lui permettre de tirer profit d'un marché sur lequel les gros acteurs ne se concentrent plus aujourd'hui.

S'agissant d'une structure familiale, LST ROPEWAY SYSTEMS GmbH avait jusqu'à son rachat par le Groupe un rayonnement uniquement régional. Son adossement au Groupe lui ouvre de nouvelles opportunités de marché grâce au réseau de distribution de MND, ainsi qu'en terme de développement produit, pour étendre sa gamme aux débrayables (produits nouvelle génération, la société LST ROPEWAY SYSTEMS GmbH ayant déjà adressé ce segment avec des gammes de première génération par le passé). Sur ce segment, le défi sera toutefois significatif afin de s'imposer en tant que challenger aux côtés des deux leaders du secteur.

6.2.2.5 Synthèse

Grâce à ses activités complémentaires, le Groupe apparaît comme un des très rares acteurs généralistes. Même si le mapping ci-dessous montre également des domaines d'intervention étendue pour deux acteurs majeurs que sont les groupes Leitner et Doppelmayr, ces derniers restent pour l'essentiel présents dans les remontées mécaniques.

Le Groupe devrait ainsi pouvoir tirer profit du développement des marchés émergents grâce à sa capacité à proposer des offres packagées répondant à la majeure partie des besoins d'une station de ski en phase d'installation, puis de déploiement.







Comparatif des segments adressés par les principaux acteurs du marché

	Pays	Remontées mécaniques	Solutions d'enneigement	Sécurité de la neige	Préparation de la neige	Autres
MND	France	✓ LST	✓ Snowstar/ Snownet	✓ MBS, TAS		✓ machine anti-poussière
Techno Alpin	Italie		✓ MyNeige			✓ machine anti-poussière
HKD Turbo	États-Unis		✓			
Wyss	France		✓			
Cortech	Italie		✓			
Nivis	Italie		✓			
Leitner Technologies	Italie	✓ Leitner, Poma, Agudio	✓ DemacLenko		✓ Prinoth	<ul style="list-style-type: none"> • Leitwind (Vent) • Minimetro (systèmes de transport urbains) • CWA (Cabine) • ABS (Remontées inclinées) • Input (Parcs d'attractions) • LTW (Remontées et entrepôt logistique)
Doppelmayr	Autriche	✓ Garaventa		✓ Systèmes de déclenchement d'avalanche		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Systèmes industriels ✓ Construction en acier ✓ Parc d'attractions
Meb Impianti	Italie	✓				✓ Systèmes industriels
BMF	Suisse	✓				✓ Construction en acier
CCM	Italie	✓ Marchisio Doppelmayr				✓ Infrastructures spéciales et pour le saut
STM Sistem Teleferik	Turquie	✓				✓ Construction en acier
Wyssen	Suisse			✓ Wyssen Avalanche		
Tatralift	Slovaquie	✓				
GMM	France	✓				

6.3 UNE OFFRE GLOBALE D'EQUIPEMENTIER DE LA MONTAGNE

Le Groupe propose aux acteurs de la montagne une offre globale de produits et de services répondant à l'ensemble de leurs besoins en matière de développement, d'aménagement, de sécurisation des domaines skiables et d'infrastructures en montagne. L'étendue de la gamme est scindée à ce jour en deux pôles d'activités complémentaires : d'une part, la Sécurité et les Loisirs et, d'autre part, les Remontées mécaniques et l'Enneigement de culture.

Les activités et les sociétés du Groupe qui les portent sont représentées ci-dessous :

Pôles d'activité	Segments d'activité		Offre	Sociétés du Groupe
Enneigement et remontées mécaniques	Enneigement de culture		Enneigeurs : ventilateurs et perches (partie génie civil soustraîtée)	 
	Remontées mécaniques		Téléskis et télésièges à attaches fixes, tapis de transport	
Sécurité et loisirs	Sécurité	Prévention des risques naturels	- Systèmes de déclenchement préventif d'avalanches par gaz - Pare-pierres et paravalanches	
		Aménagement et sécurité des domaines skiables	Piquets de balisage et panneaux de signalisation, filets et matelas de protection, piquets de slalom et enceintes pour compétitions, ...	
	Loisirs indoor/outdoor		Luge d'été, via ferrata urbaines ou montagnardes, parcours aventures, tyroliennes, déval'kart...	

6.3.1 Le pôle Sécurité et Loisirs

Activité historique du Groupe, le secteur de la sécurité regroupe deux segments : l'aménagement et la sécurisation des pistes et des sites sportifs ainsi que la prévention des risques naturels en zones sensibles. Il s'adresse aux domaines skiables, aux sites sportifs et touristiques ainsi qu'aux secteurs routiers, ferroviaires, miniers ou industriels en zones sensibles. Afin de diversifier son offre vers les activités d'été, le Groupe propose depuis 2013, des aménagements et des infrastructures de loisirs indoor et outdoor.

6.3.1.1 L'aménagement et la sécurité des domaines skiables

Suite au rachat de son principal concurrent en décembre 2012, MND dispose, avec sa filiale MBS, d'une position de leader français dans le domaine du balisage et de la sécurité des pistes de ski et des sites sportifs de compétition et de loisirs. Son cœur de métier est la protection, le balisage et la signalisation des pistes de ski. L'activité est répartie entre 3 sous-segments :

- Sécurité : piquets de balisage de pistes, filets et matelas de protection, etc.
- Compétition : piquets de slalom, enceintes d'arrivée et filets de protection
- Communication : banderoles publicitaires, dossards, structures gonflables.

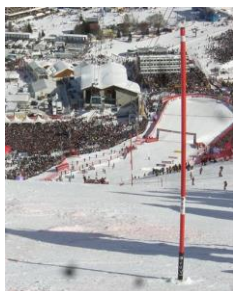
Ces produits peuvent également être destinés à d'autres applications que le ski, comme notamment le golf et l'équitation.

Avec près de 4.000 références, la gamme compte à la fois des produits de négoce très standards à faible valeur ajoutée et des produits haut de gamme conçus et assemblés par le Groupe comme les piquets de compétition à base articulée.

Si le marché compte de nombreux acteurs, le Groupe est un des rares à bénéficier des homologations nécessaires à l'équipement de grandes compétitions. MBS est devenue le partenaire des plus grands événements sportifs : coupes du monde de ski alpin, de ski cross, épreuves olympiques de ski alpin de SOTCHI 2014, jeux universitaires, la Foulée blanche à Autrans. MBS est également le fournisseur officiel de la Fédération Française de Ski et de divers comités régionaux de ski.



Filet de protection pour piste de ski



Piquet de slalom pour compétition



Matelas de protection de pylône



Evènement /communication

Le modèle économique repose donc sur la vente de produits généralement standards mais pouvant comporter une part de personnalisation.

Ce segment d'activité se distingue des autres par une faible visibilité des commandes, mais une grande récurrence, celles-ci étant passées tout au long de la saison. La réactivité de la production et l'efficacité de la logistique constituent donc des enjeux majeurs, ce qui en amont requiert également une parfaite maîtrise de la gestion de stocks, certains composants et/ou produits étant importés d'Asie (Chine, Inde...). Afin de faire face à ses ambitions de développement, suite au rachat par MBS de son principal concurrent Français, Secomate en décembre 2012 (et fusionné depuis lors), l'ensemble de l'activité est aujourd'hui regroupé sur un seul site dont la surface et les capacités de production ont été doublées au cours de l'exercice écoulé.

A ce jour, plus de 150 km de filets de balisage (homologués) pour les compétitions officielles ont été commercialisés.

L'exercice 2013/2014 a été marqué par un ralentissement de l'activité en France, notamment du fait d'une arrivée tardive de la neige sur les massifs et d'un report des décisions d'investissement lié aux élections municipales françaises.

6.3.1.2 La prévention des risques naturels

Ce segment dédié à la prévention des risques naturels a pour origine le rachat de la société TAS en 2004. La société spécialisée dans la conception de systèmes actifs de déclenchement préventif d'avalanches a élargi son offre aux solutions passives de type filets pare-pierres et paravalanches à travers le rachat d'actifs de la société HC Systec en juillet 2012.

- **Une offre novatrice en matière de déclenchement préventif d'avalanches**

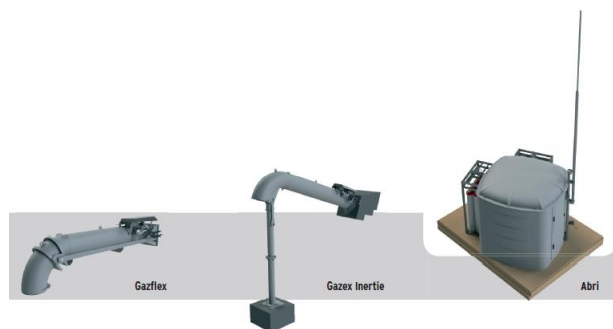
Le déclenchement préventif d'avalanches est une technique consistant à créer et propager une onde de choc dans une zone fortement enneigée afin de déclencher volontairement des avalanches, d'en prévenir tout déclenchement naturel et d'assurer ainsi une sécurisation des biens et des personnes. Il répond à des exigences de sécurité des populations et aux plans de sécurisation des domaines, définis par des experts comme en France, le PIDA (Plan d'Intervention pour le Déclenchement d'Avalanches).

Alors que les systèmes à explosifs étaient jusque-là le seul mode de déclenchement possible, TAS a développé il y a près de 25 ans un système novateur de déclenchement d'avalanche par explosion de mélanges gazeux et demeure à ce jour la seule société au monde à proposer cette technologie alternative.

La gamme de déclencheurs se compose de trois systèmes, tous pilotés par un logiciel propriétaire, répondant à des besoins complémentaires selon la configuration de la zone à sécuriser. Deux sont des équipements fixes dont l'un est amovible alors que le troisième est mobile.

Gazex[®]

Produit phare de la gamme, le Gazex[®] existe depuis près de 25 ans. Marque devenue nom commun pour les professionnels, le Gazex[®] consiste en un ensemble comprenant une structure qui abrite l'alimentation nécessaire en gaz et une station informatique de pilotage à distance (et météo), à laquelle sont reliés un ou plusieurs déclencheurs constitués d'un tube en acier, de 4 à 6 mètres de long et de 80 à 100 centimètres de diamètre, recevant un mélange binaire explosif (oxygène et propane). Ce mélange ne se fait qu'à la sortie du tube afin de produire une explosion juste au-dessus du manteau neigeux dont l'onde qui, en se propageant, déclenche l'avalanche. Jusqu'à 10 tubes peuvent être reliés à un abri, afin de multiplier les zones de déclenchement et de mieux amortir le coût de l'abri, lequel représente un coût significatif de l'équipement. Une fois le Gazex[®] installé, l'accès à l'abri n'est requis que pour renouveler les recharges dont l'approvisionnement se fait de manière totalement standard auprès de fournisseurs de gaz.



Gazflex[®], Gazex[®] inertie et l'abri auquel sont rattachés plusieurs systèmes

Existant en deux versions (Gazex[®] et Gazflex[®]) afin de s'adapter aux conditions de terrain, le Gazex[®] est destiné à équiper de larges zones où la prédictibilité des avalanches est forte.



Gazflex[®] en situation



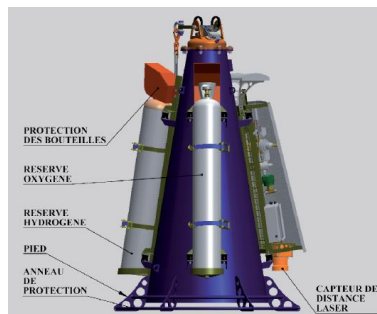
Gazex[®] en situation

DaisyBell®

Le DaisyBell® est un équipement transportable. Une fois héliporté, il permet de déclencher des explosions de gaz (produite au moment du mélange d'hydrogène et d'oxygène) par télécommande radio depuis l'hélicoptère dans des zones ciblées, en toute sécurité. Il permet ainsi, en accédant par les airs, de sécuriser toute zone montagneuse pour lesquelles l'installation d'un équipement fixe s'avère impossible (couloirs inaccessibles) ou trop coûteuse.



Transport sur zone d'un DaisyBell®



Eléments du DaisyBell®

Le système transportable présente un double avantage :

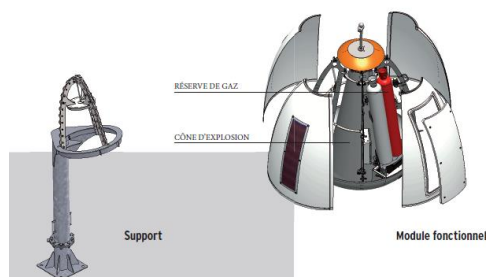
- pouvoir effectuer des tirs à des points précis selon les besoins,
- être utilisé ponctuellement par des stations de ski via une prestation de services.

O'Bellx®

L'O'Bellx® est un système de déclenchement préventif à distance, fixé au sol sur un pied vertical, en forme de menhir, contenant un cône d'explosion, la réserve de gaz, ainsi que le boîtier de commande. Il peut assurer une saison entière de déclenchements (jusqu'à 50 tirs) avec une bouteille de chaque gaz (oxygène et hydrogène). En fin de saison, le module peut être récupéré par hélicoptère, ce qui facilite les opérations de maintenance et permet de ne pas trop dénaturer le paysage montagnard estival. Dernier né de la gamme, il se distingue du Gazex® par une empreinte au sol considérablement réduite, son caractère amovible limitant la pollution visuelle durant la saison d'été ainsi que son côté économiquement avantageux pour un point de tir spécifique. Les premières installations ont été effectuées en France, en Suisse et en Autriche.



O'Bellx® en situation



Composition de l'O'Bellx®

Les systèmes Gazex® et O'Bellx® intègrent une interface logicielle de pilotage simple d'utilisation et conviviale, permettant le déclenchement préventif à distance ainsi que la supervision à distance de l'ensemble de ces installations à partir d'un bureau, libérant ainsi de toute contrainte climatique. Cette application permet de gérer plusieurs centrales à gaz à partir d'un seul poste d'ordinateur et de déclencher si besoin, des tirs simultanés par paire d'exploseurs. L'interface utilisateur affiche en temps réel de nombreuses données telles que la météo, les réserves de gaz, les graphes des relevés sismiques, l'historique des tirs, etc.

Afin d'apporter une réponse globale à ses clients, le Groupe assemble et réalise l'installation de ses équipements. Une offre de maintenance dans le cadre de contrats annuels ou de prestations ponctuelles est proposée et constitue un axe stratégique de développement afin d'assurer une disponibilité optimale des équipements.

A fin mars 2014, la base installée, compte plus de 2.200 unités réparties dans près de 17 pays dont la France, pour un peu plus de la moitié dont 137 systèmes vendus au cours de l'exercice écoulé.

- **Les paravalanches et les pare-pierres**

Le Groupe propose des systèmes de pare-pierres et des paravalanches destinés à la sécurisation des routes, voies ferrées ou encore des sites industriels en zones sensibles ainsi que des domaines skiables et sites sportifs, pouvant répondre à la plupart des configurations de terrains et installations.

Les pare-pierres

La gamme comprend d'une part des pare-pierre-écrans et des filets plaqués à la roche :



Ecran RP® ETAG 27



Ecran Mustang® NF P 95-308



Filet plaqué Meio®

Parmi les produits phares de la gamme, les pare-pierres MUSTANG® ont été les premiers ouvrages proposés contre les chutes de pierres. Ils sont très utilisés sur le marché français et à l'international pour sécuriser les routes et voies ferrées dans les zones propices aux éboulements. Ils assurent par exemple la protection des voies ferrées du TGV Paris-Marseille contre les chutes de pierres.

Les paravalanches

Les paravalanches sont destinés à contenir les avalanches et stabiliser les pentes enneigées. Il s'agit de filets souples ou de râteliers métalliques selon les contraintes de la zone à sécuriser.



Filet souple Menta®



Râtelier de la gamme Massaro®



Paravalanche et pare-pierres VELA®⁴

Les filets MENTA® équipent de très nombreux domaines skiables. Ils se trouvent notamment sur le bord de routes donnant accès à la plupart des stations de ski (Morzine, Avoriaz, Tignes, Val d'Isère, Isola 2000...). La gamme de produits VELA® est pour sa part hybride et s'adresse à la fois aux chutes de pierres et aux avalanches.

Intégrée au Groupe en août 2012, cette activité demeure encore relativement limitée (moins de 1 M€ à fin mars 2014) et est principalement réalisée en France. Elle représente cependant un potentiel de

⁴ Seule marque non détenue par le Groupe qui bénéficie d'une licence d'exploitation

développement intéressant pour le Groupe avec les pare-pierres qui concernent non seulement les zones montagneuses mais tous les sites avec risques de chutes de pierres comme les routes côtières en zones rocheuses par exemple. Elle présente aussi l'avantage de pouvoir contribuer à limiter la saisonnalité des activités historiques.

Au cours du dernier exercice, TAS a finalisé sa gamme de structures paravalanches et d'élargissement de pistes par soutènement permettant ainsi de répondre à des besoins exprimés par les clients. Près de 4000 mètres linéaires de pare-pierres et près de 500 mètres linéaires de paravalanches ont été vendus au cours du dernier exercice clos à fin mars 2014.

6.3.1.3 Les loisirs outdoor

Cette activité vise la conception et l'installation de zones de loisirs à sensations en montagne ou dans des sites de loisirs urbains en intérieur ou en extérieur, en hauteur ou dans le domaine de la glisse. L'aménagement de zones de loisirs connaît une forte demande de la part des pays en voie de développement touristique lesquels conçoivent les infrastructures de leurs sites de montagne en termes d'exploitation « quatre saisons ».

Ainsi, le Groupe propose des installations de luges d'été, des Via ferrata urbaines ou montagnardes, des parcours aventure en forêts ou intégrés aux grandes zones commerciales des villes, ou encore des équipements permettant l'accès sécurisé à des monuments spectaculaires, chacun de ces aménagements étant adaptés aux caractéristiques des sites à équiper et aux demandes d'une clientèle composée à la fois de collectivités publiques et d'entreprises privées.

A ce jour, le Groupe a installé plus de 200 parcs aventure en hauteur et via ferrata, dont notamment sur ces dernières années :

- les parcs aventure de : Valfréjus (France), UCP (Canada), Paris Carré Senart (centre commercial en Seine-et-Marne), Vizir center (Maroc), et Shadag (Azerbaïdjan) ; et
- les via ferrata de : Courchevel (France), Gorges du Mondony (France), Yan Shan (Chine), Laojunshan (Chine), Chutes Montmorency (Canada).



La croissance externe a été le principal moteur de cette activité dont le contour actuel repose notamment sur le rachat d'actifs au printemps 2013 de la société Erbschloe GmbH et de l'acquisition de la totalité des titres de la Société Prisme entre fin 2012 et mars 2014. Au cours de l'exercice écoulé, à des fins de rationalisation, il a été procédé à la fusion absorption de Prisme par Techfun.

Ce segment dont l'activité demeure encore limitée à l'échelle du Groupe est appelé à se développer. Les zones d'Europe de l'est et Nord-Américaine sont particulièrement prometteuses, avec un niveau d'équipement en forte croissance. Lors du rachat à 100% de Prisme, cette société était détentrice d'une filiale au Canada. Cette filiale a été conservée afin de couvrir commercialement le marché nord-américain. Elle pourrait à terme devenir MND Canada, filiale de distribution de l'ensemble des produits du Groupe.

6.3.2 Le pôle Remontées mécaniques et Enneigement

6.3.2.1 Les remontées mécaniques

Le Groupe intègre cette activité depuis août 2012, date du rachat de la société allemande LST ROPEWAY SYSTEMS spécialisée dans les remontées mécaniques à technologie fixe (se reporter au paragraphe 6.2.2.4).

Le Groupe dispose ainsi d'une gamme d'équipements de qualité de haut niveau, télésièges fixes⁵, téléskis et tapis de transport, certifiée par le TÜV allemand et bénéficiant de toutes les homologations CE. A fin mars 2014, le parc installé compte 623 unités.



Téléski à enrouleurs



Télésiège fixe 4 places



Tapis de transport

Chacun de ces équipements dispose de caractéristiques propres en termes de vitesse de transport et de débit et peut répondre à tout type de budget et aux configurations de terrain à équiper les plus divers.

En revanche, les téléskis et télésièges ont pour caractéristique commune d'intégrer une technologie dite à pinces fixes par opposition à la technologie dite débrayable qui demeure une voie de diversification de l'offre d'ici deux ans. Grâce à leur attache débrayable, les véhicules peuvent être désolidarisés du câble dans les gares afin d'y être ralentis. Ils circulent ainsi autour de 1m/s dans les gares d'arrivée et de départ, afin de faciliter l'embarquement et le débarquement des skieurs. Sur le reste du trajet, la vitesse peut atteindre 6m/s selon les appareils du marché.

Le coût d'un équipement est variable notamment en fonction de la longueur du parcours. Cependant, à parcours équivalent, le coût d'un téléski sera de l'ordre de 0,3 M€ contre 2 M€ pour un télésiège 4 places alors que celui d'un débrayable est de l'ordre de 6 M€. Le coût d'un tapis, système sur lequel les skieurs n'ont qu'à s'avancer pour être transportés et largement utilisés par les écoles de skis, ressort à environ 600 € par mètre.

Bénéficiant d'une image qualitative forte, le Groupe s'est engagé dans une phase d'industrialisation de l'offre que la structure familiale d'origine n'avait pu mettre en œuvre afin de s'imposer rapidement comme le leader du segment « fixe » peu développé par les gros acteurs que sont Leitner-Pomagalski et Doppelmayr-Garaventa. Le site de production historique se situe en Allemagne.

LST a conforté sa position dans le domaine des remontées mécaniques avec des ventes réalisées en France, Italie, Pologne, Russie et bien d'autres pays où le Groupe est présent. Toutes les

⁵ Un système à pinces fixes s'oppose à un système à pinces débrayables. Dans ce dernier, le véhicule (télésiège ou perche) se désolidarise du câble dans les gares d'arrivée et de départ afin d'être ralenti et autorisant une plus grande vitesse sur le parcours.

homologations, pays par pays, ont été obtenues et LST peut donc déployer son offre grâce à son réseau de distribution.

L'axe de développement de l'activité repose sur un un élargissement de l'offre commerciale aux systèmes débrayables nouvelle génération à l'horizon 2016.

6.3.2.2 *L'enneigement de culture*

Face aux changements climatiques, pouvoir assurer l'enneigement devient un enjeu majeur pour les stations de ski afin de permettre une durée de saison maîtrisée tout en offrant aux skieurs, une qualité de neige optimale. L'équipement en systèmes d'enneigement de culture s'est donc rapidement imposé. Un enneigeur est un système qui produit une neige de culture à partir d'un mélange d'air et d'eau.

La vente de tels équipements est réalisée dans le cadre d'une prestation globale intégrant :

- une phase d'étude technique consistant à définir le plan de création ou d'extension d'installations en fonction des contraintes terrain de la zone à équiper ;
- le choix du matériel le plus adapté pouvant être une combinaison de perches et de ventilateurs, chacun répondant à des besoins spécifiques de terrain et de débit de neige ;
- une phase d'installation comprenant des travaux de génie civil et l'assemblage de l'usine à neige (raccordement à l'arrivée d'eau et au local technique en station abritant transformateur, pompes et informatique assurant l'alimentation en électricité) ;
- une phase d'essai.

Fort de l'intégration en 2012 des activités de Snowstar et de l'élargissement à celles de l'ensemble Snownet acquis en juillet 2013 (dont les marques SUFAG et ARECO), le Groupe dispose d'une gamme de solutions complètes d'enneigement (perches et ventilateurs) de culture pour les acteurs de la montagne et maîtrise désormais l'ensemble de la chaîne de valeur de la conception aux opérations de maintenance. Les trois marques ont été regroupées sous la marque SUFAG synonyme de qualité et de fiabilité. SUFAG est partenaire officiel de la FIS (Fédération Internationale de Ski) dans le domaine des enneigeurs jusqu'en 2018.

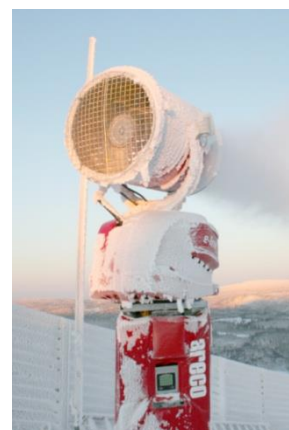
Cette phase d'intégration horizontale a permis au Groupe d'élargir sa gamme de produits aux ventilateurs jusqu'alors pour partie achetés à un fabricant et de disposer de technologies complémentaires (basse et haute pression) mais également d'avoir accès à de nouveaux marchés relativement protectionnistes comme l'Autriche et la Scandinavie.



Perches SUFAG (ex. Snowstar)



Ventilateur SUFAG



Ventilateur SUFAG (ex. Areco)

Situées en bordure de piste, tous les 50 à 100 mètres environ, les perches sont des systèmes fixes alors que les ventilateurs ont l'avantage d'être mobiles et de produire de plus grandes quantités de neige. Ils

sont donc plus adaptés aux zones à forts besoins de neige comme des pistes très larges, bas de station, zones de croisement, half-pipes, mais nécessitent une main-d'œuvre disponible sur piste assez souvent afin d'étaler la neige ou de déplacer le ventilateur vers la zone à enneiger.

Les installations intègrent un outil logiciel de pilotage à distance, permettant à l'exploitant, à partir de la station de ski ou via un système embarqué comme un Smartphone, de mettre en route des enneigeurs en fonction notamment des priorités qu'il aura définies ou encore de disposer de nombreuses données (disponibilité en air, température, sens et force du vent ...). Sur un marché relativement captif, les systèmes conçus par le Groupe sont d'une grande interopérabilité pouvant s'interconnecter avec des installations concurrentes.

Une fois les installations réalisées, un support technique est assuré via le contrat de maintenance mis en place chez la plupart des clients du Groupe.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014 (et sur une base pro forma), le Groupe MND a vendu 592 équipements (perches et ventilateurs confondus) portant le parc installé à plus de 20.000 enneigeurs et hissant le Groupe au 2^{ème} rang mondial. Afin de capitaliser au mieux sur une des gammes les plus performantes du marché, les trois marques ont été fusionnées sous la seule enseigne SUFAG et ce dès le mois d'avril 2014.

Le marché concurrentiel a vécu ces dernières années une phase de concentration marquée avec le passage de 12 à 3 entreprises européennes dans ce secteur d'activité. Cette phase s'est accompagnée d'une conquête de parts de marché, parfois au détriment des marges. Le paysage concurrentiel semble aujourd'hui stabilisé, ce qui devrait permettre un retour aux bénéfices prochainement.

6.3.3 Un portefeuille clients de près de 3000 références internationales

Sur la base du périmètre actuel, le portefeuille clients compte près de 3.000 références pour l'essentiel constituées de stations de ski, sous mode de gestion privée ou publique. Ainsi, parmi les donneurs d'ordre figurent à la fois :

- des exploitants de stations de ski (services des pistes, des remontées mécaniques ou encore les services techniques) de taille disparate avec des acteurs majeurs tels la Compagnie des Alpes mais également des intervenants de taille modeste,
- des écoles de ski,
- des collectivités locales,
- des structures en charge de l'organisation de manifestations et de compétitions,
- des distributeurs qui revendent les produits au client final (à l'image des JO de Sotchi)

Le Groupe entend bien sûr capitaliser sur cette clientèle afin d'optimiser le déploiement de son offre et s'imposer comme l'interlocuteur privilégié et unique de leurs besoins globaux d'équipements à l'instar de ce qui a été mis en œuvre avec de nombreuses stations comme par exemple Val Fréjus.

Val Fréjus est ainsi devenu client du Groupe par l'activité Enneigement en 2007. Puis, progressivement, le Groupe est parvenu à équiper la station également dans les domaines de la sécurité des pistes et du déclenchement préventif d'avalanches. La pertinence de l'offre packagée a également été récemment démontrée dans le cadre de l'organisation des J.O. d'hiver de 2014 où l'offre du Groupe a été retenue pour assurer la prévention active du risque d'avalanches de l'ensemble des sites olympiques, pour l'équipement du stade d'entraînement pour les épreuves de ski avec un télésiège fixe 4 places et pour la sécurisation des pistes avec ses filets homologués FIS, le tout représentant une enveloppe globale de 7 M€.

En termes qualitatifs, le portefeuille client se diversifie peu à peu pour s'étendre à des acteurs de nouveaux secteurs d'activité même si à ce jour, les clients « montagne » demeurent encore prédominants. Ainsi, parmi les nouveaux types de clientèle peuvent être cités :

- la sécurisation de mines à ciel ouvert au Chili,
- la sécurisation de routes aux Etats-Unis, en France ou en Norvège.
- Les équipements de loisirs outdoor pour les collectivités.

Pour l'activité Loisirs indoor/outdoor, les clients du Groupe regroupent à la fois des exploitants de stations de ski, des collectivités locales et des entreprises privées (centres commerciaux notamment).

A moyen terme, le Groupe attend donc un rééquilibrage de son chiffre d'affaires par secteur de débouchés.

6.4 LE TRANSPORT URBAIN A CABLES : UN ELARGISSEMENT NATUREL ET STRATEGIQUE DE L'OFFRE

Le transport urbain à câbles constitue un axe à fort potentiel dans le projet de développement du Groupe, qui veut profiter de son expertise en matière de remontées mécaniques et de son partenariat avec l'inventeur d'un système innovant de transport à câbles pour proposer une offre au marché à l'horizon 2016/2017.

6.4.1 Le CABLINE : une approche novatrice du transport urbain

6.4.1.1 Descriptif du projet

- **Conception et caractéristiques du CABLINE**

Le CABLINE (transport urbain à câbles) est un moyen de transport beaucoup plus proche des transports urbains au sol que des installations à câbles en montagne. Il consiste à faire circuler des véhicules de capacité moyenne (20 à 40 personnes), à forte cadence et à vitesse rapide, sur des câbles tendus au-dessus de la circulation, sur des parcours reliant deux gares terminales et entre lesquelles des stations d'accès sécurisées, automatisées et ascensorisées pour un accès optimal, sont installées.



Une ligne de CABLINE comporte des véhicules roulant dans les deux sens sur des câbles porteurs soutenus par des pylônes entre deux gares terminales, avec un certain nombre de stations intermédiaires. Selon les dispositions retenues, les véhicules sont entraînés par un ou deux câbles tracteurs, en boucle.

La voie : elle est constituée de câbles porteurs très tendus, soutenus régulièrement par des pylônes.

Les pylônes : très peu encombrants, ils sont en béton armé pour des raisons de bruit et de vibration. Ils portent également des galets de soutien des câbles tracteurs.

Les deux gares d'extrémité : elles abritent les systèmes de tension des câbles porteurs et de mise en mouvement des câbles tracteurs et éventuellement un garage et un atelier d'entretien. Situées à cheval au-dessus de la circulation (maintenant le trafic), elles disposent de deux niveaux, le premier ouvert à tous et le second réservé aux usagers.

Les stations intermédiaires sont dans l'axe de la ligne ou à cheval au-dessus de la circulation.

Comme pour les gares d'extrémité, toutes les translations verticales se font par des ascenseurs, en sécurité, contrôlées par caméra, et ne nécessitent aucun opérateur.

Pour la construction des gares, MND bénéficierait de l'expertise de son activité Remontées mécaniques, et des possibilités de partenariat (sous forme de joint-venture) avec des grands constructeurs français qui réaliseraient le génie civil et la construction des gros œuvres.

Les véhicules : leur capacité prévue est de 20/40 passagers, avec au moins un tiers en place assises, équipés de portes automatiques ainsi que d'éclairage, sonorisation, chauffage voire air conditionné. Leur conception de construction modulaire leur permet d'avoir une esthétique personnalisée (couleurs, publicités, etc.).

- **Une solution devant s'imposer au regard de ses nombreux avantages**

Le CABLINE présente de multiples avantages tant pour les usagers et citoyens que pour les collectivités et les opérateurs de transport.

- **Bénéfices pour les citoyens et usagers**

Accès - Confort - Sécurité

A partir de la chaussée, les passagers accèdent par ascenseurs ou escaliers au niveau de passage des véhicules et pénètrent à l'intérieur de ceux-ci par doubles portes coulissantes synchronisées. Les véhicules proposent quelques places assises, le chauffage ou la climatisation, une vue panoramique associée à la lumière du jour, ainsi qu'un niveau de nuisance sonore extrêmement faible, ce qui rend leur utilisation très confortable. Le système répond au haut niveau de sécurité attesté par les statistiques du domaine des transports à câbles, encore renforcé par la conception innovante du système.

Caractère hautement écologique

L'absence totale d'émissions polluantes, le faible bruit de fonctionnement et la faible emprise au sol (libérant des zones pour la création d'espaces vert notamment) contribuent au respect de l'environnement.

Ce mode de transport s'inscrit donc parfaitement dans les objectifs de réduction d'émissions de gaz à effet de serre lancés à travers le monde, comme le Grenelle de l'Environnement en France. Les avantages du transport à câble sont d'ailleurs mentionnés dans la loi du Grenelle de l'Environnement : *« Le transport par câble est le mode de transport le plus sûr au monde et son coût d'infrastructure est largement inférieur à celui des autres modes de transport collectifs. [...] Il est en ce sens un mode de transport vertueux qu'il faut favoriser dans notre pays ».*

Le comparatif des caractéristiques des différents modes de transport ci-dessous, réalisé à Grenoble à partir de données SEMITAG, montre que le système de télécabine se révèle le moins cher et le plus écologique.

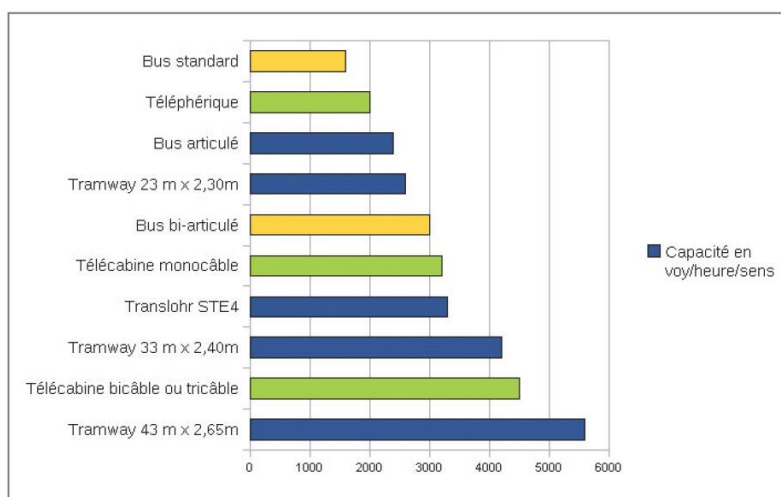
MODE	CONSO KWH	EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE	CONSUMMATION KWH PAR PASSAGER	ÉMISSION CO2 KG/KM	INVEST/KM	COÛT TOTAL PAR PLACE/KM	VITESSE COMMERCIALE
Piéton	0,12	infinie	0,12	0	0	0	4-6 km/h
TUC 20 à 40 places	2,20	1 650	0,25	0	10 à 15 M€	0,012	27-45 km/h
Télécabine 8 pl. ⁽¹⁾	2,24	1333	0,28	0	5 à 7 M€	0,017 €	20-27 km/h
Tram 320 places	320	105-175	1	0	20-50 M€	0,06 €	15-17 km/h
Bus 60 places	81,2	83-166	1,35	0,016	16,5 M€	0,1 €	8-15 km/h
Auto + 4 pl. (Clio)	17,3	80-160	4,7	0,04	15,4 M€	0,125 €	0-50 km/h
Auto + 1 pl. (Clio)	13,1	26-52	13,1	0,15	15,4 M€	0,5 €	0-50 km/h

Réalisé sur un trajet de 10km avec une pente de 5,4%

⁽¹⁾ Selon plusieurs devis de plusieurs paramètres

Rapidité - Débit

La vitesse et le grand nombre de véhicules en circulation permettent une durée d'attente des usagers très faible. Comme indiqué dans le graphique ci-dessous (*Source : Certu, Constructeurs*), leur capacité de débit est supérieure à celle des bus et à la quasi-totalité des tramways.



Un nouveau format de transport qui correspond aux besoins des villes modernes

La grande simplicité et l'esthétique épurée de ce nouveau système de transport public lui confèrent une adaptation aisée tout en préservant l'harmonie du paysage urbain. Déjà privilégié, et encore plus dans l'avenir en raison de la saturation des espaces au sol ou souterrains, le CABLINE est une expression de modernisme et d'avant-garde des villes, comme en témoignent des réalisations comparables, mais moins innovantes, dans certains pays émergents (Chine, Brésil, ...).

- **Bénéfices pour les collectivités et les opérateurs**

Coût de construction peu élevé

La simplicité de conception du système, l'importance limitée des travaux au sol et de l'aménagement des zones périphériques réduisent considérablement, à performances comparables, le coût de construction du CABLINE par rapport aux autres modes de transport public. Il peut être estimé 3 fois inférieur à celui du tramway et 7 à 10 fois inférieur à celui du métro. En outre, l'empreinte foncière est très faible et peut éviter pour les collectivités l'achat ou l'expropriation de terrains.

Très faible coût d'exploitation, d'entretien et de maintenance

Fort d'un haut degré d'automatisation, le CABLINE ne requiert que très peu de personnel d'exploitation (uniquement contrôle de fonctionnement). Il ne consomme qu'une faible quantité d'électricité et son entretien est limité aux travaux de propreté, de vérifications de sécurité et de maintenance.

Intégration - Intermodalité

Leur faible emprise au sol a plusieurs avantages :

- intégration aisée dans un réseau de transport collectif existant : la souplesse de déploiement (cf. plus bas) du CABLINE permet des complémentarités et des capacités d'interconnexions nombreuses avec les autres modes de transport public : métro, tramway, gares ferroviaires, aéroports
- intégration aisée dans l'urbanisme existant : passage d'obstacles,
- disponibilité de l'espace sous l'installation pour des autres systèmes de transport (pas d'arrêt de la circulation nécessaire),

Travaux de construction simples

Sans commune mesure avec les délais nécessaires à l'installation de tramways ou de métros, les travaux de construction du CABLINE n'excèdent pas une durée approximative de 12 mois. De plus, ils ne nécessitent pas d'arrêt de la circulation lors des travaux (contrairement au tramway) et pas de déplacement des réseaux (eau, gaz, électricité, fibre optique, ...).

Permanence de fonctionnement

Le CABLINE n'est pas perturbé par le trafic ou les accidents au sol et n'est pas interrompu par les feux de circulation. Ces avantages et son automatisation permettent au CABLINE de servir les clients selon de larges plages horaires, pratiquement sans frais supplémentaires.

Des choix esthétiques

Les collectivités ou opérateurs, ont la possibilité de choisir entre plusieurs configurations : plateformes d'accueil, mode d'accès des usagers, formes et couleurs des véhicules, etc.

6.4.1.2 Etat d'avancement du projet

En à peine un an, et comme annoncé lors l'introduction en bourse en octobre 2013, le projet Cabline a connu un développement significatif au cours des derniers mois avec la réalisation des étapes clés suivantes :

- la signature en juillet 2013 d'une licence exclusive d'exploitation mondiale (se reporter au paragraphe 11.2.2 du présent document de référence) de ce système révolutionnaire,
- La création de la société Cabline en charge de porter l'ensemble de l'activité « Mobilité urbaine » du Groupe MND
- La création de la marque commerciale du même nom et déclinaison marketing (plaquette, page web, ...)
- La participation à des salons dont le salon de la mobilité à Paris en juin 2014
- La recherche de financements au projet (prêt à taux 0% Oséo, prime d'aménagement du territoire, ...)
- La structuration de l'équipe R&D avec le recrutement du responsable du bureau d'études
- La recherche d'un partenaire et d'un site d'installation du démonstrateur,
- La conclusion d'un partenariat en mai 2014, avec Vinci Construction France pour développer et installer ensemble un « test track » (prototype non ouvert au public) du système CABLINE sur le site d'Alpespace courant 2015 et du démonstrateur grandeur nature d'ici fin 2016. VINCI Construction France aura notamment en charge les missions relatives à la structure et le dimensionnement de l'ouvrage (piliers support, tension des câbles, construction de l'ouvrage béton) selon des conditions dont les termes sont en cours de discussion en vue d'être finalisés fin octobre 2014 au plus tard (une fois signé, ce contrat fera l'objet d'un communiqué de presse),
- L'élaboration des premiers programmes et planning de tests,
- La signature en juillet 2014, d'un protocole d'acquisition de la société ER2I MONTAGNE devant permettre de sécuriser le développement du « Cabline » grâce à l'arrivée de 3

ingénieurs spécialisés dans le transport à câble, bénéficiant d'une grande expérience, et qui assureront le pilotage du projet ,

- Après l'annulation par la collectivité du premier appel d'offres pour la création du téléphérique urbain de Brest, MND a été retenu en juillet 2014 pour concourir au nouvel appel d'offres et a déposé le 1^{er} septembre 2014 son projet en partenariat avec Vinci Construction.

Au regard de l'état d'avancement du projet et avec quelques mois de décalage en rapport au planning initial principalement dû à des problématiques techniques à résoudre, le Groupe a pour ambition de réaliser les premières ventes de ce nouveau moyen de transport public urbain sur câble constituant pour les villes ou des sites privés (zone aéroportuaires par exemple), une alternative plus économique et plus écologique que le tramway et le bus, au cours de l'exercice 2016/2017.

6.4.2 Les offres de transport à câbles existantes sur le marché

Il existe deux familles de transport à câbles aérien dont les coûts moyens sont très variables en fonction des systèmes : entre 2 et 15 MUSD par km (*source : EURIST*) :

- le téléphérique : installation à câbles équipée d'un ou deux véhicules fermés de moyenne et grande capacité (30 à 200 passagers) circulant en aller-retour (ex : Portland, New-York).
- la télécabine : installation à câble équipée de plusieurs véhicules fermés de faible à moyenne capacité (4 à 15 passagers) circulant en mouvement unidirectionnel (sur une boucle) autorisant un débit variable selon le nombre de câbles :
 - monocâble : 3200 voyageurs/h/sens, 15 places/cabine, 22km/h, portée de 300m ;
 - bi-câble : 4000 voyageurs/h/sens, 17 places/cabine, 27km/h, portée de 1500m ;
 - tri-câble : 4500 voyageurs/h/sens, 35 places/cabine, 27km/h, portée de 3000m.



Téléphérique de New-York



Télécabine de Nijni-Novgorod, Russie

De nombreuses installations existent à travers le monde ou sont en cours de réalisation (Allemagne, Brésil, Colombie, Etats-Unis et de nombreux projets à l'étude notamment en France).

L'apparition du CABLINE donnera naissance à une troisième famille, le transport sur câble, dans laquelle le Groupe devrait être le seul acteur, au moins dans un premier temps. Par rapport aux deux systèmes de transport à câbles existants présentés ci-dessus, le CABLINE présente de nombreux avantages, comme notamment de nécessiter des câbles moins hauts (meilleure intégration dans le paysage urbain), d'offrir une meilleure intermodalité et un débit plus rapide.

6.4.3 Un marché mondial bénéficiant d'un environnement porteur

- **Estimation du marché**

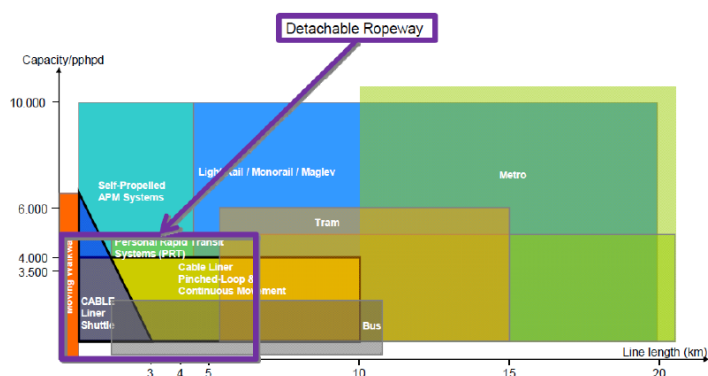
A défaut d'études externes identifiées, une double approche a été menée pour estimer le marché.

Approche top-down

Le marché global des systèmes de transport public dans le milieu urbain comprenant le métro, le bus, le tramway, le vélo libre-service, funiculaire, VAL et trolleybus, est estimé à environ 8,0 milliards d'euros en France et à 43,8 milliards aux Etats-Unis⁶.

Le marché global couvre des moyens de transport que le CABLINE n'a pas vocation à concurrencer. En effet, le Transport Urbain à Câbles semble plus adapté à certains besoins de transport (distances modérées, capacité de débit pas trop forte) comme le montre le schéma suivant de l'étude EURIST qui positionne les différents modes de transport public urbain en fonction de la distance à parcourir et de la capacité en personnes à transporter.

Integrative part of urban public transport



Source: Peter Baumann: The Importance of Ropeways in Urban Transportation, Garaventa AG 2009

Sur le marché global estimé à 8,0 Md€ en France et à 43,8Md€ aux Etats-Unis, en limitant de manière conservatrice le marché adressable par le CABLINE à 2%, le marché s'établirait à environ 160 M€ en France et près de 880 M€ aux Etats-Unis.

La population urbaine mondiale étant 65,7 fois plus importante que la population urbaine française et 14,4 fois plus importante que la population urbaine nord-américaine⁷, le marché mondial se situe par extrapolation dans une fourchette de 10,0 à 12,6Md€.

Approche bottom-up

Sur la base des projets de construction déjà en cours (téléphériques et télécabines en milieu urbain) et de l'intérêt croissant pour ce mode de transport qui devrait accélérer l'apparition de nouveaux projets, le nombre moyen de nouvelles constructions par an de transport à câbles sur la période 2015-2020 est estimé à environ 50 à travers le monde.

Fondé sur un échantillon d'une dizaine d'installations effectives en France et dans le monde, pour lesquelles le montant est disponible, le prix moyen unitaire ressort à environ 50 M€ dont il résulte un marché estimé à 2,5 Md€.

• Un environnement porteur

Des taux de fréquentation des transports urbains en hausse

Etant donné la croissance démographique et l'expansion urbaine au niveau mondial, mais aussi la prise de conscience par les politiques de l'impact sur l'environnement des transports publics, la

⁶ Sources : Xerfi pour la France et PublicTransportation.org pour les Etats-Unis

⁷ Source : Nations Unies et INSEE pour les populations en 2013 : 7,13Mds dans le monde et 65,6 en France - Banque mondiale pour les taux d'urbains datant de 2011 : 86% d'urbains en France et 52% dans le monde.

fréquentation des transports publics urbains connaît une hausse généralisée à travers le monde, qui devrait se poursuivre de manière soutenue.

- en France, le taux de croissance annuel moyen sur la période 2002/2011 s'est établi à 1,3% en Ile de France et de 3% en province (*source : Xerfi – juillet 2012*).
- dans le monde :
 - o le nombre de trajets journaliers par an devrait croître de 53% dans le monde entre 2005 et 2025, tiré par la forte croissance de ceux-ci dans les pays hors de l'OCDE (+76%), comme le montre le graphique ci-dessous.
 - o

	2005	2025	Var.
Pays de l'OCDE	2,6	2,9	12%
Pays hors OCDE	4,9	8,6	76%
Total Monde	7,5	11,5	53%

Nombre de trajets journaliers (en milliards)

Source : UITP

- o la part du transport public parmi l'ensemble des moyens de transport devrait être multipliée par 2 entre 2005 et 2025, tirée par la part croissante de l'utilisation des transports publics face aux transports privés (*source : UITP*).

Un environnement réglementaire favorable

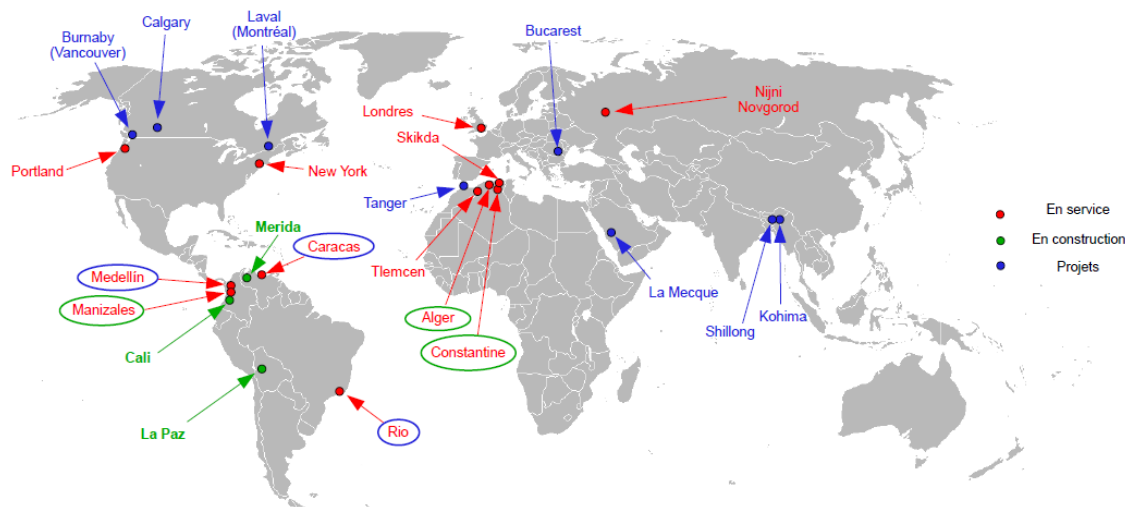
En France, la loi n°2009-967 prévoyant l'application du Grenelle de l'environnement identifie les systèmes de transport par câble comme une alternative pouvant offrir une solution efficace à la politique de réduction de la pollution et d'émission de gaz à effet de serre. Plusieurs projets de transport par câble sont actuellement menés par des autorités locales, notamment à Toulouse, Grenoble et Brest.

Dans la majorité des grandes villes à travers le monde, la circulation urbaine est devenue difficile. De plus, la pollution croissante conduit les politiques à prendre de plus en plus de mesures pour la limiter. Par exemple en France, le Grenelle de l'Environnement a établi comme objectif la réduction de 20% des émissions de CO₂ dans le secteur des transports (pour cela, il suggère une réduction du trafic automobile et un report modal vers les transports en commun). La plupart des pays à travers le monde poursuivent la même ambition et leur réglementation évolue dans le sens de favoriser le transport public et les moyens de transport les moins polluants.

Des réalisations attestant de l'utilité et de la faisabilité de tels projets en milieu urbain

Plus de 40 installations de transport urbain à câbles ont déjà été réalisées ou sont en cours de réalisation à travers le monde. La carte ci-dessous présente la localisation de certains projets d'installations en cours de construction ou d'installations en service.

Exemples de projets d'installation, d'installations en cours de construction ou d'installations en service à travers le monde



Source : Service Technique des Remontées Mécaniques et des Transports Guidés - CERTU

Intégration du transport urbain à câble dans le réseau public de transport existant : Metrocable de Medellin



Source : IARM - FR - GART

6.4.4 Les acteurs du marché du transport à câbles

A l'instar du segment des remontées mécaniques, les deux principaux acteurs de ce marché sont des spécialistes, Leitner-Poma et Doppelmayr-Garaventa dont la part de marché est estimée à environ 90% au regard des réalisations existantes à travers le monde. Les acteurs traditionnels des transports urbains sont absents de ce marché du fait de spécificités techniques très particulières.

Ces deux acteurs disposent des moyens financiers de développer une offre sur le nouveau segment du transport urbain sur câbles. Toutefois, le Groupe bénéficie en la matière d'une licence d'exploitation mondiale de brevets dont la portée devrait contraindre des concurrents potentiels à des développements supplémentaires permettant au Groupe de bénéficier d'une avance pour imposer de premières réalisations. Cette licence a été accordée par Creissels Technologie, cabinet spécialisé et mondialement reconnu dans l'architecture et la conception du transport à câble. Creissels Technologie et son fondateur Denis Creissels ont ainsi participé à l'ingénierie de plus de 300 installations dans le

monde de transport à câbles (télécabines de la Vallée Blanche et du téléphérique de l'Aiguille du Midi à Chamonix, téléphérique de la Bastille à Grenoble, Télésièges débrayages à double contour des Cascades à Val Thorens...) avec notamment des systèmes innovants (plus de 20 premières mondiales pour plus de 60 brevets déposés).

En termes de positionnement concurrentiel, le Groupe estime que le CABLINE devrait pouvoir imposer ses nombreux avantages parmi lesquels :

- un débit de voyageurs élevé,
- des gares intermédiaires d'une grande flexibilité quant à la conception et donc, aux parcours possibles,
- une application sur peu de hauteur (contre 30 mètres environ pour un téléphérique),
- un système quasi-automatique pouvant fonctionner de manière autonome, et enfin,
- un coût particulièrement compétitif.

Le CABLINE ne peut être déployé que sur des zones dont le dénivelé ne dépasse pas 10 à 12%.

6.5 UNE PRODUCTION INDUSTRIELLE INTEGREE

L'intégration verticale reflète la volonté du Groupe d'intégrer autant que possible la chaîne de valeur, en amont sur la production et en aval sur l'installation. Cela lui permet notamment:

- de développer de nouvelles sources de revenus,
- d'améliorer ses marges,
- de mieux contrôler la qualité des produits commercialisés,
- de maîtriser la qualité de la maintenance,
- de maîtriser les délais.

6.5.1 Quatre sites de production

Suite aux opérations de croissance externe menées notamment au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014, le Groupe dispose de quatre sites de production, deux en France, un en Allemagne et un en Suède. L'intégration de ces nouvelles compétences s'est accompagnée de la mise en place d'un plan d'optimisation et de structuration des moyens et des ressources avec le regroupement et la spécialisation de chacun de ses sites industriels et logistiques par domaine d'activité.

En France, l'extension du site de Tours-en-Savoie (5 611 m² après agrandissement) permet de concentrer les activités de MBS pour les équipements de sécurité des domaines skiables. L'extension du site de Sainte-Hélène-du-Lac, passé d'environ 9 500 m² à près de 15 600 m² a permis depuis le 31 décembre 2013, d'y regrouper plusieurs filiales industrielles au-delà du siège social et des fonctions support du Groupe. C'est ainsi qu'au cours de l'exercice écoulé, y ont été rapatriées les activités suivantes :

- GRC TEC ;
- Les activités de pare-pierres de TAS ;
- Les services administratifs de LST SAS ;
- Le stock de Sufag (ex Snowstar).

Comme indiqué au chapitre 9, ces réorganisations ont pesé de manière assez significative sur l'exercice clos le 31 mars 2014 sous l'effet cumulé des coûts directement liés aux transferts de sites mais également aux coûts et/ou manque à gagner induits par des semaines d'activités perturbées du fait de ces restructurations. Toutefois, ces mesures de rationalisation prendront leurs premiers effets à compter de l'exercice en cours.

Le tableau ci-dessous présente, pour chaque site de production, les filiales industrielles qui y sont installées, et précise si la fabrication et l'installation chez le client sont assurées en interne.

Les filiales industrielles assurent la conception et la fabrication des produits stratégiques. Leurs équipes peuvent réaliser aussi l'installation chez le client.

Site de production	Domaine d'activité	Fabrication	Installation chez le client
Ste Hélène du Lac (Savoie - France)	TAS		
	Déclencheurs d'avalanches	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	Structures pare-pierres	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	Structures paravalanches	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	Electronique et logiciel - Déclencheurs d'avalanches	oui	Oui en direct
	SUFAG - Areco		
	Enneigeurs haute pression	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	Electronique et logiciel - Systèmes d'enneigements	oui	Oui en direct
	GRC TEC		
	Ensembles et sous ensembles mécano soudés pour remontées mécaniques de tous types	oui	non
	Ensembles et sous ensembles pour déclencheurs d'avalanches, filets pare-pierres, paravalanches	oui	non
	Ensembles et sous ensembles pour sécurisation des domaines skiables et sites de loisirs	oui	non
	Ensembles et sous ensembles pour enneigeurs tous types	oui	non
	Ensembles et sous ensembles divers pour le nucléaire, la chimie et le ferroviaire	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	TECHFUN		
	Loisirs d'été	non	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
ETS			
Travaux de génie civil et montage en montagne et milieu d'accès difficile	non	Oui	
Tours en Savoie (Savoie - France)	MBS		
	Matériel de sécurisation, balisage et secours pour les stations de montagne et zones de loisirs	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
Lenggries (Allemagne)	LST ROPEWAY SYSTEMS		
	Fabrication de remontées mécaniques de tous types	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
Ostersund (Suède)	SUFAG - Areco		
	Enneigeurs basse pression	oui	Oui - au choix du client (via sous-traitance)
	Electronique et logiciel - Systèmes d'enneigements	non	Oui en direct

Dans le cadre de sa stratégie industrielle, le Groupe a acquis la société GRC TEC, spécialisée dans le travail des métaux qui fournira dorénavant, les segments de « remontées mécaniques », « enneigement de culture » et « sécurité/systèmes préventifs d'avalanche ». Cette opération d'intégration verticale s'inscrit dans une logique de contrôle accru de la chaîne de production de ces pièces métalliques et de recherche de la qualité optimale. La société GRC TEC est experte en mécano-soudure, chaudronnerie et usinage. Elle montre un important savoir-faire dans le domaine des remontées mécaniques et dispose aussi de références clients marquantes dans d'autres secteurs comme la chimie, le nucléaire, l'industrie ferroviaire. Elle est dotée de personnels hautement qualifiés et détient les certifications ISO 9001 et TÜV – norme ferroviaire.

6.5.2 Installation et maintenance

Le Groupe propose, grâce à sa filiale ETS (Entreprise de Travaux Spéciaux) une offre d'installation d'équipements de sécurité et d'infrastructures en montagne. Ce segment génie civil intervient dans l'étude et la mise en œuvre de protections contre les risques naturels mais également dans l'installation de transports par câble (génie civil, montage, mise en œuvre de câble).

• Installation

Les équipements pouvant être installés par le Groupe concernent aussi bien :

- les risques naturels : installation de Gazex[®], de pare-pierres et de paravalanches, de grillages suspendus (avec le cas échéant au préalable une purge manuelle et un minage des masses rocheuses),
- le transport par câble : génie civil, montage (téléskis notamment), travaux sur câbles (déroulage, épissure, reprise de tension),
- l'installation de filets de protection des domaines skiables et des sites sportifs (golfs notamment).

L'effectif de ce segment dispose d'une parfaite connaissance du génie civil dans les environnements extrêmes et est expert en déclencheurs d'avalanche et ancrages spéciaux. Elle est donc à même d'installer les équipements commercialisés par le Groupe qui peut ainsi proposer des solutions clés en main à ses clients.



Hélicoptage de composant pour installer un déclencheur d'avalanche

- **Service après-vente**

Dans le domaine montagnard, la fiabilité des systèmes commercialisés par le Groupe est d'autant plus essentielle que les enjeux commerciaux ou de sécurité liés à leur utilisation sont majeurs pour les clients.

Pour les systèmes préventifs d'avalanches Gazex[®] et O'Bellx[®], le Groupe n'accorde dorénavant sa garantie que s'il a réalisé l'installation ou que celle-ci a été mise en place par un monteur formé et agréé. Il développe une offre de services et de formation à l'utilisation ainsi que la maintenance, proposée lors de l'acquisition du système par le client. En cas de nécessité d'intervention pour panne, le service récemment mis en place vise à être disponible, réactif et professionnel pour assurer aux clients un taux de disponibilité maximal des matériels. Le Groupe estime cependant que les taux de panne sont particulièrement faibles, même si le recours possible à des tiers pour effectuer les réparations rend difficile la quantification fiable de ces taux.

Le Groupe développe les contrats d'assistance technique pour maîtriser la maintenance et la mise en route des installations et apporter ainsi la meilleure satisfaction possible pour la clientèle. Il privilégie les interventions réalisées par le personnel du Groupe. A défaut, les interventions peuvent être opérées par des sous-traitants agréés.

6.5.3 Qualité - Sécurité - Environnement

Concevoir, produire, installer et maintenir des biens et des services de qualité dans le respect de l'environnement et en assurant la sécurité de ses personnels est un des fondements de l'entreprise. Un contrôle qualité est effectué de manière systématique pour toutes les pièces entrantes provenant des fournisseurs. Au cours du processus de production des contrôles sont réalisés :

- Sécurité : un contrôle est effectué au fur et à mesure de la production, à certaines étapes d'avancement,
- Enneigement de culture : toutes les perches et les ventilateurs sont testés avant d'être commercialisés,
- Remontées mécaniques : au-delà des contrôles effectués pendant tout le processus de fabrication, le client effectue un contrôle de sécurité lors de la réception. Une fois cette procédure validée, l'autorité de contrôle (STRMTG en France, TÜV en Allemagne) réalise à son tour un processus complet de contrôle puis délivre l'autorisation d'exploiter,
- Loisirs indoor/outdoor : la production est sous-traitée mais des contrôles sont effectués par le Groupe.

Certifications et réglementations

Les sociétés du Groupe disposent ou prévoient d'obtenir certaines certifications qui s'appliquent aux domaines de la sécurité, de l'environnement et de la sécurité. Les natures de ces certifications sont présentées ci-dessous :

- ISO 9001 : qualité
- ISO 14001 : environnement
- OHSAS 18001 : sécurité
- DESP : « Directive équipements sous pression et appareils à gaz ». Directive européenne 97/23/CE.
- STRMTG : « Service Technique des Remontées Mécaniques et des Transports Guidés ». Directive européenne 2009/9/CE.
- ATEX : « Atmosphères Explosibles ». Sécurité des travailleurs. Norme issue des directives européennes 94/9/CE et 1999/92/CE).

Le tableau ci-dessous détaille les différentes certifications obtenues ou dont l'obtention est prévue, pour chaque société du Groupe.

	ISO 9001	ISO 14001	OHSAS 18001	DESP	STRMTG	ATEX
MND	✓	✓	Prévu 04/2016			
TAS	✓	✓	Prévu 04/2016	✓		✓
MBS	✓	✓	Prévu 04/2016			
ETS	✓	✓	Prévu 04/2016			
SUFAG	✓	✓	Prévu 04/2016			
Areco						
GRC TEC	✓	✓	Prévu 04/2016	✓		
LST France	Prévu 04/2015	Prévu 04/2015			✓	
LST DE	✓	Prévu 04/2015			✓	
TECHFUN	Prévu 04/2015	Prévu 04/2015				
Filiales de distribution	Prévu 04/2016					

LEGENDE :

✓	Certification obtenue
Prévu 04/2015	Certification prévue pour avril 2015
	Certification non planifiée
	Sans objet

Initialement prévue pour avril 2014 au moment de l'introduction en bourse, certaines certifications ont subi un décalage de 1 ou 2 ans imputables à la fois à des contraintes réglementaires plus importantes que prévues dans certains pays ainsi qu'à la priorité donnée à l'intégration au Groupe des filiales acquises au cours de l'exercice écoulé par rapport à certains autres chantiers.

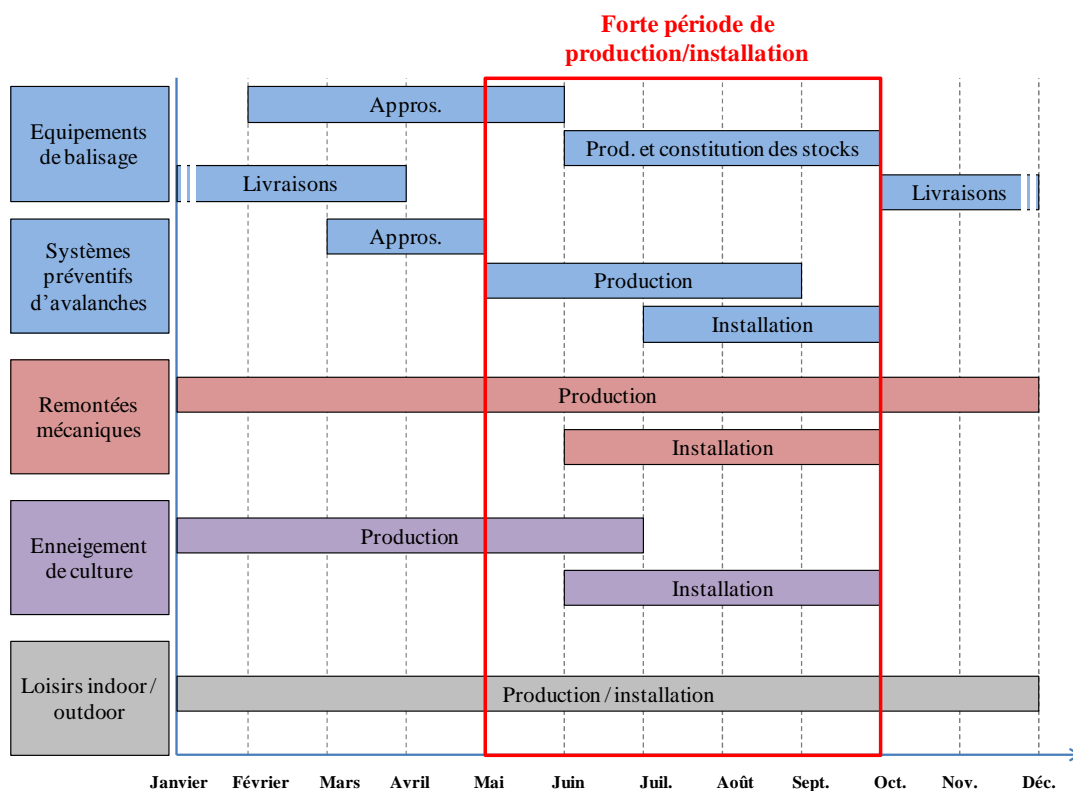
Le Groupe a mené une démarche pour répondre aux exigences de la triple certification QSE par une certification au niveau du Groupe. Cette certification Groupe permet d'intégrer ainsi toute nouvelle société acquise sous le même certificat. Cette procédure permet de garantir l'homogénéité des procédures appliquées dans le Groupe quelque soit la filiale ou le pays. La conformité aux normes ISO

est aujourd'hui la reconnaissance que l'organisation de l'entreprise est adaptée à ses objectifs, qu'elle répond aux besoins des clients et qu'elle a mis en place un processus d'amélioration continue.

6.5.4 La saisonnalité

Sur ses activités historiques, le Groupe connaît des phases de production et d'installation chez ses clients encore dépendantes de la saisonnalité liée à la saison hivernale. Le schéma ci-dessous présente l'échéancier des différentes étapes du process de la production à l'installation pour chaque segment d'activité. Il en ressort que :

- sur les activités historiques de sécurité et sur l'enneigement de culture les approvisionnements, les productions sont lancées au printemps pour des installations à l'automne, avant le début de la saison de ski, mais que
- l'élargissement de la gamme de produits du Groupe, vers les loisirs indoor/outdoor, les équipements de sécurité de type paravalanches, pare-pierres, voire l'activité remontées mécaniques qui se déroule sur une période longue (la fabrication d'un équipement nécessitant de 6 à 8 mois), doivent contribuer à réduire cet effet saisonnalité.



6.6 UN RESEAU DE DISTRIBUTION INTERNATIONAL

Alors que le marché français a toujours été abordé directement par chacune des activités, la stratégie de développement à l'international a sensiblement évolué à compter de 2011. Jusqu'à cette date, un réseau de distributeurs étrangers assurait l'intégralité des ventes à l'export du Groupe. Depuis lors, au regard de la gamme étendue des activités, en fonction de la maturité de chaque zone et de son caractère prioritaire ou non à court ou moyen terme, le Groupe combine approches directe et indirecte de ses multiples débouchés géographiques, soit à travers l'une de ses huit filiales de distribution, soit par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs locaux.

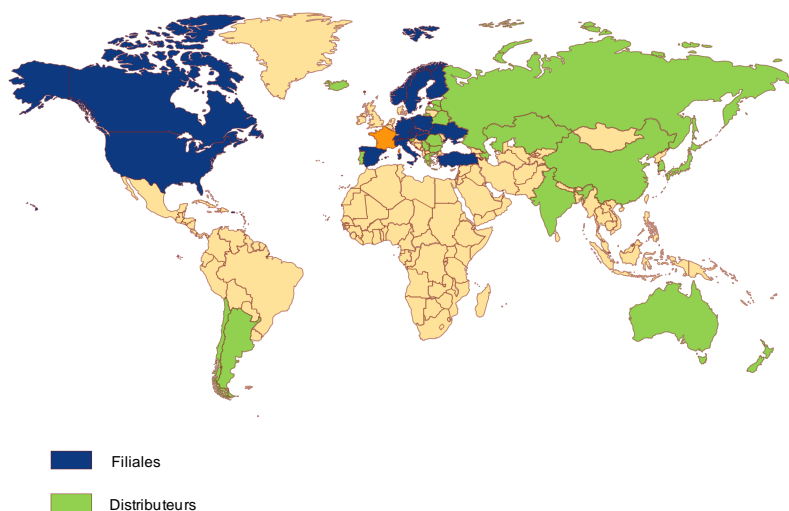
- **Une approche directe et spécialisée du marché français**

L'approche commerciale menée en France est atypique à l'échelle du Groupe dans la mesure où ce marché est abordé directement par chacune des entités opérationnelles des quatre segments d'activité, tout en cherchant cependant à développer des synergies commerciales du fait de cibles de clientèle commune. Le marché local est en effet considéré comme établi et doté d'acteurs à fortes compétences techniques capables de trouver par eux-mêmes les réponses les plus adaptées à leurs besoins.

- **Une approche globale des marchés export**

A l'inverse de la France, le Groupe développe à l'international une approche globale de « one stop shopping » fort d'une offre dont l'étendue permet de répondre à une part significative des besoins des clients. La force de vente à l'international, aujourd'hui constituée, assure au Groupe une présence, directe ou indirecte, à travers près de 50 pays.

Le schéma ci-dessous présente la couverture géographique du Groupe par type d'approche.



- **Huit filiales de distribution dédiées aux marchés prioritaires et une sous-filiale au Canada**

Sur les marchés les plus établis et ceux constituant des zones de développement prioritaires au regard de leur potentiel de croissance à court ou moyen terme, le Groupe a fait le choix d'une approche directe en s'implantant au cœur de ces zones. En plus d'une meilleure intégration de la chaîne de valeur, le Groupe s'assure une véritable proximité avec ses clients ainsi qu'une optimisation de la mise en œuvre de synergies commerciales (stratégie, argumentaire, développement commercial et SAV) sur les zones concernées.

Menée en 2 ans à peine, l'implantation du Groupe à l'étranger a été réalisée à travers la création de filiales, soit via le rachat du distributeur local ayant atteint un niveau de chiffre d'affaires critique sur son marché ou encore à l'occasion d'opérations de croissance externe. Après la création de MND America en septembre 2011, le rachat de MND Eastern Europe fin 2011, puis la création de 4 autres filiales en 2012 (Suisse, Italie, Turquie et Espagne), le réseau de filiales s'est enrichi au cours de l'exercice écoulé de deux implantations supplémentaires en Autriche et en Scandinavie, via le rachat de distributeurs locaux.

Ces huit filiales couvrent à ce jour 17 pays, certaines ayant un rayonnement opérationnel dépassant le seul pays d'implantation à l'exemple de MND America qui couvre l'Amérique du Nord mais ayant vocation à exploiter le potentiel de certains segments de marchés en Amérique du Sud et notamment au Chili et en Argentine.

Filiales de distribution	Dates d'acquisition ou de création	Zones géographiques couvertes	Effectifs au 31/03/2014
<u>Marchés établis</u>			
MND Swiss	Créée en juin 2012	Suisse	1
MND Italia	Créée en juin 2012	Italie	12
Sufag Snowbusiness GmbH	Acquise en avril 2013	Autriche, Allemagne	34
<u>Nouveaux marchés</u>			
MND America	Créée en septembre 2011	USA, Canada	9
MND Eastern Europe	Acquise en novembre 2011	Tchéquie, Pologne, Slovaquie, Ukraine, Hongrie	4
MND Turkey	Créée en novembre 2012	Turquie	3
MND Iberia	Créée en nov 2012	Espagne, Andorre, Pyrénées françaises	5
MND Sverige	Acquise en avril 2013	Norvège, Suède, Finlande	5

Les filiales éloignées des sites de production du Groupe assurent une mission d'identification d'acteurs locaux à même de constituer des relais de production pour la zone considérée. Le Groupe pourrait envisager à l'avenir l'implantation de capacités industrielles en Asie et aux Etats-Unis. Sur certains segments de l'offre, les coûts de transport peuvent en effet affecter le positionnement concurrentiel du Groupe, comme par exemple pour la mousse des matelas de protection pour pistes de skis (d'un fort encombrement, ce qui complique le transport au loin). En cas d'intérêt stratégique économique, voire politique afin d'aborder certains marchés étrangers, les filiales peuvent soit entretenir des relations commerciales avec ces acteurs, soit en réaliser l'acquisition. Ainsi, MND America a récemment acquis des actifs de la société américaine SPI (située à Eagle, Colorado) pour intégrer une partie de l'assemblage des produits Sécurité pour le marché américain.

Enfin, il est également à noter l'acquisition en février 2014 de Prisme Equipements Canada qui aujourd'hui concentre ses ventes sur les équipements Tecchfun et non sur l'ensemble de l'offre du Groupe.

- **Un réseau de distributeurs dans les autres pays**

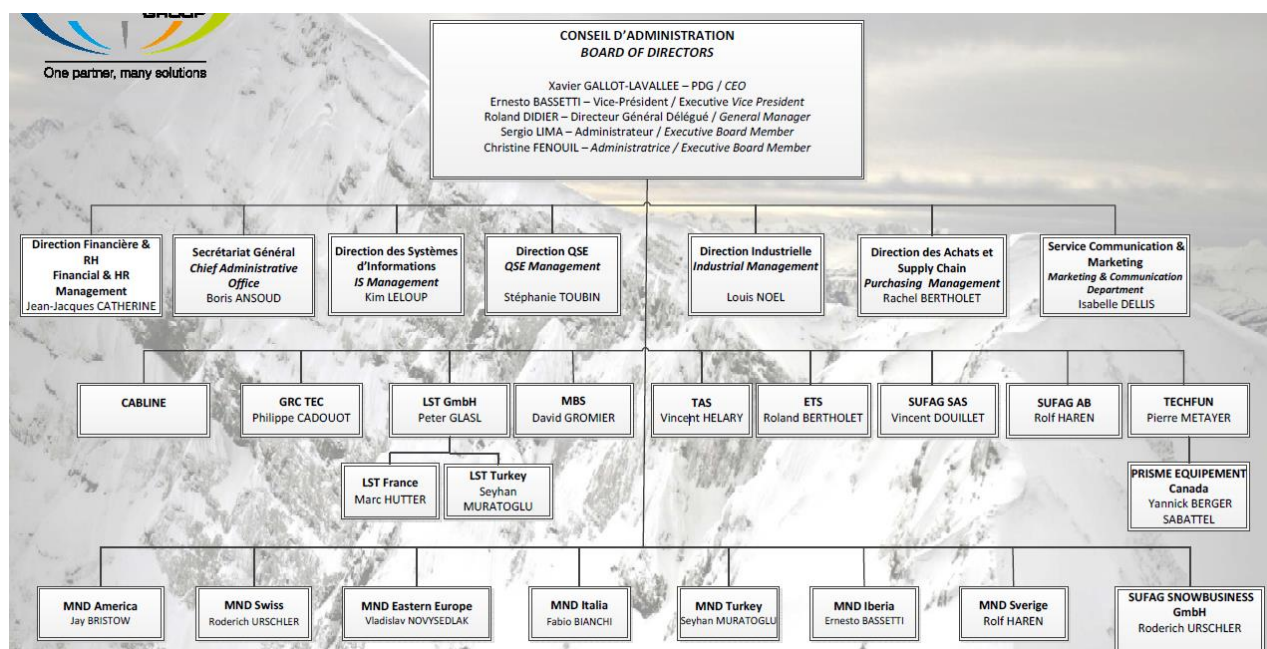
Les autres zones géographiques sont abordées à travers un réseau de 50 distributeurs ou agents couvrant près de 49 pays. Ces distributeurs, qui ne sont pas systématiquement exclusifs, sont tenus à des obligations en termes de reporting ou de présence sur des salons majeurs mais ne disposent pas d'objectifs de ventes déterminés compte tenu de l'étendue de la gamme. Le réseau est développé et

animé par une cellule transversale « Export ». Cette cellule a pour mission de promouvoir l'offre du Groupe, de consolider ses positions sur des marchés existants et de conquérir des marchés élargis comme la Russie, l'Inde, la Chine, ou plus largement l'Europe de l'Est et le grand Export qui seront les futurs relais de croissance.

Le Groupe estime que cette couverture mondiale constitue un double atout devant contribuer d'une part à atténuer l'effet de saisonnalité grâce à des saisons décalées d'une zone à l'autre, et d'autre part, à amortir tout ralentissement économique dans certaines zones.

6.7 UNE ORGANISATION SOUPLE ET REACTIVE

Le Groupe a mis en place une organisation lisible, souple, réactive et modulable, qui correspond à sa vocation de développement par croissance interne et par croissance externe. L'organigramme opérationnel figurant ci-dessous permet de distinguer trois types d'entités : une société support, des filiales industrielles et de services et enfin, des filiales de distribution.



- **Une société d'animation, support au service des filiales**

La Société définit la stratégie du Groupe, les procédures de fonctionnement du Groupe et exerce les fonctions de société d'animation en mettant à disposition des autres entités du Groupe, l'ensemble des fonctions supports telles que :

- la direction financière/RH,
- l'animation de la politique achats,
- l'animation de la politique industrielle,
- l'animation commerciale France et Marketing,
- la communication et le marketing,
- la direction des systèmes d'information,
- le management QSE, et
- le secrétariat général.

- **Un ensemble de 9 filiales industrielles et de services**

Dotées d'une autonomie opérationnelle forte, les filiales industrielles et de services couvrant l'ensemble des activités du Groupe décrites au paragraphe 6.3, gèrent leur fonctionnement opérationnel (de la R&D au SAV en passant par les achats, la production et selon l'activité, l'installation des équipements) et assurent dans leurs domaines respectifs, un support à la fois technique et commercial aux réseaux de distribution.

Par ailleurs, deux sous-filiales ont également des activités industrielles et de services : LST France et LST Turkey, toutes deux rattachées à LST ROPEWAY SYSTEMS GmbH (activité Remontées mécaniques).

- **Huit filiales de distribution**

Le Groupe compte huit filiales de distribution (se reporter au paragraphe 6.5) qui constituent l'interface entre la clientèle internationale et le Groupe, notamment en termes de prospection, de gestion des affaires et de SAV. Leur présence locale contribue à adapter l'offre aux habitudes, spécificités techniques et réglementations locales applicables (lois, normes...) afin d'anticiper les exigences des clients.

Par ailleurs, une sous-filiale assure également une activité de distribution sur la partie loisirs : PRISME EQUIPEMENTS CANADA Inc., rattachée à TECHFUN.

- **Des comités**

La Société définit la stratégie du Groupe, ses axes stratégiques, et la politique d'animation et de croissance. Pour le pilotage du Groupe, MND a mis en place plusieurs comités qui favorisent les échanges, le partage d'informations et d'expériences :

- Un **Comité de coordination** composé de la Direction, des responsables des services de la Holding, des responsables des BU ainsi que d'un représentant des filiales étrangères. Objet: Point sur l'activité, échange d'informations, coordination entre services support, sociétés industrielles et de distribution, ... Fréquence: deux fois par mois ;
- Des comités de direction (**Codir**) pour certaines filiales. Objet : coordination opérationnelle de l'activité Fréquence: tous les mois ;
- Un séminaire Groupe composé de la Direction, des cadres et cadres dirigeants des services de la Holding, des BU et des filiales de distribution. Objet: Point sur l'activité, bilan de l'année écoulée, objectifs groupe, échange d'informations, formation ... Fréquence: chaque année.

Ce dispositif est complété par des **réunions de coordination commerciale** France et export chaque mois.

- **Une équipe expérimentée**



Xavier GALLOT-LAVALLEE, 32 ans, fondateur et président-directeur général

Xavier Gallot-Lavallée, de formation générale scientifique, a créé le Groupe MND en 2004 à partir de la société MBS, spécialisée dans les équipements de balisage et de sécurité des domaines skiables dont il assuré le développement et la gestion de 2000 à 2004, avec l'acquisition du spécialiste des systèmes préventifs de déclenchement d'avalanches, la société TAS. En 2008 il a reçu le Trophée de Savoie dans la catégorie Economie ainsi que le Prix spécial du jury MCG Managers. Très impliqué dans le milieu économique d'aménagement de la montagne, il est membre fondateur de l'AFMONT et président du Cluster Montagne. Depuis 2011, il est vice-président du Réseau Entreprendre Savoie.



Roland DIDIER, 53 ans, directeur général délégué

Avant de rejoindre le Groupe, Roland était directeur général adjoint de la Compagnie des Alpes, en charge de la branche « domaines skiables » puis de la politique industrielle. Au cours des 13 années passées dans ce groupe, il a assuré différentes responsabilités dont la politiques d'achats, de maintenance et la structuration de l'organisation dans un contexte de forte croissance externe. Précédemment, Roland a été directeur technique puis directeur général de la Société d'Economie Mixte (SEM) gestionnaire du domaine skiable de Serre Chevalier puis président du directoire du domaine skiable de Flaine. Roland est ingénieur de l'ENSAM.



Ernesto BASSETTI, 56 ans, co-fondateur et vice-président

Ancien moniteur de ski alpin et expert international en avalanches (ancien président du service avalanches italien – club alpin italien), Ernesto est un expert reconnu de la sécurité et de la prévention des accidents en montagne. Ernesto a dirigé plusieurs sociétés dans le domaine de la montagne : Obiettivo Neve (commerce d'articles techniques), Gamesystem Italia (travail en hauteur), York Neve (neige de culture). En 2004, il a créé le groupe MND avec Xavier, et a mis en place son réseau commercial. Il a été nommé fondé de pouvoir en mai 2013 avec pour mission de gérer et créer les filiales de distribution du Groupe à l'étranger.



Sergio LIMA, 55 ans, administrateur

Spécialiste de l'équipement en montagne, ancien moniteur de ski et doté d'une forte culture commerciale, il a créé et été actionnaire de plusieurs sociétés dans le domaine du ski, comme la vente de produits techniques pour la sécurité des domaines skiables, la fabrication de remontées mécaniques, la fabrication de dameuses, et a fondé Snowstar dans le domaine de l'enneigement artificiel. Depuis 2011 il s'est rapproché du Groupe MND en apportant ses participations. En mai 2013, il en est devenu administrateur et fondé de pouvoir avec pour mission de suivre et développer le réseau de vente international du Groupe (hors filiales de distribution). Sergio est diplômé de l'université SDA Bocconi de Milan, Master en direction d'entreprises.



Boris ANSOUD, 41 ans, secrétaire général

Après un passage dans le secteur bancaire, Boris a rejoint la société MBS en 2003, avant même la création du Groupe. Jusqu'en 2012, il a été responsable administratif et financier du Groupe. Depuis 2012 Boris est secrétaire général du Groupe et a été nommé fondé de pouvoir en mai 2013 avec pour mission de représenter la direction de la Société dans sa gestion administrative, financière et juridique en France et à l'international. Il est diplômé en comptabilité - gestion.



Jean-Jacques CATHERINE, 55 ans, directeur financier

Diplômé d'un DESCF, Jean-Jacques a rejoint le Groupe en août 2014, fort d'une expérience de plus de 25 ans à la tête de directions administratives et financières de groupes étrangers implantés dans un périmètre France et Europe dans diverses industries (pièces détachées pour l'aviation générale au sein du groupe américain Aviall Corporation filiale elle-même à l'époque du groupe américain Ryder System et la machine à coudre industrielle pour le groupe américain Union Special Corporation et le japonais Juki Corporation) ainsi que dans le domaine de la chimie (groupe allemand Brenntag). Il a participé à l'accompagnement de la croissance ainsi qu'à la mise en place de la filiale européenne du groupe brésilien Embraer, 3^{ème} constructeur aéronautique mondial et dernièrement a participé et accompagné la création en France de la nouvelle activité des opérateurs privés dans le domaine de l'accompagnement personnalisé des demandeurs d'emploi pour le groupe australien Ingeus.

6.8 STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Les ambitions du Groupe portent à la fois sur la consolidation de sa position d'acteur clé de l'aménagement de la montagne et sur le développement de l'activité de transport urbain à câbles présentant de multiples synergies possibles avec son domaine d'expertise historique.

- **Domaine montagne**

Le Groupe entend confirmer son positionnement en tant qu'architecte de solutions globales sur mesure et/ou packagées pour répondre aux nouveaux besoins des marchés établis et des marchés en développement touristique.

A cette fin, la stratégie Produits reposera sur les principaux leviers suivants :

- L'élargissement de la gamme de produits dédiés à la saison d'hiver (remontées mécaniques à technologie débrayable...);
- la poursuite du développement de son offre de protection contre les risques naturels (pare-pierres et paravalanches);
- le développement de l'offre de loisirs afin d'atténuer le caractère saisonnier de l'activité du Groupe et accélérer la dynamique de croissance;
- le développement des prestations d'installation/SAV/maintenance afin de proposer des offres packagées. En plus de générer un chiffre d'affaires récurrent, ces prestations de services induisent une proximité avec le client permettant la mise en œuvre de synergies commerciales entre les différentes activités.

La stratégie marché va pour sa part consister à :

- exploiter au mieux le réseau commercial international très fortement renforcé ces deux dernières années. Il compte 8 filiales, une sous-filiale au Canada et 50 distributeurs ou agents en mars 2014 couvrant au total près de 50 pays alors qu'en septembre 2011, le Groupe venait de créer sa première filiale aux Etats-Unis et ne comptait qu'une vingtaine de distributeurs ou agents. Aujourd'hui pleinement opérationnel, le réseau commercial pourra par ailleurs bénéficier du positionnement concurrentiel fort du Groupe du fait de son offre globale alors qu'à fin mars 2011, le Groupe disposait encore d'une offre limitée à l'activité Sécurité. Cette approche globale devrait s'avérer particulièrement attractive sur les pays émergents qui constituent des marchés de premiers équipements;
- conforter sa présence en France en capitalisant sur une offre récemment élargie;
- consolider la présence internationale du Groupe par l'implantation de nouvelles entités dès lors que le potentiel de marché le justifiera.

Au regard de ces ambitions, les moyens à mettre en œuvre consistent principalement en :

- la poursuite d'une politique d'innovation forte dont une politique d'acquisition de technologies et expertises complémentaires fait partie intégrante. Cette politique devra impérativement relever les nouveaux enjeux environnementaux (intégration de nouveaux matériaux, amélioration de la performance des produits en terme de consommation électrique et d'eau, réduction de leur empreinte sur le terrain, recyclage de matériels,...) ;
- le maintien d'une politique industrielle solide par l'intégration verticale de la production des pièces stratégiques, le déploiement de synergies industrielles (achats, outils de production, compétences), la recherche d'une fiabilité accrue des systèmes et un SAV performant pour une utilisation optimisée.

- **Domaine transport urbain**

Fort de nombreuses synergies possibles avec son activité historique, le Groupe a engagé le développement d'une offre extrêmement innovante de transport urbain à câbles (CABLIME). Apportant de véritables solutions technologiques, économiques et environnementales en matière de transport urbain du 21^{ème} siècle, cette offre novatrice prendra place au sein du marché mondial du transport public urbain (se reporter au paragraphe 6.4).

Ce système de transport de personnes unique est conçu pour la ville et la périphérie ainsi que pour des sites privés telles que des zones aéroportuaires, avec des cabines en hauteur, destinées à transporter de 20 à 40 personnes, circulant dans les deux sens sur deux câbles, entièrement automatisées, avec des stations tous les 500 ou 1000 m, accessibles du sol par ascenseur.

Cet élargissement de l'offre présente aussi l'avantage d'être une activité non soumise à la saisonnalité des métiers de la montagne et s'avère très complémentaire des autres métiers du Groupe.

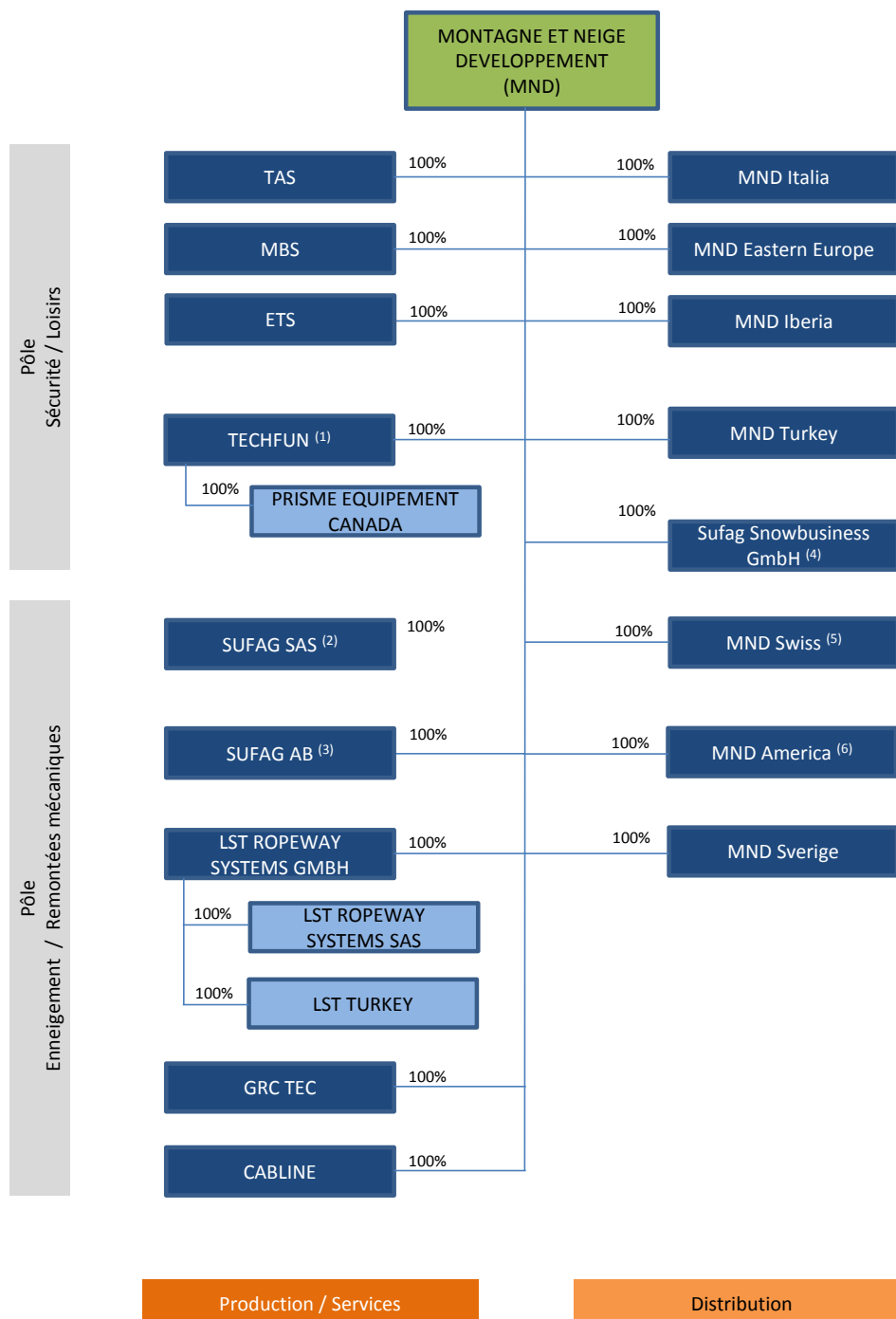
Pour avancer rapidement sur ce projet, le Groupe s'est adossé au savoir-faire et aux brevets déjà déposés d'un expert mondial du secteur des transports par câble à travers la signature d'un contrat de licence exclusive et s'est engagé en mai 2014, dans un partenariat avec Vinci Construction comme cela est développé au paragraphe 6.4.1.2 ci-dessus. Les termes précis de ce partenariat sont en cours de négociation qui devrait conduire à la signature d'un contrat d'ici fin octobre 2014 dont les principales dispositions feront alors l'objet d'un communiqué de presse spécifique. Grâce à ce partenariat portant à la fois sur la réalisation d'un test track courant 2015 (prototype non public) et d'un démonstrateur grandeur nature d'ici fin 2016, le Groupe a pour ambition d'être à même de réaliser de premières ventes de cet équipement au cours de l'exercice 2016/2017 (pour la présentation de ce projet se reporter au paragraphe 6.4.1 ainsi qu'aux chapitres 11.1 et 22).

7 ORGANIGRAMME

7.1 DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE REFERENCE

7.1.1 Organigramme du Groupe

A la date d'enregistrement du présent Document de référence, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant (les pourcentages indiqués représentant la détention en capital et droits de vote) :



(1) TECHFUN a absorbé Prisme

(2) SUFAG SAS : Ex. Snowstar

(3) SUFAG AB : Ex. Areco AB

(4) SUFAG Snowbusiness GmbH : Ex. Interfab Snowbusiness GmbH. A absorbé SUFAG GmbH

(5) MND Swiss a absorbé Sufag Snow Vision AG et Intefab AG

(6) MND America a absorbé Snownet Inc.

Cet organigramme n'inclut pas la Société ER2I Montagne dont le protocole d'acquisition a été signé en juillet 2014 mais qui ne deviendra définitif qu'une fois la condition suspensive levée (se reporter au paragraphe 5.2.2).

7.1.2 Description des principales filiales du Groupe

A ce jour, le Groupe comprend 17 filiales et 3 sous-filiales.

Sont présentées ci-dessous les filiales significatives:

TAS est une société par actions simplifiée à associé unique au capital de 500.000 euros, immatriculée le 8 septembre 2006 à Chambéry, dont le siège social est situé au 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette société, conçoit, produit et commercialise des systèmes actifs de déclenchements préventifs d'avalanches ainsi qu'une gamme de systèmes passifs en matière de prévention des risques naturels (filets pare-pierres et pare avalanches).

MBS est une société par actions simplifiée à associé unique au capital de 2.000.100 euros, immatriculée le 9 janvier 2006 à Chambéry, dont le siège social est situé au 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette entité conçoit, assemble et commercialise des gammes complètes de balisage et signalisation, des matelas de protection, de filets de sécurité pour la sécurisation et l'aménagement des domaines skiables, des sites sportifs et des centres de loisirs.

E.T.S. – ENTREPRISE DE TRAVAUX SPECIAUX est une société par actions simplifiée au capital de 500.000 euros, immatriculée le 21 juillet 2009 à Chambéry, dont le siège social est situé au 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette société assure une activité d'installation et de maintenance des équipements de sécurité en montagne et en milieu d'accès difficile et des remontées mécaniques pour le Groupe mais également pour le compte de clients extérieurs au Groupe.

SUFAG SAS (ex. SNOWSTAR) est une société par actions simplifiée au capital de 1.208.000 euros, immatriculée le 29 juin 2001 à Chambéry, dont le siège social est situé au 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette entité conçoit, produit et commercialise des équipements d'enneigement de culture.

LST ROPEWAY SYSTEMS GmbH est une société de droit allemand au capital de 315.000 euros, immatriculée à Munich sous le numéro HRA 94 et dont le siège social est situé à : Bretonbrücke 8 - D-83661 Lenggries (Allemagne). Cette société conçoit, produit et vend des équipements de remontées mécaniques de type téléskis, télésièges et tapis. Elle détient une filiale française, LST Ropeway Systems SAS (immatriculée le 13 février 2013), située à Sainte-Hélène-du-Lac, ayant pour mission la commercialisation des équipements dans le monde.

GRC TEC INDUSTRIE est une société par actions simplifiée au capital de 500.000 euros, immatriculée le 20 août 1993 à Chambéry, dont le siège social est situé Z.A. du Puits d'Ordet Nord - 73490 La Ravoire. Acquis en avril 2013 par le Groupe, cette entité exerce des activités de chaudronnerie, d'usinage et de soudage à destination de plusieurs secteurs d'activité dont les activités Remontées mécaniques et Sécurité du Groupe ainsi que pour des clients extérieurs.

TECHFUN est une société par actions simplifiée au capital de 75.000 euros, immatriculée le 13 juin 2013 à Chambéry, dont le siège social est situé à : 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette société conçoit, commercialise et installe des équipements de loisirs d'été en hauteur (type via ferrata) ou de glisse (luges d'été). Elle détient une filiale canadienne, Prisme Equipements Canada Inc., située à Laval (Québec, Canada), ayant pour mission la commercialisation des équipements TECHFUN au Canada.

SUFAG AB (Ex. ARECO AB) est une société de droit suédois au capital de 2.300.000 couronnes suédoises, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés suédois sous le numéro 556267-0710, dont le siège social est situé à : Nifsasvägen 11, 83152 Östersund (Suède). Cette société, dont l'activité est la conception et la commercialisation d'enneigeurs, fait partie de l'ensemble Snownet.

CABLINE est une société de droit français au capital de 500.000 euros, immatriculée le 5 novembre 2013 à Chambéry, dont le siège social est situé à : 74 voie Magellan - Parc d'activités Alpespace - 73800 Sainte-Hélène-du-Lac. Cette société conçoit, fabrique, commercialise, installe, et gère la maintenance de systèmes de transport urbain à câbles.

A ces 9 entités opérationnelles, se rajoutent 8 filiales de distribution dont la vocation est de promouvoir et de commercialiser les différents produits du Groupe (voir organigramme ci-dessus et se reporter au paragraphe 6.6).

Les principaux chiffres issus des comptes sociaux de ces entités au titre du dernier exercice clos sont les suivants :

FILIALES <i>Au 31/03/2014</i>	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)	Effectif
TAS	6 122	(1 038)	426	28
MBS	6 626	(694)	896	30
ETS	2 089	(119)	2	12
SUFAG SAS	6 305	(2 097)	1 377	29
SUFAG AB*	4 556	71	3 082	19
LST ROPEWAY SYSTEMS GMBH	7 035	(3 421)	195	53
GRC TEC	4 278	(653)	62	35
CABLINE	-	(74)	426	-
TECHFUN	238	(167)	(100)	1

*Exercice N (01/11/2013 au 31/03/2014) - Taux de conversion EUR/SEK : 8,912 (au 31 mars 2014)

7.2 FLUX FINANCIERS INTRA-GROUPE

Les principaux flux financiers dégagés entre les sociétés du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014 sont relatifs aux conventions suivantes (se reporter également au paragraphe 19.2 où est inséré le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 31 mars 2014) :

- **Convention de gestion centralisée de trésorerie**

Dans le cadre d'une convention de gestion centralisée de trésorerie établie le 30 avril 2013 (et modifiée depuis par avenant pour l'élargir au nouveau périmètre), pour une durée indéterminée avec l'ensemble des entités du Groupe, la Société gère la trésorerie du Groupe par le biais d'un compte bancaire centralisateur.

Les avances réciproques consenties dans ce cadre portent intérêt au taux EURIBOR 3 mois plus 200 points de base.

- **Convention de prestations de services et de répartition de frais généraux**

La Société a conclu le 30 avril 2013 avec chacune de ses filiales une convention dont l'objet est l'assistance en matière comptable, financière, juridique, commerciale, ressources humaines, gestion des achats, Qualité/Sécurité/Environnement et informatique. Ces prestations seront rémunérées à hauteur de 3 060 002 € pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2013, correspondant aux coûts complets (frais de personnel et frais généraux) augmentés d'une marge de 10%. La facturation des prestations est établie trimestriellement. Une régularisation est effectuée en fin d'exercice. Les frais de représentation et de déplacement sont facturés en sus.

Le périmètre de cette convention a été élargie aux nouvelles entités ayant rejoint le Groupe au cours de l'exercice écoulé.

- **Convention d'intégration fiscale**

Les filiales faisant partie du périmètre d'intégration fiscale sont TAS et MBS, ainsi que, depuis le 1^{er} avril 2013, Sufag SAS (ex. Snowstar), ainsi que depuis le 1^{er} avril 2014 : TECHFUN, CABLINE, LST ROPEWAY SYSTEMS SAS, GRC TEC INDUSTRIE et ETS.

- **Relations avec les filiales de distribution**

Les filiales de distribution achètent et revendent des équipements et des services provenant des filiales industrielles, sur leurs zones de commercialisation. Dans certains cas les filiales industrielles facturent directement au client final et reversent une commission à la filiale de distribution.

Il existe une règle de base de prix de transfert en fonction des entités et des gammes de produits. Cette règle consiste en un ajout de remise additionnelle aux remises distributeurs standard. Cette remise additionnelle s'apprécie en fonction du degré d'autonomie technique et commerciale de chaque filiale.

- **Contrat d'agent**

La Société a signé avec la société MND Swiss un contrat d'agent à compter du 1^{er} juin 2012, pour une durée indéterminée. MND Swiss dispose d'un réseau en Turquie et en Allemagne et fournit à la société MND SA assistance, services et conseils dans le cadre de la gestion et de la relation avec sa clientèle dans ces pays. Elle perçoit une rémunération annuelle fixée à 137.000 CHF outre un montant de 10% de cette rémunération en couverture de ses frais de gestion ainsi que les frais de déplacement et d'hébergement refacturés à l'euro l'euro.

- **Convention de prestations de services entre LST SAS et LST GmbH**

Une convention a été signée le 1er avril 2013 par laquelle LST SAS assure pour le comptes de sa filiale LST GmbH, un ensemble de prestations dont notamment :

- l'assistance technique (gestion de projet, certification de produits..),
- l'assistance commerciale,
- le support financier,
- le service après-vente,
- le suivi des coûts analytiques par projet....

Au titre de cette convention, LST SAS refacturera tous les coûts engagés pour l'exercice de ces missions majorés d'une marge de gestion de 10%.

A l'issue d'une période initiale de 5 ans, cette convention fera l'objet d'un renouvellement annuel.

8 FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE

8.1 QUESTION ENVIRONNEMENTALE

L'activité du Groupe n'est pas susceptible d'avoir un impact défavorable majeur sur l'environnement.

Compte tenu de son nouveau statut de société cotée, la Société est amenée à devoir publier un rapport RSE (responsabilité sociétale des entreprises) découlant de la loi dite « Grenelle 2 » du 12 juillet 2010 et de son décret d'application du 24 avril 2012 et repris ci-dessous.

Il est précisé qu'à la clôture au 31 mars 2014, le Groupe ne disposait pas de certaines informations de la part de filiales nouvellement acquises. C'est pourquoi le rapport RSE ne traite les différents sujets que pour le périmètre Français. A compter de la prochaine clôture au 31 mars 2015, le périmètre traité englobera l'ensemble des sociétés du Groupe.

RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Le rapport RSE 2013 – 2014 du Groupe MND, a pour objectif de répondre aux nouvelles obligations réglementaires en matière de communication d'informations sociales et environnementales issues de la loi n°2010-788 du 12 juillet 2010 portant engagement national pour l'environnement (loi dite « Grenelle 2 ») codifiée à l'article L. 225-102-1 du Code de Commerce, elle-même complétée par le décret n°2010-557 du 24 avril 2012 codifié notamment à l'article R. 225-105-1 du Code de Commerce. Ce rapport a pour but de présenter aux parties prenantes du Groupe sa contribution en matière de Développement Durable.

Pour son premier rapport RSE le Groupe MND, ayant pris une dimension internationale importante récente, présente des informations correspondant uniquement à son périmètre France.

Le Groupe n'est pas en mesure de fournir les données comparatives N-1 compte tenu de sa croissance et du reporting disponible.

Pour le 31 Mars 2015, le Rapport RSE couvrira l'ensemble des entités françaises et étrangères.

Le Groupe est certifié ISO 9001 et ISO 14001 et travaille sur une certification OHSAS 18001.

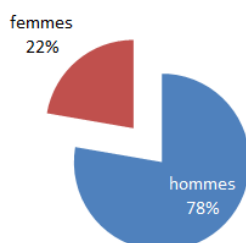
INFORMATIONS SOCIALES

EMPLOI

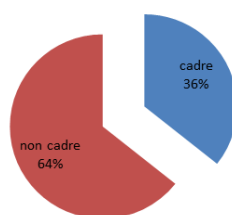
EFFECTIF TOTAL

Au 31 Mars 2014, l'effectif du Groupe est d'environ 340 personnes. L'analyse de notre rapport RSE 2013/2014 est focalisée uniquement sur un périmètre France composé de 175 salariés.

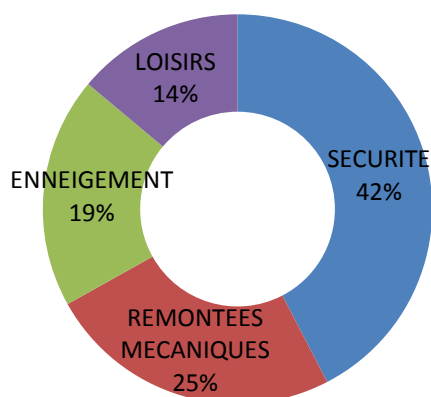
- 163 CDI et 12 CDD* (ETP) (*saisonniers pour moitié) ;
- dont 39 femmes (22.29 % des effectifs totaux) et 136 hommes (77.71 %).



- Répartition Cadre / Non Cadre
 - o Cadre : 66
 - o Non Cadre : 119



REPARTITION DE L'FFECTIF PAR POLE D'ACTIVITE ET SERVICES



Répartition des effectifs par services en %	
Production	32.00 %
Supports	19.43 %
Commercial	16.00 %
Technique	08.57 %
Chantier/SAV	14.29 %
Direction	04.57%
BE	05.14 %

REPARTITION DE L'FFECTIF PAR TRANCHE D'AGE

	Effectif	NOMBRE	H	F
<<24 ans	08.00%	14	11	3
25-29 ans	16.00%	28	22	6
30-34 ans	12.57 %	22	17	5
35 à 39 ans	16.57%	29	25	4
40-44 ans	17.71%	31	22	9
45-49 ans	12.58 %	22	16	6
50-54 ans	09.71%	17	13	4
55 +	06.86%	12	10	2
TOTAL	100.00 %	175	136	39

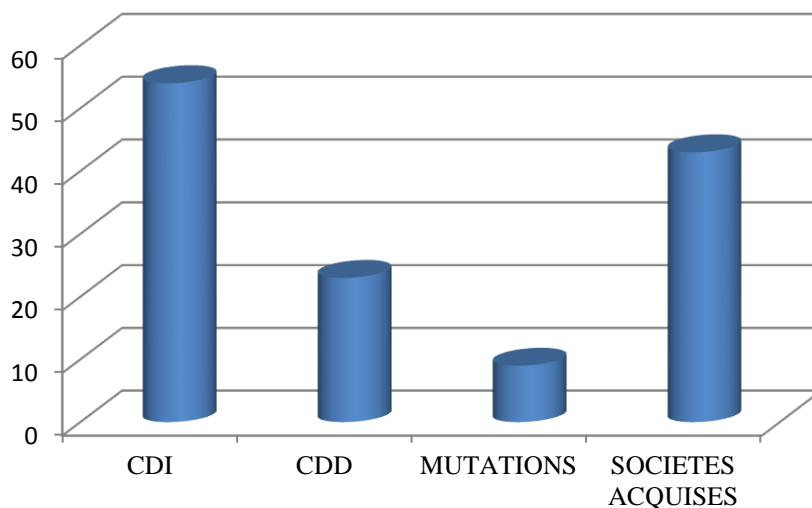
La moyenne d'âge des collaborateurs du Groupe est de 38 ans.

EMBAUCHES ET LICENCIEMENTS

La période de référence retenue correspond à notre exercice fiscal, soit du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014.

Nombres d'Embauches par Nature

CDI	CDD	MUTATIONS	SOCIETES ACQUISES	TOTAL
54	23	9	43	129



Au cours de cet exercice, de nombreuses opérations ont été menées simultanément avec la création de LST Ropeway Systems SAS, la structuration de MND Holding, la réorganisation du pôle Neige et les acquisitions des sociétés Secomate, GRC TEC et Prisme.

Nombres de Départs par Nature

DEMISSION	13
LICENCIEMENT	15
RUPTURE CONVENTIONNELLE	1
FIN CDD	12
FIN PERIODE ESSAI	4
MUTATION	9
RETRAITE	2
TOTAL	56

Les licenciements concernent majoritairement les fins de chantier (activité de la société ETS) et des licenciements économiques suite à la fusion des sociétés MBS ADIC et Secomate.

Le turnover sera un indicateur mis en place et suivi pour le prochain exercice.

LES REMUNERATIONS ET LEUR EVOLUTION

La rémunération brute annuelle moyenne est de 26 518 €. (Etude réalisée au 31 Mars 2014)

ANCIENNETE

L'ancienneté moyenne des salariés au 31 mars 2014 est de 6 ans.

ORGANISATION DU TRAVAIL

ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

L'organisation du temps de travail varie selon les règles en vigueur dans les pays où le Groupe est présent et, le cas échéant, selon les fonctions exercées.

En France, plusieurs régimes de travail existent :

Pour les salariés non cadres en régime horaire :

Horaire légal : 35 heures

- Un horaire hebdomadaire de 37 heures, répartis sur 5 jours (lundi-vendredi) avec un travail sur 39 h et affectation de 12 jours de repos (1 RTT par mois)
- Un horaire hebdomadaire de 39 heures, répartis sur 5 jours – applicable aux effectifs de GRC TEC
- Un horaire de 35 heures, répartis sur 5 jours (lundi-vendredi) pour les apprentis
- Un horaire de 37 heures avec périodes hautes et basses (accord de modulation du temps de travail) – applicable aux effectifs de TAS

Les salariés cadres et agents de maîtrise en forfait jours, travaillent 218 jours/an, moins à leur demande (196 jours ou 174 j).

Temps partiel :

Les salariés peuvent bénéficier de régimes de travail à temps partiel ; cela représente 3.4 % du personnel (6/175) et concerne les sociétés MND, GRC TEC et TECHFUN.

L'ABSENTEISME

L'absentéisme et ses motifs font l'objet d'un suivi dans l'ensemble des entités du Groupe.

Le taux d'absentéisme (nombre de journées d'absence/nombre de journées payées, en pourcentage) observé sur l'exercice clos au 31/03/2014 est de : 3.49 % :

- Maladie : 2.3 %
- Accident du Travail : 1.1 %

RELATIONS SOCIALES

L'ORGANISATION DU DIALOGUE SOCIAL

Le dialogue social s'appuie sur un processus de concertation employeur-salariés, sur des questions économiques et sociales présentant un intérêt commun. Cette concertation intervient sous forme d'information ou de négociation en vue d'un accord.

En France, afin d'assurer le dialogue social au sein des entreprises, des délégués du personnel sont en place au sein des Sociétés SUFAG, MBS, GRC TEC et TAS, conformément, au Code du Travail. Ils

présentent les réclamations individuelles ou collectives des salariés en vue du respect de la réglementation et des accords collectifs.

BILAN DES ACCORDS COLLECTIFS

Des accords collectifs existent sur certaines sociétés :

- Accord d'intéressement (jusqu'au 31/12/2014) au sein de GRC TEC
- Accord de modulation du temps de travail (jusqu'au 05/06/2014) sur TAS

SANTE ET SECURITE

CONDITIONS DE SANTE ET DE SECURITE AU TRAVAIL

Au sein des différentes sociétés françaises, une attention particulière est apportée en matière de sécurité et de santé :

- Sensibilisation sécurité pour le personnel nouvellement embauché, réalisée par la Direction QSE,
- Visite médicale d'embauche et de suivi, prise en compte des inaptitudes temporaires ou définitives,
- Pour le personnel se déplaçant à l'étranger : un programme d'assistance est en place (couverture déplacement professionnel GAN – assistance et conseil)
- Pour le personnel se déplaçant et/ou travaillant en altitude (3000 m +) : des Tests à l'effort sont réalisés – pas de travail intensif, maxi 4h travail/jour ; plages de repos impératives ...
- Couverture frais médicaux et gros risques (accidents, invalidité, incapacité) négociée pour MND France
- Présence de Secouriste sauveteurs du travail dans les différents locaux

ACCORDS SIGNES AVEC LES ORGANISATIONS SYNDICALES OU LES REPRESENTANTS DU PERSONNEL EN MATIERE DE SANTE

Il n'existe pas à ce jour d'accord signé en matière de Santé.

LES ACCIDENTS DU TRAVAIL, NOTAMMENT LEUR FREQUENCE ET LEUR GRAVITE, AINSI QUE LES MALADIES PROFESSIONNELLES

Le nombre d'accidents du Travail sur l'exercice 2013/2014 a été de 10 (Périmètre France) pour un taux de fréquence de 31.59 (Accidents sur chantier + port de charges).

$$\text{Taux de fréquence} = \frac{\text{nombre AT avec arrêt} * 1000000}{\text{Nombre heures travaillées}}$$

Compte-tenu de la nature des activités du Groupe, le taux de gravité des AT est un indicateur qui fait l'objet d'un suivi. Taux gravité de 1.5

$$\text{Taux de gravité} = \frac{\text{nombre jours indemnisés} * 1000}{\text{Nombre heures travaillées}}$$

Aucune maladie professionnelle à déplorer à ce jour ; cependant le Groupe est attentif au stress au travail.

Les principales problématiques santé-sécurité des entités du groupe MND sont évaluées annuellement dans les documents uniques d'évaluation des risques. Les unités de travail distinguées sont les activités bureaux, chantiers et SAV, Ateliers, Magasins & logistique, les opérations de déplacement.

Dans l'activité chantier ou SAV, les interventions sont réalisées en montagne. Les conditions climatiques, la météo, les engins de chantiers, le terrain sont des facteurs de risques. Les moyens de manutention sont dangereux et le recours à l'hélicoptère est courant.

Concernant les activités d'ateliers, les pièces sont volumineuses et lourdes. L'utilisation de ponts roulants est un générique pour nos activités. Enfin, un autre facteur de risque pour la santé est présent pour l'activité mécano-soudure : il s'agit de l'exposition aux fumées de soudure.

La politique de prévention santé-sécurité du groupe MND vise le " zéro accident ". Elle contribue, dans une logique d'amélioration continue, au développement et à l'épanouissement et à la réussite de chaque collaborateur en leur fournissant des conditions de travail modernes et motivantes.

Une charte environnement et sécurité existe et recense les génériques sécurités, conduite à tenir en cas d'accident, les précautions à prendre sur les chantiers, les règles à prendre en considération dans nos locaux.

FORMATION

LES POLITIQUES MISES EN ŒUVRE EN MATIÈRE DE FORMATION

Le Groupe, au vu de ses activités et de sa dimension internationale, met l'accent sur les formations réglementaires et sécurité, pour l'ensemble de ses salariés (sauveteur secouriste, conduite des engins, soudure...) ainsi que sur la pratique des langues étrangères (anglais/allemand).

LE NOMBRE TOTAL D'HEURES DE FORMATION

Le nombre total d'heures de formation représente en 2013, 2378 heures qui ont été dispensées en France (hors ERP) dont 60% dans le domaine réglementaire/sécurité.

EGALITE DE TRAITEMENT

MESURES PRISES EN FAVEUR DE L'EGALITE FEMMES / HOMMES

Sur 54 recrutements à durée indéterminée, 28% ont concerné des femmes. Ce pourcentage est dû au fait que les activités sont essentiellement des activités de chantier (monteur génie civil par exemple) pour lesquelles les candidatures féminines sont quasi inexistantes. Les recrutements d'effectifs féminins sont davantage réalisés sur les activités commerciales et de support, sur des postes d'ETAM et cadres ; ils sont ainsi sur cette catégorie à 38%.

En terme de gestion de carrière des collaboratrices, en France, des entretiens ont lieu avant et après le retour de maternité ; un accès à la formation est également proposé, comprenant des actions de remise à niveau sur le poste de travail. Des aménagements (temps partiels) sont également mis en place à la demande des intéressées pour leur permettre de concilier vie familiale et vie professionnelle.

LES MESURES PRISES EN FAVEUR DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION DES PERSONNES HANDICAPEES

Pour favoriser l'emploi de travailleurs handicapés, le Groupe MND a mis à disposition des locaux adaptés pour rendre accessibles les postes de travail et accès aux parties communes.

Dans le cadre de recrutements externes sur l'exercice 2013/2014, nous n'avons pas eu de candidatures de personnes handicapées.

En outre, nous faisons appel à de la prestation externe auprès de centres spécialisés Centre d'Aide par le Travail (CAT) employant du personnel handicapé.

POLITIQUE DE LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS

En Mars 2014, le Groupe, sur son périmètre France comprend 8 nationalités différentes. Les nationalités étrangères représentant 4 % de l'effectif.

PROMOTION ET RESPECT DES STIPULATIONS DES CONVENTIONS FONDAMENTALES DE L'ORGANISATION INTERNATIONALES DU TRAVAIL RELATIVES

AU RESPECT DE LA LIBERTE D'ASSOCIATION ET DU DROIT DE NEGOCIATION COLLECTIVE

Au 31 Mars 2014, aucun jugement, ordonnance ou amende n'a été rapporté concernant l'obstruction à la liberté d'association ou à l'entrave au droit de négociation.

A L'ELIMINATION DES DISCRIMINATIONS EN MATIERE D'EMPLOI ET DE PROFESSION, A L'ELIMINATION DU TRAVAIL FORCE OU OBLIGATOIRE

Au 31 Mars 2014, aucun jugement, ordonnance ou amende n'a été rapporté concernant le recours au travail forcé ou obligatoire ou à la discrimination en matière d'emploi et de profession.

A L'ABOLITION EFFECTIVE DU TRAVAIL DES ENFANTS

Au 31 Mars 2014, aucun jugement, ordonnance ou amende n'a été rapporté concernant le recours au travail des enfants.

INFORMATIONS ENVIRONNEMENTALES

POLITIQUE GENERALE EN MATIERE ENVIRONNEMENTALE

Conformément aux dispositions des articles L. 225-102-1, alinéa 5, R. 225-105 et R. 225-105-1 du Code de Commerce, nous vous informons des conséquences de l'activité de la Société sur l'environnement, et ce en fonction de la nature de nos activités et de ses effets.

L'ORGANISATION DE LA SOCIETE POUR PRENDRE EN COMPTE LES QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES

Une politique environnementale existe au sein du Groupe MND. L'ambition du Groupe est d'acquérir au fil du temps une culture environnementale qui puisse permettre d'évoluer dans ce domaine, notamment par la maîtrise des consommations énergétiques et des déchets ainsi que la mise en place d'une politique d'écoconception.

Au 31 Mars 2014, le pourcentage de sociétés industrielles certifiées ISO14001 est de 50%.

LES ACTIONS DE FORMATION ET D'INFORMATION DES SALARIES MENEES EN MATIERE DE PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le Groupe MND organise régulièrement des actions de sensibilisation de ses collaborateurs aux différents enjeux environnementaux (respect de la charte, maîtrise des consommations, tri et recyclage des déchets). Tout nouvel arrivant bénéficie également d'une sensibilisation aux instructions en place concernant l'environnement.

LE MONTANT DES PROVISIONS ET GARANTIES POUR RISQUES EN MATIERE D'ENVIRONNEMENT

Néant au 31 Mars 2014.

LES MOYENS CONSACRES A LA PREVENTION DES RISQUES ENVIRONNEMENTAUX ET DES POLLUTIONS

La prévention des risques environnementaux et des pollutions est adressée dans l'ensemble des métiers par la certification ISO14001 déployée dans les différents sites.

La norme ISO14001 prévoit, en effet, que le système de management environnemental intègre une analyse des risques préalable (= identification des impacts, hiérarchisation de ces derniers, définition des objectifs de réduction des impacts, détermination des moyens, ...) sur laquelle sont basées les procédures permettant à la structure de répondre aux enjeux environnementaux liés à son activité. Les managers s'assurent, ensuite que ces processus soit mis en œuvre jusque sur les chantiers.

La certification ISO14001 permet également de se préparer et de répondre aux situations d'urgence potentielles qui peuvent avoir un impact sur l'environnement. Il existe donc, dans les entités industrielles, des procédures d'urgence en cas de pollutions accidentelles et de mise en œuvre de moyens adaptés pour y répondre. Concrètement, chaque site industriel concerné est équipé de kit d'absorption, de bacs de rétention, de fûts double peau.

Enfin, dans le cadre des sites industriels classés ICPE (Installations Classées pour la Protection de l'Environnement), les mesures sont prises en application du Code de l'Environnement.

POLLUTION ET GESTION DES DECHETS

LES MESURES DE PREVENTION, DE REDUCTION OU DE REPARATION DE REJETS DANS L'AIR, L'EAU ET LE SOL AFFECTANT GRAVEMENT L'ENVIRONNEMENT

La charte environnement du Groupe MND prévoit des actions de prévention concernant les chantiers visant clairement à maîtriser l'impact des activités sur l'eau, l'air et le sol. Elle rappelle également les interdictions incontournables (brûlage des déchets, usage d'essence pour les opérations de nettoyage).

- Les produits dangereux :
 - Stockage des carburants/lubrifiants en fûts double peau ou rétention
- L'air :
 - Non applicable.
- L'eau :
 - Aucun bloc rocheux ne sera prélevé dans le lit mineur d'un cours d'eau
- Le sol :
 - Récupération de la laitance lors des opérations de coulage de béton
 - Interdiction de toute vidange de béton hors des fouilles prévues pour les fondations des pylônes ou des gares
 - Ne pas nettoyer les outillages permettant la fabrication des bétons sur site

Concernant nos produits installés, les Gazex® ne présentent aucune pollution ni de résidus après les tirs (pas de charge non explosée à récupérer après les tirs).

Sur les sites industriels, nos activités ne génèrent aucun rejet dans le sol.

L'atelier de l'activité mécanique est équipé d'un bac de récupération des huiles de coupe qui sont retraitées via une société externe spécialisée.

Les activités de décapage sont réalisées sur rétention par des sociétés spécialisées externes qui récupèrent et traitent les effluents.

Les eaux de rinçage des cadres de l'atelier de sérigraphie sont rejetées dans le réseau des eaux usées, une analyse est diligentée afin de mesurer le réel impact et mettre en place les mesures de réduction de cet impact.

Quant aux rejets dans l'air, ils sont limités aux fumées de soudure aspirée dans les ateliers. Des mesures telles que le changement de fil de soudure par du fil dit « blanc », moins polluant, sont en cours de déploiement.

LES MESURES DE PREVENTION, DE RECYCLAGE ET D'ELIMINATION DES DECHETS

De manière cohérente avec l'ensemble de la politique environnementale du Groupe, les mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets sont traitées au sein de la démarche environnementale et de la charte.

Celle-ci prévoit :

- Le tri des déchets
- Les obligations réglementaires
- La recherche et la mise en place de nouvelles filières
- La recherche de solutions pour réduire le volume des déchets (ex. achat de mousses pour la fabrication de matelas à dimension pour éviter les découpes et chutes)
- La signalétique sur les bennes à déchets
- La sensibilisation des équipes au tri des déchets
- La mesure des volumes de déchets, du taux de recyclage ou valorisation

LA PRISE EN COMPTE DES NUISANCES SONORES ET DE TOUTE AUTRE FORME DE POLLUTION SPECIFIQUE A UNE ACTIVITE

Les produits susceptibles de créer des nuisances sonores sont les installations de déclenchement préventif d'avalanches ou les solutions de production de neige de culture.

Sur les premiers, si des mesures peuvent être réalisées lors des phases de conception et de développement, ces valeurs ne sont pas représentatives du niveau de nuisance produit en montagne. En effet, les conditions météorologiques (brouillard), la quantité du manteau neigeux, la situation géographique viennent atténuer ou amplifier le bruit. L'explosion dure quelques millièmes de seconde. Des calculs, à partir d'une mesure à 1m, permettent par extrapolation d'estimer le niveau de bruit à 50m, à 200m, à 500m. Ceci est une extrapolation très théorique de la propagation du son dans l'air en ligne droite et ne tient pas compte des facteurs ayant une forte influence comme température, degré hygrométrique de l'air, pression atmosphérique, vent,...

Concernant les perches d'enneigement, le niveau de bruit est directement proportionnel au niveau d'air consommé. L'étape de détente de l'air est celle produisant le plus de bruit. La politique d'éco conception du groupe vise à réduire le niveau d'air donc par conséquent le niveau de bruit (diminuée d'un facteur de 5 à 6 depuis 10 ans). Le ventilateur SUFAG Super Silent génère un niveau de bruit à 50m de 50dB(A) devant et 53dB(A) à côté.

Les activités industrielles quant à elles ne sont pas génératrices de nuisance sonore pour le voisinage. Les sites sont situés dans des zones industrielles éloignées des riverains.

UTILISATION DURABLE DES RESSOURCES

LA CONSOMMATION D'EAU ET L'APPROVISIONNEMENT EN EAU EN FONCTION DES CONTRAINTES LOCALES

Concernant l'eau, tous les sites sont raccordés sur le réseau d'eau courante. L'eau est utilisée principalement pour des besoins sanitaires car elle n'entre pas dans le processus de production, elle n'est donc pas critique pour cette dernière et ne bénéficie donc pas d'une source d'approvisionnement de secours.

Actuellement sur le site de Sainte Hélène du Lac, la consommation moyenne par personne et par an est de 10 m³.

LA CONSOMMATION DE MATIERES PREMIERES ET LES MESURES PRISES POUR AMELIORER L'EFFICACITE DANS LEUR UTILISATION

Le gaz est une matière première utilisée uniquement pour le chauffage des ateliers. Tout comme l'eau, il n'entre pas dans nos différents processus de fabrication. Pour diminuer au maximum la consommation de gaz, le chauffage des ateliers est sur programmateur. Sur la France, cela représente 784 MWh / an.

L'UTILISATION DES SOLS

Quant à l'utilisation des sols, nous utilisons 3 pompes eau / eau pour chauffer et climatiser les bureaux du siège qui utilisent l'eau de la nappe phréatique (pompage et rejet).

A noter que pour éviter toute dérive, ces consommations sont suivies mensuellement et sont comparées aux statistiques historiques.

Les projets Clients prévoient un volet biodiversité, permettant notamment à partir de l'étude géotechnique, de définir les mesures à mettre en place pour éviter d'endommager les habitats des espèces faunistiques et floristiques locales.

LA CONSOMMATION D'ENERGIE

Concernant l'électricité, les puissances mises en jeu ne nécessitent pas l'utilisation d'un transformateur. L'électricité sert aussi bien au processus qu'au fonctionnement des services administratifs (bureaux...).

Il n'y a pas d'objectif chiffré car cela dépend essentiellement du volume de production.

Néanmoins, à chaque fois que cela est possible, nous prenons les décisions qui vont dans le sens de la réduction de nos consommations.

Ces consommations font l'objet d'un suivi mensuel avec un comparatif à l'historique, les dérives étant ainsi rapidement identifiées et analysées.

Les nouveaux bâtiments de Sainte Hélène du Lac sont par exemple complètement équipés d'éclairage à LED, y compris à l'extérieur.

En terme de consommation électrique, les sites de production consomment quasiment 1000 Mwh / an. A noter que depuis 2014, une centrale photovoltaïque d'une puissance de 100 kw a été installée et mise en service le 13 juin 2014 sur le toit du nouvel atelier de GRC. La réduction de l'émission de CO₂ est d'environ 80 tonnes par an.

Le site dispose également de détecteur de luminosité, de panneaux photovoltaïques et est classé RT 2012.

Des initiatives de conception permettent de limiter la consommation de matières premières. Par exemple, afin de limiter le recours au béton, le groupe explore des modes constructifs alternatifs et propose dans certains cas l'utilisation de corps morts.

CHANGEMENT CLIMATIQUE

LES REJETS DE GAZ A EFFET DE SERRE (GES)

Il n'est pas effectué à ce jour de bilan GES.

En revanche, des initiatives permettent de limiter lors des chantiers les émissions de CO2 liés aux transports avec le recours à des fournisseurs locaux pour le béton par exemple.

Dans la mesure du possible, le co-voiturage est également encouragé. Il en est de même pour le recours à la visio-conférence permettant de limiter les déplacements.

L'ADAPTATION AUX CONSEQUENCES DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Le Groupe MND ayant une majeure partie de ses activités liées à l'aménagement et la sécurisation des domaines skiables est sensible aux conséquences d'un changement climatique. Les équipes de R&D sont sensibilisées à cette contrainte et travaillent au développement de nouveaux produits permettant de gommer ces variations climatiques pouvant avoir un effet sur nos produits et prestations.

PROTECTION DE LA BIODIVERSITE

MESURES PRISES POUR PRESERVER LA BIODIVERSITE

Des initiatives permettent de protéger la biodiversité ; le nouveau site de Ste Hélène du Lac est équipé de panneaux photovoltaïques, de toitures végétalisées et des ruches ont été installées à l'entrée du site.

Toitures Végétalisées et Ruches en activité	400 Modules Photovoltaïques sur 700 m ²
	

INFORMATIONS SOCIETALES

IMPACT TERRITORIAL, ECONOMIQUE ET SOCIAL DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

EN MATIERE D'EMPLOI ET DE DEVELOPPEMENT REGIONAL

Par ses implantations en Savoie, le Groupe MND est très attentif et impliqué dans les relations qu'il peut avoir avec les différentes instances locales.

Sa participation dans différentes associations montre le vif intérêt et l'importance d'être présent aux côtés d'autres acteurs économiques régionaux afin de pouvoir faire perdurer et améliorer l'ensemble des métiers de la Montagne.

Pour servir ses clients et répondre à leurs attentes, le Groupe a mis en place des centres de services et renforce ses équipes en particulier sur les périodes de forte saisonnalité.

En matière de recrutement, la priorité est donnée à la promotion interne des salariés. Un cabinet de recrutement accompagne le Groupe et sélectionne les meilleures candidatures et propose des dossiers ciblés sur des postes majeurs.

En 2013, avec pratiquement 130 embauches, le Groupe MND est un acteur majeur du développement de l'emploi régional.

SUR LES POPULATIONS RIVERAINES OU LOCALES

Les situations géographiques des différents sites industriels sont situées en zones d'activités et sans proximité immédiate de riverains.

La grande majorité des salariés du Groupe sont sur un axe inférieur à 20 km de leur site industriel.

RELATIONS ENTRETENUES AVEC LES PERSONNES OU LES ORGANISATIONS INTERRESSEES PAR L'ACTIVITE DE LA SOCIETE, NOTAMMENT LES ASSOCIATIONS D'INSERTION, LES ETABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT, LES ASSOCIATIONS DE DEFENSE DE L'ENVIRONNEMENT, LES ASSOCIATIONS DE CONSOMMATEURS ET LES POPULATIONS RIVERAINES

LES CONDITIONS DU DIALOGUE AVEC CES PERSONNES OU ORGANISATIONS

Dans le cadre de ses recrutements, le Groupe MND noue également des partenariats de différentes natures avec différentes écoles.

Compte tenu de sa croissance actuelle, le Groupe envisage la mise en place de relations privilégiées.

ACTIONS DE PARTENARIAT OU MECENAT

Le Groupe MND soutien et accompagne depuis maintenant deux saisons un jeune skieur de l'équipe de France de Ski Alpin Victor MUFFAT-JEANDET. Il termine 55^{ème} du classement Général de la Coupe du Monde 2014.



Le Groupe, via ses filiales est un partenaire impliqué et référent au sein d'Associations ou de Fédérations.

MBS : fournisseur officiel des équipes de France de Ski



SUFAG : Partenaire Officiel FIS (Fédération Internationale de Ski).



SOUS TRAITANCE ET FOURNISSEURS

PRISE EN COMPTE DANS LA POLITIQUE D'ACHAT DES ENJEUX SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

La Politique Achats assure la continuité de la Politique Qualité, Sécurité et Environnement du Groupe (Procédure écrite formalisée).

La volonté d'acquérir une culture environnementale se traduit par :

- Eco-conception : privilégier les produits recyclables lors de recherche de nouveaux produits
- Privilégier les produits respectueux de l'environnement
- Communication auprès des fournisseurs sur l'importance d'effectuer un tri des déchets
- Communication auprès des fournisseurs pour éviter le suremballage
- Anticipation des commandes pour groupement des livraisons et ainsi réduire notre empreinte carbone

L'IMPORTANCE DE LA SOUS-TRAITANCE ET LA PRISE EN COMPTE DANS LES RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS DE LEUR RESPONSABILITE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

Le Groupe MND a recours à la sous-traitance dans le cadre de l'exécution de ses contrats. Celle-ci a représenté au 31 Mars 2014 13.5 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

LOYAUTE DES PRATIQUES

LES MESURES ENGAGEES POUR PREVENIR LA CORRUPTION

Au 31 Mars 2014, aucun incident de corruption n'a été rapporté, ni amende ou sanction non financière pour non-respect des lois et des réglementations.

- Le groupe demeure vigilant sur les problématiques liées à la corruption. Ainsi, le Groupe MND a mis en place des procédures anti-corruption dans son fonctionnement, notamment au niveau de la Direction Financière : séparation des tâches, sensibilisation aux pratiques frauduleuses venant de l'extérieure...

LES MESURES PRISES EN FAVEUR DE LA SANTE ET DE LA SECURITE DES CONSOMMATEURS

Non applicable.

LES AUTRES ACTIONS ENGAGEES EN FAVEUR DES DROITS DE L'HOMME

Le Groupe MND s'engage auprès de tous ses clients et fournisseurs à respecter les droits humains fondamentaux.

Sur le plan interne, chaque collaborateur peut recourir, s'il s'estime victime de discrimination ou de tout autre préjudice, aux représentants du personnel ou au Service des Ressources Humaines ou bien à la Direction Générale.

9 EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

Les lecteurs sont invités à lire la présente analyse de la situation financière et des résultats de MND Group pour l'exercice clos le 31 mars 2014 avec les états financiers de la Société établis retraités en normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union européenne, les notes annexes aux états financiers mentionnés au chapitre 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur » du présent Document de Référence et toute autre information financière y figurant.

9.1 FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

Les principaux faits marquants de l'exercice ont été l'introduction en bourse du Groupe sur Euronext ainsi que la poursuite d'une politique active de croissance externe et d'intégration ayant conduit le Groupe à devenir l'un des seuls acteurs mondiaux à détenir une offre globale de produits et de services dédiés au développement, à l'aménagement et à la sécurisation des domaines skiabiles, sites de loisirs, voies d'accès et autres infrastructures en montagne. Le Groupe s'est enfin engagé dans une étape clé de son développement avec le démarrage d'une activité de diversification. En effet, fort de son expertise industrielle dans le transport par câbles en montagne et d'une technologie innovante et protégée au niveau mondial, MND Group détient un important potentiel de croissance dans le domaine des transports collectifs urbains par câbles en offrant un mode de mobilité urbaine doux et alternatif.

Introduction en bourse

En octobre 2013, le Groupe s'est introduit en bourse sur le marché Euronext à Paris, compartiment C à l'occasion de laquelle il a pu réaliser une augmentation de capital d'un produit brut de 21,16 M€ destinée à :

- Finaliser les acquisitions de titres et d'actifs de l'ensemble austro-suédois Snownet ;
- Accompagner l'accélération de la croissance des activités historiques du Groupe ;
- Poursuivre les projets de R&D et notamment déployer le projet « mobilité urbaine ».

Acquisitions et créations

Au cours de l'exercice, le Groupe a mis en œuvre sa stratégie de consolidation dans ses métiers historiques et a renforcé son portefeuille d'offres « Montagne » en pleine évolution où la concentration par métier est forte. Des acquisitions ciblées ont permis d'enrichir son offre de produits et de services et d'apporter à ses clients des offres packagées et cohérentes pour assurer les aménagements et le développement de leurs sites.

Sur la période du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014, la société MND SA a réalisé les opérations juridiques suivantes :

- Acquisition des sociétés Interfab GmbH (Autriche), Interfab AG (Suisse) et Vinterteknik AB (Suède) afin de consolider son réseau de distribution sur certaines zones géographiques ;
- Acquisition de la société GRC TEC (France) spécialisée dans la chaudronnerie et la mécano-soudure, et pouvant intervenir en tant que sous-traitant pour les filiales TAS, LST et SUFAG ;
- Création de la société Techfun afin de développer les activités de loisirs indoor et outdoor et renforcement de la participation dans la société Prisme, spécialisée dans l'aménagement de zones de loisirs (Via Ferrata, luges, tyroliennes, parcs aventure, ...) passant ainsi de 34% à 100%. La société a été fusionnée dans la société TECHFUN qui regroupe les activités Loisirs au sein du Groupe MND ;
- Acquisition des 49% restants du capital de la société ETS ;
- Acquisition des 30% restants du capital de la société LST Ropeway Systems GmbH, et enfin

- Acquisition de certains actifs de l'ensemble Snownet (Enneigement de culture) représentant un chiffre d'affaires annuel de 17 M€ environ, composé notamment :
 - 100% des titres de la société de production Areco située en Suède ;
 - 100% des titres des filiales de distribution Sufag AG (Suisse) et Sufag Inc (Etats-Unis) ;
 - Le fonds de commerce et la marque Sufag, des actifs corporels et du stock appartenant à la société Sufag GmbH (Autriche) dans le cadre d'un « assets deal ».

Pour mémoire, le protocole relatif à l'acquisition des actifs de Snownet avait été signé sous réserve de la levée de la condition suspensive d'une augmentation de capital de MND avant le 31 octobre 2013. Compte tenu de l'augmentation de capital de 21,6 M€ réalisée en octobre 2013, et conformément aux engagements qui avaient été pris, le Groupe a finalisé le 28 octobre 2013 l'acquisition de l'ensemble austro-suédois Snownet.

Les deux gammes des marques Sufag et Areco, de renommée internationale, venant parfaitement compléter la technologie détenue par le Groupe avec sa filiale Snowstar et sa couverture géographique, il a été décidé de fusionner les 3 gammes sous la marque SUFAG. Le Groupe dispose désormais de la gamme la plus performante au niveau énergétique à ce jour sur le marché et s'ouvre de nouveaux marchés notamment dans les zones scandinaves et germanophones. Ainsi, avec cette acquisition, le Groupe s'est hissé à la place de numéro 2 mondial sur un marché annuel de l'enneigement de culture estimé à environ 200 M€.

Le montant total de ces acquisitions (titres et actifs) s'est élevé à 14,7 M€ (dont 0,7 M€ d'earn-out) toutes payées en numéraire. Grâce aux croissances externes réalisées sur la période, le Groupe MND a finalisé la première étape de son plan stratégique. Il dispose désormais d'une offre globale d'aménagement des sites de loisirs qui couvre l'ensemble des besoins de ses clients et occupe de ce fait une place de premier plan.

Cette gamme organisée en 2 pôles, sécurité & loisirs et enneigement & remontées mécaniques, permet au Groupe MND d'occuper une place de N°1 mondial dans les équipements de sécurisation des domaines skiables et de déclenchements préventifs d'avalanches à distance, une place de N°2 mondial dans les systèmes d'enneigement, une place de N°4 dans le domaine des remontées mécaniques et d'être l'un des pionniers dans le domaine de solutions complètes pour les zones de loisirs à sensation. Enfin, le Groupe a créé l'entité juridique CABLINE qui porte le projet « mobilité urbaine ». En effet, fort de son expertise dans les remontées mécaniques et d'une technologie protégée par 23 brevets, MND va développer le CABLINE.

Un exercice de transition caractérisé par de profondes restructurations

La mise en place de ces bases de développement a bouleversé profondément le périmètre de l'entreprise. MND a mené de front l'ensemble des chantiers en un temps très court pour mettre à profit l'ensemble de ses atouts avec notamment :

- L'intégration de l'ensemble Snownet (regroupant les marques Sufag et Areco) et des sociétés GRC TEC, Prisme, Interfab et Vinterteknik se sont accompagnées d'une spécialisation des sites industriels avec l'optimisation des gammes de produits, le regroupement et le déménagement de certains sites pour optimiser les coûts industriels et logistiques ;
- Une politique d'achats centralisés a été engagée, facteur de premières économies pour l'ensemble des entités, elle commencera de produire des effets significatifs dès l'exercice 2014/15 à travers à la fois une optimisation des coûts d'achats et de la gestion des stocks pour réduire leur poids dans le besoin en fond de roulement et ;
- Le renforcement et la réorganisation des équipes à tous les niveaux, commerciaux, industriels, fonctionnels, ont nécessité des transferts, de nouvelles embauches et des plans de formation

ceci afin d'accompagner le changement de dimension du Groupe et de le structurer en conséquence ;

- Le quasi-doublement de la présence internationale du Groupe à travers un nombre de filiales de distribution passé de 6 à 9 suite aux acquisitions de MND Sverige et Sufag Snowbusiness GmbH et à la création de Prisme Equipements Canada – se reporter au paragraphe 6.6 du présent document de référence) et la montée en puissance de l'ensemble d'entre elles au rythme de la formation progressive de leurs effectifs respectifs à l'offre globale du Groupe à travers l'organisation de stages commerciaux et marketing ;
- L'implémentation d'un système d'information et de gestion unifié a été démarrée pour bénéficier à l'avenir d'outils de pilotage et de reporting performants ;
- Des actions fortes pour optimiser la R&D ont été mises en place notamment dans les activités remontées mécaniques et enneigement.

L'ensemble de ces actions a nécessité une extrême mobilisation du top et middle management ce qui a affecté significativement les ventes de l'exercice et conduit le Groupe à ne pas réaliser les objectifs annoncés (objectif de chiffre d'affaires proforma supérieur à 75 M€ contre des réalisations proforma de 62,5 M€).

9.2 COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DE L'EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2014

9.2.1 Evolution de l'information sectorielle

Le Groupe pilotait jusqu'au 31 mars 2013 ses activités selon quatre secteurs au sens d'IFRS 8 :

- Sécurité ;
- Enneigement ;
- Remontées mécaniques ;
- Services.

Par rapport à l'exercice précédent et pour des raisons stratégiques, le Groupe a choisi de regrouper les secteurs opérationnels qui deviennent, en conformité avec la norme IFRS 8 :

- Sécurité & loisirs ;
- Enneigement & remontées mécaniques.

L'évolution de quatre à deux secteurs opérationnels s'est faite naturellement car ceux retenus partagent :

- les mêmes forces commerciales, notamment dans les filiales de distribution du groupe, mais aussi les principaux distributeurs ;
- les mêmes organisations industrielles (négoce et assemblage pour le secteur sécurité & loisirs / production industrielle importante pour le secteur enneigement et remontées mécaniques ;
- la R&D commune sur un certains nombres de points entre enneigement et remontées mécaniques ;
- la vente de projet globaux pour le secteur enneigement et remontées mécaniques.

Afin de présenter une information comparable, les informations présentées dans les états financiers consolidés au paragraphe 20.1 du présent document de référence (en note 30 de l'annexe aux comptes consolidés « information sectorielle ») et ci-après pour les besoins des commentaires des comptes ont été retraités pour l'exercice clos au 31 mars 2013 sur la base des deux secteurs d'activité Sécurité & loisirs et Enneigement & remontées mécaniques.

9.2.2 Evolution générale des activités du Groupe au cours de l'exercice écoulé

Le chiffre d'affaires consolidé publié s'établit à 50,8 M€ au 31 mars 2014 contre 29,7 M€ au 31 mars 2013, en croissance de 71%. Largement portée par les acquisitions réalisées en cours d'exercice ayant contribué aux ventes de la période à hauteur de 19,7 M€, la croissance à périmètre comparable (pro-forma 2014 vs pro-forma 2013) s'établit pour sa part à 1,6 %.

Les principales sources de revenus générés par le Groupe sont :

- la vente de biens incluant les équipements de sécurité comme les déclencheurs d'avalanches ainsi que divers biens d'aménagement des pistes (filets et matelas de protection, éléments de balisage...), les enneigeurs haute et basse pression, la vente de remontées mécaniques (télésièges à pinces fixes, téléskis et tapis) et de manière encore marginale mais appelée à se développer, des filets pare-pierres et paravalanches ainsi que l'activité Loisirs (luge d'été, via ferrata, tyrolienne...);
- des prestations de services à la fois liées au montage de certains équipements produits ainsi que des prestations de SAV et maintenance et de location de matériel de compétition, et enfin
- des ventes de marchandises correspondant à une partie de la gamme de produits de sécurité et d'aménagement comme les piquets de pistes (hors modèles de compétition) ou encore certains équipements d'enneigement gérés sous forme de négoce par l'entité Sufag.

Les diverses acquisitions intervenues tant au cours de l'exercice écoulé qu'au titre de l'exercice précédent ayant eu une incidence supérieure à 25% sur divers agrégats des comptes, le Groupe a établi des données pro-forma. Ainsi, à périmètre existant au 31 mars 2014, le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 62,5 M€ au 31 mars 2014 (en deça de l'objectif annoncé de 75 M€) contre 61,5 M€ au 31 mars 2013.

<i>(en M€)</i>	31 mars 2014	31 mars 2013	Var.
Production vendue de biens	39,7	19,3	105,7%
Production vendue de services	5,2	5,1	2,0%
Ventes de marchandises	5,9	5,3	11,3%
Chiffres d'affaires publié	50,8	29,7	71,0%
Chiffres d'affaires PROFORMA	62,5	61,5 *	1,6%

En terme d'évolution des ventes par zone géographique, la décomposition est la suivante :

Consolidé, normes IFRS (en K€)	31-mars-14		31-mars-13	
France	20 637	40,7%	14 162	47,6%
Europe	27 155	53,5%	10 203	34,3%
<i>Allemagne</i>	2 390	4,7%	3 975	13,4%
<i>Autriche</i>	7 097	14,0%	741	2,5%
<i>Espagne</i>	522	1,0%	482	1,6%
<i>Italie</i>	3 050	6,0%	2 403	8,1%
<i>Suisse</i>	1 921	3,8%	531	1,8%
<i>Slovaquie</i>	2 621	5,2%	988	3,3%
<i>Suède</i>	6 932	13,7%	547	1,8%
<i>Reste de l'Europe (hors France)</i>	2 622	5,2%	536	1,8%
Reste du monde	2 972	5,9%	5 372	18,1%
<i>Etats-Unis</i>	883	1,7%	409	1,4%
<i>Russie</i>	335	0,7%	3 231	10,9%
<i>Turquie</i>	1 598	3,1%	-	-
<i>Autres pays</i>	156	0,3%	1 732	5,8%
TOTAL	50 764	100%	29 737	100%

La progression significative des ventes en Zone Europe (hors France) passées de 34,3% au 31 mars 2013 à 53,5% au 31 mars 2014 résulte principalement de l'élargissement du périmètre avec le pôle Snownet ayant historiquement une activité ancrée sur cette zone et plus particulièrement en Autriche.

Par ailleurs, la croissance externe a également eu un impact significatif sur le mix produit par segment d'activité comme cela est synthétisé dans le tableau ci-dessous.

Consolidé (en K€)	31-mars-14	31-mars-13
Sécurité / Loisirs	19 151	17 254
<i>dont périmètre historique existant au 31 mars 2013</i>	18 098	
<i>dont acquisitions de l'exercice 2013 /2014</i>	1 053	
Enneigement / remontées mécaniques	31 613	10 024
<i>dont périmètre historique existant au 31 mars 2013</i>	12 984	
<i>dont acquisitions de l'exercice 2013 /2014</i>	18 629	
Services (*)	-	2 459
TOTAL	50 764	29 737

(*) *Activité de bureau d'études cédée en mars 2013*

Ainsi, au 31 mars 2014, le segment « Sécurité /Loisirs » ne représente plus que 37,7 % des ventes consolidées contre 63,3% au 31 mars 2013 hors prise en compte de l'activité « Services » cédée à cette même date. Cette évolution significative est en grande partie due à l'intégration du pôle Snownet (enneigement de culture) ainsi qu'à une croissance plus modérée du segment « Sécurité/Loisirs » par rapport au pôle « Enneigement / Remontées mécaniques » sur le périmètre historique s'établissant respectivement à 4,9% et 29,5 %.

9.2.3 Analyse de l'évolution du résultat opérationnel

Au cours de l'exercice écoulé, le résultat opérationnel s'est élevé à (11 179) K€ contre 1 154 K€ au 31 mars 2013. Sur une base pro-forma, il s'établit à (11 511) K€ contre (1 524) K€ au 31 mars 2013.

9.2.3.1 Analyse de l'évolution du résultat opérationnel courant

Le Groupe a réalisé sur l'exercice écoulé plusieurs acquisitions significatives et clés (cf. ci-dessus au paragraphe 9.1) lui permettant :

- d'acquérir des nouvelles gammes de produits ;
- d'acquérir de nouveaux savoir-faire (enneigeurs basse pression, activité loisirs...) ;
- d'élargir le réseau de distribution,

afin de prendre des positions clés sur les marchés adressés, le tableau ci-dessous retrace l'évolution du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel courant par secteur, en décomposant les impacts issus des variations de périmètre sur l'exercice (sur la base des informations issues des états financiers consolidés).

Consolidé, normes IFRS (en K€)	31-mars-14		31-mars-13		var. CA	var ROC
	Chiffre d'affaires	Résultat Opérationnel Courant	Chiffre d'affaires	Résultat Opérationnel Courant		
Sécurité et loisirs	18 098	(2 310)	17 254	970	-5%	-338%
Sécurité et loisirs (acquisitions de l'exercice)	1 053	(371)				
Enneigement et remontées mécaniques	12 984	(6 547)	10 024	(365)	30%	-1 694%
Enneigement et remontées mécaniques (acquisitions de l'exercice)	18 629	(997)				
Services			2 459 *	(101)		
TOTAL	50 764	(10 225)	29 737	504	71%	-2 129%

* Activité de bureau d'études cédée en mars 2013.

La très forte mobilisation du top et du middle management tant sur la négociation et l'intégration des nombreuses opérations de croissance externe au cours des 7 premiers mois de l'exercice que sur le projet d'entrée en bourse du Groupe les mois suivants a affecté défavorablement, et de manière significative, l'évolution de l'activité et des performances, notamment sur le périmètre historique. En effet les principaux hommes clés du groupe au niveau commercial (Responsable de filiales de distribution, Responsable de BU et top management) ont été très impliqués dans les acquisitions et leurs intégrations dans le groupe, au détriment de leurs activités quotidiennes.

En parallèle, le Groupe a :

- investi fortement afin de mettre en place la structure adéquate pour porter le projet de croissance du Groupe et piloter le nouvel ensemble consolidé, et a à ce titre supporté des coûts de structure importants comparativement aux coûts de structure historiques. Ces coûts concernent principalement la mise en place ou le renforcement des équipes supports et la première phase du nouvel ERP. Ce nouveau système sera déployé sur le périmètre français au 1^{er} avril 2015 et sur le reste du périmètre au 1^{er} avril 2016 ;
- mis en place, de nouveaux sites industriels en location à travers principalement l'agrandissement significatif des deux principaux sites Français du Groupe qui pourront être pleinement rentabilisés à plus de 100 M€ de chiffre d'affaires. Ces réorganisations ont pesé de manière assez significative sur l'exercice clos le 31 mars 2014 sous l'effet cumulé des coûts directement liés aux transferts de sites mais également aux coûts et/ou manque à gagner induits par des semaines d'activités perturbées du fait de ces restructurations. Toutefois, ces mesures de rationalisation prendront tous leurs effets à compter de l'exercice en cours.

Cet exercice atypique a donc été marqué par des prises de position sur des marchés clés sur lequel le top et middle management ont été fortement impliqués, ainsi que sur le projet d'introduction en bourse, impactant défavorablement :

- d'une part le développement de l'activité opérationnelle avec notamment une croissance très limitée des activités historiques (le CA à périmètre constant s'établissant à 31,1 M€ contre 29,7 M€ à fin mars 2013, soit +1, 4 M€). En effet, la mobilisation du top management évoqué ci-dessus s'est faite au détriment du rôle commercial clé qu'il assure sur certains domaines d'activité qui s'est traduit par un manque à gagner en terme de ventes et un décalage par rapport aux objectifs annoncés et
- d'autre part la rentabilité, le résultat opérationnel ayant à la fois subi :
 - o une pression sur les marges de certaines activités,
 - o des coûts non récurrents externes sur opérations de croissance,(dépenses de déménagements de certains sites ayant entraîné jusqu'à 3 semaines d'arrêt de travail productif),
 - o l'impact du coût du management concentré sur des opérations non directement productives (intégration des filiales, restructuration, introduction en bourse...)
 - o les coûts engagés aux fins de structurer les fonctions support (finance, Système d'information...) au projet de croissance.

Une analyse complémentaire par secteur est présentée ci-après.

- **Principaux compléments d'analyse relatifs au secteur « Sécurité & loisirs »**

Se reporter au paragraphe 7.2 du présent document de référence pour un descriptif détaillé des activités portées par les sociétés citées ci-après. Les pourcentages présentés ci-après (sauf indication spécifique) sont calculés sur la base du secteur dans son ensemble, i.e. acquisitions incluses.

En K€	31-mars-14	31-mars-13
Chiffre d'affaires	19 151	17 254
<i>dont périmètre historique</i>	18 098	17 254
<i>dont acquisitions</i>	1 053	
Résultat opérationnel courant	-2 681	970
<i>dont périmètre historique</i>	-2 310	970
<i>dont acquisitions</i>	-371	

La croissance limitée de l'activité « Sécurité & loisirs» au cours de l'exercice 2013/2014 (+ 11% au total et 4,9% sur le seul périmètre historique) résulte de l'effet conjugué :

- d'un« middle management » détourné de sa mission principale de vente comme expliqué précédent,
- d'un manque à gagner correspondant à un chiffre d'affaires d'environ 5 M€,
- des travaux de remise en état du site industriel italien et de redémarrage de la production suite à un incendie intervenu en décembre 2012, qui ont connu un retard de 6 mois du fait de problèmes administratifs. Le Groupe a toutefois comptabilisé un produit complémentaire d'environ 2 M€ d'assurance pour perte d'exploitation. Ces retards ont principalement impacté le CA du pôle sur les 4 derniers mois de l'exercice écoulé.
- un ralentissement de l'activité en France, notamment du fait d'une arrivée tardive de la neige sur les massifs et d'un report de quelques décisions d'investissement lié aux élections municipales françaises ;

Le Groupe a été confronté à une dégradation de la rentabilité sous l'effet conjugué d'une pression concurrentielle combiné à une manque d'implication du top management dans les négociations commerciales (ce dernier ayant été mobilisé par les travaux d'intégration au Groupe des nouvelles filiales) conduisant alors le middle management à accepter des conditions moins favorables. En outre, suite à la fusion entre MBS et Secomate (matériel de sécurité) au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013, le Groupe anticipait la mise en œuvre de diverses synergies (catalogue unique, optimisation de la politique d'achat, déménagement sur

un site commun...) dès l'exercice écoulé mais qui là encore n'ont pu être toutes réalisées compte tenu de la priorité donnée aux travaux d'intégration des nouvelles filiales.

Les acquisitions de l'année sur ce secteur sont pour l'essentiel relatives aux loisirs outdoors dont la perte s'explique par la phase de démarrage, le chiffre d'affaires dégagé étant encore insuffisant pour couvrir la structure de coûts fixes.

TAS (représentant plus de 25% du chiffre d'affaires et près de 30% de la perte opérationnelle courante du secteur au 31 mars 2014) : cette activité historique du Groupe, rentable au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013 a été déficitaire au 31 mars 2014 (perte opérationnelle courante de 810 K€ sur l'exercice vs un bénéfice opérationnel courant positif de l'ordre de ~ 1 000 K€ à fin mars 2013). Cette évolution défavorable résulte notamment :

- ✓ d'un chiffre d'affaires en net recul attribuable à un manque d'implication du top et middle management sur des zones fortement contributrices (France, Italie, Etats-Unis et Autriche), le management ayant été fortement mobilisé sur l'intégration et la restructuration de l'ensemble « Snownet » alors que la structure de coûts est pour l'essentiel à coûts fixes,
- ✓ Le développement des ventes de filets pare-pierres et paravalanches à marge plus faible que les déclencheurs d'avalanches, et enfin
- ✓ Un recours plus élevé à de la sous-traitance concernant les installations de déclencheurs d'avalanches dans le cadre de la signature de contrats clés en main

MBS (représentant plus de 31% du chiffre d'affaires et plus de 23% de la perte opérationnelle courante du secteur au 31 mars 2014) : cette activité au cœur de l'activité historique du groupe (sécurité des pistes) a réalisé moins de chiffre d'affaires qu'attendu dû notamment :

- au temps consacré à la fusion avec Secomate d'une part (temps de mise en place d'une seule équipe, d'une seule gamme, d'un seul catalogue, d'un seul site avec déménagement en aout 2013) et ;
- un enneigement tardif ayant pesé sur l'activité « consommables » d'autre part.

Les activités en Italie (MND Italia), représentant plus de 12% du chiffre d'affaires et près de 8% de la perte opérationnelle courante du secteur, ont été perturbées par la reprise du réseau Snownet Italie, mais surtout par l'incendie en décembre 202 qui a perturbé notamment les produits de la gamme historique MBS et TAS pendant près de 18 mois.

TECHFUN dont le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel courant est indiqué comme **acquisition de l'exercice** dans la présentation synthétique sectorielle ci-dessus compte tenu de l'intégration sur l'exercice à 100% des activités de la société Prisme (détenue à 20% à fin mars 2013 et non consolidée). Cette société héberge les activités loisirs outdoors du Groupe. Le chiffre d'affaires de l'exercice compte tenu d'une intégration à 100% de Prisme en janvier 2014 représente 5% du chiffre d'affaires et près de 12% de la perte opérationnelle courante du secteur. Une part du chiffre d'affaires et de la marge ont été décalés sur l'exercice en cours compte tenu du report des décisions des mairies dans un contexte d'année d'élections municipales.

- **Principaux compléments d'analyse relatif au secteur « Enneigement et remontées mécaniques »**

Se reporter au paragraphe 7.2 du présent document de référence pour un descriptif détaillé des activités portées par les sociétés citées ci-après. Les pourcentages présentés ci-après (sauf indication spécifique) sont calculés sur la base du secteur dans son ensemble, i.e. acquisitions incluses.

En K€	31-mars-14	31-mars-13
Chiffre d'affaires	31 613	10 024
<i>dont périmètre historique</i>	12 984	10 024
<i>dont acquisitions</i>	18 629	
Résultat opérationnel courant	-7 544	-365
<i>dont périmètre historique</i>	-6 547	-365
<i>dont acquisitions</i>	-997	

Ce secteur a dégagé sur son périmètre historique, une croissance des ventes supérieure à 25% mais toutefois en deçà des attentes pour les mêmes raisons que celles exposées pour le secteur « Sécurité/ loisirs », à savoir le détournement du top management de sa mission commerciale prioritaire) ainsi que par le décalage d'une affaire majeure pour le pôle Remontées mécaniques

Dans le même temps, ce secteur a été confronté à une forte dégradation de la rentabilité opérationnelle de son périmètre historique, concernant chacune des deux activités, qui est imputable à la combinaison de plusieurs éléments :

Concernant les Remontées Mécaniques :

- l'exercice écoulé a été le 1^{er} véritable exercice d'intégration au Groupe, l'acquisition du pôle LST Ropeways étant intervenue au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013. Il en a résulté une production désorganisée liée à la transition d'une production artisanale à un stade industriel (voir ci-dessous « LST (France et Allemagne) »,.
- Un top management trop peu impliqué dans les négociations de contrats afin de maintenir des niveaux de marges historiquement constatés dans un contexte de pression concurrentielle,
- Des efforts de structuration en vue d'engager le futur programme d'élargissement de l'offre à une gamme de débrayables conjugués à des dépenses significatives de travaux de certification,
- Des efforts commerciaux particulièrement significatifs ayant été réalisés au détriment de la marge pour acquérir des premières références sur des marchés clés

Concernant l'Enneigement :

- L'intégration globale de la perte de l'exercice de Sufag (ex-Snowstar) alors que celle au 31 mars 2013 n'avait été intégrée que proportionnellement ;
- Des coûts résultant du fait que la structure Sufag a servi de pivot en vue de l'intégration ds nouvelles entités du pôle Enneigement (voir ci-après le paragraphe « Sufag (ex-Snowstar) »).

Le poids des activités nouvellement acquises est particulièrement sensible pour le secteur puisque ces dernières (depuis leur entrée dans le périmètre de consolidation, i.e. hors présentation en exercice complet sur la base d'un pro-forma) représentent plus de 60% du chiffre d'affaires réalisé par le secteur.

Pour mémoire, elles concernent :

- principalement l'ensemble Snownet (se référer au paragraphe 9.1 ci-dessus), dont les activités ont été logées au sein de plusieurs sociétés du Groupe (notamment Sufag GmbH, MND Sverige, Sufag AB, MND Swiss et MND America) ;
- ainsi que la société GRC TEC afin de verticaliser une partie de la production de remontées mécaniques en servant les sociétés LST en France et en Allemagne. GRC TEC ayant néanmoins poursuivi son activité hors du Groupe.

Leur contribution au résultat opérationnel courant est une perte de 997 K€ étant précisé qu'au 31 mars 2014, les synergies attendues n'ont pas eu le temps d'être mises en œuvre.

LST (en France et en Allemagne) (représentant plus de 23% du chiffre d'affaires et plus de 43% de la perte opérationnelle courante du secteur au 31 mars 2014) : cette activité a connu le décalage le plus important de l'exercice, notamment imputable à :

- ✓ un décalage d'un contrat significatif avec la Malaisie qui devait être livré en début d'année 2014. Ce décalage se traduit sur l'exercice écoulé, par un manque à gagner en terme de chiffre d'affaires d'environ 5 M€ et en terme de marge à hauteur d'environ 1,5 M€. ;
- ✓ la signature de contrats à marge fortement réduite afin de permettre au Groupe de disposer dans certains pays de premières références commerciales ;
- ✓ des coûts importants non prévus de certification des produits dans un grand nombre de pays (France, Italie, Turquie, Pologne, Russie, ...) s'élevant à environ 300 K€, certaines réglementations locales s'avérant plus contraignantes que le marquage CE,
- un passage d'une fabrication artisanale à une industrialisation de la production plus long que prévu ayant entraîné à la fois des retards, des surcoûts importants sur les chantiers, un recours accru à de la sous-traitance,
- la structuration d'équipes notamment en R&D (pour la gamme débrayables) ayant conduit à des embauches avec des coûts de recrutement, puis de formation venant peser sur la rentabilité.

Au cours de l'exercice, LST a conforté sa position dans le domaine des remontées mécaniques avec des ventes réalisées en France, Italie, Pologne, Russie et bien d'autres pays où le Groupe est présent. Toutes les homologations, pays par pays, ont été obtenues et LST peut donc désormais déployer son offre grâce à son réseau de distribution.

Sufag SAS (ex Snowstar) (représentant plus de 13% du chiffre d'affaires et plus de 26% de la perte opérationnelle courante du secteur au 31 mars 2014). Pour rappel la société était consolidée en intégration proportionnelle à 49,96% jusqu'à fin mars 2013 date à laquelle le Groupe a acquis l'intégralité des titres restant, l'exercice clos le 31 mars 2014 est donc le premier exercice reflétant un exercice complet d'activité pris à 100% dans les comptes du Groupe (versus 49,96% du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel courant au 31 mars 2013). Cette société a été la plus impactée par l'intégration du groupe Snownet, puisque c'est elle qui a repris la totalité du commercial, de la gestion des affaires, du SAV et qui a orchestré et supportée tous les coûts de fusion des 3 gammes et 3 marques du Groupe en une seule. C'est également le management de cette entité qui a organisé et suivi la spécialisation des 2 sites industriels de cette branche d'activité, ainsi que les transferts et formations des personnels associés.

Le résultat a également été impacté par

- ✓ une très forte pression concurrentielle dans cette fin de phase de concentration avec les deux autres acteurs européens,
- ✓ des ventes à moindre marge des stocks d'enneigeurs anciennes générations pour tout miser sur les nouvelles gammes fusionnées

Concernant les acquisitions de l'exercice :

Les activités Snownet (intégrées dans le périmètre de consolidation au 28 octobre 2013) n'ont pas dégagé le volume d'activité ni la rentabilité escomptée. Le chiffre d'affaires des activités Snownet représentant plus de 52% du chiffre d'affaires et plus de 8% de la perte opérationnelle courante du secteur (soit 88% du chiffre d'affaires et 61% de la perte générée par les acquisitions du secteur).

En effet la période de flottement entre la signature de l'acquisition avant l'été 2013 sous condition suspensive d'une levée de fonds et l'intégration opérationnelle fin octobre 2013 dans le périmètre du Groupe (pour rappel, l'acquisition de l'ensemble Snownet était suspendue à la réussite du projet d'introduction en bourse) a déstabilisé les clients, surtout sur la zone germanophone et a donc

engendré des décalages ou des pertes de commandes sur des clients qui souhaitaient être rassurés sur le devenir de la marque en Autriche, en Suisse et en Allemagne. Ce phénomène a été amplifié par la quasi-absence de management sur cet ensemble pendant cette période.

Il est également important de noter que durant cette période, cette même activité était en pleine concurrence avec l'activité enneigement Snowstar du groupe MND, rendant le transfert d'information commerciale entre le cédant et le groupe MND impossible.

La société GRC TEC (intégrée dans le périmètre de consolidation au 1^{er} avril 2014), a supporté des charges importantes non récurrentes de restructuration afin de pouvoir servir les sociétés LST dans le cadre de la verticalisation de la production de matériels de remontées mécaniques (notamment déménagement sur site de Sainte Hélène avec arrêt d'activité pendant deux mois et formation des équipes aux nouveaux produits). La Société a contribué pour 5% à la perte opérationnelle du secteur (un tiers des pertes affichées par les acquisitions du secteur). La société a continué néanmoins à réaliser de la production pour des clients externes à hauteur de 7% du chiffre d'affaires du secteur.

9.2.3.2 Analyse des éléments non courants du résultat opérationnel

Au cours de l'exercice écoulé, le résultat opérationnel a été impacté négativement à hauteur de 954 K€ (dont 305 K€ imputable au secteur « Sécurité/Loisirs ») constitué notamment de 614 K€ de frais d'acquisition de titres générés par la politique de la croissance externe soutenue sur la période, près de 300 K€ de frais de déménagements de sites et plus de 40 K€ consacrés à la fusion des 3 marques du pôle SUFAG en une seule. A l'inverse, le Groupe avait bénéficié au 31 mars 2013, de produits opérationnels non courant de 526 K€ dont 511 K€ d'abandon de créances commerciales dans le cadre de la liquidation judiciaire de l'ancien actionnaire de sa filiale MND Eastern.

9.2.3 Résultat avant impôt

Le résultat avant impôt s'établit à (12.020) K€ au 31 mars 2014 contre 670 K€ au 31 mars 2013. La principale différence entre celui-ci et le résultat opérationnel est relative à la prise en compte du coût de l'endettement financier net qui a progressé de 64,8 % passant d'une charge nette de 492 K€ à 811 K€ sous l'effet mécanique de l'augmentation de l'endettement financier net d'un exercice à l'autre consacré notamment au financement partiel des acquisitions réalisées sur l'exercice 2013/2014.

Consolidé (en K€)	31-mars-14	31-mars-13
Gain de change	72	11
Perte de change	(151)	(22)
Autres produits financiers	51	345
Total produits financiers	(28)	334
Coût de l'endettement financier net	(811)	(492)
Autres charges financières	(2)	(326)
Total charges financières	(813)	(818)
Résultat financier	(841)	(484)

Pour mémoire, le résultat financier comprenait à fin mars 2013 des éléments non récurrents :

- ✓ un produit de 300 K€ relatif à un abandon de créance à caractère financier consenti par l'établissement bancaire UNICREDIT Slovaquie au profit de la filiale MND Eastern Europe dans le cadre de la liquidation de Snowstar Italia dont la banque UNICREDIT Italie était garant de cette dette ; et

- ✓ une charge de 323 K€ relative à une prime de non conversion et d'indemnités liées au remboursement anticipé des 69 306 obligations convertibles avec bons de souscription d'actions souscrites par FSI Régions en décembre 2011.

Au cours de l'exercice 2013/2014, il n'y a pas eu d'éléments non récurrents impactant le résultat financier du Groupe.

Le résultat de change demeure peu significatif pour s'établir à une charge nette de 79 K€ imputable à des achats réalisées en euros par les filiales étrangères et des ventes en devises en dollars.

Le Groupe n'a par ailleurs pas mis en place d'instruments de couverture de change ou de taux.

9.2.4 Résultat net consolidé

Impôt sur les bénéfices

Le produit net d'impôt sur les bénéfices se décompose comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Consolidé (en K€)	31-mars-14	31-mars-13	Var.
Impôts exigibles	(125)	(285)	56%
Impôts différés	2 129	247	762%
CVAE	(117)	(83)	-41%
Impôt sur les résultats	1 887	(121)	-1660%

Le produit d'impôt constaté dans les comptes de l'exercice clos au 31 mars 2014 est lié à la comptabilisation d'impôts différés actifs relatifs à des reports déficitaires de filiales (essentiellement en France et en Allemagne) compte tenu de la probabilité raisonnable d'imputation des reports déficitaires sous-jacents sur les résultats futurs bénéficiaires.

A noter qu'un actif d'impôt différé de 1,8 M€ n'a pas été reconnu, pouvant constituer un actif potentiel à reconnaître sur les exercices suivants.

Ci-dessous, est présenté le détail des déficits fiscaux par zone fiscale ainsi que la part de déficits ayant donné lieu à activation en 2013 (intégralité des déficits ayant donné lieu à reconnaissance d'impôts différés actifs) et 2014.

	solde déficits fiscaux au 31 mars 2014	solde des déficits fiscaux au 31 mars 2013
France	9 838	1 322
Allemagne	2 270	-
Autriche	983	-
Reste du Monde	1 199	246
Total déficits	14 290	1 568
<i>dont déficits activés</i>	<i>8 615</i>	<i>1 568</i>

Après prise en compte de l'impôt, le résultat net consolidé s'établit à (10 133) K€ en l'absence d'intérêts minoritaires contre 550 K€ au 31 mars 2013.

9.2.5 Résultat consolidé par action

Le résultat net par action émise (nombre moyen pondéré d'actions en circulation) s'est élevé respectivement à (1,55 €) et 0,42 € par action pour les exercices clos les 31 mars 2014 et 2013

étant rappelé qu'au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014, une division du nominal de l'action a été approuvée par une AGE réunie le 12 septembre 2013. Aussi, le résultat par action dégagé au 31 mars 2014 doit être comparé à un résultat net par action ajusté (de la division du nominal par 4) au 31 mars 2013 égal à 0,105 € par action.

10 TRESORERIE ET CAPITAUX

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

La note 14 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 référence détaillent respectivement l'évolution du capital de la Société et des capitaux propres du Groupe.

Au 31 mars 2014, les capitaux propres part du Groupe s'élevaient à 17 929 K€ contre 8 949 au 31 mars 2013 sous l'effet combiné notamment de l'augmentation de capital réalisée à l'occasion de l'introduction en bourse du Groupe en octobre 2013, des nombreuses acquisitions réalisées au cours de l'exercice écoulé et de la perte nette consolidée de l'exercice.

Alors que le Groupe avait dégagé au cours de l'exercice précédent une capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt de 1 226 K€, le développement de son activité au cours de l'exercice écoulé a été uniquement financé par de nouveaux fonds propres, un recours supplémentaire à l'endettement et une avance en compte courant d'associé (se reporter ci-après au paragraphe 10.1.2 ci-après).

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

Consolidé, normes IFRS (en K€)	31-mars-13	Emissions	Rbsts	Var de périmètre	Var des cours de change	31-mars-14
BPI France Innovation	38	1 140	(38)	-	-	1 140
Emprunts auprès des établissements de crédits	14 236	1 982	(1 666)	1 787	(91)	16 248
Dettes financières liées au crédit bail	284	655	(437)	528		1 030
Autres emprunts et dettes assimilées	-	1 401	(387)	899	(51)	1 862
Intérêts courus	67	69	(76)	11	-	71
Concours bancaires courants	4 624	1 233		3 898	(185)	9 570
Emprunts et dettes financières	19 249	6 480	(2 604)	7 123	(327)	29 921
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 649					5 294
Endettement net	17 600					24 627
<i>Fonds propres</i>	<i>9 471</i>					<i>17 929</i>
"Gearing" : Ratio Endettement net / fonds propres	185,8%					137,4%

Ainsi, sur l'exercice écoulé, les levées de fonds ont permis de ramener le ratio d'endettement net de 1,86 à 1,37.

10.1.1 Informations sur les liquidités

L'exercice clos le 31 mars 2014 a dégagé une consommation nette de trésorerie consolidée de 1 361 K€ contre une de 4 070 K€ au 31 mars 2013 (se reporter au chapitre 4.4.1 du présent Document de référence sur le risque de liquidité). Ainsi, au 31 mars 2014, la trésorerie et équivalent de trésorerie s'élève à 5 294 K€ (composé pour l'essentiel de disponibilités) contre 1 649 K€. Après prise en compte des découverts, la trésorerie nette s'élève pour sa part à (4 336) K€ au 31 mars 2014 contre (2 975) K€ au 31 mars 2013.

10.1.2 Informations sur les sources de financement du Groupe

A défaut d'autofinancement généré par les activités opérationnelles, le Groupe a eu notamment recours aux sources de financement suivantes au cours de l'exercice écoulé :

- des augmentations de capital pour un produit net (après déduction des frais d'émission) de 19 986 K€ pour l'essentiel résultant de celle réalisée à l'occasion de l'introduction en bourse,
- La souscription d'endettement (hors concours bancaires, intérêts courus et variation de périmètre) à hauteur de 5 178 K€ incluant 655 K€ de crédit-baux, et
- des financements court terme (concours bancaires et Dailly).

Depuis la clôture de l'exercice au 31 mars 2014, le Groupe a bénéficié des sources de financements supplémentaires suivantes :

- un prêt « Numérique » de la part de Bpifrance à hauteur de 2,5 M€ (se reporter au paragraphe 5.2.2 du présent document de référence), et.
- une augmentation de capital en juillet 2014 pour un produit brut de 2,5 M€ destinée au financement partiel de projets de R&D, à savoir celui de la gamme de télésièges et télécabines débrayables et pour une partie mineure au développement du « test track » du projet de mobilité urbaine Cabline, étant rappelé que le programme d'Equity Line à venir devrait contribuer au financement de ces projets (se reporter au paragraphe 11.1 du présent document de référence), une partie des fonds levés lors de l'introduction initialement destinée à financer ces programmes ayant été réallouée au financement des activités opérationnelles.

10.1.2.1 Financement par dette bancaire et avance en compte-courant d'actionnaire

Au cours de l'exercice écoulé, les 5,2 M€ d'emprunts souscrits se décomposent comme suit :

- Deux financements ont été obtenus auprès de Bpifrance Innovation pour un montant total de 1 140 K€ dont l'un de 540 K€ (à taux zéro) destiné au programme de R&D de l'activité parapierre et l'autre de 600 K€ (pour une durée de 7 ans au taux de 3,86%) destiné aux travaux d'industrialisation du déclencheur d'avalanche DaisyBell ;
- Deux emprunts bancaires pour un montant global de près de 2 M€ destinés notamment à financer une partie des acquisitions classiques (durée de 7 ans au taux fixe de 3%) ;
- De nouveaux crédits-baux ont été conclus dans le cadre de l'équipement des extensions de sites (matériel de compétition essentiellement), représentant une dette supplémentaire (après retraitement en immobilisations) de 655 K€, et enfin
- Une dette d'environ 1,4 M€ envers Montagne et Vallée au titre d'avance en compte courant d'associé (rémunérée sur la base d'un taux égal à Euribor 3 mois + 200 points de base) servant essentiellement au financement des agencements des extensions de sites.

10.1.2.2 Financement court terme

Le tableau ci-dessous présente pour sa part l'évolution du recours à des financements court terme par nature :

Nature des financements court terme - en K€ -	Montant utilisé au 31 mars 2013	Montant utilisé au 31 mars 2014
Découvert	3 147	6 992
Dailly	1 477	2 578
	4 624	9 570

Il s'agit de lignes de financement obtenues par les entités du Groupe pour des durées majoritairement annuelles dont le renouvellement intervient traditionnellement entre septembre et octobre à l'issue de l'assemblée générale d'approbation de comptes. Il est rappelé que depuis sa création en 2004, le Groupe a toujours obtenu le renouvellement des autorisations de financement. Se reporter également au paragraphe 4.2.1 du présent document de référence relatif au « Risque de liquidité »

10.1.3 Engagements hors-bilan

Les engagements hors bilan sont détaillés en note 36 de l'annexe aux comptes consolidés présentés au chapitre 20 du présent Document de référence.

10.2 FLUX DE TRESORERIE

Au cours de l'exercice écoulé, les flux de trésorerie dégagés par le Groupe ont été les suivants :

En K€	31-mars-14	31-mars-13
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	-10 282	-3 837
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	-12 935	-9 641
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	21 712	9 407
Impact de la variation des taux de change	144	
Variation de la trésorerie	-1 361	-4 070
Trésorerie nette à l'ouverture	-2 975	1 095
Trésorerie nette à la clôture	-4 336	-2 975

Le fait marquant de l'exercice a été la levée de fonds de près de 19,0 M€ (nets des frais d'émission) réalisée à l'occasion de l'introduction en bourse et dont l'utilisation a été consacrée au financement :

- d'une partie de la politique de croissance externe à hauteur de 6,7 M€ dont le paiement partiel de l'acquisition de l'ensemble Snownet (soit environ 3,3 M€ au titre de l'exercice écoulé) tout en permettant la levée formelle de la condition suspensive attachée au contrat de ladite acquisition; à savoir réaliser une levée de fonds d'au moins 10,3 M€) ainsi qu'
- au financement d'un exercice de transition caractérisé par un élargissement sensible des activités du Groupe à travers les nombreuses acquisitions réalisées et dont les coûts et/ou manques à gagner induits par leur intégration (regroupement de sites industriels, industrialisation de certains processus de production, renforcement de fonctions supports, manque à gagner du fait de semaines d'activités perturbées du fait de ces restructurations et par la mobilisation du top management au détriment de sa mission commerciale principale ...) ont impacté fortement les résultats du Groupe et par voie de conséquence, sa trésorerie avec une consommation nette issues des activités opérationnelles de près de 10,3 M€ (se reporter au détail ci-dessous ainsi qu'au paragraphe 9.2 ci-dessus), et enfin,
- au financement d'équipements de production relatifs aux activités historiques (de l'ordre de 2 M€),

ces différents éléments devant contribuer à l'accélération de la croissance des activités du Groupe.

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Au titre de l'exercice écoulé, le flux net négatif dégagé par les activités opérationnelles s'est élevé à 10 282 K€ marquant une dégradation de 6 445 K€ par rapport à l'exercice précédent.

Cette détérioration a pour principales composantes une diminution de 11 065 K€ de la capacité d'autofinancement passé de 1 839 K€ au 31 mars 2013 à (9 226) K€ en partie compensée par une réduction du besoin en fond de roulement de près de 1 038 K€.

En milliers d'euros	31-mars-14	31-mars-13
Résultat net total consolidé	-10 133	550
Ajustements		
- Amortissements et provisions	1 960	786
- Variation de juste valeur au résultat	0	188
- Résultats de cession et des pertes et profits de dilution	23	-298
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net	-8 150	1 226
- Charge (produit) d'impôt	-1 887	121
- Coût de l'endettement financier net	811	492
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net	-9 226	1 839
- Incidence de la variation des stocks	2 031	-1 712
- Incidence de la variation des créances clients	3 901	-5 603
- Incidence de la variation des dettes fournisseurs	-6 970	2 817
- Variation des frais d'émission d'emprunt	0	-42
- Impôts payés	-18	-1 135
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	-10 282	-3 837

La variation du BFR (impact négatif sur la trésorerie de 1 038 K€) s'explique principalement par :

- Principaux impacts de l'incidence de la variation des stocks (2 031 K€) :
 - un effet périmètre compte tenu de l'intégration de certaines sociétés du Groupe Snownet acquises fin octobre lorsque les stocks sont au plus haut, leur consommation se faisant sur le deuxième semestre. L'impact pour la seule société SUFAG AB (ex ARECO) est de 1,8 M€ ;
 - les stocks sur les sociétés MBS, SUFAG et LST ont diminué compte tenu d'une gestion plus rigoureuse de ce poste
- Principaux impacts de l'incidence de la variation des créances clients (3 901 K) :
 - Le niveau de facturation du 1^{er} trimestre 2014 est moins élevé que celui du 1^{er} trimestre 2013, notamment sur TAS (impact de 1,4 M€) où 2013 était marqué par la fin de la facturation des livraisons pour la Russie ;
 - La société ARECO disposait de créances clients sur le Groupe Snownet nées avant l'acquisition de l'entité par le Groupe et qui ont été réglées (2,6 M€).
- Principaux impacts de l'incidence de la variation des dettes fournisseurs (- 6 970 K€) :
 - Dans le cadre du rachat des stocks Snownet par l'entité Sufag GmbH pour un montant de 5,2 M€, un premier paiement de 2 M€ a été effectué conformément au MPA.
 - La société ARECO disposait également de dettes fournisseurs sur le Groupe Snownet nées avant l'acquisition de l'entité par le Groupe et qui ont été réglées (0,9 M€).
 - un effet périmètre compte tenu de l'intégration de certaines sociétés du Groupe Snownet acquises fin octobre lorsque l'encours fournisseur est élevé. L'apurement se faisant sur le deuxième semestre. L'impact pour la seule société SUFAG AB (ex ARECO) hors point mentionné ci-dessus est de 0,8 M€

Les encours fournisseurs sont moins importants fin mars 2014 vs fin mars 2013 principalement sur les sociétés TAS, MBS, SUFAG et LST (1,8 M€).

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

La consommation nette de trésorerie dégagée par les opérations d'investissement s'est élevée à 12 935 K€ au titre de l'exercice écoulé et est pour l'essentiel imputable aux opérations de croissance externes réalisées sur l'exercice clos le 31 mars 2014.

En milliers d'euros	31-mars-14	31-mars-13
Incidence des variations de périmètre	(8 998)	(7 446)
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(3 541)	(2 176)
Variation des prêts et avances consentis	(556)	(275)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	220	122
Cession d'actifs financiers	-	134
Autres flux liés aux opérations d'investissements	(60)	-
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	(12 935)	(9 641)

- Les 8.998 K€ inhérents aux variations de périmètre sur l'exercice ont principalement concerné l'acquisition de certains actifs du Groupe Snownet tels que détaillés au paragraphe 9.1 « Faits marquants de l'exercice ». Cet « assets deal » et qui ont permis au Groupe de se hisser au 2^{ème} rang mondial de l'enneigement de culture.

Ces investissements ont concerné également l'acquisition de 100% des titres de la société GRC TEC (France), spécialisée dans la chaudronnerie et la mécano-soudure, l'acquisition des titres des minoritaires restant sur les sociétés ETS (49% acquis) et LST (30% acquis) ainsi que des distributeurs devenus filiales de distributions.

Ces investissements ont notamment permis au Groupe d'acquérir des nouvelles gammes de produits et de nouveaux savoir-faire (enneigeurs basse pression, activité loisirs...) et d'élargir son réseau de distribution.

Pour mémoire, au 31 mars 2013, les 7.466 K€ liés aux incidences de variation de périmètre concernaient principalement l'acquisition des 70% de LST, de 50,06% de Snowstar portant la participation du Groupe à 100% et de 100% de Secomate ainsi que des distributeurs devenus filiales de distribution.

- Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles qui hors variations de périmètre s'élèvent à 3 541 K€ sont principalement liées à l'agrandissement de certains sites industriels ainsi qu'à l'acquisition d'une licence mondiale exclusive du système CABLINE sur laquelle est fondé le projet de mobilité urbaine par transport par câbles. Le paiement de cette licence étant échelonné sur 23 mois, seul un décaissement de 240 K€ a intégré dans le montant ci-dessus sur un montant total de 690 K€.

(Se reporter également au chapitre 5.2.1 commentant les investissements de l'exercice).

- 556 K€ de variation des prêts et avances consentis dans le cadre du rehaussement des dépôts de garantie, suite à l'agrandissement des surfaces louées.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

En milliers d'euros	31-mars-14	31-mars-13
Augmentation de capital	19 986	3 095
Cessions (acquisitions) nettes d'actions propres	(141)	-
Emissions d'emprunts	5 167	8 748
Remboursement d'emprunts	(2 482)	(1 749)
Intérêts financiers nets versés	(818)	(484)
Dividendes payés aux actionnaires du Groupe	0	(203)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	21 712	9 407

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, la principale source de financement sont les capitaux levés lors de l'introduction en bourse sur Euronext en octobre 2013 à l'occasion de laquelle une augmentation de capital d'un produit net de 19 ,0 M€ a été réalisée en plus de trois émissions en numéraire nettement moins significatives constatées au cours du 1^{er} semestre de l'exercice pour un montant total d'environ 1 M€.

De nouveaux emprunts ont par ailleurs été souscrits pour près de 5,2 M€ relatifs à la fois au financement d'une partie des acquisitions de la période, des programmes d'innovation dans le domaine e la Sécurité (Prêts à taux zéro de Bpifrance Innovation) et à l'agencement des extensions de sites alors que dans le même temps, près de 2,5 M€ ont été remboursés. L'évolution de l'endettement au cours de l'exercice a conduit au paiement de 818 K€ de charge d'intérêt contre 484 K€ l'année précédente.

Le Groupe a par ailleurs consacré près de 141 K€ à du rachat d'actions propres dans le cadre d'un contrat de liquidité.

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

Au 31 mars 2014, à l'exception des 1 132 K€ de dépôts et garanties versés, le Groupe ne connaît aucune restriction à l'utilisation de ses capitaux.

10.5 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR

Depuis la clôture de l'exercice 2013/2014, la Société MND a conclu la mise en place d'une ligne de financement en fonds propres, qui portera sur un maximum de 2 500 000 actions (susceptibles d'être émises pendant une période totale de 36 mois avec une décote limitée à 5% par rapport au cours moyen pondéré de l'action au moment de l'émission).

Cet outil de financement permettra à MND de faire face à l'accélération de son développement international mais surtout à la montée en puissance du projet de mobilité urbaine par transport par câbles en lui procurant souplesse et garantie tout en préservant au mieux les intérêts de la Société et de l'ensemble des actionnaires du Groupe. La mise en œuvre de cette Equity Line sera soumise au visa préalable de l'AMF sur un prospectus.

Il est par ailleurs rappelé que le financement futur fde certains programmes de R&D tient compte de l'obtention future d'avances OSEO (se reporter au paragraphe 11.1 ci-après).

Concernant le risque de liquidité, se reporter au paragraphe 4.2.1 du présent document de référence.

11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

L'innovation est un des axes majeurs de développement et de différenciation du Groupe qui est détenteur de 19 brevets et de 27 marques. Chaque entité de production du Groupe dispose de son bureau d'études pour la conception des équipements commercialisés. Le Groupe a la volonté de renforcer une démarche structurée pour faire émerger des idées, les collecter et les sélectionner, en vérifier la faisabilité technique, en évaluer la rentabilité financière et les mettre en œuvre.

Le budget de R&D total (immobilisations et dépenses comptabilisées en charges) s'est établi à 500 K€ au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014 (hors variations de périmètre) contre environ 600 K€ au 31 mars 2013.

Le Groupe comptabilise en charges ses dépenses courantes de recherche et développement et porte en immobilisations incorporelles les coûts des développements majeurs, conformément aux règles comptables en vigueur (IAS 38). Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, l'augmentation des travaux de R&D portés en immobilisations incorporelles s'est élevée à 298 K€ (et à 658 K€ en incluant 206 K€ provenant des variations de périmètre) contre 474 K€ au 31 mars 2013).

Outre l'amélioration permanente de l'offre existante menée par chaque bureau d'études (comme la recherche de solutions permettant de limiter la consommation d'énergie concernant l'activité Enneigement, ou encore la diminution sonore sur les remontées mécaniques, trois principaux chantiers de R&D ont été menés au cours de l'exercice écoulé dont deux sont toujours en cours.

- **Projet « CABLINE » : conception d'un équipement de transport urbain à câbles**

Comme détaillé au paragraphe 6.4.1 du présent document de référence, un des projets prioritaires du Groupe est le développement d'un équipement de transport urbain par câbles à cabine circulant en hauteur, intégrant une technologie tiers sur laquelle le Groupe détient une licence exclusive mondiale, (précisée au paragraphe 11.2.2 ci-dessous).

Le projet Cabline a connu un développement significatif au cours des derniers mois avec la réalisation des étapes clés suivantes :

- la signature en juillet 2013 d'une licence exclusive d'exploitation mondiale (se reporter au paragraphe 11.2.2 du présent document de référence) de ce système révolutionnaire,
- La création de la société Cabline en charge de porter l'ensemble de l'activité « Mobilité urbaine » du Groupe MND
- La création de la marque commerciale du même nom et déclinaison marketing (plaquette, page web, ...)
- La participation à des salons dont le salon de la mobilité à Paris en Juin 2014
- La recherche de financements au projet (prêt à taux 0% Oséo, prime d'aménagement du territoire, ...)
- La structuration de l'équipe R&D avec le recrutement du responsable du BE
- La conclusion d'un partenariat en mai 2014 avec Vinci Construction France pour développer et installer ensemble un « test track » (prototype non ouvert au public) du système CABLINE sur le site d'Alpespace courant 2015 et d'un démonstrateur grandeur nature d'ici fin 2016. VINCI Construction France aura notamment en charge les missions relatives à la structure et le dimensionnement de l'ouvrage (piliers support, tension des câbles, construction de l'ouvrage béton) selon des conditions dont les termes sont en cours de discussion en vue d'être finalisés fin octobre 2014 au plus tard,
- L'élaboration des premiers programmes et planning de tests,

- La signature en juillet 2014, un protocole d'acquisition de la société ER2I MONTAGNE devant permettre de sécuriser le développement du « Cabline » grâce à l'arrivée de 3 ingénieurs spécialisés dans le transport à câble, bénéficiant d'une grande expérience, et
- Après l'annulation par la collectivité du premier appel d'offres pour la création du téléphérique urbain de Brest, MND a été retenu en juillet 2014 pour concourir au nouvel appel d'offres et a déposé le 1^{er} septembre 2014 son projet en partenariat avec Vinci Construction.

L'ensemble de ces éléments a conduit le Groupe à revoir le programme de tests devant conduire à l'homologation de la nouvelle technologie issue des brevets licenciés de CTEC (Creysse Technologies)

Par rapport à ce qui avait été envisagé au moment de l'introduction en bourse et annoncé dans le document de base établi alors, ce projet a connu une évolution sensible du fait de l'arrivée d'un partenaire industriel pour accompagner le projet. Alors que le projet d'ensemble représentait initialement une enveloppe budgétaire totale de 9 M€ incluant la conception directe d'un démonstrateur, après concertations entre les équipes du Groupe et celles des partenaires dont Vinci, il est apparu opportun de décomposer la phase de tests en deux étapes:

- **1ère étape dont le montant est estimé à 3 M€** : la réalisation d'un « test track », prototype non ouvert au public destiné à valider les données techniques issues des calculs. Devant être construit sur la zone d'Alpespace à côté du siège de MND sur un terrain mis à disposition par la collectivité, il a vocation à être détruit à l'issue de la phase de test ;
- **Seconde étape dont le montant est estimé à 3 M€** : La construction d'un démonstrateur, appareil destiné à être ouvert au public sur un site à déterminer avec Vinci, le partenaire du projet, pour une mise à disposition de la technologie au public fin 2016. Cet appareil qui doit conduire à l'homologation de la technologie sera vendu prix coûtant au futur 1^{er} client.

Cette décomposition en deux temps, conjuguée à la prise en charge par Vinci Construction de certaines missions relatives à la structure et au dimensionnement de l'ouvrage, ont conduit à une baisse du budget d'investissement total à supporter par le Groupe, pour le ramener de 9 M€ à 6 M€.

Les sources de financement du projet sont les suivantes :

- Concernant la 1ère étape : sur les 3M€ (dont 0,2 M€ déjà payés au 31 mars 2014 et correspond aux premières échéances de paiement de la licence), un tiers sera financé sur fonds propres à travers à la fois le programme d'Equity line et les fonds levés en juillet 2014 (se reporter au 10.1.2), un tiers par le biais d'un financement OSEO de type avance remboursable compte tenu du caractère particulièrement innovant du projet pour laquelle une demande a été déposée et un tiers à travers le crédit impôt recherche ;
- Concernant la seconde étape, les fonds à provenir du programme d'Equity line devront permettre le financement du besoin en fond de roulement généré par l'avancement du projet étant rappelé que ce démonstrateur a pour vocation à être vendu à terme. Il n'est pas exclu que le Groupe puisse en outre négocier lors de la vente de cet équipement une part de préfinancement plus ou moins significative.

Initialement prévue à l'horizon 2015, la mise sur le marché de cet équipement devrait intervenir au cours de l'exercice 2016/2017, ce décalage étant à la fois imputable à la priorité donnée aux travaux d'intégration des nouvelles filiales au cours de l'exercice écoulé et aux travaux de concertation menés avec le partenaire ayant conduit à revoir l'organisation de la conception du démonstrateur comme expliqué ci-dessus.

- **Développement d'une gamme de télésièges et télécabines à technologie débrayable**

Un programme de développement, portant sur un montant global de 2,5 M€ a été défini en vue d'enrichir l'offre de l'activité Remontées mécaniques de télésièges/télécabines à pinces débrayables d'ici 2015/2016 pour les télésièges et 2016/2017 pour les télécabines. Le montant de ce programme est moindre que prévu (3 à 4 M€ initialement) car il sera couplé au programme Cabline mais il a en revanche subi un décalage d'environ un an par rapport aux anticipations faites au moment de l'introduction en bourse et ce, compte tenu de la priorité donnée au cours de l'exercice écoulé aux travaux d'intégration au Groupe des filiales acquises.

Comme cela avait été annoncé à l'occasion de l'introduction en bourse, le démarrage des travaux est intervenu au cours de l'exercice écoulé avec un montant de 0,5 M€ (les dépenses de R&D activées en Allemagne sur l'exercice sont de 0,1 M€ et de 0,2 M€ en cumulé) déjà engagé au 31 mars 2014. En terme de financement, un dossier d'avance remboursable OSEO portant sur un montant de 850 K€ devrait être déposé en octobre prochain, le solde devant être financé sur fonds propres par le biais à la fois des fonds levés en juillet 2014 (se reporter au 10.1.2) et de l'Equity Line à venir.

- **Conception d'un nouveau filet pare-pierres compatible avec la nouvelle norme en vigueur**

Le Groupe a fait partie d'un projet de développement financé par l'Union Européenne à hauteur de 798 K€, « Absorbnet » qui portait sur un nouveau concept intégrant une nouvelle technologie de filet pare-pierres (pour les chutes de pierres particulièrement puissantes). Le Groupe, à travers sa filiale TAS, a été le principal coordinateur et contributeur du projet, à hauteur d'environ 450 K€, les frais engagés par le Groupe ayant été quasi totalement remboursés par des subventions européennes.

Ce projet a été achevé au cours de l'exercice écoulé et a permis une avancée significative dans le domaine des écrans pare-pierres.

Dans le cadre de la mise en place début 2008 de la norme européenne ETAG 27 (qui sera transposée au sein du règlement européen mais dont le chapitre sur les pare-pierres au sein du *règlement européen est encore non défini* qui s'imposera progressivement à tous les pare-pierres vendus en Europe, le Groupe a poursuivi au cours de l'exercice écoulé son plan de R&D sur 2 ans destiné à finaliser l'étude et l'industrialisation des process afin de satisfaire aux nouvelles exigences de cette norme. Objectif prioritaire du bureau d'études mécaniques à ce jour, ce projet bénéficie d'un financement accordé par OSEO au cours de l'exercice, à hauteur de 500 K€ sous forme de prêt à taux zéro, le solde devant être financé sur fonds propres, par le biais de l'equity line, étant précisé que les dépenses sont éligibles au crédit impôt recherche (CIR) à hauteur de 30% des coûts.

A fin mars 2014, le niveau d'engagement est de l'ordre de 300 K€(en cumulé à fin mars 2014), soit 200 K€ nets de CIR. Ce programme devrait être achevé à l'horizon 2016, conformément au plan initialement envisagé.

Il est précisé que les 206 K€ de frais de R&D immobilisés provenant des variations de périmètre sont imputables aux segments Enneigement et Remontées Mécaniques, ainsi qu'au segment Sécurité et Loisirs et portent sur des évolutions de produits existants et non sur des projets nouveaux.

11.2 PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le portefeuille de propriété intellectuelle du Groupe comprend à ce jour 19 brevets tous en propriété exclusive du Groupe, un contrat de licence d'exploitation de brevets et savoir-faire ainsi que de nombreuses marques et noms de domaines.

11.2.1 Brevets

Dans le cadre de sa politique d'innovation, le Groupe a déposé 19 brevets, détaillés ci-dessous.

- **Brevets SUFAG**

DENOMINATION	ORIGINE DEPOT	PROTECTION PAYS	DATE DE DEPOT	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DELIVRANCE	DATE ECHEANCE
Snow Cannon	Priorité Autrichienne A2110/2010 du 22.12.2010	Autriche	22/12/2010	A2110/2010		22/12/2030
		Internationale	22/12/2011	PCT/AT2011/000512		

- **Brevets LST Ropeway Systems**

DENOMINATION	ORIGINE DEPOT	PROTECTION PAYS	DATE DE DEPOT	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DELIVRANCE	DATE ECHEANCE
Sesselliftsitz (siège d'un télésiège)	Office de Brevets d'Allemagne	D	09/04/2013	20 2013 101 506.7		09/04/2033
		D	09/04/2013	20 2013 103 550.7		

- **Brevets MBS**

DENOMINATION	ORIGINE DEPOT	PROTECTION PAYS	DATE DE DEPOT	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DELIVRANCE	DATE ECHEANCE
Embase pour piquet et piquet comprenant une telle embase	Priorité Française 10/52913 du 16/04/2010	France	16/04/2010	10/52913	11/05/2012	16/04/2030

- **Brevet Prisme**

DENOMINATION	ORIGINE DEPOT	PROTECTION PAYS	DATE DE DEPOT	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DELIVRANCE	DATE ECHEANCE
Dispositif de sécurité pour parcours acrobatique		France	17/06/2010	FR 10/02566	06/07/2012	17/06/2030
Dispositif de liaison d'un câble à point d'ancrage fixé sur une paroi		France	20/11/2013	FR 13/61438		20/11/2033

- Brevets TAS

DENOMINATION	ORIGINE DEPOT	PROTECTION PAYS	DATE DE DEPOT	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DELIVRANCE	DATE ECHEANCE
<u>Dispositif de déclenchement d'une avalanche</u>	Priorité Française FR97.08246 du 26/06/1997	Autriche	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	22/06/2018
		Suisse	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	
		Allemagne	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	
		Espagne	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	
		France	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	
		Italie	22/06/1998	98.924520.4	05/09/2001	
		Etats Unis d'Amérique	22/06/1998	09/446 240	23/04/2002	
		Canada	22/06/1998	2 292 812	12/09/2006	
		Japon	22/06/1998	11-505400	18/05/2007	
		Chili	22/06/1998	1499-1998	24/03/2009	
<u>Daisy bell</u>	Priorité Française FR07/08734 du 14/12/2007	France	14/12/2007	07/08734	28/06/2013	14/12/2027
		Europe	09/12/2008	08865406.6		09/12/2028
		Etats Unis d'Amérique	09/12/2008	12/747 045	30/04/2013	
		Canada	09/12/2008	2 707 034		
		Russie	09/12/2008	2010 128249		
<u>Dispositif de déclenchement d'avalanche</u>	Priorité Française FR06/01648 du 24/02/2006	France	24/02/2006	06/01648	09/05/2008	24/02/2026
		Etats Unis d'Amérique	21/02/2007	12/280 598	01/01/2013	21/02/2027
		Autriche	21/02/2007	07731022.5	31/03/2010	
		France	21/02/2007	07731022.5	31/03/2010	
		Espagne	21/02/2007	07731022.5	31/03/2010	
		Italie	21/02/2007	07731022.5	31/03/2010	
		Suisse	21/02/2007	07731022.5	31/03/2010	

<u>Dispositif de support pour une barrière de protection</u>		France	21/01/2009	09/00260	25/02/2011	21/01/2029
<u>Ecran pare-pierres</u>	"Priorité Française FR09/05711 du 27/11/2011	France	27/11/2009	09/05711	20/01/2012	27/11/2029
		Chine	25/11/2010	20108006253 0.9		25/11/2030
		Europe	25/11/2010	10801602,3		25/11/2030
		Taiwan	26/11/2010	099140927		26/11/2030
<u>Gazflex</u>	"Priorité Française FR09/58828 du 10/12/2009	France	10/12/2009	09/58828	09/12/2011	10/12/2029
		Chili	30/11/2010	2012-01530		30/11/2030
		Etats Unis d'Amérique	30/11/2010	13/515 147		
		Europe	30/11/2010	10801614.8		
		Russie	30/11/2010	2012 127733		
<u>O'Bellx</u>	Priorité Française FR10/52682 du 09/04/2010	France	09/04/2010	10/52682	11/05/2012	07/04/2031
		Canada	07/04/2011	2 793 162		
		Chili	07/04/2011	2789-2012		
		Etats Unis d'Amérique	07/04/2011	13/640 224		
		Europe	07/04/2011	11717706.3		
		Japon	07/04/2011	2013-503162		
		Kazakhstan	07/04/2011	2012/1651.1		
Russie	07/04/2011	2012 147051				
<u>Poteau support pour une barrière de protection</u>		France	21/01/2009	09/00259	28/06/2013	21/01/2029
<u>Module pour barrière de protection</u>		France	01/09/2009	09/04145	23/09/2011	01/09/2029
<u>Procédé de déclenchement artificiel d'une avalanche</u>	Priorité Française FR 97.14366 du 17/11/1997	Fraction française	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	16/11/2018
		Autriche	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	
		Suisse	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	
		Allemagne	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	
		Espagne	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	
		Italie	16/11/1998	98.955667.5	12/03/2003	
		Canada	16/11/1998	2 310 113	14/11/2006	
		Japon	16/11/1998	2000-521358	05/09/2008	
		Norvège	16/11/1998	20002393	07/03/2005	
		Etats Unis d'Amérique	16/11/1998	09/554 218	04/12/2001	
Turquie	16/11/1998	2000/01359	21/08/2001			
<u>Crochet autonome de dépose reprise par hélicoptère</u>		France	13/06/2013	13/55488		13/06/2033
<u>Système de dissipation d'énergie par déformation élastique</u>		France	01/07/2013	13/56378		01/07/2033
<u>Système et procédé de déclenchement préventif d'avalanches</u>		France	09/09/2013	13/58629		09/09/2033
<u>Cage de soutènement et d'élargissement de la piste démontable</u>		France	20/02/2014	14/51359		20/02/2034

Note : Les dates de délivrance ne sont renseignées que pour les brevets délivrés. Pour les demandes en cours d'examen devant les offices, la délivrance n'est pas encore intervenue et ces dates ne sont pas connues. La durée entre le dépôt et la délivrance d'un brevet est très variable et dépend de la charge de travail des offices et le déroulement de la procédure concernant la demande considérée. Cette durée est au minimum de 2 ans, en moyenne de 3 à 4 ans et en général inférieure à 7 ans suivant les cas et les offices considérés. La date d'échéance est calculée généralement à compter de la date de dépôt.

11.2.2 Contrats de licence et accords

Le Groupe bénéficie de deux contrats de licence :

- une licence d'exploitation de brevets et de savoir-faire. Dans le cadre de l'élargissement de ses activités au transport urbain de personnes à câbles en milieu urbain, le Groupe a signé un accord d'exploitation mondiale exclusive portant sur un ensemble de brevets et de savoir-faire. Les principaux termes de cet accord sont décrits au chapitre 22 ;
- une licence d'exploitation de marque correspondant à la marque Menta® (paravalanches à filets souples).

Le Groupe n'a en revanche concédé aucun contrat de licence sur ses brevets.

11.2.3 Marques

Le Groupe est propriétaire de 27 marques dont certaines sont des marques fortes, reconnues des professionnels. Il détient les marques des équipements conçus par ses filiales spécialisées ainsi que les marques des noms de sociétés du Groupe. L'état du portefeuille de marques du Groupe à la date du présent Document de référence est présenté dans les tableaux ci-dessous.

• La marque MND

Marque MND				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
3 031 603	Argentine	17/09/2010	2 466 512	30/09/2011
3 031 606	Argentine	17/09/2010	2 466 513	30/09/2011
3 031 607	Argentine	17/09/2010	2 466 514	30/09/2011
9 24 368	Chili	12/10/2010	929 191	26/08/2011
9 24 369	Chili	13/10/2010	921 437	15/06/2011
009 182 114	Union européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovaquie	17/06/2010	En cours	En cours
10 3 7 22 224	France	17/03/2010	10 3 7 22 224	17/03/2010
85/126 885	Etats - Unis	10/09/2010	4 037 424	11/10/2011
1 050 506	International : Suisse	06/08/2010	1 050 506	06/08/2010
13 3 998 076	France	15/04/2013	En cours	En cours

Marque MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
56249/2010	Suisse	17/06/2010	608 891	06/12/2010
10 3 722 235	France	17/03/2010	10 3 722 235	17/03/2010

- **Les marques du pôle Sécurité - Loisirs**

- Segment de la prévention des risques naturels en zones montagneuses

Marque DAISYBELL

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
1 438 553	Canada	19/05/2009	782 299	12/11/2010
008 211 856	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	10/04/2009	008 211 856	26/10/2009
08 3 615 378	France	03/12/2008	08 3 615 378	03/12/2008
77/740 044	Etats Unis d'Amérique	19/05/2009	3 849 346	21/09/2010
1 003 253	International : Suisse, Russie, Chine, Géorgie, Japon, Kazakhstan, Turquie	10/04/2009	1 003 253	10/04/2009

Marque GAZEX

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
22 516	Andorre	22/12/2005	22 516	22/12/2005
663 162	Canada	27/07/1990	399 118	12/06/1992
767/1990.1	Suisse	29/01/1990	377 702	29/01/1990
158 072	Chili	01/08/1990	912 929	13/03/2011
1 407 235	Inde	19/12/2005	1 407 235	19/12/2005
H02-083317	Japon	20/07/1990	2 505 563	26/02/1993
740 406	Nouvelle-Zélande	14/12/2005	740 406	14/12/2005
74082628	Etats Unis d'Amérique	27/07/1990	1 694 071	16/06/1992
557 305	International : Autriche, Allemagne, Espagne, France, Grèce, Islande, Italie, Russie, Suède, Slovénie, Turquie	29/07/1990	557 305	29/07/1990
012 623 691	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France (Polynésie Française), Royaume-Uni, Grèce, Croatie, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	21/02/2014	En cours	En cours
3310813	Argentine	24/02/2014	En cours	En cours

Marque GAZFLEX

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
1 494 613	Canada	03/09/2010	810 665	31/10/2011
009 180 696	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	16/06/2010	009 180 696	30/11/2010
10 3 721 798	France	16/03/2010	10 3 721 798	16/03/2010
85 122 651	Etats Unis d'Amérique	03/09/2010	4 027 927	20/09/2011
1 053 856	International : Suisse, Russie	05/08/2010	1 053 856	05/08/2010

Marque MASSARO

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
02 3 195 324	France	21/11/2002	02 3 195 324	21/11/2002

Marque MEÏO

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
02 3 195 322	France	21/11/2002	02 3 195 322	21/11/2002

Marque MENTA

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
02 3 195 321	France	21/11/2002	02 3 195 321	21/11/2002

Marque MODULO

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
14 4 071 111	France	24/02/2014	14 4 071 111	24/02/2014

Marque MUSTANG

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
02 3 195 319	France	21/11/2002	02 3 195 319	21/11/2002

Marque O'BELLX

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
1 495 415	Canada	10/09/2010	809 379	18/10/2011
009 296 641	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	05/08/2010	009 296 641	24/12/2010
10 3 725 787	France	30/03/2010	10 3 725 787	30/03/2010
85 126 910	Etats Unis d'Amérique	10/09/2010	4 027 935	20/09/2011
1 053 857	International : Suisse, Russie	05/08/2010	1 053 857	05/08/2010
1 096 645	Chili	27/02/2014	En cours	En cours
2 691 312	Inde	04/03/2014	En cours	En cours

Marque TAS

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
14 4 071 121	France	24/02/2014	En cours	En cours

Marque WOODIE

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
009 025 867	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	14/04/2010	009 025 867	31/10/2010

➤ Segment des matériels de sécurité et aménagement de domaines skiables et sites de compétition et de loisirs

Marque D.J.C

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
0 672 901	Canada	21/12/1990	399 168	12/06/1992
1 633 469	France	12/12/1990	1 633 469	12/12/1990
H09-022440	Japon	05/03/1997	4 202 453	23/10/1998
3033061 3033062 3033063	Argentine	23/09/2010	2467783 2467784 2467785	06/10/2011
009 180 878	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	16/06/2010	009 180 878	27/01/2011
10 3 723 885	France	23/03/2010	10 3 723 885	23/03/2010
1 050 464	International : Suisse	06/08/2010	1 050 464	06/08/2010

Marque DALLOZ MONTAGNE

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
56248/2010	Suisse	17/06/2010	608 890	06/12/2010
10 3 723 888	France	23/03/2010	10 3 723 888	23/03/2010

Marque MBS ADIC

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
05 3 397 504	France	14/12/2005	05 3 397 504	14/12/2005
896 095	International : Autriche, Suisse, Espagne, Italie	29/05/2006	896 095	29/05/2006

Marque SECOMATE

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
13 3 982 859	France	14/02/2013	En cours	En cours
59493/2013	Suisse	02/08/2013	654 225	04/02/2014
012 038 527	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Croatie, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	02/08/2013	En cours	En cours

- Marques de TECHFUN

Marque TECHFUN

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
13 4 052 448	France	05/12/2013	13 4 052 448	05/12/2013
012 795 522	Union Européenne	15/04/2014	En cours	En cours

- **Les marques du pôle Enneigement - Remontées mécaniques**

- Marques de SUFAG et Areco

Marque ARECO SNOWSYSTEM				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
004 892 329	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	06/02/2006	4892329	05/03/2007

Marque ARECO-SUFAG SUPERSNOW				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
004 433 876	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	11/05/2005	004 433 876	30/06/2006

Marque GEMINI				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
009 093 642	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	27/04/2010	009 093 642	26/10/2010
1 095 065	International : Suisse, Norvège	26/05/2011	1 095 065	26/05/2011
6450/2009	Autriche	30/10/2009	255 644	08/03/2010
6532/2010	Autriche	02/12/2010	261 136	25/02/2011

Marque Image				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
2253/2008	Autriche	27/03/2008	245 146	25/05/2008

Marque PEAK				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
1 108 104	International : Biélorussie (Limitation produits/services), Suisse (Limitation produits/services), Union Européenne (Limitation produits/services) (Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie), Japon (Limitation produits/services), Serbie (Limitation produits/services), Russie (Refus provisoire) <i>Note : Retrait des seuls « véhicules terrestres » en classe 12 concernant la Biélorussie, la Suisse, l'Union européenne, le Japon, la Serbie, la Russie. Cette marque ayant fait l'objet d'une prise en gestion par le Cabinet de conseil en propriété intellectuelle de MND en juin 2013, celui-ci dernier ignore les raisons de cette limitation.</i>	31/08/2011	1 108 104	31/08/2011
1996/2011	Autriche	15/04/2011	262 738	20/06/2011

Marque SICHER SCHNEESICHER. SNOW FOR SURE				
N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
5452/2008	Autriche	14/08/2008	247 212	26/09/2008
2254/2008	Autriche	27/03/2008	dépôt en cours	dépôt en cours

Marque SNOWSTAR

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
13 4 002 801	France	03/05/2013	13 4 002 801	03/05/2013
012 633 053	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France (Polynésie Française), Royaume-Uni, Grèce, Croatie, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	25/02/2014	En cours	En cours

Marque SUFAG

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
003 837 821	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	17/05/2004	003 837 821	30/09/2005
505 718	International : Biélorussie, Suisse (Limitation produits/services), République Tchèque, Allemagne, Espagne (Refus total), France, Italie, Roumanie, Serbie, Russie, Slovénie, Slovaquie	09/09/1986	505 718	09/09/1986
1034/86	Autriche	02/04/1986	113 834	09/09/1986

- Marques de LST

Marque LST

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
13 4 052 440	France	05/12/2013	13 4 052 440	05/12/2013
012 795 746	Union Européenne : Autriche, Bulgarie, Bénélux, Chypre, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Estonie, Espagne, Finlande, France (Polynésie Française), Royaume-Uni, Grèce, Croatie, Hongrie, Irlande, Italie, Lituanie, Lettonie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Suède, Slovénie, Slovaquie	15/04/2014	En cours	En cours

- Marques de CABLINE

Marque CABLINE

N° DEPOT	PAYS COUVERTS	DATE DE DEPÔT	N° D'ENREGISTREMENT	DATE D'ENREGISTREMENT
13 4 039 263	France	11/10/2013	13 4 039 263	11/10/2013

11.2.4 Autres éléments de propriété intellectuelle

Le Groupe est actuellement propriétaire des noms de domaines suivants :

Noms de domaines	Date de création	Date d'expiration
dustkiller.fr	2012-09-18	2013-09-18
dustkiller.com	2012-09-18	2013-09-18
djc-dalloz.com	2009-12-27	2013-09-23
compac.bz.it	2012-11-28	2013-11-28
mnd-group.at	2012-01-04	2014-01-03
mnd-group.us	2012-01-04	2014-01-03
mndgroup.us	2012-01-04	2014-01-03
mnd-group.fr	2012-01-04	2014-01-04
mndgroup.fr	2012-01-04	2014-01-04
mnd-group.org	2012-01-04	2014-01-04
tas.fr	2012-01-10	2014-01-10
mbs-france.com	2001-01-17	2014-01-17
mnd-group.ch	2012-01-04	2014-01-31
mnd-group.eu	2012-01-04	2014-01-31
mndengineering.com	2008-02-12	2014-02-12
mnd-engineering.com	2008-02-12	2014-02-12
mbs.fr	2013-02-21	2014-02-21
groupemnd.us	2010-03-07	2014-03-06
groupemnd.fr	2010-03-07	2014-03-07
groupemnd.eu	2010-03-07	2014-03-31
secomate.fr	2013-04-04	2014-04-04
mnd-group.ro	2013-04-17	2014-04-17
snowstar.fr	2012-05-24	2014-05-24
schippers-sa.com	2008-06-14	2014-07-12
snowstar.it	2012-07-12	2014-07-12
daisybell.fr	2009-07-15	2014-07-15
gazex.fr	2009-07-15	2014-07-15
montagnesecours.com	2005-08-30	2015-08-30
montagneetneigedevveloppement.com	2005-08-30	2015-08-30
technologiealpinedesecurite.com	2005-08-30	2015-08-30
mbs-adic.com	2005-08-30	2015-08-30
groupemnd.com	2005-09-11	2015-09-11
tas-fr.com	2005-10-26	2015-10-26
tech-fun.com	2013-05-23	2018-05-23
agirpourunemontagneplusure.com	2009-07-15	2021-07-15
racing-attitude.com	2009-12-27	2021-08-29
group-mnd.com	2011-08-31	2021-08-31
mnd-group.com	2011-12-23	2021-12-23
lst-ropeways.com	2012-03-23	2022-03-23
lst-ropeway.com	2012-03-30	2022-03-30

Le renouvellement de ces noms de domaines est automatique.

12 TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE

Communiqué du 30 juillet 2014 relatif au chiffre d'affaires et carnet de commandes au 30 juin 2014 (1^{er} trimestre 2014/2015)

Préambule : Avant sa cotation en Bourse en octobre 2013, MND n'effectuait qu'un suivi semestriel de son chiffre d'affaires, du fait d'une activité connaissant des phases de production et d'installation très dépendantes de la saison hivernale. Les productions sont lancées au printemps pour des installations du matériel à compter de l'automne. Le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre (et par voie de conséquence, également celui du 1^{er} trimestre) est donc structurellement peu significatif de la tendance d'activité pour l'ensemble de l'exercice.

Par ailleurs, concernant les nombreuses croissances externes réalisées au cours des premiers mois de l'exercice 2013/2014, MND n'est pas en mesure de fournir un chiffre d'affaires trimestriel pro forma au 30 juin 2013, ni de carnet de commandes, compte tenu du reporting comptable qui existait alors dans les sociétés acquises.

Pour ces raisons, le Groupe est dans l'incapacité de produire un comparable statutaire et pro forma au titre du 1^{er} trimestre 2014/2015. En revanche, ces comparables seront disponibles pour la publication du chiffre d'affaires semestriel 2014/2015 ainsi que pour les échéances suivantes.

Sur le 1^{er} trimestre de son exercice 2014/2015 (données du 1^{er} avril au 30 juin non auditées), le Groupe MND réalise un chiffre d'affaires consolidé de 5,0 M€ avec une contribution respective du pôle Enneigement & Remontées mécaniques à hauteur de 3,1 M€ et du pôle Sécurité & Loisirs à hauteur de 1,9 M€.

Au 30 juin 2014 (3 mois), le carnet de commandes s'établit à 15,9 M€ dont près de 82% réalisés par le pôle Enneigement & Remontées mécaniques.

MND estime qu'il récoltera dès l'exercice en cours les premiers fruits des investissements réalisés en 2013/2014 et des leviers d'économies mis en place grâce à la spécialisation des sites industriels, à une politique d'achats centralisés, aux actions d'optimisation de la R&D et à l'implémentation d'un système d'information et de gestion unifié pour bénéficier à l'avenir d'outils de pilotage plus performants.

Communiqué du 31 juillet 2014

Près de 10 M€ de nouveaux contrats signés en juillet 2014.

La dynamique commerciale constatée au 1^{er} trimestre (1^{er} avril -30 juin) se poursuit. Ainsi, après avoir annoncé un chiffre d'affaires facturé de 5 M€ et un carnet de commandes au 30 juin de 15,9 M€, le Groupe MND a signé durant le mois de juillet plusieurs affaires importantes représentant un montant cumulé de près de 10 M€.

Dans le domaine des remontées mécaniques, LST vient de remporter la fourniture d'un télésiège fixe (hors installation) pour une station de ski située en Turquie pour un montant de 1,25 M€.

Dans le domaine des systèmes de déclenchement préventif à distance d'avalanches, le groupe vient également de remporter un contrat d'un montant de 1,3 M€ pour l'installation de 13 systèmes TAS Obell'x

Dans le domaine de la sécurité des pistes, MBS vient de signer un contrat exclusif de 3 ans avec le Groupe Maulin Montagnes Participation pour la fourniture aux stations qu'il gère de tout leur matériel de sécurité pour les pistes. Et le Groupe vient de conclure plusieurs affaires avec les stations de Gerardmer, Valmenier et Font Romeu (station du groupe Altiservice, filiale de GDF Suez).

Dans le domaine de l'enneigement, la qualité des matériels et la renommée internationale de la marque SUFAG ont permis de conclure la vente de 65 enneigeurs basse pression pour des clients autrichiens. Ces contrats totalisent un montant de 1,4 M€.

Capacités financières en ligne avec le plan de marche du Groupe - Trésorerie de 5,3 M€ et capitaux propres de 17,9 M€.

Le Groupe rappelle qu'au 31 mars 2014 l'endettement brut est de 29,9 M€ mais qu'il dispose d'une trésorerie de 5,3 M€ et 17,9 M€ de capitaux propres. Auxquels sont venus s'ajouter 2,5 M€ issus du placement privé réalisé début juillet.

Enfin, le Groupe rappelle qu'il vient de conclure avec Kepler Cheuvreux la mise en place d'une ligne de financement en fonds propres qui pourrait représenter plus de 10 M€ si elle était utilisée en totalité, au cours actuel.

Structuration du pôle Remontées Mécaniques pour accroître l'efficacité de l'organisation et accélérer le développement.

Au même titre que le Groupe a réorganisé avec succès son pôle enneigement, il met en place une nouvelle organisation pour optimiser ses moyens industriels en regroupant les activités LST et Cabline dans un pôle Remontées Mécaniques. Cette structuration de l'organisation va s'accompagner de l'arrivée de 3 collaborateurs avec l'intégration de la société ER2I Montagne, société implantée à Montméliant dont la compétence est reconnue au niveau international dans le domaine de l'ingénierie de la construction en milieu montagnard, particulièrement en matière de transport par câbles.

ER2I Montagne est une société fortement rentable qui a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 1,45 M€ pour un résultat net de 215 K€. Au 31.12.2013, ER2I Montagne dispose d'une situation financière très solide avec 446 K€ de capitaux propres et une trésorerie nette positive de 745 K€.

A ce titre, Ludovic Bibolet actuel dirigeant de ER2I Montagne va rejoindre le groupe MND en qualité de Directeur Général Adjoint, en charge de la partie technique du pôle Remontées Mécaniques. Avec l'intégration de ces compétences, MND pourra désormais adresser les transports à câbles spéciaux (funiculaires, téléphériques, appareils de transports de matériaux notamment pour les mines et carrières). Sa nouvelle gamme couvre ainsi tous les types de marchés dans le domaine des transports à câbles avec une offre Montagne, Tourisme, appareils spéciaux et transports Urbains.

L'ensemble de ces deux opérations (Equity line et ER2I) sera décrit dans un prospectus qui sera soumis à un visa AMF dans les semaines qui viennent.

12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DU GROUPE

A l'occasion de son introduction en bourse, la Société avait affiché les objectifs de franchir le cap des 150 M€ de chiffre d'affaires et de porter le taux de rentabilité opérationnelle supérieure à 10% à l'horizon mars 2016.

Compte-tenu de l'exercice de transition qui vient de s'achever et du délai de mise en œuvre des économies d'échelle devant résulter des restructurations entreprises, le Groupe considère comme caducs les objectifs rappelés ci-dessus.

13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

Le Groupe n'entend pas faire de prévision ou estimation de bénéfice.

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

14.1 INFORMATIONS GENERALES RELATIVES AUX FONDATEURS, DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

L'assemblée générale mixte du 15 mai 2013 a modifié la forme sociale de la Société de société par actions simplifiée en une société anonyme à conseil d'administration. La Société est désormais régie par des règles de gouvernance classiques prévues aux articles L.225-17 à L.225-56 et L225-94 et suivants du code de commerce.

14.1.1 Conseil d'administration

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

Nom	Mandat	Principale fonction dans la Société	Principale fonction hors de la Société	Date de 1ère nomination	Date de fin de mandat
Xavier GALLOT-LAVALLEE	Président	Directeur général	Néant	15/05/2013 et 21/06/2013 ***	Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019
Roland DIDIER	Administrateur	Directeur général délégué *	Néant	15/05/2013 et 21/06/2013***	Idem
Ernesto BASSETTI	Administrateur	En charge du suivi des filiales de distribution	Néant	15 mai 2013	Idem
Sergio LIMA	Administrateur	En charge de la cellule export et du réseau des distributeurs**	Néant	15 mai 2013	Idem
Christine FENOUIL	Administrateur	Néant	Dirigeant associé de la société IDARED	12 sept. 2013	Idem

* M. Roland DIDIER est en particulier en charge de l'activité Sécurité, Enneigement de culture, de la partie commerciale France et de certains services supports du Groupe.

** Hors filiales de distribution.

*** La date du 15 mai 2013 correspond à la date de nomination en tant qu'administrateur et celle du 21 juin 2013 correspond à la date de nomination en tant que PDG pour M. Xavier GALLOT-LAVALLEE et directeur général délégué pour M. Roland DIDIER.

Les administrateurs ont tous pour adresse professionnelle le siège social de la Société, à l'exception de Madame Christine FENOUIL qui a pour adresse : IDARED – 57 chemin du Vieux Chêne – 38240 Meylan.

L'expérience professionnelle de chaque membre du conseil d'administration figure au paragraphe 6.6 du présent Document de référence, à l'exception de celle de Madame FENOUIL (considérée comme administrateur indépendant au regard des critères définis par le code Middenext) qui est la suivante :



Christine FENOUIL, 50 ans, administratrice indépendant

Depuis 2006, Christine est gérante du cabinet de conseil IDARED, spécialisé en innovation et transmission de compétences. Ayant démarré sa carrière comme ingénieur de recherche chez Saint-Gobain recherche, Christine a ensuite occupé des fonctions de directeur de projets et de consultant en Recherche et Développement pour différentes entreprises dans les domaines des polymères, électroménager grand public, plasturgie, métallurgie, contrôle process.

Christine est diplômée de l'Ecole Polytechnique et titulaire d'un doctorat en Science des matériaux de l'Université Pierre et Marie Curie.

Autres mandats exercés par les administrateurs (en dehors du Groupe)

Les mandats détenus hors du Groupe par les administrateurs actuels sont résumés ci-après étant précisé qu'aucun n'est exercé dans une société cotée.

Nom de l'administrateur	Autres mandats en cours	
	Société	Nature du mandat
Xavier GALLOT-LAVALLEE	MONTAGNE ET VALLEE SAS SCI Immo Brescia SCI Immo SHDL JLS SCI Cluster Montagne (association) Chambre de Commerce et d'Industrie Territoriale de Savoie Chambre de Commerce et d'Industrie Régionale - Rhône-Alpes Réseau Entreprendre Savoie	Président Administrateur Co-Gérant Co-Gérant Président Elu consulaire Elu consulaire Vice-Président
Roland DIDIER	MONTAGNE ET VALLEE SAS SCI Immo SHDL	Directeur Général Co-Gérant
Ernesto BASSETTI	MONTAGNE ET VALLEE SAS ObNeve Sas Immo MND Italia Srl	Fondé de pouvoir Administrateur délégué Administrateur délégué
Sergio LIMA	GespiSwiss SA Snowstar GmbH Snowstar SA Vialeonardo davinci srl Gesco srl Lifiholding SA Mmc energie saga SARL	Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur
Christine FENOUIL	IDARED sarl	Gérante

Autres mandats exercés par les administrateurs au cours des cinq dernières années mais devenus caducs (en dehors du Groupe)

Nom de l'administrateur	Mandats exercés au cours des cinq derniers exercices et devenus caducs à ce jour	
	Société	Nature du mandat
Xavier GALLOT-LAVALLEE	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>
Roland DIDIER - A titre personnel - En tant que représentant permanent	CDA Ski Diffusion CDA-DS (Domaines Skiabiles) Société des Téléphériques de la Grande Motte Courmayeur Mont-Blanc Funivie SpA Courmayeur Impianti Di Risalita SpA 9 sociétés d'exploitation de domaines skiabiles 3 sociétés d'exploitation de domaines skiabiles	Président Directeur général Président du Conseil de surveillance Administrateur Administrateur Représentant permanent de CDA-DS au Conseil d'administration Représentant permanent de CDA-DS au Comité de surveillance
Ernesto BASSETTI	Obiettivo Neve Srl Obiettivo Neve SAS / Obneve Gamesystem Italia Srl	Administrateur délégué Administrateur unique Administrateur délégué
Sergio LIMA	Snowstar SpA Snowstar GmbH Snowstar SA Gespi SpA Windstar Srl Snowork Srl	Directeur général Directeur général Directeur général Directeur général Directeur général Directeur général
Christine FENOUIL	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>

14.1.2 Direction Générale

A la date du présent Document de référence, le conseil d'administration a opté pour la non dissociation des fonctions de président et de directeur général et a également nommé un directeur général délégué. La direction générale de la Société est assurée par les personnes suivantes :

- Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE, en qualité de président-directeur général, et
- Monsieur Roland DIDIER, en qualité de directeur général délégué.

14.1.3 Déclaration concernant les organes d'administration et la direction générale

A la connaissance de la Société :

- Il n'existe aucun lien familial entre les administrateurs de la Société ;
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années au moins ou d'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années au moins ;
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a fait l'objet d'une incrimination ou sanction publique officielle prononcée par les autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) au cours des cinq dernières années au moins ; et
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

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

Un conflit d'intérêt potentiel concerne les locaux loués par des sociétés du Groupe à Montagne et Vallée ainsi qu'aux SCI IMMO MND et JLS, et à la société IMMO MND Italia SRL, détenues par certains dirigeants et mandataires sociaux de la Société.

Les taux de détention directs et indirects sont les suivants :

- SCI IMMO MND : M. Xavier GALLOT-LAVALLEE 1%, MONTAGNE ET VALLEE 99%,
- SCI JLS : MONTAGNE ET VALLEE 50%,
- IMMO MND ITALIA : MONTAGNE et VALLEE 100%.

La Société a demandé un avis d'expert immobilier sur la valeur locative des locaux loués par ces sociétés à des sociétés du Groupe (qui a été réalisé en mai 2013) et en a conclu que les loyers pratiqués sont en conformité avec un prix de marché. Se reporter également au paragraphe 19.1.2.4.

A la connaissance de la Société, et à l'exclusion de ce qui précède, il n'existe à la date du présent Document de référence aucun autre élément susceptible de générer un conflit d'intérêt potentiel entre les devoirs des mandataires sociaux et leurs intérêts, ni aucune restriction acceptée par les mandataires sociaux concernant la cession de leur participation dans le capital social, sous réserve des stipulations du Pacte insérées au paragraphe 18.4 ci-après.

Se reporter au chapitre 19.1.1 du présent Document de référence où sont décrites les conventions existant à ce jour entre la Société et l'un de ses dirigeants et/ou l'un de ses actionnaires.

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. Les tableaux n°1, n°2, n°3 et n°11 de la « Recommandation AMF relative à l'information à donner dans les prospectus sur la rémunération des mandataires sociaux » sont présentés ci-dessous⁸.

La gouvernance du Groupe a été modifiée au cours de l'exercice écoulé. En effet, suite à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration le 15 mai 2013 en vue de son introduction en bourse et de décision des conseils d'administration en date du 15 mai 2013 et du 21 juin 2013, la direction générale de la Société est composée de Messieurs Xavier GALLOT-LAVALLEE en tant que président-directeur général et Roland DIDIER en tant directeur général délégué. Jusqu'à cette date, la Société alors sous forme de société anonyme simplifiée (SAS) avait pour seul mandataire social dirigeant, la société MONTAGNE ET VALLEE représentée par son président Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE.

Tableau n°1

Tableau de synthèse des rémunérations et des BSPCE attribués à chaque dirigeant mandataire social		
Noms	Exercice clos le 31 mars 2014	Exercice clos le 31 mars 2013
MONTAGNE ET VALLEE - Président de la SAS (jusqu'au 15.05.2013) représentée par Xavier GALLOT-LAVALLEE		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)		474 000 €
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice		- €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	NA	- €
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice		- €
TOTAL		474 000 €
Xavier GALLOT-LAVALLEE - Président-Directeur général depuis le 15 mai 2013		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	375 920 €	NA
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	375 920 €	
Roland DIDIER - Directeur général délégué depuis le 15 mai 2013		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	289 791 €	NA
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	289 791 €	
TOTAL (1)	665 711 €	474 000 €

(1) Montants non directement comparables compte tenu du changement de mode de gouvernance entre les deux exercices suite à la transformation de SAS en SA.

⁸ Les autres tableaux de la Recommandation AMF ne sont pas applicables, la Société n'ayant émis ni stock-options, ni actions de performance.

Tableau n°2

Depuis la transformation de la Société en société anonyme rappelée ci-dessus, la structure de rémunération perçue par les deux mandataires sociaux dirigeants est la suivante :

- Au titre de leur mandat social, et conformément à une décision du conseil d'administration en date du 15 mai 2013, MM. GALLOT-LAVALLEE et DIDIER ont perçu une indemnité de respectivement 500 € et 1 500 € brut mensuels ;
- Au titre de leurs fonctions opérationnelles, leur rémunération est refacturée à la Société par le biais de la convention d'animation décrite au paragraphe 19.1.1.1 du présent Document de référence, sur la base des frais réels (rémunérations et charges sociales) majorés d'une marge de fonctionnement de 10% étant précisé que la société MONTAGNE ET VALLEE verse à M. Xavier GALLOT-LAVALLEE une rémunération annuelle fixe brute de 222 K€ et de 167 K€ à M. Roland DIDIER et que chacun d'entre eux bénéficie d'une voiture de fonction.

Récapitulatif des rémunérations attribuées à chaque mandataire social				
Noms	Exercice clos le 31 mars 2014		Exercice clos le 31 mars 2013	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
MONTAGNE ET VALLEE - Président de la SAS (jusqu'au 15.05.2013)				
représentée par Xavier GALLOT-LAVALLEE				
Rémunération fixe annuelle	- €	- €	474 000 € (1)	474 000 €
Rémunération variable annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération variable pluri-annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération exceptionnelle	- €	- €	- €	- €
Jetons de présence	- €	- €	- €	- €
Avantage en nature	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	474 000 € (1)	474 000 €
Xavier GALLOT-LAVALLEE - Président-directeur général (2) à compter de la transformation en SA le 15 05 2013				
Rémunération fixe annuelle	366 600 €	366 600 €		
<i>Dont indemnités de mandats sociaux</i>	5 250 €	5 250 €		
<i>Dont prestations opérationnelles (refacturées par Montagne et Vallée) (3)</i>	361 350 €	361 350 €		
Rémunération variable annuelle	- €	- €		
Rémunération variable pluri-annuelle	- €	- €		
Rémunération exceptionnelle	- €	- €		
Jetons de présence	- €	- €		
Avantage en nature (4)	9 320 €	9 320 €		
TOTAL	375 920 €	375 920 €	- €	- €
Roland DIDIER - Directeur général délégué (2) à compter de la transformation en SA le 15 05 2013				
Rémunération fixe annuelle	283 050 €	283 050 €		
<i>Dont indemnités de mandats sociaux</i>	15 750 €	15 750 €		
<i>Dont prestations opérationnelles (refacturées par Montagne et Vallée) (3)</i>	267 300 €	267 300 €		
Rémunération variable annuelle	- €	- €		
Rémunération variable pluri-annuelle	- €	- €		
Rémunération exceptionnelle (5)	- €	30 923 €		
Jetons de présence	- €	- €		
Avantage en nature (4)	6 741 €	6 741 €		
TOTAL	289 791 €	320 714 €	- €	- €
TOTAL DIRIGEANTS	665 711 €	696 634 €	- €	- €

(1) Montant fixe de management fees supportés par le Groupe au titre de la convention d'animation signée le 1er avril 2012 existant entre Montagne et Vallée et chacun des filiales du Groupe par laquelle Montagne et Vallée refacture l'ensemble des coûts de personnel et des prestations de services avec l'application d'une marge de 10%. Ce montant concerne le salaire de M. Xavier GALLOT-LAVALLEE et la refacturation de la convention conclue entre Montagne et Vallée et la société OBNEVE, en excluant le remboursement des frais de déplacement.

- (2) Dans un souci de clarté, les montants sont indiqués pour l'année entière même si la transformation de la SAS en SA n'est intervenue qu'à compter du 15 mai 2013
- (3) Compte tenu de la refacturation à travers une convention de management fees, les montants indiqués sont des salaires bruts majorés des charges sociales et d'une marge de fonctionnement
- (4) Il s'agit de voiture de fonction.
- (5) Il s'agit du paiement de primes afférentes à l'exercice clos le 31 mars 2013 (et provisionnées sur ledit exercice) avant même que M. Roland Didier ne soit considéré comme dirigeant.

Se reporter aussi au paragraphe 19.1.2.4 du présent Document de référence, relatif aux revenus des SCI sur les loyers facturés à des sociétés du Groupe.

A ce jour, les dirigeants administrateurs ont décidé pour l'exercice en cours une baisse de 10 % de leur rémunération au titre de leurs prestations opérationnelles refacturées par Montagne et Vallée. Cette baisse est d'ores et déjà effective sur les refacturations de l'exercice en cours.

Tableau N° 3

La Société étant sous forme de société simplifiée jusqu'au 15 mai 2013, il n'existait jusqu'à cette date aucun mandataire social non dirigeant. Le tableau ci-dessous présente ainsi les rémunérations perçues par les administrateurs non dirigeants dont le mandat a démarré le 15 mai 2013.

Deux de ces trois personnes exerçant outre leur mandat d'administrateurs, des fonctions opérationnelles, par souci de transparence, les rémunérations sont présentées pour les 12 mois de l'exercice clos le 31 mars 2014 et non sur une période 10,5 mois démarrant à compter de leur nomination en tant qu'administrateur.

Jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non dirigeants		
Mandataires sociaux non dirigeants	Exercice clos le 31 mars 2014	Exercice clos le 31 mars 2013
	Montants versés	Montants versés
Ernesto BASSETTI		
Jetons de présence	- €	NA
Autres rémunérations (1) (3)	274 950 €	NA
Sergio LIMA		
Jetons de présence	- €	NA
Autres rémunérations (2) (3)	281 300 €	NA
Christine FENOUIL		
Jetons de présence	- €	NA
Autres rémunérations	- €	NA
Total	556 250 €	

- (1) Monsieur Ernesto BASSETTI est rémunéré à travers une convention de prestations de services conclue avec la société MONTAGNE ET VALLEE via la société OBNEVE qu'il contrôle, pour un montant annuel fixe de 250 K€. Cette rémunération est refacturée à la Société dans les conditions prévues à la convention d'animation décrite au paragraphe 19.1.2.2 ci-après ;
- (2) Monsieur Sergio LIMA bénéficie de rémunérations au titre d'un contrat de travail avec MND Swiss (100 KCHF soit environ 81,3 K€) et de prestations de services via les sociétés LST Ropeways Systems et Gespiswiss pour un montant global annuel qui ne peut excéder 300 K€. Les conventions correspondantes sont décrites au paragraphe 19.1.2.1 du présent Document de référence ;
- (3) Ces montants n'incluent pas les remboursements de frais de déplacement.

Administrateur indépendant, Madame Christine FENOUIL ne bénéficie d'aucune rémunération. Il pourrait être envisagé dès le second semestre 2014 le versement de jetons de présence sous réserve de la décision de la prochaine assemblée générale ordinaire annuelle de la Société.

Tableau N° 11

Le tableau ci-dessous mentionne les dirigeants mandataires sociaux à ce jour étant rappelé que jusqu'au 15 mai 2013, date de la transformation de la Société en société anonyme, le seul dirigeant mandataire social était MONTAGNE ET VALLEE en tant que président de la SAS.

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage dus ou susceptible d'être dus 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
Xavier GALLOT-LAVALLEE								
Président-directeur général		X	X			X		X
Date de début de mandat	Première nomination: 21 06 2013							
Date de fin de mandat	Dernier renouvellement: NA AG statuant sur les comptes clos le 31 mars 2019							
Roland DIDIER								
Directeur général délégué		X	X			X		X
Date de début de mandat	Première nomination: 21 06 2013							
Date de fin de mandat	Dernier renouvellement: NA AG statuant sur les comptes clos le 31 mars 2019							

Les deux dirigeants bénéficient d'un régime de retraite supplémentaire à cotisations définies dont le coût est inclus dans la refacturation au titre de la convention précitée et décrite au paragraphe 19.1.1.1.

Les autres tableaux de la Recommandation AMF ne sont pas applicables, la Société n'ayant émis à ce jour aucun titres donnant accès au capital de type stock-options, BSPCE, BSA ou action gratuite.

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 ou de départ à aucun des administrateurs et dirigeants en fonction.

15.3 BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Néant à ce jour.

16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE DE LA SOCIETE

16.1.1 Conseil d'administration (article 15 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 six (6) 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.

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.

Les administrateurs peuvent être ou non actionnaires de la Société.

Organisation du conseil d'administration (article 16.1 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 16.2 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 17 des statuts)

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 du règlement intérieur établi par le conseil d'administration, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou de télécommunication conformes à la réglementation en vigueur, étant précisé que cette disposition n'est pas applicable pour l'adoption des décisions suivantes : arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et établissement du rapport de gestion et du rapport sur la gestion du groupe.

En outre, deux membres du Comité d'Entreprise, désignés par le Comité d'Entreprise 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. (...)

Pouvoirs du conseil d'administration (article 18 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 19 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.

16.1.2 Direction Générale (article 20 des statuts)

A l'issue de l'assemblée générale réunie le 15 mai 2013 ayant notamment procédé à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, ce dernier, réuni le même jour, avait opté pour la dissociation des fonctions de président et de directeur général de la Société en nommant d'une part Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE en tant que président du conseil d'administration et d'autre part, Monsieur Roland DIDIER en tant que directeur général. Ce même conseil a également procédé à la nomination de trois fondés de pouvoir inscrits au Kbis, chacun dans un domaine limité, à savoir :

- Monsieur Ernesto BASSETTI en charge de gérer et créer les filiales de distribution du groupe MND à l'étranger
- Monsieur Boris ANSOUD en charge de représenter la direction de la Société dans sa gestion administrative, financière et juridique en France et à l'international
- Monsieur Sergio LIMA en charge de suivre et développer le réseau de vente international du groupe (hors filiales de distribution).

Depuis lors, le conseil d'administration réuni le 21 juin 2013 a décidé de renoncer à la dissociation des fonctions de président et directeur général et a nommé Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE président-directeur général de la Société et Monsieur Roland DIDIER, directeur général délégué.

Modalités d'exercice

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.

Le conseil d'administration fixe la durée de l'option, la décision du Conseil sur ce point restant, en tout état de cause, valable jusqu'à décision contraire. Le changement de la modalité d'exercice de la direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

Direction générale

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

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 SERVICE ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET/OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE

A l'exception de Madame Christine FENOUIL, administrateur indépendant, les autres administrateurs et dirigeants étant tous actionnaires indirects de la Société, les contrats de services les liant directement ou non à la Société sont présentés au paragraphe 19.1 du présent Document de référence.

16.3 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Comme annoncé préalablement à son admission à la cote d'Euronext, la Société se réfère au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées Middlednext.

Elle poursuit ainsi sa réflexion d'ensemble relative aux pratiques de gouvernement d'entreprise, afin de mettre en place d'ici la clôture de l'exercice clos le 31 mars 2015, certains dispositifs adaptés à la taille et aux moyens de la Société comme elle en avait déclaré son intention dans son document de base enregistré par l'AMF en septembre 2013. Un comité d'audit sera instauré d'ici la clôture de l'exercice en cours. Durant l'intervalle, ce rôle est dévolu au Conseil d'administration, statuant hors la présence des directeurs généraux, conformément aux dispositions de l'article L. 823-20, 4°, du Code de commerce.

En revanche, l'instauration du comité des rémunérations et des nominations n'interviendra qu'ultérieurement compte tenu du caractère non prioritaire dans l'attente de la fin de réorganisation du Groupe et de sa stabilisation. Il est toutefois à noter que malgré cette absence, au regard des résultats du Groupe, les dirigeants ont décidé d'une baisse de leur rémunération. La Société confirme toutefois sa volonté d'instaurer ce tpe de comité dans un délai raisonnable

Recommandation du Code Middlednext	Adoptée	Sera adoptée (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 ⁽²⁾		
R13 : Réunions du Conseil et des Comités	X			
R14 : Rémunération des administrateurs		X ⁽³⁾		
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil		X		

- (1) De manière générale, les recommandations que la Société envisage d'adopter dans le tableau ci-dessus seront mises en place d'ici septembre 2015.
- (2) Comme cela avait été indiqué lors de l'introduction en bourse, la Société a pour objectif de mettre un comité d'audit durant l'exercice en cours qui se clôturera le 31 mars 2015. En revanche, le comité des rémunérations et des nominations ne sera instauré qu'ultérieurement.
- (3) Cette recommandation sur la rémunération des administrateurs en jetons de présence ne devrait concerner que l'administratrice indépendante Christine FENOUIL, qui à ce jour ne bénéficie d'aucune rémunération mais pour laquelle il pourrait être envisagé le versement de jetons de présence, sous réserve de la décision des prochaines assemblées générales ordinaires annuelles.

16.4 CONTROLE INTERNE

COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DU CONSEIL

Composition du Conseil d'Administration

La société MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT est administrée depuis le 15 mai 2013 par un Conseil d'Administration.

Ce Conseil d'Administration est composé des cinq membres suivants :

Nom	Mandat	Principale fonction dans la Société	Principale fonction hors de la Société	Date de 1ère nomination	Date de fin de mandat
Xavier GALLOT-LAVALLEE	Président	Directeur général	Néant	15/05/2013 et 21/06/2013 ***	Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019
Roland DIDIER	Administrateur	Directeur général délégué *	Néant	15/05/2013 et 21/06/2013***	Idem
Ernesto BASSETTI	Administrateur	En charge du suivi des filiales de distribution	Néant	15 mai 2013	Idem
Sergio LIMA	Administrateur	En charge de la cellule export et du réseau des distributeurs**	Néant	15 mai 2013	Idem
Christine FENOUIL	Administrateur	Néant	Dirigeant associé de la société IDARED	12 sept. 2013	Idem

- M. Xavier GALLOT-LAVALLEE est en particulier en charge des activités Remontées Mécaniques et Loisirs et des services supports : Finance, Communication Externe
- M. Roland DIDIER est en particulier en charge des activités Enneigement et Sécurité, de la partie commerciale France et des services supports du Groupe QSE, RH, Communication Interne, Achats, Industrie.

- M. Ernesto BASSETTI est en charge du suivi et du développement commercial export
- M. Sergio LIMA est en charge du suivi et de la coordination commerciale des grands projets export.

** Hors filiales de distribution.

*** La date du 15 mai 2013 correspond à la date de nomination en tant qu'administrateur et celle du 21 juin 2013 correspond à la date de nomination en tant que PDG pour M. Xavier GALLOT-LAVALLEE et directeur général délégué pour M. Roland DIDIER.

Les administrateurs ont tous pour adresse professionnelle le siège social de la Société, à l'exception de Madame Christine FENOUIL qui a pour adresse : IDARED – 57 chemin du Vieux Chêne – 38240 Meylan. L'expérience professionnelle de chaque membre du conseil d'administration est présentée ci-dessous, ainsi que les mandats en cours à la date de la présente note.

	<p>Xavier GALLOT-LAVALLEE, 32 ans, fondateur et président-directeur général</p> <p>Xavier Gallot-Lavallée, de formation générale scientifique, a créé le Groupe MND en 2004 à partir de la société MBS, spécialisée dans les équipements de balisage et de sécurité des domaines skiables dont il assurait le développement et la gestion de 2000 à 2004, avec l'acquisition du spécialiste des systèmes préventifs de déclenchement d'avalanches, la société TAS. En 2008 il a reçu le Trophée de Savoie dans la catégorie Economie ainsi que le Prix spécial du jury MCG Managers. Très impliqué dans le milieu économique d'aménagement de la montagne, il est membre fondateur de l'AFMONT et président du Cluster Montagne. Le Groupe MND a été reçu en 2013 le prix de la meilleure IPO de l'année.</p>
	<p>Roland DIDIER, 53 ans, directeur général délégué</p> <p>Avant de rejoindre le Groupe, Roland Didier était directeur général adjoint de la Compagnie des Alpes, en charge de la branche « domaines skiables » puis de la politique industrielle. Au cours des 13 années passées dans ce groupe, il a assuré différentes responsabilités dont la politique d'achats, de maintenance et la structuration de l'organisation dans un contexte de forte croissance externe. Précédemment, Roland Didier a été directeur technique puis directeur général de la Société d'Economie Mixte (SEM) gestionnaire du domaine skiable de Serre Chevalier puis président du directoire du domaine skiable de Flaine. Roland Didier est ingénieur de l'ENSAM.</p>
	<p>Ernesto BASSETTI, 56 ans, co-fondateur et vice-président</p> <p>Ancien moniteur de ski alpin et expert international en avalanches (ancien président du service avalanches italien – club alpin italien), Ernesto Bassetti est un expert reconnu de la sécurité et de la prévention des accidents en montagne. Ernesto Bassetti a dirigé plusieurs sociétés dans le domaine de la montagne : Obiettivo Neve (commerce d'articles techniques), Gamesystem Italia (travail en hauteur), York Neve (neige de culture). En 2004, il a créé le groupe MND avec Xavier Gallot-Lavallée, et a mis en place son réseau commercial. Il a été nommé fondateur de pouvoir en mai 2013 avec pour mission de gérer et créer les filiales de distribution du Groupe à l'étranger et de poursuivre le renforcement du réseau de distributeurs.</p>



Sergio LIMA, 55 ans, administrateur

Spécialiste de l'équipement en montagne, ancien moniteur de ski et doté d'une forte culture commerciale, il a créé et été actionnaire de plusieurs sociétés dans le domaine du ski, comme la vente de produits techniques pour la sécurité des domaines skiables, la fabrication de remontées mécaniques, la fabrication de dameuses, et a fondé Snowstar dans le domaine de l'enneigement artificiel. Depuis 2011 il s'est rapproché du Groupe MND en apportant ses participations. En mai 2013, il en est devenu administrateur et fondé de pouvoir avec pour mission de suivre et développer les grands projets du Groupe à l'export. Sergio Lima est diplômé de l'université SDA Bocconi de Milan, Master en direction d'entreprises.



Christine FENOUIL, 50 ans, administratrice indépendante

Depuis 2006, Christine Fenouil est gérante du cabinet de conseil IDARED, spécialisé en innovation et transmission de compétences. Ayant démarré sa carrière comme ingénieur de recherche chez Saint-Gobain recherche, Christine Fenouil a ensuite occupé des fonctions de directeur de projets et de consultant en Recherche et Développement pour différentes entreprises dans les domaines des polymères, électroménager grand public, plasturgie, métallurgie, contrôle process. Christine Fenouil est diplômée de l'Ecole Polytechnique et titulaire d'un doctorat en Science des matériaux de l'Université Pierre et Marie Curie.

Mandats M. Xavier Gallot-Lavallée	
Société	Fonction
MONTAGNE ET VALLEE SAS	Président
MND SA	Président Directeur Général
MND Iberia	Président
MND Swiss	Président du Conseil d'Administration
MND Italia	Vice-Président
MND Sverige	Administrateur
MND Turkey	Président
MND Eastern Europe	Président du conseil de Surveillance
MND America	Administrateur
LST GmbH	Directeur Général
SUFAG AB	Président du CA
Immo SHDL	Co-Gérant
JLS	Co-Gérant
Immo Brescia	Administrateur

Cluster Montagne	Président
CCIT Savoie	Elu Consulaire
CCIR Rhône-Alpes	Elu Consulaire
Réseau Entreprendre Savoie	Vice-Président

Mandats M. Roland Didier	
Société	Fonction
MONTAGNE ET VALLEE SAS	Directeur Général
MND SA	Directeur Général Délégué
Immo SHDL	Co-gérant

Mandats M. Ernesto Bassetti	
Société	Fonction
MONTAGNE ET VALLEE SAS	Fondé de pouvoir
MND SA	Administrateur - Fondé de pouvoir - Vice Président
ObNeve Sas	Administrateur délégué
Immo MND Italia Srl	Administrateur délégué

Mandats M. Sergio Lima	
Société	Fonction
MND SA	Administrateur et Fondé de pouvoir
GespiSwiss	Administrateur
Snowstar Gmbh	Administrateur
Snowstar SA	Administrateur
Vialeonardo davinci srl	Administrateur
gesco srl	Administrateur
lifiholding SA	Administrateur

mmc energie saga	Administrateur
------------------	----------------

Mandats Mme Christine Fenouil	
Société	Fonction
IDARED	Gérante
MND SA	Administratrice

Direction Générale

A la date du présent Document de base, le conseil d'administration a opté pour la non dissociation des fonctions de président et de directeur général et a également nommé un directeur général délégué. La direction générale de la Société est assurée par les personnes suivantes :

Monsieur Xavier GALLOT-LAVALLEE, en qualité de président-directeur général, et

Monsieur Roland DIDIER, en qualité de directeur général délégué.

Déclaration concernant les organes d'administration et la Direction Générale

A la connaissance de la Société :

- Il n'existe aucun lien familial entre les administrateurs de la Société ;
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années au moins ou d'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années au moins ;
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a fait l'objet d'une incrimination ou sanction publique officielle prononcée par les autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) au cours des cinq dernières années au moins ; et
- Aucun membre du conseil d'administration ou de la direction générale n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

Au cours de l'exercice, le Conseil d'Administration s'est réuni vingt fois. 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 de ses membres. Les réunions se sont tenues au siège social de la société.

La présence physique des membres aux réunions a été souhaitée et elle est effective. Des moyens de visio et/ou audio conférence sont également mis à disposition en cas de besoin.

Aucune réunion n'a été provoquée à l'initiative d'administrateurs.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement, moyennant un préavis de huit jours, sauf en cas d'urgence. De par les moyens à disposition, les convocations sont généralement adressées par email.

Conformément à l'article L.823-17 du code du Commerce, les commissaires aux comptes ont été convoqués aux réunions du Conseil qui ont examiné et arrêté les comptes semestriels et annuels.

Les délibérations du Conseil sont adoptées selon les conditions de quorum et de majorité prévues par les statuts de la Société.

Les procès-verbaux des réunions du Conseil d'Administration établis à l'issue de chaque réunion sont communiqués ou tenus à la disposition de tous les administrateurs et consignés dans les registres sociaux tenus à cet effet et conservés chez un tiers dépositaire, le Cabinet LAMY LEXEL à Lyon.

Le Conseil d'Administration n'a pas procédé de manière formalisée à l'autoévaluation de son fonctionnement au cours de l'exercice clos. Les membres ont toutefois estimé que l'information communiquée était claire, précise et leur permettant de débattre de manière constructive et en toute indépendance.

IDENTITES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Commissaires aux comptes titulaires

ORFIS BAKER TILLY

Représenté par Monsieur Bruno GENEVOIS
149, Boulevard Stalingrad
69100 Villeurbanne
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Lyon)

Date de première nomination : acte constitutif de la Société du 11 juin 2004. Mandat renouvelé par l'assemblée générale du 25 septembre 2009.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2015.

DELOITTE & ASSOCIES

Représenté par Monsieur Dominique Valette
81, boulevard Stalingrad – BP 81284
69608 Villeurbanne Cedex
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Versailles)

Date de première nomination : assemblée générale du 15 mai 2013.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019.

Commissaires aux comptes suppléants

Monsieur Jean-Louis FLECHE

149, Boulevard Stalingrad
69100 Villeurbanne
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Lyon)

Date de première nomination : acte constitutif de la Société du 11 juin 2004. Mandat renouvelé par l'assemblée générale du 25 septembre 2009.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2015.

B.E.A.S

Représenté par Madame Mireille BERTHELOT
7/9, villa Houssay
92 200 Neuilly sur Seine
(Membre de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Versailles)

Date de première nomination : assemblée générale du 15 mai 2013.

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019.

POUVOIRS DU PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL ET DU DIRECTEUR GENERAL DELEGUE

Aucune limitation spécifique n'est apportée aux pouvoirs du Président Directeur Général ou à ceux du Directeur Général Délégué en dehors des limites légales et réglementaires.

POLITIQUE DE REMUNERATIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX

Cumul contrat de travail / mandat social

En ce qui concerne la recommandation R1 du Code de gouvernement MiddleNext, relative au cumul contrat de travail et mandat social, il est précisé que les mandats sociaux de Président Directeur Général et de Directeur Général Délégué ne se cumulent pas avec un contrat de travail.

Rémunération des mandataires sociaux

Conformément aux dispositions de l'article L.225-37 alinéa 9 du Code du Commerce, il doit être porté à votre connaissance les principes et règles arrêtés par le Conseil d'Administration pour déterminer les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux.

Ainsi, en matière de rémunérations des mandataires sociaux, les principes de détermination suivis par la société répondent aux critères d'exhaustivité, d'équilibre entre les éléments de la rémunération, de benchmark, de cohérence, de lisibilité des règles, de mesure et de transparence. La société est donc en ce point conforme à la recommandation R2 du code MiddleNext.

Rémunération différée

Les mandataires sociaux ne bénéficient d'aucune rémunération différée, indemnité de départ ou engagement de retraite, visés aux recommandations R3 et R4 du code de gouvernement MiddleNext.

Jetons de présence

Conformément à la recommandation R14 du code de gouvernement MiddleNext sur la rémunération des administrateurs, une information est donnée sur les jetons de présence.

Le sujet est mis en délibération lors de la prochaine Assemblée Générale.

CONTROLE INTERNE

La prise de risque est inhérente à toute société. Il n'existe pas de croissance, ni de création de valeur dans une entreprise sans prise de risque. S'ils ne sont pas correctement gérés et maîtrisés, ces risques peuvent affecter la capacité de la société à atteindre ses objectifs. En continuant à prévenir et à gérer les risques, les dispositifs de gestion de risques et de contrôle interne jouent un rôle clé dans la conduite et le pilotage des différentes activités.

La gestion des risques est l'affaire de tous les acteurs de la société. Elle vise à être globale et à couvrir l'ensemble des activités, processus et actifs de la société. Les règles de contrôle interne qui sont mises en place au sein du Groupe sont définies par la direction générale. Elles visent à maintenir le niveau de risque au niveau jugé acceptable par les dirigeants et administrateurs du Groupe.

Objectifs du dispositif Contrôle Interne

Les objectifs viseront notamment à assurer au sein du Groupe :

- le respect des lois et de la réglementation applicables aux filiales et aux établissements du Groupe ;
- l'application effective des directives, politiques et procédures internes, et bonnes pratiques fixées par la direction générale du Groupe ;
- la sauvegarde des actifs du Groupe ;
- la fiabilité et la sincérité des informations financières et des comptes communiqués aux organes sociaux et publiés ;
- la prévention et la maîtrise des risques identifiés résultant de l'activité du Groupe ; et
- l'optimisation de l'activité opérationnelle.

Le système de Management de la Qualité regroupe l'ensemble des procédures opérationnelles et est largement accessible à tous les acteurs de la vie de l'entreprise. Le système Qualité du Groupe est certifié selon les normes génériques (ISO 9001, ISO 14001, ...) et/ou spécifiques aux activités.

	ISO 9001	ISO 14001
MND	✓	✓
TAS	✓	✓
MBS	✓	✓
ETS	✓	✓
SUFAG	✓	✓
GRC TEC	✓	✓
LST DE	✓	▪

Principaux acteurs du Contrôle Interne

Les principaux acteurs du contrôle interne sont les suivants :

- Le Conseil d'Administration
- La Direction Générale, qui détermine les objectifs des différents services et éléments permettant leur suivi
- La Direction Financière
- Les différentes responsables de services supports, chargés de veiller au respect des objectifs et à l'information de la Direction Générale par le biais de reportings réguliers.
- Le service Communication qui, au-delà de la communication externe, assure également la bonne circulation de l'information interne.

Organisation du Contrôle Interne

Le service financier de la société est composé d'un Directeur Financier assisté d'une équipe de 8 personnes dans les domaines de compétences suivants : comptabilité, contrôle de gestion, trésorerie et ressources humaines.

Le Directeur Financier est placé sous l'autorité directe du Président Directeur Général.

Les comptes consolidés du Groupe sont établis selon les normes comptables internationales (IFRS).

Les commissaires aux comptes interviennent sur la très grande majorité des filiales du Groupe (en audit pour les principales entités et revue limitée pour les entités moins significatives), et procèdent à la certification des comptes consolidés.

Les procédures de contrôle interne en matière d'information comptable et financières ont pour objectif de s'assurer de la qualité de l'information financière produite par les filiales consolidées, de la sincérité et de l'image fidèle de l'information financière communiquée par le Groupe et de se prémunir contre les risques d'erreurs, d'inexactitudes ou d'omissions dans les états financiers du Groupe.

La comptabilité est tenue en interne sur le logiciel CEGID utilisé pour la majorité des filiales françaises. Les autres filiales disposent d'autres outils ou bien ont une externalisation de la prestation comptable, notamment sur les filiales de distribution de tailles moins importantes. Un projet d'ERP Groupe (SAP) est actuellement en cours de paramétrage et de déploiement sur un horizon de 24 mois afin de bénéficier d'un outil commun à l'ensemble des différentes activités.

Une dynamique de réflexion a été menée par les différents intervenants du projet SAP afin de pouvoir définir notamment un plan de compte unique

L'élaboration des comptes semestriels et annuels du Groupe est centralisée au sein de la Direction Financière de la société MND.

La gestion de la trésorerie, le suivi des financements et des engagements afférents, sont effectués au sein de la Direction Financière et sous le contrôle du Président Directeur Général. Un logiciel de gestion et de prévision de trésorerie (KYRIBA) est en cours de déploiement afin de fiabiliser la gestion de trésorerie.

L'organisation du contrôle de gestion mise en place au sein du Groupe vise à réduire les risques de dérive et de contrôler la performance réelle par rapport aux prévisions. Le groupe est doté d'un contrôleur de gestion pour les entités industrielles et la Consolidation, et d'un second pour l'ensemble des filiales de distribution étrangères.

La gestion de la paie est effectuée en interne pour l'ensemble des filiales françaises et externalisée pour les autres filiales étrangères.

Les Directeurs Généraux des filiales valident systématiquement les éléments de paie avant éditions définitives des bulletins. Un contrôle est également réalisé au sein de la Direction Financière avant mise en règlement. Un suivi mensuel de la masse salariale est assuré par la Responsable des Ressources Humaines.

Tous les règlements fournisseurs, préparés par le service comptable, sont soumis à la validation du Directeur Général Adjoint ou du Directeur Général de l'entité concernée.

Concernant les clients il n'existe pas de risque important dans la mesure où, la majeure partie des clients sont des collectivités publiques ou semi-publiques, et des conditions de paiement adaptés également en fonction du risque pays. Néanmoins, un point mensuel est réalisé avec les Directeurs Commerciaux et la Direction.

Le Groupe établit un arrêté semestriel et annuel consolidé. En parallèle, des reporting mensuels, trimestriels et semestriels sont mis en place afin de pouvoir mesurer l'activité du Groupe et suivre les indicateurs clés de son développement (Finance, Ressources Humaines, Qualité).

Les Commissaires aux Comptes effectuent chaque année un audit des comptes annuels des sociétés françaises et une revue limitée des comptes semestriels, et ont une mission d'intérim sur le contrôle des procédures internes.

Evaluation du dispositif de Contrôle Interne

La Société dispose de procédures de Contrôle Interne relatives à la fiabilité de l'information comptable et financière, néanmoins à ce jour la société ne dispose pas d'outil informatique permettant de suivre en temps réel les stocks et en-cours de production et donc les marges par affaires. L'inventaire physique est réalisé une fois l'an en date de clôture. Cela fera intégralement partie du périmètre de la transformation en cours du système d'information Groupe.

Afin de mesurer la pertinence et l'efficacité du dispositif de Contrôle Interne, des audits seront mis en place au cours de l'exercice 2014/2015.

Sur la base des analyses de risques menées fin 2013, les principaux axes de travail identifiés pour l'exercice 2014/2015 restent sensiblement identiques :

- Réalisation d'audits financiers ponctuels en cours d'année afin fiabiliser les prévisions de gestion et les clôtures.
- Mise en place d'un système d'information unifié (SAP) : avec deux dates clés autour d'un déploiement complet en mars 2015 pour les filiales ETS et MBS-ADIC et pour le périmètre France pour le module finance et d'un déploiement en mars 2016 pour l'intégralité du groupe et l'ensemble des modules.

17 SALARIES

17.1 NOMBRE DE SALARIES ET REPARTITION PAR FONCTION

L'évolution des effectifs au sein du Groupe au cours des trois derniers exercices est présentée dans le tableau ci-dessous, étant rappelé que les évolutions significatives résultent des diverses opérations de croissance externe réalisées au cours des 24 derniers mois.

Effectif à la clôture	31-mars-14	31-mars-13	31-mars-12
Recherche/Développement	16	14	6
Production/Contrôle qualité	165,5	74	31
Marketing/Communication	2,5	2	1
Fonction commerciale	82	54	28
Direction, administration	70	44	26
TOTAL	336	188	92
France	183	112	92
Etats-Unis	9	2	0
Allemagne	61	31	0
Italie	12	24	0
Espagne	5	5	0
Autriche	34	0	0
Turquie	3	2	0
Suisse	1	2	0
Suède	24	0	0
Slovaquie	4	10	0
TOTAL	336	188	92

Au cours de l'exercice clos au 31 mars 2014, le Groupe a également eu recours en moyenne à 13 intérimaires et un contrat de prestation.

17.2 PARTICIPATIONS ET STOCKS OPTIONS DES MEMBRES DE LA DIRECTION

A la date du présent Document de référence, aucun dirigeant, ni administrateur ne détient de participation directe dans le capital de la Société. Le tableau ci-dessous fait état pour chacun d'entre eux de leur participation indirecte.

	PARTICIPATIONS INDIRECTES DANS LE CAPITAL
Xavier GALLOT-LAVALLEE PDG	20,79 % environ à travers une participation de 42,17 % dans MONTAGNE ET VALLEE qui elle-même détient 49,31% du capital de la Société
Roland DIDIER Directeur général délégué	1,62 % environ à travers une participation de 3,28% dans MONTAGNE ET VALLEE qui elle-même détient 49,31% du capital de la Société
Ernesto BASSETTI Administrateur	5,46 % environ à travers une participation de 11,07 % dans MONTAGNE ET VALLEE qui elle-même détient 49,31% du capital de la Société
Sergio LIMA Administrateur	0,60 % environ à travers une participation indirecte de 100,00% dans GESPI Swiss qui elle-même détient 0,60% du capital de la Société
Christine FENOUIL Administratrice	Néant

Aucun des administrateurs ne détient par ailleurs de valeurs mobilières donnant accès au capital, la Société n'en ayant émise aucune à ce jour.

17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

17.3.1 Contrats d'intéressement et de participation

Les salariés de la Société ne bénéficient d'aucun contrat d'intéressement ni de participation.

17.3.2 Participation des salariés dans le capital

Les salariés du Groupe ne détiennent aucune participation directe dans le capital de la Société. Certains d'entre eux détiennent une participation indirecte via la société des managers (Equity 5) qui s'élève à environ 2,56% du capital à la date du présent Document de référence. Se reporter au paragraphe 18.1 ainsi qu'au paragraphe 18.4.1 décrivant la promesse de cessions d'actions dont bénéficie Equity 5.

17.3.3 Options consenties aux salariés

Néant à ce jour.

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 1^{ER} SEPTEMBRE 2014

Actionnaires	Nombre d'actions	% de capital	Nombre de droits de vote	% de droits de vote
MONTAGNE ET VALLEE ⁽¹⁾	4 976 280	49,31%	8 638 760	62,74%
Gespiswiss ⁽²⁾	60 196	0,60%	60 196	0,44%
Equity 5 ⁽³⁾	258 428	2,56%	297 628	2,16%
735 personnes physiques représentées par Audacia ⁽⁴⁾	999 364	9,90%	999 364	7,26%
Public	3 773 491	37,39%	3 773 491	27,40%
Auto-contôle (contrat de liquidité) ⁽⁵⁾	23 961	0,24%	0	0,00%
TOTAL	10 091 720	100,00%	13 769 439	100,00%

- (1) **MONTAGNE ET VALLEE** (M&V) est une SAS contrôlée de fait par Xavier GALLOT-LAVALLE et dont la répartition du capital et des droits de vote est la suivante :
- Xavier GALLOT-LAVALLEE pour 42,17 %,
 - Ernesto BASSETTI pour 12,15 % (via la société OBNEVE contrôlée à 100 % par lui-même et son conjoint pour 11,07% et directement pour 1,07 %),
 - Roland DIDIER pour 3,28 %,
 - Audacia pour 40,24 % (société de gestion agissant pour compte de porteurs ayant souscrit des actions de préférence - ADP au titre de la réduction de l'ISF ou de l'IRPP),
 - Une personne physique pour 2,16%.
- Il n'existe aucun pacte ou accord entre actionnaires de Montagne et Vallée.
- (2) **Gespiswiss**, société de droit suisse détenue indirectement à 100% et dirigée par Sergio Lima, administrateur de la Société
- (3) **Equity 5**, société dont les actionnaires sont 13 managers du Groupe, dont aucun ne détient plus de 17,01% du capital et des droits de vote.
- (4) 735 personnes physiques, dont aucune ne détient plus de 0,86%, représentées par Audacia dans le cadre d'un mandat de gestion (ISF). Les actions sont des actions de préférence à l'exception de 4 actions ordinaires issues d'un prêt d'action par la société MONTAGNE ET VALLEE à Audacia.
- (5) Titres détenus dans le cadre du contrat de liquidité au 30 juin 2014.

A la connaissance de la Société, aucun autre actionnaire ne détient plus de 5% du capital ou des droits de vote.

A ce jour, aucun franchissement de seuil légal ou statutaire, à la hausse ou à la baisse, n'a été porté à la connaissance de la Société.

Il est rappelé que le 30 juillet 2014, la Société a signé un protocole d'acquisition de la société ER2I Montagne devant être rémunérée partiellement en titres 306 686 actions MND. Ce protocole ne prendra que sous la condition suspensive d'un visa de de l'AMF sur une note d'opération qui portera sur l'admission à la cote d'Euronext, des titres à créer en échange ainsi que d'un maximum de 2 500 000 actions nouvelles pouvant résulter de la mise en place d'un programme d'Equity line.

Ainsi, l'incidence de cette opération sur la répartition du capital et des droits de vote de MND ainsi que le descriptif de certains engagements pris par Montagne et Vallée (actionnaire de référence de la Société) dans le cadre de cet apport seront décrits dans la prochaine note d'opération.

18.2 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Conformément à une décision de l'assemblée générale appelée réunie le 12 septembre 2013, suite à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, un droit de vote a été instauré pour toutes les actions inscrites sous la forme nominative pendant au moins deux ans. La répartition des droits de vote est présentée dans le tableau ci-dessus.

A ce jour, le contrôle de la Société est détenu par la société MONTAGNE ET VALLEE qui détient 49,31% du capital et 62,74% des droits de vote. La Société estime que ce contrôle n'est pas exercé de manière abusive, étant précisé qu'aucune mesure spécifique n'a été mise en place afin de s'en assurer.

La nomination d'un administrateur indépendant, et la volonté de la Société de se conformer à un certain nombre de recommandations du Code de gouvernement d'entreprises des sociétés cotées Middenext, visent notamment à ce que ce contrôle ne soit pas exercé de manière abusive.

18.3 PACTE D'ACTIONNAIRES, CONCERT ET ACCORDS POUVANT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTROLE

18.3.1 Pactes d'actionnaires

Pacte entre les actionnaires EQUITY⁵ et M&V

Il existe un pacte entre MONTAGNE ET VALLEE (M&V), EQUITY⁵ (société regroupant les principaux managers opérationnels du Groupe) et MND. Ce pacte signé le 11 juillet 2013 a notamment pour objet de :

- déterminer les conditions dans lesquelles la société EQUITY⁵ (qui détient 2,56% du capital et 2,16% des droits de vote de la Société à la date du présent document de référence) pourrait être amenée à augmenter sa participation dans le capital à hauteur de 5% maximum, et
- d'organiser entre les managers (treize associés à la date du présent document de référence) les modalités et les conditions de leur association au sein de la société EQUITY⁵.

Seuls les managers, cadres dirigeants salariés, mandataires sociaux d'une société du Groupe ou responsables de services transverses du groupe MND, peuvent être associés de la société EQUITY⁵ et le rester tant qu'ils conservent cette qualité. En cas de cessation de ses fonctions dans le Groupe un manager doit céder sa participation à M&V.

EQUITY⁵ bénéficie de la part de M&V :

- d'une promesse de cession d'actions MND, à hauteur d'un nombre d'actions permettant à EQUITY⁵ d'atteindre un maximum de 5 % du capital de MND tel que réparti à la date du 31 juillet 2013, à compter du jour de l'admission des actions MND sur un marché réglementé (soit le 17 octobre 2013) et jusqu'au 31 mars 2017, et
- d'une promesse d'achat portant sur l'intégralité des actions MND détenues, à compter du 1^{er} avril 2016 et jusqu'au 30 septembre 2018.
- Les conditions de prix de cession des actions MND prévues au pacte entre EQUITY⁵, ou un de ses associés, et M&V sont soit :
 - - 6 x EBIT consolidé de la société MND en intégration proportionnelle +/- la dette nette consolidée en intégration proportionnelle, soit
 - – une fois la société MND cotée sur un marché règlementé, la moyenne du cours de l'action sur une période d'un mois précédent l'opération.

18.3.2 Concerts

A la connaissance de la Société, il n'existe à ce jour, aucune action de concert entre certains de ses actionnaires.

18.3.3 Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en vigueur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de contrôle.

18.3.4 Autres accords

MONTAGNE ET VALLEE détient une option de rachat des ADP 2012 détenues par les 735 personnes physiques porteurs de ces ADP 2012, et portant sur un total de 9,90% du capital et 7,26% des droits de vote de la Société. Se reporter au paragraphe 21.2.3.2 du présent Document de référence – Article 8.3.

19 OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

19.1 CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES

19.1.1 Convention entre des sociétés du Groupe et un de ses actionnaires

19.1.1.1 Conventions entre la Société et MONTAGNE ET VALLEE SA, son principal actionnaire.

Convention d'animation

Une convention a été signée le 30 avril 2013 entre la société MONTAGNE ET VALLEE d'une part et la société MND et ses 15 filiales détenues directement (ainsi que LST Ropeway Systems France), d'autre part. Deux avenants (avenant n°1 et n°2) ont été signés le 28 juin 2013 et 31 octobre 2013 intégrant les nouvelles filiales acquises et créée au cours de l'exercice.

Par cette convention la société MONTAGNE ET VALLEE apporte aux sociétés du groupe MND des prestations d'assistance dans les domaines :

- financier et comptable (validation des budgets, conception et validation des systèmes de contrôle des coûts, relations avec les partenaires financiers),
- commercial (planification stratégique, développement et lancement de nouveaux produits, élaboration des stratégies marketing, conseil),
- informatique (sélection et utilisation des outils informatiques) et dans la
- gestion du personnel (recrutement, développement des compétences, formation).

A ce titre, un montant de 900 K€ a été facturé pour l'exercice du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014, ce qui correspond aux coûts complets de fonctionnement (coûts de personnel et frais généraux) augmentés d'une marge de 10%. La facturation des prestations est établie mensuellement avec une régularisation en fin d'exercice. Les frais de déplacement et d'hébergements supportés par les personnels de MONTAGNE ET VALLEE sont facturés en sus.

La convention prévoit une obligation de confidentialité des parties et que, du fait de son caractère « intuitu personae », elle pourra être résiliée de plein droit par chacune des parties sans indemnité, par simple lettre recommandée. Elle est conclue pour une durée d'un an à compter du 1^{er} avril 2013 et renouvelable par tacite reconduction.

Convention d'assistance

Une convention a été signée le 30 avril 2013 entre la Société et son actionnaire, la société MONTAGNE ET VALLEE par laquelle la Société apporte à MONTAGNE ET VALLEE des prestations d'assistance comptable, financière, communication et marketing, contrôle de gestion, juridique, informatique et sociale. En contrepartie de ces prestations, la Société a perçu pour l'exercice du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014 une rémunération de 18.000 € correspondant aux coûts complets de fonctionnement (coûts de personnel et frais généraux) augmentés d'une marge de 10%. La facturation des prestations est établie mensuellement avec une régularisation sera effectuée en fin d'exercice. Les frais de représentation et de déplacement sont facturés en sus.

La convention prévoit une obligation de confidentialité des parties et que, du fait de son caractère « intuitu personae », elle pourra être résiliée de plein droit par chacune des parties sans indemnité, par simple lettre recommandée. Conclue pour une durée d'un an à compter du 1^{er} avril 2013, cette convention est renouvelable par tacite reconduction.

Contrat de sous-location concernant le siège social de la Société

Un contrat de sous-location du siège social de la Société a été signée le 21 novembre 2013 entre la Société et son actionnaire, la société MONTAGNE ET VALLEE.

Le contrat a été conclu pour une durée de 9 années à compter du 22 novembre 2013, la Société ayant la faculté de faire cesser le bail à l'expiration de chaque période recommandée avec un préavis de 6 mois, sans qu'aucune indemnité ne lui soit due.

Le loyer a été fixé à 74 902,73 euros hors charges et hors taxes, payable trimestriellement et à l'avance, auquel est ajouté le remboursement des charges et prestations applicables aux lieux loués ainsi que les provisions sur charges. Il sera révisé annuellement et de plein droit en fonction de l'indice du coût de la construction publié trimestriellement ou par un indice équivalent en cas de disparition.

Un dépôt de garantie de 44 791,83 euros a également été prévu, étant précisé qu'il devra rester équivalent à 6 mois de loyers.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014, la Société a comptabilisé une charge de 38 411 euros au titre de cette convention de sous-location.

19.1.1.2 Contrat de prestations de services entre des sociétés du Groupe et Gespiswiss SA

Convention conclue avec la Société

Une convention de prestations de services a été signée le 1^{er} août 2012 entre la Société et Gespiswiss SA, société de droit suisse contrôlée et dirigée par Monsieur Sergio LIMA selon laquelle cette dernière effectuera au profit de MND, une mission d'assistance à l'établissement de business plans relatifs aux activités actuelles et futurs de la Société et de ses filiales. A ce titre, Gespiswiss SA facturera selon le temps passé à cette mission, des honoraires dans la limite d'un plafond annuel de 50.000 € Hors taxes.

Cette convention fixe une durée initiale de 5 ans durant laquelle chaque partie peut mettre fin à l'accord par mail ou fax avec confirmation de réception dans les cas suivants (et avec effet à compter de la fin du mois suivant celui de la notification) :

- Un retard de paiement de plus de 3 mois d'une facture due
- Défaillance ou non-respect par l'autre partie de ses obligations ;
- Banqueroute ou liquidation de l'autre partie ;
- Changement de contrôle de Gespiswiss à hauteur de plus de 50% (actions ou droits de vote).

En outre, un protocole signé en date du 16 juillet 2013 prévoit que les conventions de prestation de services qui ont d'ores et déjà été signées ont chacune une durée ferme de 5 ans à compter de leur date d'entrée en vigueur et ne pourront être résiliées par anticipation sans indemnité ni préavis par l'une ou l'autre des parties que dans les cas suivants :

- Décès de Monsieur Sergio LIMA,
- Réalisation de toute opération de quelque nature que ce soit permettant à une personne physique ou morale exerçant des activités concurrentes à celles réalisées par le Groupe MND de détenir directement ou indirectement une participation dans le capital de Gespiswiss,
- Démission de Monsieur Sergio LIMA de ses fonctions exercées au sein de l'une ou l'autre des sociétés du Groupe MND,
- Violation par Monsieur Sergio LIMA et/ou les sociétés facturant les prestations de service de son engagement de non-concurrence tel que stipulé à l'ARTICLE 5 du protocole ;
- Révocation de Monsieur Sergio LIMA de ses fonctions de mandataires social des sociétés du Groupe MND pour un motif assimilé à la faute grave ou lourde au sens de la réglementation du droit du travail français.

A l'issue de la période initiale de 5 ans, la convention sera renouvelable par période de un an par tacite reconduction. A compter du terme initial, il pourra être mis fin à l'accord sous réserve d'un préavis de 3 mois.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, la Société a comptabilisé une charge de 50 K€ au titre de cette convention.

Convention conclue avec LST ROPEWAY SYSTEMS GmbH, filiale à 100 % de la Société

Une convention de prestations de services a été signée le 1^{er} août 2012 entre LST ROPEWAY SYSTEMS (filiale à 100% de la Société) et Gespiswiss SA, société de droit suisse contrôlée et dirigée par Monsieur Sergio LIMA selon laquelle cette dernière effectuera au profit de LST, les missions suivantes :

- Assistance à l'établissement de plans de développement relatifs aux activités actuelles et futurs de la Société,
- Assistance au contrôle des opérations sur un plan opérationnel et financier,
- Conseil en matière de financements,
- Assistance commerciale et technique dans le domaine des remontées mécaniques,
- Identification d'opportunités de croissance externes et de nouveaux clients potentiels.

A ce titre, Gespiswiss SA facturera selon le temps passé à cette mission, des honoraires dans la limite d'un plafond annuel de 150.000 € Hors taxes. Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, Gespiswiss a facturé la somme de 150 K€ au titre de cette convention.

Cette convention fixe une durée initiale de 5 ans durant laquelle chaque partie peut mettre fin à l'accord par mail ou fax avec confirmation de réception dans les cas suivants (et avec effet à compter de la fin du mois suivant celui de la notification) :

- Défaillance ou non-respect par l'autre partie de ses obligations ;
- Un retard de paiement de plus de 3 mois d'une facture due ;
- Banqueroute ou liquidation de l'autre partie ;
- Changement de contrôle de Gespiswiss à hauteur de plus de 50% (actions ou droits de vote).

En outre, un protocole signé en date du 16 juillet 2013 prévoit que les conventions de prestation de services qui ont d'ores et déjà été signées ont chacune une durée ferme de 5 ans à compter de leur date d'entrée en vigueur et ne pourront être résiliées par anticipation sans indemnité ni préavis par l'une ou l'autre des parties que dans les cas suivants :

- Décès de Monsieur Sergio LIMA ;
- Réalisation de toute opération de quelque nature que ce soit permettant à une personne physique ou morale exerçant des activités concurrentes à celles réalisées par le Groupe MND de détenir directement ou indirectement une participation dans le capital de Gespiswiss ;
- Démission de Monsieur Sergio LIMA de ses fonctions exercées au sein de l'une ou l'autre des sociétés du Groupe MND ;
- Violation par Monsieur Sergio LIMA et/ou les sociétés facturant les prestations de service de son engagement de non-concurrence tel que stipulé à l'ARTICLE 5 du protocole ;
- Révocation de Monsieur Sergio LIMA de ses fonctions de mandataires social des sociétés du Groupe MND pour un motif assimilé à la faute grave ou lourde au sens de la réglementation du droit du travail français.

A l'issue de la période initiale de 5 ans, la convention sera renouvelable par période de un an par tacite reconduction. A compter du terme initial, il pourra être mis fin à l'accord sous réserve d'un préavis de 3 mois.

Par ailleurs, le conseil d'administration de la Société, au cours de sa réunion en date du 31 mars 2014, a autorisé la signature d'un avenant au protocole décrit ci-avant, prévoyant la refacturation en totalité, par la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH, à la Société, de la rémunération indiquée ci-avant, laquelle est intervenue immédiatement

19.1.2 Conventions liant directement ou indirectement la Société et l'un de ses mandataires sociaux

19.1.2.1 Contrat de travail conclu entre MND Swiss SA et Monsieur Sergio LIMA, administrateur

Selon les termes d'un contrat de travail à durée indéterminée, de droit suisse signé avec MND Swiss SA (filiale à 100% de la Société), en date du 16 novembre 2012, Monsieur Sergio LIMA occupe la fonction de responsable du développement export. Au titre de ses fonctions, il perçoit une rémunération brute annuelle fixe de 100.000 CHF versée en 13 mensualités. Ce contrat prévoit une clause de non concurrence de deux ans à compter de la cessation des rapports contractuels entre les parties.

19.1.2.2 Contrat de prestations de services liant indirectement la Société et Monsieur Ernesto BASSETTI, administrateur de la Société

Par un contrat d'avril 2012 et son avenant n°1 en date du 2 avril 2013, la société OBNEVE contrôlée par M. Ernesto BASSETTI et son conjoint, facture à la société MONTAGNE ET VALLEE, en rémunération de sa mission d'assistance, une redevance fixe de 250.000 euros hors taxes par exercice, montant faisant l'objet d'une refacturation au titre de la convention d'animation visée au paragraphe 19.1.1.1.

19.1.2.3 Contrat de travail de M. Boris ANSOUD, fondé de pouvoir ayant pour mission de représenter la direction de la Société dans sa gestion administrative, financière et juridique en France et à l'international

Selon les termes d'un contrat de travail de travail à durée indéterminée en date du 19 mai 2003 et par avenants successifs le dernier ayant été signé avec la Société, le 14 février 2013, Monsieur Boris ANSOUD occupe la fonction de secrétaire général du Groupe. Ses principales missions consistent notamment à assurer:

- Les relations et le suivi en matière d'assurances et des flottes de véhicules
- Le suivi administratif des dossiers de propriété intellectuelle ;
- Les créations et modifications juridiques des entités du Groupe ; et
- La validation des contrats cadre conclus avec les clients et les fournisseurs.

Au titre de ses fonctions, il percevra une rémunération brute annuelle fixe de 60.000 €. Ce contrat prévoit une clause de non concurrence limitée à la France et d'une durée de un an renouvelable une fois, à compter de la rupture de son contrat de travail qu'elle qu'en soit la cause, en contrepartie de laquelle la Société s'est engagée à lui verser une indemnité mensuelle égale à

- 5/10^{ème} de la moyenne mensuelle des rémunérations perçues au cours des 12 derniers mois,
- 6/10^{ème} de cette même moyenne en cas de licenciement autre que pour faute grave tant que Monsieur Boris ANSOUD n'aura pas retrouvé d'emploi.

19.1.2.4 Conventions de location et sous-location

Il existe quatre conventions de location et sous-location de locaux utilisés dans le cadre des activités du Groupe conclues entre des Sociétés du Groupe et d'une part, trois SCI, contrôlées par Xavier GALLOT-LAVALLEE actuel PDG de la Société, à savoir SCI Immo MND, SCI Immo Italia et SCI JLS ainsi qu'avec Montagne et Vallée.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, le montant global refacturé au Groupe au titre de ces conventions de location et sous-location s'est établi à 1 039 K€ se décomposant ainsi :

- (1) SCI IMMO SHDL MND : 347 K€. Cette convention de location relative aux locaux de Sainte-Hélène du Lac conclue entre la SCI Immo SHDL et le groupe MND s'est achevée le 22/11/2013 et a été reprise au nom de MONTAGNE ET VALLEE (voir ci-dessous) suite à l'agrandissement des bâtiments industriels.
- (2) SCI JLS : 270 K€ ;
- (3) SCI IMMO MND ITALIA : 199 K€ ;
- (4) MONTAGNE ET VALLEE : 223 K€. Il s'agit de la reprise par Montagne et Vallée –à la demande des crédit-bailleurs) de la convention pré existante conclue avec la SCI IMMO SHDL. Reprise à l'identique, elle a cependant été amendée pour tenir compte de l'agrandissement du site industriel principal au sein duquel ont été regroupés 4 sites en un seul.

Au regard du conflit d'intérêt potentiel existant du fait de la position de Monsieur Xavier Gallot-Lavallée au sein de chaque partie à ces conventions, un avis a été obtenu de la part d'un expert immobilier sur la valeur locative des locaux loués avait été produit en septembre 2013 à l'occasion de l'introduction en bourse. Cet avis a permis à la Société de conclure que les conditions de location correspondent à des conditions normales de marché.

Depuis lors, ces conventions n'ont pas connu de modification tarifaire à l'exception de celle justifiée par l'agrandissement des locaux et qui a été déterminée sur la même base de valeur locative au m2 que celle préexistante.

19.1.3 Conventions intra-groupe

Se reporter aux paragraphes 7.2 et 19.2.2 du présent Document de référence.

19.2 RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES RELATIF A L'EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2014

« Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre Société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découverts 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 et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R.225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions et engagements déjà approuvées par l'assemblée générale.

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. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article R. 225-31 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions et engagements suivants qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Les personnes concernées par ces conventions sont indiquées dans le tableau annexe en dernière page du présent rapport.

Avenants à la convention d'animation (Convention initiale du 30 avril 2013 déjà approuvée, Avenant n°1 du 28 juin 2013 et Avenant n°2 du 1^{er} novembre 2013)

La société MONTAGNE ET VALLEE effectue pour le compte des sociétés du groupe (MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT et ses filiales) des prestations d'assistance dans les domaines comptable et financier, commercial, personnel et informatique.

Le conseil d'administration de votre Société, réuni le 28 juin 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°1 à cette convention, qui est intervenu ce même jour, afin d'y intégrer les sociétés TECHFUN, SUFAG SNOWBUSINESS GmbH, nouvelles filiales de la Société, ainsi que la société ARECO SNOWSYSTEM AB, pour laquelle la Société avait signé un compromis de vente en date du 5 juin 2013 en vue d'acquérir la totalité du capital social.

De même, le conseil d'administration de votre Société, réuni le 31 octobre 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°2 à cette convention, intervenu en date du 1er novembre 2013, afin d'y intégrer la société CABLINE.

Un montant global de 900.000 € a été facturé à votre Société et à ses filiales (dont 160.000 € à votre Société) pour l'exercice du 1er avril 2013 au 31 mars 2014, correspondant aux coûts complets de fonctionnement (coûts de personnel et frais généraux) augmentés d'une marge de 10%.

En complément, un montant de 103.613 € a été facturé à votre Société, relatifs aux frais de déplacement et d'hébergements supportés par les personnels de MONTAGNE ET VALLEE.

Avenants à la convention de prestations de services et répartition des frais généraux (Convention initiale du 30 avril 2013 déjà approuvée, Avenant n°1 du 28 juin 2013 et Avenant n°2 du 1^{er} novembre 2013)

Votre Société réalise pour le compte de ses filiales une mission d'assistance en matière comptable, financière, juridique, commerciale, RH, gestion des achats, QSE et informatique.

Le conseil d'administration de votre Société, réuni le 28 juin 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°1 à cette convention, qui est intervenu ce même jour, afin d'y intégrer les sociétés TECHFUN, SUFAG SNOWBUSINESS GmbH, nouvelles filiales de la Société, ainsi que la société ARECO SNOWSYSTEM AB, dont la Société avait signé un compromis de vente en date du 5 juin 2013 en vue d'acquérir la totalité du capital social.

De même, le conseil d'administration de votre Société, réuni le 31 octobre 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°2 à cette convention, intervenu en date du 1er novembre 2013, afin d'y intégrer la société CABLINE.

Les prestations sont rémunérées par les bénéficiaires sur une base budgétaire initialement fixée à un montant global de 3.850.000 €, facturable trimestriellement avec régularisation en fin d'exercice. Dans le cadre de l'avenant n°2, ce montant a été revu, sans que les principes de calcul ne soient modifiés, au titre de l'exercice ouvert à compter du 1er avril 2013.

Ces prestations sont facturées sur la base des coûts complets ou réels supportés outre une marge de 10% et sont réparties en fonction d'unités d'œuvre spécifiques selon la nature des prestations.

Sur l'exercice clos le 31 mars 2014, un produit de 3.060.002 € a été comptabilisé, se décomposant comme suit :

Sociétés	Montants (en €)
MBS	447.001
Technologie Alpine de Sécurité - TAS	581.000
E.T.S.	95.000
SUFAG France S.AS.	573.000
LST LOIPOLDER	574.001
LST ROPEWAY France S.A.S.	170.000
MND ITALIA	58.000
GRC-TEC	95.000
MND EASTERN EUROPE	41.000
MND AMERICA	23.000
MND SWISS	30.000
MND TURKEY	32.000
MND IBERIA	14.000
SUFAG SNOWBUSINESS GMB	122.000
PRESTA SERV MND SVERIGE AB	69.000
ARECO SNOWSYSTEM AB	112.000
TECHFUN	24.000
CABLINE	-
TOTAL	3 060 002

Avenant à la convention de gestion centralisée de trésorerie (Convention initiale du 30 avril 2013 déjà approuvée, Avenant n°1 du 28 juin 2013 et Avenant n°2 du 1^{er} novembre 2013)

Votre Société a reçu mandat de ses filiales afin de gérer la trésorerie du groupe par le biais d'un compte bancaire centralisateur.

Le conseil d'administration de votre Société, réuni le 28 juin 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°1 à cette convention, qui est intervenu ce même jour, afin d'y intégrer les sociétés TECHFUN, SUFAG SNOWBUSINESS GmbH, nouvelles filiales de la Société, ainsi que la société ARECO SNOWSYSTEM AB, dont la Société avait signé un compromis de vente en date du 5 juin 2013 en vue d'acquiescer la totalité du capital social.

De même, le conseil d'administration de votre Société, réuni le 31 octobre 2013, a autorisé la signature d'un avenant n°2 à cette convention, intervenu en date du 1er novembre 2013, afin d'y intégrer la société CABLINE.

Les avances réciproques résultant du mécanisme de nivellement quotidien du solde des comptes bancaires portent intérêts au taux Euribor 3 mois plus 200 points de base à compter du 1^{er} avril 2013.

Sur l'exercice clos le 31 mars 2014, les produits / (charges) suivants ont été comptabilisés :

Sociétés	nts	Monta (en €)
ARECO SNOWSYSTEM AB		(9 012)
CABLINE		(3 414)
E.T.S.		3 243
GRC TEC		7 301
LST Gmbh		33 176
LST S.A.S.		1 146
MBS		17 621
MND EASTERN EUROPE		5 710
MND IBERIA		4 562
MND ITALIA		7 393
MND SWISS		8 761
MND TURKEY		3 692
MND USA		8 354
SUFAG France S.A.S.		49 047
TECHFUN		5 702
Technologie Alpine de Sécurité - TAS		(17 820)
TOTAL		125 62

Contrat de sous-location conclu avec la société MONTAGNE ET VALLEE (Convention initiale du 22 novembre 2013 et Avenant n°1 du 1^{er} janvier 2014)

Le conseil d'administration de votre Société, réuni le 21 novembre 2013, a autorisé la signature d'un contrat de sous-sous-location concernant le siège social, avec la société MONTAGNE ET VALLEE.

Le contrat a été conclu pour une durée de 9 années à compter du 22 novembre 2013, la Société ayant la faculté de faire cesser le bail à l'expiration de chaque période recommandée avec un préavis de 6 mois, sans qu'aucune indemnité ne lui soit due.

Le loyer avait été fixé à 74.902,73 euros hors charges et hors taxes, payable trimestriellement et à l'avance, auquel est ajouté le remboursement des charges et prestations applicables aux lieux loués ainsi que les provisions sur charges (avec révision annuellement et de plein droit en fonction de l'indice du coût de la construction publié trimestriellement ou par un indice équivalent en cas de disparition). Un dépôt de garantie de 44.791,83 euros avait également été prévu, étant précisé qu'il devra rester équivalent à 6 mois de loyers.

Ce contrat a fait l'objet d'un avenant en raison de l'achèvement des travaux d'agrandissement et de restructuration des locaux en date du 1er janvier 2014, lequel avenant était d'ores et déjà anticipé le 21 novembre 2013.

Le loyer a été fixé à 121.184,50 euros hors charges et hors taxes, payable trimestriellement et à l'avance, auquel est ajouté le remboursement des charges et prestations applicables aux lieux loués ainsi que les provisions sur charges (sans modification des clauses de révision). Un dépôt de garantie de 72.711 euros a également été prévu, étant précisé qu'il devra rester équivalent à 6 mois de loyers.

Sur l'exercice clos le 31 mars 2014, soit à compter du 22 novembre 2013, une charge de loyer d'un montant de 38.411 € a été comptabilisée.

Protocole de cession d'actions de la société LST

Comme relaté dans notre précédent rapport spécial daté du 30 juillet 2013, la société GESPISSWISS a cédé à votre Société la totalité des actions qu'elle détenait dans le capital de la société LST (21,667%) du capital. Cette cession est réalisée moyennant un prix total de 742.000 €.

Cette convention a été autorisée préalablement par le Conseil d'Administration du 2 juillet 2013.

Votre Société s'est par ailleurs engagée à prendre en charge une assurance homme clé au nom de Monsieur Sergio LIMA à hauteur de 500.000 euros au bénéfice des personnes que ce-dernier définirait.

Avenants aux conventions de prestations de services conclues entre la société GESPISSWISS, votre Société et la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH

Le protocole d'accord, cité ci-dessus, a modifié les conventions de prestations de services conclues entre la société GESPISSWISS d'une part, votre Société et la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH d'autre part.

En premier lieu, Convention entre la société GESPISWISS et votre Société (Convention initiale du 1^{er} août 2012 et avenant n°1 du 16 juillet 2013)

Cette convention prévoit la réalisation d'une mission, au profit de votre Société et de ses filiales, d'assistance à l'établissement de business plans relatifs à leurs activités actuelles et futures.

Sa rémunération a ainsi été modifiée par avenant en date du 16 juillet 2013, la facturation étant fixée au temps passé dans la limite de 50.000 euros hors taxes annuels. La durée de cette convention est également passée le 16 juillet 2013, à cinq années à compter de leur entrée en vigueur, avec une résiliation anticipée sans indemnité pour 5 cas listés. A l'issue de la période initiale de cinq années, la convention est renouvelable par période d'un an par tacite reconduction.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, votre Société a comptabilisé une charge de 50.000 euros au titre de cette convention.

En second lieu, Convention entre la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH et votre Société (Convention initiale du 1^{er} août 2012 et avenant n°1 du 31 mars 2014)

Cette convention, conclue le 1^{er} août 2012, prévoit une mission d'assistance et de conseils par la société GESPISWISS, au profit de la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH, filiale de notre Société.

La rémunération de cette prestation a été modifiée en date du 16 juillet 2013, la facturation étant fixée au temps passé dans la limite de 150.000 euros hors taxes annuels. La durée de cette convention est également passée le 16 juillet 2013, à cinq années à compter de leur entrée en vigueur, avec une résiliation anticipée sans indemnité pour 5 cas listés. A l'issue de la période initiale de cinq années, la convention est renouvelable par période d'un an par tacite reconduction.

Nous vous informons que le conseil d'administration de votre Société, au cours de sa réunion en date du 31 mars 2014, a autorisé la signature d'un avenant au protocole décrit ci-avant, prévoyant la refacturation en totalité, par la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH, à la Société, de la rémunération indiquée ci-avant, laquelle est intervenue immédiatement.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, la société GESPISWISS a facturé à la société LST ROPEWAYS SYSTEMS GmbH la somme de 150.000 euros au titre de cette convention. Cette somme a été refacturée en totalité à votre Société.

CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS DEJA APPROUVES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article R. 225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagements suivants, déjà approuvés par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Convention d'assistance (Convention du 30 avril 2013)

Votre Société facture à la société MONTAGNE ET VALLEE une assistance dans les domaines de l'assistance comptable, financière, communication et marketing, contrôle de gestion, juridique, informatique et sociale.

En contrepartie de ces prestations, votre Société a perçu pour l'exercice 2013/2014 une redevance annuelle forfaitaire de 18.000 € correspondant aux coûts complets outre une marge de 10%.

Sous-location de locaux (Avenant du 1^{er} juillet 2012 au contrat)

Nous vous rappelons que votre société a pris à bail à titre de sous-location des locaux à usage d'ateliers et de bureaux auprès de la SCI IMMO MND.

Nous vous informons qu'il a été mis fin à cette convention avec effet au 21 novembre 2013.
Sur l'exercice clos le 31 mars 2014, soit jusqu'au 21 novembre 2013, une charge de loyer d'un montant de 38.573 € a été comptabilisée.

Contrat d'agent (Convention du 11 avril 2013)

La société MND Swiss en sa qualité d'agent fournit toute assistance, services et conseils dans le cadre de la gestion et de la relation avec la clientèle de votre Société. Elle perçoit à ce titre une rémunération annuelle fixée à 137.000 CHF outre un montant de 10% de cette rémunération en couverture de ses frais de gestion, plus frais de déplacement et d'hébergement refacturés à l'euro l'euro.

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014, votre Société a comptabilisé une charge de 239 823 €. »

Villeurbanne, le 31 juillet 2014

Les Commissaires aux Comptes

ORFIS BAKER TILLY

Bruno GENEVOIS

DELOITTE & ASSOCIÉS

Dominique VALETTE

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 MARS 2014 ET 2013

Informations générales

Montagne et Neige Développement SA (ci-après MND SA) est une société anonyme de droit français dont l'exercice social débute le 1^{er} avril et se clôture le 31 mars. Son siège social est situé au Parc d'activités Alpespace – 74 voie Magellan 78300 Sainte-Hélène du Lac. MND et ses filiales et sous-filiales (ci-après le « Groupe ») est l'un des seuls acteurs mondiaux à détenir une offre globale de produits et de services dédiés au développement, l'aménagement et la sécurisation des domaines skiables, sites de loisirs, voies d'accès et autres infrastructures en montagne.

Fort de son expertise industrielle dans le transport par câbles en montagne et d'une technologie innovante et protégée au niveau mondial, MND Group détient un formidable potentiel de croissance dans le domaine des transports collectifs urbains par câbles en offrant un mode de mobilité urbaine doux et alternatif.

Introduction en bourse

Sur l'exercice 2013/2014, le Groupe s'est introduit en bourse sur le marché NYSE Euronext à Paris, compartiment C.

L'offre, clôturée le 16 octobre 2013, a rencontré un vif intérêt à la fois auprès des Investisseurs Institutionnels et des Investisseurs Individuels, permettant la réalisation d'une augmentation de capital de 21,16 M€. La capitalisation boursière totale du Groupe MND sur la base d'un prix de l'action fixé à 6,08 € par ressortait au moment de l'introduction en bourse à 58,2 M€.

Cette levée de fonds a pour but de :

- Finaliser les acquisitions de titres et d'actifs du Groupe austro-suédois Snownet ;
- Accompagner l'accélération de la croissance des activités historiques du Groupe ;
- Poursuivre les projets de R&D et notamment déployer le projet « mobilité urbaine ».

Acquisitions et créations

Au cours de l'exercice, le Groupe a mis en œuvre sa stratégie de consolidation dans ses métiers historiques et a renforcé son portefeuille d'offres « Montagne » en pleine évolution où la concentration par métier est forte.

Des acquisitions ciblées ont permis d'enrichir son offre de produits et de services et d'apporter à ses clients des offres packagées et cohérentes pour assurer les aménagements et le développement de leurs sites.

Sur la période du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014, la société MND SA a réalisé les opérations juridiques suivantes :

- Acquisition des sociétés Interfab GmbH (Autriche), Interfab AG (Suisse) et Vinterteknik (Suède) afin de consolider son réseau de distribution sur certaines zones géographiques ;
- Acquisition de la société GRC TEC (France) spécialisée dans la chaudronnerie et la mécano-soudure, et pouvant intervenir en tant que sous-traitant pour les filiales TAS, LST et SUFAG ;
- Création de la société Techfun afin de développer les activités de loisirs indoor et outdoor et renforcement de la participation dans la société Prisme ;

- Acquisition des 49% restants du capital de la société ETS ;
- Acquisition des 30% restants du capital de la société LST Ropeway Systems GmbH.

Par un protocole signé le 30 juillet 2013, le Groupe s'était porté acquéreur de certains actifs du Groupe Snownet (Enneigement de culture), notamment :

- 100% des titres de la société de production Areco située en Suède ;
- 100% des titres des filiales de distribution Sufag AG (Suisse) et Sufag Inc (Etats-Unis) ;
- Le fonds de commerce et la marque Sufag, des actifs corporels et du stock appartenant à la société Sufag GmbH (Autriche) dans le cadre d'un « assets deal ».

Le périmètre de l'acquisition représente un chiffre d'affaires annuel de 17 M€ environ.

Ce protocole avait été signé sous réserve de la levée de la condition suspensive d'une augmentation de capital minimum de MND de 10,3 M€ avant le 31 octobre 2013.

Ainsi, suite à son introduction en Bourse en date du 23 octobre 2013, et conformément aux engagements qui avaient été pris, le Groupe a finalisé le 28 octobre 2013 l'acquisition de l'ensemble austro-suédois Snownet.

Les deux gammes des marques Sufag et Areco, de renommée internationale, venant parfaitement compléter la technologie détenue par le Groupe avec sa filiale Snowstar et sa couverture géographique, il a été décidé de fusionner les 3 gammes sous la marque SUFAG. Le Groupe dispose désormais de la gamme la plus performante au niveau énergétique à ce jour sur le marché et s'ouvre de nouveaux marchés notamment dans les zones scandinaves et germanophones.

Avec cette acquisition, le Groupe s'est hissé à la place de numéro 2 mondial sur un marché annuel de l'enneigement de culture estimé à environ 200 M€.

Les principaux impacts de ces acquisitions sont détaillés en Note 4.

En date du 3 février 2014, le Groupe est devenu l'actionnaire unique de la société PRISME spécialisée dans l'aménagement de zones de loisirs (Via Ferrata, luges, tyroliennes, parcs aventure, ...). La société a été fusionnée dans la société TECHFUN qui regroupe les activités Loisirs au sein du Groupe MND.

Enfin, le Groupe a créé l'entité juridique CABLINE qui porte le projet « mobilité urbaine ». En effet, fort de son expertise dans les remontées mécaniques et d'une technologie protégée par 23 brevets, MND va développer le CABLINE. Ce mode de transport doux et alternatif fait l'objet d'un très vif intérêt dans la mesure où il répond à l'ensemble des enjeux de la mobilité urbaine et représente une solution économique et écologique adaptée aux transports collectifs du XXIème siècle. Ce marché est estimé par la société à 2,5 milliards d'euros dans le monde.

La mise en place de ces bases de développement a bouleversé profondément le périmètre de l'entreprise. MND a mené de front l'ensemble des chantiers en un temps très court pour mettre à profit l'ensemble de ses atouts avec notamment :

- L'intégration de l'ensemble Snownet « regroupant les marques Sufag et Areco » et des sociétés GRCTEC, Prisme, Interfab et Vinterteknik se sont accompagnées d'une spécialisation des sites industriels avec l'optimisation des gammes de produits, le regroupement et le déménagement de certains sites pour optimiser les coûts industriels et logistiques ;
- Une politique d'achats centralisés a été engagée, facteur de premières économies pour l'ensemble des entités, elle commencera de produire des effets significatifs dès l'exercice 2014/15 ;
- Le renforcement et la réorganisation des équipes à tous les niveaux, commerciaux, industriels, fonctionnels, ont nécessité des transferts, de nouvelles embauches et des plans de formation

ceci afin d'accompagner le changement de dimension du Groupe et de le structurer en conséquence ;

- La montée en puissance des filiales de distribution s'est poursuivie et a permis au Groupe de doubler sa présence internationale ;
- L'implémentation d'un système d'information et de gestion unifié a été démarrée pour bénéficier à l'avenir d'outils de pilotage et de reporting performants ;
- Des actions fortes pour optimiser la R&D ont été mises en place notamment dans les activités remontées mécaniques et enneigement.

Incendie en Italie

Fin mars 2013, le Groupe a finalisé avec la compagnie d'assurance le dossier d'indemnisation suite à l'incendie survenu en décembre 2012 dans les locaux de la filiale italienne. Les comptes de l'exercice intègre un produit d'assurance de 2,0 M€ (contre 1,3 M€ sur l'exercice précédent) qui couvre la perte d'exploitation supportée sur la période.

1- ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

	Notes	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Ecarts d'acquisition	5	11 635	10 608
Immobilisations incorporelles	6	2 287	995
Immobilisations corporelles	7	5 846	2 983
Autres actifs financiers	8/9	1 132	948
Impôts différés	10	2 983	731
Autres actifs long terme		0	0
Actifs non-courants		23 883	16 266
Stocks et en-cours	11	19 273	9 539
Clients et autres débiteurs	12	17 879	12 357
Créances d'impôt		431	703
Autres actifs courants		899	596
VMP et autres placements		60	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13	5 234	1 649
Actifs courants		43 776	24 843
Total Actifs non courants et groupes d'actifs destinés à être cédés		0	0
Total Actif		67 659	41 109
		Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Capital	14	8 898	5 393
Primes liées au capital		18 135	1 654
Actions propres		(141)	0
Autres réserves		(221)	(0)
Résultats accumulés		(8 742)	1 902
Total Capitaux propres, part du groupe		17 929	8 949
Intérêts minoritaires		0	523
Total Intérêts minoritaires		0	523
Total des capitaux propres		17 929	9 471
Emprunts et dettes financières	17	15 570	12 994
Engagements envers le personnel	15/16	722	357
Autres provisions	15	622	206
Impôts différés		93	0
Autres passifs long terme		8	0
Total Passifs non courants		17 015	13 557
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	17	14 351	6 255
Provisions (part à moins d'un an)		0	0
Fournisseurs et autres créditeurs	18	17 008	11 289
Dettes d'impôt		140	161
Autres passifs courants		1 216	376
Total Passifs courants		32 715	18 081
Total Passifs liés à un groupe d'actifs destinés à être cédés		0	0
Total des passifs		49 730	31 638
Total Passif		67 659	41 109

2- ÉTAT DU RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ

	Notes	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Chiffre d'affaires	19	50 764	29 737
Achats consommés	20	(33 561)	(13 687)
Charges externes	21	(13 119)	(8 752)
Charges de personnel	22	(14 919)	(8 459)
Impôts et taxes		(425)	(303)
Dotation aux amortissements		(1 434)	(745)
Dotation aux dépréciations et provisions		(798)	(267)
Variation des stocks d'en-cours et produits finis		0	0
Autres produits et charges d'exploitation	23	3 267	2 979
Résultat opérationnel courant		(10 225)	504
Résultat sur cession de participations consolidées		0	124
Autres produits et charges opérationnels non courants	25	(954)	526
Résultat opérationnel		(11 179)	1 154
Coût de l'endettement financier net	26	(811)	(492)
Autres produits et charges financiers		(30)	8
Résultat avant impôt		(12 020)	670
Impôts sur les bénéfices	27	1 887	(121)
Résultat après impôt		(10 133)	550
Résultat des ME		0	0
Résultat net		(10 133)	550
Part du groupe		(10 133)	504
Part des minoritaires			46
Résultat par action (€/action)	29	(1,55)	0,42
Résultat dilué par action (€/action)	29	(1,55)	0,42

3- ÉTAT DU RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ

	Notes	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Résultat net total		(10 133)	550
Ecart de conversion		(214)	
Ecart actuariel			
Actions auto-détenues			
Total des gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres		(214)	0
Résultat global		(10 347)	550
Dont part revenant au Groupe consolidé		(10 347)	504
Dont part revenant aux intérêts minoritaires			46

Précision : toutes les composantes des autres éléments du résultat global ont vocation à être recyclées en résultat, à l'exception des écarts actuariels liés aux engagements postérieurs à l'emploi.

4- ÉTAT DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

	Capital	Primes liées au capital	Autres réserves groupe		Résultats accumulés	Total Capitaux propres part du groupe	Intérêts minoritaires	Total Capitaux propres	
			Actions propres	Réserves de conversion					Total
Situation au 1er avril 2012	4 302	129	0	0	0	2 913	7 344	79	7 423
Incidence des changements de méthode comptable :	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Situation ajustée au 1er avril 2012	4 302	129	0	0	0	2 913	7 344	79	7 423
Écarts de conversion	0	0	0	(0)	(0)	0	(1)	0	(1)
Résultat de la période	0	0	0	0	0	504	504	46	550
Total des pertes et profits de la période	0	0	0	(0)	(0)	504	504	46	549
Dividendes versés	0	0	0	0	0	(203)	(203)	0	(203)
Augmentation de capital	1 084	1 525	0	0	0	0	2 609	300	2 909
Paievements d'un dividende en actions de filiales	0	0	0	0	0	(1 117)	(1 117)	0	(1 117)
Variation de périmètre	0	0	0	0	0	0	0	98	98
Autres variations	7	0	0	0	0	(195)	(188)	0	(188)
Situation au 31 mars 2013	5 393	1 654	0	(0)	(0)	1 902	8 949	523	9 471
Incidence des changements de méthode comptable :	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Situation ajustée au 1er avril 2013	5 393	1 654	0	(0)	(0)	1 902	8 949	523	9 471
Écarts de conversion	0	0	0	(214)	(214)	0	(214)	0	(214)
Résultat de la période	0	0	0	0	0	(10 133)	(10 133)	0	(10 133)
Total des pertes et profits de la période	0	0	0	(214)	(214)	(10 133)	(10 347)	0	(10 347)
Dividendes versés	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Augmentation de capital	3 506	16 481	0	0	0	0	19 987	0	19 987
Mouvements sur actions propres	0	0	(141)	0	0	0	(141)	0	(141)
Paievements d'un dividende en actions de filiales	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variation de périmètre	0	0	0	0	0	(518)	(518)	(523)	(1 041)
Autres variations	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Situation au 31 mars 2014	8 899	18 135	(141)	(214)	(214)	(8 749)	17 929	0	17 929

Les variations de périmètre intègrent les impacts financiers des rachats de minoritaires sans modification de contrôle (LST Ropeway Systems et Entreprise de Travaux Spéciaux) en application de la norme IFRS 3 révisée.

Les frais liés à la levée de fonds clôturée le 16 octobre 2013 ont été imputés sur la prime d'émission.

5- TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

	Notes	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Résultat net total consolidé		(10 133)	550
Ajustements			
Amortissements et provisions		1 960	786
Variation de juste valeur au résultat		0	188
Résultats de cession et des pertes et profits de dilution		23	(298)
Produits de dividendes		0	0
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt		(8 150)	1 226
Charge (produit) d'impôt	27	(1 887)	121
Coût de l'endettement financier net	26	811	492
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt		(9 226)	1 839
Incidence de la variation des stocks	11	2 031	(1 712)
Incidence de la variation des créances clients	12	3 901	(5 603)
Incidence de la variation des dettes fournisseurs	18	(6 970)	2 817
Incidence de la variation des frais d'émission d'emprunts		0	(42)
Impôts payés		(18)	(1 135)
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles		(10 282)	(3 837)
Incidence des variations de périmètre	4/5	(8 998)	(7 446)
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	6/7	(3 541)	(2 176)
Acquisition d'actifs financiers		0	0
Variation des prêts et avances consentis	9	(556)	(275)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	6/7	220	122
Cession d'actifs financiers		0	134
Dividendes reçus		0	0
Autres flux liés aux opérations d'investissement		(60)	0
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		(12 935)	(9 641)
Augmentation de capital	14	19 986	3 095
Cession (acquisition) nette d'actions propres		(141)	0
Emission d'emprunts	17	5 167	8 748
Remboursement d'emprunts	17	(2 482)	(1 749)
Intérêts financiers nets versés	26	(818)	(484)
Dividendes payés aux actionnaires du groupe		0	(203)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		21 712	9 407
Incidence de la variation des taux de change		144	(0)
Incidence des changements de principes comptables		0	0
Variation de la trésorerie		(1 361)	(4 070)
Trésorerie d'ouverture	13/17	(2 975)	1 095
Trésorerie de clôture	13/17	(4 336)	(2 975)

6- NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

SOMMAIRE DES NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

PRINCIPES ET MÉTHODES COMPTABLES

Note 1 - Bases de présentation

Note 2 - Méthodes et règles d'évaluation

Note 3 - Périmètre de consolidation

Note 4 - Comparabilité des comptes

NOTES SUR L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

Note 5 - Écarts d'acquisition

Note 6 - Autres Immobilisations Incorporables

Note 7 - Immobilisations Corporelles

Note 8 - Titres de participations non consolidées

Note 9 - Autres actifs financiers non courants

Note 10 - Impôts différés actifs non courants

Note 11 - Stocks

Note 12 - Clients et autres débiteurs

Note 13 - Trésorerie et équivalent de trésorerie

Note 14 - Capital social

Note 15 - Provisions pour risques et charges non courantes

Note 16 - Retraite – Avantages dus au personnel

Note 17 - Emprunts et dettes financières

Note 18 - Fournisseurs et autres créditeurs

NOTES SUR L'ÉTAT DU RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ

Note 19 - Chiffre d'Affaires

Note 20 - Achats consommés

Note 21 - Charges externes

Note 22 - Charges de personnel et effectifs

Note 23 - Autres produits et charges d'exploitation

Note 24 - Indicateur de performance

Note 25 - Autres produits et charges opérationnels non courants

Note 26 - Résultat financier

Note 27 - Impôts sur les résultats

Note 28 - Intégration fiscale française

Note 29 - Résultat par action

AUTRES INFORMATIONS

Note 30 - Information sectorielle

Note 31 - Instruments financiers

Note 32 - Facteurs de risques financiers

Note 33 - Transactions avec les parties liées

Note 34 - Rémunérations des dirigeants

Note 35 - Engagements hors bilan et passifs éventuels

Note 36 - Faits exceptionnels et litiges

Note 37 - Événements postérieurs à la clôture de la période

Note 38 - Honoraires des commissaires aux comptes

PRINCIPES ET MÉTHODES COMPTABLES

Note 1 - Bases de présentation

1.1. Référentiel IFRS

Les comptes consolidés du Groupe Montagne et Neige Développement sont préparés en conformité avec les normes comptables internationales IFRS (International Financial Reporting Standards) telles qu'adoptées par l'Union Européenne au 31 mars 2014, et disponibles sur le site internet de la Commission Européenne : http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_fr.htm

Normes, amendements de normes et interprétations applicables à partir de l'exercice ouvert au 1er avril 2013

- IFRS 13 – Evaluation de la juste valeur
- Amendement IAS 1 – Présentation des états financiers. Cet amendement prévoit la distinction au sein du résultat global des éléments qui seront ultérieurement recyclés dans le résultat, des éléments qui ne le seront pas.
- Amendement IAS 19 – Avantages du personnel : comptabilisation des régimes à prestations définies. Cet amendement modifie les modalités d'évaluation des actifs de régime, supprime l'option de l'étalement des écarts actuariels et élimine l'étalement du coût des services passés non acquis;
- Amendement IFRS 7 – Présentation – Compensation des actifs et passifs financiers;

La première application de ces amendements n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers du groupe.

Normes et interprétations adoptées par l'Union Européenne mais non encore entrées en vigueur

- Amendement IAS 32 – Compensation des actifs et passifs financiers (applicable aux périodes ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 10 – Etats financiers consolidés (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 11 – Accords conjoints (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 12 – Information à fournir sur les participations dans les autres entités (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IAS 27 révisée – États financiers individuels (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IAS 28 révisée – Participations dans les entreprises associées et coentreprises (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014).

Le Groupe n'a pas appliqué par anticipation ces nouvelles normes ou interprétations ; il ne prévoit pas d'impact significatif sur ses états financiers.

Les états financiers consolidés au 31 mars 2014 sont établis suivant les principes et méthodes comptables identiques à ceux appliqués au 31 mars 2013.

Les comptes consolidés du Groupe Montagne et Neige Développement ont été arrêtés par le Conseil d'Administration en date du 21/07/2014.

1.2. Recours à des estimations

La préparation des états financiers requiert, de la part de la Direction, l'utilisation d'estimations et d'hypothèses jugées raisonnables, susceptibles d'avoir un impact sur les montants d'actifs, passifs, capitaux propres, produits et charges figurant dans les comptes, ainsi que sur les informations figurant en annexe sur les actifs et passifs éventuels. Ces estimations partent d'une hypothèse de continuité d'exploitation et sont établies en fonction des informations disponibles lors de leur établissement. La principale estimation porte sur les tests de dépréciation des écarts d'acquisition. Des précisions sont apportées dans la note sur les principes comptables significatifs.

Ces estimations peuvent être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations.

1.3. Principes de présentation

- **Compte de résultat**

En application de la norme IAS 1 – Présentation des états financiers, le Groupe a opté pour une présentation de son compte de résultat consolidé par nature. Les autres éléments du résultat global sont présentés dans un tableau spécifique, après le résultat consolidé ; ils sont ventilés entre éléments recyclables et non recyclables en résultat.

- **Bilan**

Conformément aux dispositions de la norme IAS 1 – Présentation des états financiers, le Groupe présente son bilan consolidé en distinguant les actifs courants et non courants ainsi que les passifs courants et non courants.

Les actifs liés au cycle d'exploitation normal du Groupe, les actifs hors exploitation ayant une date de réalisation inférieure à un an, ainsi que la trésorerie et équivalents de trésorerie et les actifs financiers liés à l'exploitation sont des actifs courants. Les actifs d'impôts différés et les autres actifs sont des actifs non courants.

Les dettes liées au cycle d'exploitation normal du Groupe et les dettes échues dans les 12 mois suivants la clôture de l'exercice sont des passifs courants. Les passifs d'impôts différés et les autres passifs sont des passifs non courants.

1.5. Modalités de consolidation

L'intégration globale est pratiquée pour toutes les filiales dont le Groupe détient directement et indirectement le contrôle exclusif lorsque l'impact est significatif. Aucune autre méthode de consolidation n'est pratiquée à la clôture au 31 mars 2014.

Les sociétés significatives dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint et où les deux partenaires partagent les droits de vote, les organes d'administration et la direction opérationnelle de l'entreprise sont intégrées proportionnellement, le cas échéant.

Le cas échéant, les sociétés associées significatives dans lesquelles le Groupe exerce directement ou indirectement une influence notable sont mises en équivalence. La mise en équivalence consiste à substituer à la valeur comptable des titres détenus le montant de la part qu'ils représentent dans les capitaux propres de la société associée, y compris les résultats de l'exercice.

Les entreprises sont consolidées sur la base de leurs comptes sociaux retraités pour être mis en conformité avec les principes comptables retenus par le Groupe.

Toutes les transactions significatives entre les sociétés consolidées ainsi que les profits internes non réalisés, sont éliminés.

Le compte de résultat consolidé intègre les comptes de résultat des sociétés acquises à compter de leur date d'acquisition.

Note 2 – Méthodes et règles d'évaluation

Les principes et méthodes d'évaluation appliqués par le groupe sont détaillés dans les paragraphes suivants.

2.1. Filiales

Les filiales contrôlées par le Groupe sont consolidées. Une société est contrôlée par le Groupe dès lors que les critères exposés dans IAS 27 sont respectés, c'est-à-dire dès lors que le Groupe « a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin d'obtenir des avantages de ses activités », ce qui est le cas de l'ensemble des sociétés du périmètre de consolidation du Groupe MND.

Certaines respectant ce critère mais d'une importance non significative (individuellement et globalement) peuvent être exclues du périmètre de consolidation.

Les impacts globaux en termes de chiffres d'affaires et de résultats nets sont fournis dans la Note 8.

2.2. Elimination des opérations internes au Groupe

Les opérations réalisées entre des filiales consolidées sont éliminées en totalité, ainsi que les créances et dettes qui en résultent.

2.3. Conversion des éléments en devises

2.3.1 Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

La comptabilité est tenue dans la monnaie fonctionnelle de chacune des sociétés du Groupe, c'est-à-dire la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel elle opère et qui correspond généralement à la monnaie locale.

Les comptes consolidés sont présentés en euro qui est la monnaie fonctionnelle et de présentation de MND SA, société consolidante.

2.3.2 Transactions libellées en devises

Les transactions libellées en devises sont converties au taux de change en vigueur au moment de la transaction. En fin d'exercice, les actifs et passifs monétaires libellés en devises sont convertis au taux de change de clôture. Les écarts de conversion en résultant sont inscrits directement en compte de résultat.

Compte tenu de sa faible exposition, le groupe n'a pas mis en place d'instruments de couverture du risque de change.

2.3.3 Conversion des états financiers des filiales exprimés en monnaies étrangères

Les bilans des sociétés dont la monnaie fonctionnelle n'est pas l'euro sont convertis en euro au taux de change de clôture, à l'exception des capitaux propres convertis au cours moyen pour le résultat, et au cours historique pour les autres éléments. Le tableau des flux de trésorerie est converti au taux de change moyen de l'exercice.

La différence de conversion en résultant est inscrite en autres éléments du résultat global. En cas de cession ou de dissolution d'une entité, les écarts de conversion accumulés dans les autres éléments du résultat global sont constatés en résultat de la période.

Les écarts d'acquisition sont suivis dans la devise de la filiale concernée. Aucune filiale significative du Groupe n'est située dans un pays à forte inflation.

Les taux de conversion des devises utilisés sont les suivants :

1 euro =	2014.03		2013.03	
	Taux moyens	Taux de clôture	Taux moyens	Taux de clôture
Dollar américain (USD)	1,3405	1,3788	1,2879	1,2805
Franc suisse (CHF)	1,2297	1,2194	1,2104	1,2195
Couronne suédoise (SEK)	8,7418	8,9483	8,6167	8,3553
Livre turque (TRY)	2,7027	2,9693	2,3152	2,3212
Dollar canadien (CAD)	1,4133	1,5225	1,2895	1,3021

2.4. Regroupements d'entreprises, acquisition complémentaire d'intérêts et cessions d'intérêts

2.4.1 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).

À la date d'acquisition, l'écart d'acquisition correspond à la différence entre :

- la juste valeur de la contrepartie transférée en échange du contrôle de l'entreprise, intégrant les compléments de prix éventuels, augmentée du montant des intérêts minoritaires dans l'entreprise acquise et, dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, de la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise, ainsi réévaluée par le compte de résultat ; et
- la juste valeur des actifs identifiables acquis et passifs repris à la date d'acquisition.

Le prix d'acquisition intègre l'impact estimé des ajustements éventuels du prix d'acquisition, tels que les compléments de prix. Les compléments de prix sont déterminés en appliquant les critères prévus dans le contrat d'acquisition (chiffre d'affaires, résultats, ...) aux prévisions considérées comme les plus probables. Ils sont ré-estimés à chaque clôture, les variations éventuelles sont imputées en résultat après la date d'acquisition (y compris dans le délai d'un an suivant la date d'acquisition). Ils sont actualisés, lorsque l'impact est significatif. Le cas échéant, l'effet de la « désactualisation » de la dette inscrite au passif est comptabilisé dans la rubrique « Coût de l'endettement financier net ».

Lorsque l'analyse de l'affectation du prix d'acquisition n'est pas finalisée à la date de clôture de l'année de l'acquisition, des montants provisoires sont constatés (notamment pour les goodwill, le cas échéant). Ces montants sont ajustés de manière rétrospective lorsque l'analyse est finalisée, conformément aux dispositions d'IFRS 3 révisée, et au plus tard un an après la date d'acquisition. Les modifications intervenues après cette date sont constatées en résultat.

Lorsque l'écart d'acquisition est négatif, il est comptabilisé immédiatement en résultat.

Les coûts directement attribuables au regroupement d'entreprise sont comptabilisés en charges de la période au compte de résultat consolidé.

Le Groupe évalue les intérêts minoritaires lors d'une prise de contrôle soit à leur juste valeur (méthode du goodwill complet), soit sur la base de leur quote-part dans l'actif net de la société acquise (méthode du goodwill partiel). L'option est prise pour chaque acquisition.

Le goodwill n'est pas amorti et fait l'objet d'un test de dépréciation à chaque clôture et à chaque fois qu'il existe des indices de perte de valeur (cf. § 2.9 Perte de valeur des actifs immobilisés).

A ce stade, le groupe ne dispose pas d'option d'achat.

2.4.2 Acquisitions complémentaires d'intérêts après la prise de contrôle

Pour les acquisitions d'intérêts complémentaires dans une filiale qui sont réalisées à partir du 1er janvier 2010 (la norme IAS 27 révisée étant d'application prospective) sans modifier le contrôle exercé sur cette filiale, l'écart entre le prix d'acquisition des titres et la quote-part complémentaire de capitaux propres consolidés acquise est constaté en capitaux propres part du Groupe, sans changer la valeur consolidée des actifs et passifs identifiables de la filiale y compris l'écart d'acquisition. La part de ces acquisitions payée en numéraire, nette des frais d'acquisition associés, est classée en flux de trésorerie liées aux opérations de financement du tableau des flux de trésorerie consolidés.

2.5. Recherche et développement – Travaux de R&D réalisés en interne

Conformément à IAS 38, Immobilisations incorporelles, les frais de recherche internes sont comptabilisés en charges dès lors qu'ils sont encourus.

Selon IAS 38, les frais de développement internes sont comptabilisés en immobilisations incorporelles uniquement si les six critères suivants sont satisfaits :

- (a) faisabilité technique nécessaire à l'achèvement du projet de développement,
- (b) intention du Groupe d'achever le projet,
- (c) capacité de celui-ci à utiliser cet actif incorporel,
- (d) démonstration de la probabilité d'avantages économiques futurs attachés à l'actif,
- (e) disponibilité de ressources techniques, financières et autres afin d'achever le projet et
- (f) évaluation fiable des dépenses de développement.

Compte tenu de leur nature, ces frais sont inscrits dans les comptes consolidés sur la ligne « immobilisations incorporelles ».

Ces frais sont amortis linéairement en fonction de leur durée de vie économique estimée (entre 1 et 5 ans).

2.6. Autres immobilisations incorporelles

Elles comprennent principalement des logiciels et progiciels. Les autres immobilisations incorporelles acquises figurent au bilan pour leur coût d'acquisition diminué le cas échéant des amortissements et des pertes de valeur cumulés.

Elles sont amorties linéairement en fonction de leur durée de vie économique estimée (entre 1 et 7 ans).

2.7. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires). Elles ne font l'objet d'aucune réévaluation.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée d'utilisation estimée. Les valeurs résiduelles ne sont pas prises en compte, leur impact étant non significatives. Les durées d'amortissement les plus généralement retenues sont les suivantes :

Installations techniques, matériel et outillage : de 2 à 10 ans

Installations générales, agencements, aménagements divers : de 5 à 10 ans

Matériel de transport : de 3 à 5 ans

Matériel de bureau et informatique : de 3 à 5 ans

Mobilier : de 5 à 10 ans.

La mise en œuvre de la norme IAS 23 « Intérêts d'emprunts » n'a pas conduit à activer d'intérêts, l'endettement des sociétés concernées du Groupe, et/ou les actifs éligibles étant non significatifs.

2.8. Contrats de location

Conformément à la norme IAS 17 – Contrats de location, les contrats de location sont classés en deux catégories :

- les contrats de location financement,
- les contrats de location simple.

Contrats de location financement

Les contrats de location financement se caractérisent par le transfert de la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété des actifs considérés.

Dans ce cas, lors de la comptabilisation initiale, l'actif loué est comptabilisé à l'actif du bilan pour un montant égal à la juste valeur du bien loué ou, si celle-ci est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location, avec enregistrement en contrepartie d'une dette financière au passif du bilan. Après comptabilisation initiale, les immobilisations ainsi comptabilisées à l'actif du bilan sont amorties selon les mêmes durées que les autres immobilisations de même catégorie et les paiements au titre de la dette de location financement comptabilisée au passif du bilan sont ventilés entre l'amortissement de la dette et la charge financière.

Contrats de location simple

Les contrats de location simple ne sont pas retraités à l'actif. Les charges de loyers sont maintenues en charges opérationnelles et réparties de manière linéaire sur la durée du contrat.

2.9. Pertes de valeur des actifs immobilisés

Pertes de valeur sur les écarts d'acquisition, les actifs corporels et incorporels

Le Groupe procède, conformément à la norme IAS 36 - Dépréciation d'actifs, à l'évaluation de la recouvrabilité de ses actifs long-terme selon le processus suivant :

- pour les actifs corporels et incorporels amortis, le Groupe évalue à chaque clôture s'il existe un indice de perte de valeur sur ces immobilisations. Ces indices sont identifiés par rapport à des critères externes ou internes.
- pour les écarts d'acquisition, et les actifs corporels et incorporels non amortis, un test de dépréciation est effectué au minimum une fois par an. Les écarts d'acquisition sont testés au niveau des UGT – Unités Génératrices de Trésorerie auxquels ils se rapportent.

Le groupe définit cinq UGT (Unités Génératrices de Trésorerie) principales, à savoir : la « sécurité des sites de loisirs », la « protection contre les risques naturels », « l'enneigement de culture », les « remontées mécaniques » et les « loisirs ».

Les deux UGT « sécurité des sites de loisirs » et « protection contre les risques naturels » étaient regroupées en une seule UGT « sécurité » à la clôture de l'exercice précédent.

Le cas échéant, un test de dépréciation est réalisé en comparant la valeur nette comptable à la valeur recouvrable qui correspond à la plus élevée des deux valeurs suivantes : prix de vente diminué du coût de cession ou valeur d'utilité.

Les flux futurs de trésorerie sont issus du plan d'affaires à cinq ans établi et validé par la Direction Générale auquel s'ajoute une valeur terminale basée sur des flux de trésorerie normatifs actualisés. Les prévisions de flux (résultat opérationnel + amortissements + provisions non courantes – investissements opérationnels – variation du besoin en fonds de roulement sur activité) sont prises en compte sans tenir compte des restructurations non engagées, et des investissements de croissance, ni de la structure financière et de l'effet d'impôt, conformément à la norme. Les flux sont actualisés en tenant compte d'un taux d'actualisation correspondant en pratique au coût moyen pondéré du capital déterminé par l'entreprise après impôt. La valeur terminale est déterminée par actualisation d'un flux normatif, en tenant compte du taux d'actualisation utilisé pour l'horizon explicite et d'un taux de croissance à l'infini.

Les flux de trésorerie sont estimés sur une période de 5 années, étant précisé que ces flux de trésorerie et les hypothèses sous-jacentes ont été revus en juin 2014.

Le taux d'actualisation retenu au 31 mars 2014 pour actualiser les flux futurs de trésorerie s'élève à 10%, et a été calculé sur la base des principales hypothèses suivantes :

- Taux sans risque de 2,2%
- Prime de risque de 7,8%
- Bêta de 1,6
- Taux de croissance à l'infini de 2%

Le Groupe n'a pas individualisé par UGT le taux d'actualisation et le taux de croissance à l'infini (Note 5).

Les pertes de valeur sont imputées en priorité sur les goodwill, puis sur les autres actifs de l'UGT, dans la limite de leur valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont irréversibles, sauf lorsqu'elles portent sur des sociétés mises en équivalence. Les dépréciations liées aux actifs autres que les écarts d'acquisition et les sociétés mises en équivalence sont reprises en résultat, lorsque la mise à jour des tests conduit une valeur recouvrable supérieure à leur valeur nette comptable.

2.10. Actifs financiers

Un développement spécifique relatif aux instruments financiers est présenté dans la Note 9.

Le Groupe enregistre un actif financier lorsqu'il devient partie prenante aux dispositions contractuelles de cet instrument. Les actifs financiers, utilisés par le Groupe, comprennent :

- Les actifs évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat ;
- Les prêts et créances dont la part à plus d'un an est actualisée au taux de financement estimé de la contrepartie ;
- Les titres des sociétés non consolidées.

Le Groupe ne dispose pas à la clôture du 31 mars 2014 d'instrument dérivé.

Les achats et les ventes d'actifs financiers sont comptabilisés à la date de transaction.

Les actifs évalués en juste valeur par le résultat

Les éventuelles parts d'OPCVM de trésorerie et les titres de créances négociables sont évalués à la juste valeur. Cette dernière correspond à la valeur de marché de ces placements à la date de clôture de l'exercice.

Les variations de juste valeur sont comptabilisées en résultat financier, sous la rubrique «Autres produits et charges financières ».

Les prêts et créances

Cette catégorie inclut les créances rattachées à des participations non consolidées, ainsi que les prêts et les créances d'exploitation.

Lors de leur comptabilisation initiale, les prêts et créances sont mesurés à leur juste valeur augmentée des coûts de transaction qui leur sont directement attribuables. Dans la pratique, la juste valeur est proche de leur montant nominal.

Ces actifs et passifs financiers sont ventilés au bilan en éléments courants et non courants suivant leur date d'échéance inférieure ou supérieure à un an.

2.11. Stocks (autres que liés à des contrats à l'avancement - Cf. 2.19)

Les stocks sont évalués suivant la méthode « premier entré, premier sorti (FIFO) ».

La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais accessoires.

Une provision pour dépréciation des stocks égale à la différence entre la valeur brute déterminée suivant les modalités indiquées ci-dessus et la valeur de réalisation déduction faite des frais proportionnels de vente, est effectuée lorsque cette valeur brute est supérieure à l'autre terme énoncé.

2.12. Clients et autres actifs courants

Les créances clients et autres actifs courants d'exploitation sont des actifs financiers courants. Ils sont évalués initialement à la juste valeur, qui correspond en général à leur valeur nominale. À chaque arrêté, les créances clients et autres actifs courants d'exploitation sont évalués au coût amorti déduction faite des pertes de valeur tenant compte des risques éventuels de non recouvrement.

Une estimation du risque de non-recouvrement des créances est faite à chaque clôture et donne lieu à la comptabilisation d'une dépréciation en conséquence. Le risque de non-recouvrement est apprécié au regard de différents critères tels que les difficultés financières, les litiges, ou les retards de paiement.

Dans le cadre de la mise en place de financement court terme, le Groupe effectue avec certains partenaires financiers, des opérations de mobilisation de créances (cession DAILY, escompte d'effets,...). Dans la pratique, l'analyse a conduit à ne pas déconsolider les créances et un passif financier est comptabilisé pour le montant encaissé.

Au 31 mars 2014, aucun contrat n'a donné lieu à la décomptabilisation des créances.

2.13. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les liquidités, les placements à court terme très liquides qui sont facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et qui sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur, et les découverts bancaires. La trésorerie et équivalents de trésorerie sont essentiellement en euros. Les découverts bancaires figurent au passif courant des états de la situation financière, dans les emprunts et dettes financières à court terme. Les placements dont l'échéance initiale est à plus de trois mois à partir de la date d'acquisition sans possibilité de sortie anticipée sont exclus de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de l'état des flux de trésorerie.

2.14. Provisions

En conformité avec IAS 37, « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels », le Groupe comptabilise des provisions dès lors qu'il existe des obligations actuelles, juridiques ou implicites, résultant d'événements passés, qu'il est probable que des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques seront nécessaires pour régler les obligations et que le montant de ces sorties de ressources peut être estimé de manière fiable.

Les provisions dont l'échéance est supérieure à un an ou dont l'échéance n'est pas fixée de façon précise sont classées en « Provisions (part non courante) ».

Les passifs éventuels ne sont pas comptabilisés mais font l'objet d'une information dans les notes annexes sauf si la probabilité d'une sortie de ressource est très faible et que l'impact est non significatif.

Le Groupe évalue les provisions sur la base des faits et des circonstances relatifs aux obligations actuelles à la date de clôture, en fonction de son expérience en la matière et au mieux de ses connaissances à la date d'arrêté.

Les actifs éventuels ne sont pas comptabilisés.

Le Groupe constate des provisions relatives à des litiges (commerciaux, sociaux, garanties clients, ...) pour lesquels une sortie de ressource est probable et dès lors que le montant de ces sorties de ressources peut être estimé de manière fiable. Les provisions sont actualisées, lorsque cela est significatif.

L'augmentation des provisions enregistrée pour refléter les effets de l'écoulement du temps est comptabilisée en « Autres produits et charges financiers ».

2.15. Emprunts et passifs financiers

Les passifs financiers sont constitués d'emprunts bancaires, de la part capital des contrats de location financière, et d'instruments de dette. Les passifs financiers sont évalués initialement à la juste valeur de la contrepartie reçue, diminuée des coûts de transaction directement attribuables à l'opération.

Par la suite, ils sont évalués à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Tous les frais relatifs à l'émission d'emprunts ou d'obligations ainsi que toute différence entre les produits d'émission nets des coûts de transaction et la valeur de remboursement sont constatés au compte de résultat en « Charges financières » sur la durée de vie des emprunts selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.16. Obligations convertibles en actions

Les obligations convertibles en actions émises par le Groupe sont comptabilisées en distinguant deux composantes, lors de la mise en place de l'emprunt:

- une composante « dette », calculée en actualisation les flux liés à l'emprunt,
- une composante « capitaux propres », calculée par différence entre le prix d'émission net et la composante « dette ». Cette composante est figée sur la durée de l'emprunt, et présentée dans une rubrique spécifique des réserves, pour le montant net d'impôt.

Les frais d'émission sont ventilés entre les composantes dettes et capitaux propres, au prorata.

Au 31 mars 2014, l'intégralité des obligations convertibles en actions ont été remboursées.

2.17. Avantages du personnel

Les obligations du Groupe en matière de retraite consistent en des indemnités versées lors du départ du salarié. Conformément à la norme IAS 19, dans le cadre des régimes à prestations définies, les engagements de retraite sont calculés selon la méthode des unités de crédit projetées. La méthode prend en compte, sur la base d'hypothèses actuarielles, la probabilité de durée de service futur du salarié, le niveau de rémunération futur, l'espérance de vie et la rotation du personnel. L'obligation, calculée charges sociales comprises, est actualisée et est comptabilisée sur la base des années de service des salariés.

Au 31 mars 2013 et au 31 mars 2014, le Groupe n'externalise pas le financement de l'engagement de retraite.

Indication des principales hypothèses retenues pour les clôtures 31 mars 2013 et 31 mars 2014 :

	2014.03	2013.03
Table de mortalité	INSEE 2011	INSEE 2009
Age de départ à la retraite	65 ans	65 ans
Taux de charges sociales moyen	44,00%	42,00%
Taux d'actualisation (iBoxx)	2,74%	2.8%
Taux de revalorisation des salaires	1,00%	1,00%
Taux de turn-over	Variable par tranche d'âge	Variable par tranche d'âge

Les écarts actuariels (liés aux modifications d'hypothèses actuarielles et aux effets d'expérience) sont constatés en autres éléments du résultat global et l'impact des changements de régime est constaté immédiatement en résultat consolidé.

Le Groupe précise qu'aucun plan de stocks options n'a été mis en place.

2.18. Droit Individuel à la Formation

Les dépenses engagées au titre du Droit Individuel à la Formation (DIF) constituent une charge de la période et ne donnent donc lieu à aucun provisionnement, sauf lorsque ces dépenses peuvent être considérées comme rémunérant des services passés et que l'obligation à l'égard du salarié est probable ou certaine.

Une mention en Note 22 est faite du volume d'heures à la clôture de l'exercice de la part ouverte des droits des salariés.

2.19. Reconnaissance du chiffre d'affaires

Conformément à IAS 18, le chiffre d'affaires est évalué à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir.

Le chiffre d'affaires comprend la vente de biens et de marchandises ainsi que diverses prestations liées à la vente.

Le chiffre d'affaires est comptabilisé lors du transfert des risques et avantages significatifs liés à la propriété à l'acheteur, ce qui correspond généralement à la date du transfert de propriété du produit ou la réalisation du service.

Les services fournis par le Groupe consistent en des contrats de maintenance, des prestations de SAV et des prestations d'installations. En fonction des cas, leur reconnaissance en chiffre d'affaires s'effectue comme suit :

- Contrats de maintenance : les revenus de service, lorsqu'ils consistent en des revenus mensuels relatifs à la gestion des contrats de maintenance sont reconnus sur la période pendant laquelle les services sont rendus.
- Prestations de SAV et autres prestations : les revenus des autres prestations non récurrentes y compris les installations d'équipements vendus sont reconnus dès lors que la prestation d'installation a été rendue et réceptionnée par l'exploitant.

Pour les contrats à long terme et conformément à IAS 11, la méthode de reconnaissance de la marge à l'avancement est retenue. Elle consiste à enregistrer le résultat sur une affaire ou un contrat, au fur et à mesure de l'avancement des travaux. La marge à l'avancement n'est appliquée que lorsque les critères définis par la norme sont respectés. Au bilan, sont reconnus les créances clients, les factures à établir, les produits constatés d'avance, avances,...

Dans le cas où la prévision à fin d'affaire fait ressortir un résultat déficitaire, une provision pour perte à terminaison est comptabilisée indépendamment de l'avancement du chantier, en fonction de la meilleure estimation des résultats prévisionnels intégrant, le cas échéant, des droits à recettes complémentaires ou à réclamation, dans la mesure où ils sont probables et peuvent être évalués de façon fiable. Les provisions pour pertes à terminaison sont présentées au passif du bilan.

2.20. Résultat Opérationnel Courant

Le résultat opérationnel courant est la différence entre le résultat opérationnel total d'un part et d'autre part le « Résultat sur cession de participations consolidées » et les « Autres produits et charges opérationnels non courants », ces derniers éléments pouvant être qualifiés d'exceptionnels, d'extraordinaires ou de non récurrents.

2.21. Autres produits et charges opérationnels non courants

Les autres produits et charges opérationnels correspondent à des éléments inhabituels, anormaux et peu fréquents que la société présente de manière distincte dans son compte de résultat pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante. Ces éléments, lorsqu'ils sont significatifs, font l'objet d'une description précise en montant et en nature dans la note « Autres produits et charges opérationnels non courants ».

2.22. Résultat financier

Le résultat financier incorpore d'une part le coût de l'endettement net composé essentiellement des charges de location financière, le coût de financement des cessions de créances de type Dailly et les intérêts payés sur le financement du Groupe.

Les autres produits et charges financiers incluent les charges de désactualisation des provisions à long terme et notamment des provisions pour retraite.

2.23. Impôt sur les résultats

La ligne « impôt sur les résultats » du compte de résultat comprend les impôts exigibles et les impôts différés des sociétés consolidées, lorsque les bases sont constatées en résultat. Le cas échéant, les effets d'IS liés à des éléments directement constatés en capitaux propres sont également constatés en capitaux propres.

Impôts exigibles

L'impôt exigible correspond à l'impôt dû aux autorités fiscales par chacune des sociétés consolidées dans les pays où elle exerce. La société, a choisi de présenter sa CVAE en impôt sur le résultat, considérant que cette contribution est déterminée sur la base de la rentabilité.

Le Groupe a choisi de présenter l'impact du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi au crédit des charges de personnel.

Enfin, le Groupe a choisi de présenter l'impact du Crédit d'Impôt Recherche en autres produits et charges opérationnels.

Impôts différés

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, en fonction des derniers taux d'impôt en vigueur à la date de clôture de chaque exercice, applicables à la période de reversement attendue. Ils ne sont pas actualisés.

Les impôts différés sont comptabilisés sur l'ensemble des différences temporelles entre les valeurs fiscales et comptables des actifs et passifs consolidés, à l'exception de celles liées aux écarts d'acquisition, et aux bénéfices non distribués des sociétés consolidées (sauf lorsque la distribution est prévisible).

Les différences correspondent à des retraitements de consolidation (impact de la constatation à la juste valeur des actifs et passifs lors de l'entrée dans le périmètre, extournes des amortissements dérogatoires, élimination des résultats de cession internes,...), ou à des réintégrations / déductions fiscales temporaires (provisions et charges non déductibles, participation des salariés,...), et à des retenues à la source non récupérables au titre de distributions de dividendes prévues sur l'exercice suivant.

Les actifs d'impôts différés relatifs aux déficits fiscaux reportables ne sont comptabilisés que dans la mesure où ils pourront être imputés sur des différences taxables futures, ou lorsqu'il existe une probabilité raisonnable de réalisation ou de recouvrement par imputation sur des résultats futurs. Les résultats futurs sont pris en compte en fonction d'un horizon prévisible, au regard des prévisions disponibles, qui dépend des sociétés du Groupe et qui ne dépasse pas 5 ans. Le calcul effectué tient compte des nouvelles dispositions fiscales applicables en France en matière d'utilisation des déficits fiscaux reportables (plafonnement des utilisations,...).

Il est fait masse, par entité fiscale, des impôts différés actifs et passifs en y incluant les actifs d'impôt différés afférant à des éventuels reports déficitaires. Les impôts différés actifs nets sont constatés en actifs non courants ; les impôts différés passifs nets sont constatés en passifs non courants.

2.24. Résultat net par action

Le résultat par action (résultat de base par action) est obtenu en divisant le résultat disponible aux porteurs d'actions par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice. Les actions propres ne sont pas prises en compte dans ce calcul.

Conformément à la norme IAS 32, les actions propres détenues par le groupe, sont enregistrées à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres.

Le prix de cession des actions propres est imputé sur les capitaux propres, net d'impôt société, et ne contribue pas au résultat de l'exercice.

Le résultat dilué par action est obtenu en divisant le résultat disponible aux porteurs d'actions par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice auquel on ajoute tous les instruments dilutifs potentiels que sont les options et les obligations convertibles en action ordinaires émises par la société. Pour les besoins de ce calcul, le résultat net est retraité afin d'exclure les charges d'intérêts, nettes d'impôt, liées à ces instruments dilutifs et le numérateur est retraité de l'équivalence en actions du nombre de ces instruments.

2.25. Activités cédées ou abandonnées

Exercice 2012-2013

Le Groupe a cédé au cours de l'exercice 2012-2013 les filiales MDP Consulting et Engineerisk.

Les deux filiales ne représentent pas une ligne d'activité ou une zone géographique opérationnelle majeure et autonome et ne faisant pas partie d'un plan coordonné unique d'une vente de ligne d'activité ou d'une zone géographique opérationnelle majeure et autonome, le Groupe a décidé de ne pas présenter spécifiquement au compte de résultat et au tableau de flux de trésorerie les opérations de cessions.

Exercice 2013-2014

Néant

Note 3 – Périmètre de consolidation

3.1. Entrées dans le périmètre

Les entrées dans le périmètre sont détaillées dans les «Informations générales», à savoir :

- Acquisition des sociétés INTERFAB GMBH (Autriche), INTERFAB AG (Suisse) et VINTERTEKNIK AB (Suède),
- Acquisition de la société GRC TEC (France),
- Création de la société TECHFUN
- Rachat des 66% restants du capital de la société PRISME,
- Acquisition des 49% restants du capital de la société ETS,
- Acquisition des 30% restants du capital de la société LST Ropeway Systems GmbH.
- Acquisition auprès du Groupe SNOWNET des sociétés ARECO AB (Suède), SUFAG SNOW VISION AG (Suisse), SNOWNET INC (USA) et de certains actifs (stocks, marque et fonds et fonds de commerce)
- Acquisition d'actifs de la société SPI (USA)
- Acquisition d'actifs de la société ERBSCHLOE (Allemagne)

Les principaux impacts de ces acquisitions sur les comptes sont les suivants :

- Contribution des sociétés acquises au chiffre d'affaires, au résultat opérationnel d'activité et au résultat net

	Hors acquisitions	Au 31 mars 2014 Contribution des acquisitions	Publié
Chiffre d'affaires	31 082	19 682	50 764
Résultat opérationnel	(9 709)	(1 470)	(11 179)
Résultat net	(9 010)	(1 123)	(10 133)

La valeur totale des goodwill comptabilisés suite à ces acquisitions est de 1 027 K€ (Note 5).

- Incidence des variations de périmètre sur l'endettement net

	Au 31 mars 2014
Coût d'acquisitions des sociétés	(6 189)
Endettement net/Trésorerie nette des sociétés acquises	(2 809)

Le coût des acquisitions n'intègrent pas la valeur des stocks acquis auprès du Groupe Snownet et qui font l'objet d'un crédit-vendeur. Le solde restant dû fin mars 2014 est de 3,1 M€ dont la dernière échéance est en avril 2015.

3.2. Sorties de périmètre

Il n'y a pas eu de sortie du périmètre de consolidation au cours de l'exercice 2013/2014.

3.3. Réorganisations juridiques

A la suite des acquisitions réalisées sur la période comptable précédente, le Groupe a procédé à diverses opérations de rationalisations juridiques, sans impact sur les comptes consolidés.

- Fusions :
 - En date du 19 juillet 2013, la société MND ITALIA est fusionnée par voie d'absorption dans la société MND ITALIA SRL ;
 - En date du 12 juillet 2013, la société INTERFAB AG (Suisse) est fusionnée par voie d'absorption dans la société MND SWISS.
 - En date du 28 octobre 2013, la société SNOWNET INC (USA) est fusionnée par voie d'absorption dans la société MND AMERICA
 - En date du 31 décembre 2013, la société SUFAG SNOW VISION AG (Suisse) est fusionnée par voie d'absorption dans la société MND SWISS.
 - En date du 31 mars 2014, la société PRISME (France) est fusionnée par voie d'absorption dans la société TECHFUN.

- Changement de dénomination sociale :
 - La dénomination sociale de la société suédoise VINTERTEKNIK AB devient MND SVERIGE ;
 - La dénomination sociale de la société autrichienne INTERFAB GMBH devient SUFAG GMBH
 - La dénomination sociale de la société française SNOWSTAR devient SUFAG
 - La dénomination sociale de la société suédoise ARECO AB devient SUFAG AB ;

3.4. Liste des entreprises consolidées au 31 mars 2014

Unités	Pays	Activité	Au 31 mars 2014			Au 31 mars 2013		
			Taux d'intérêt	Taux de contrôle	Méthode de conso.	Taux d'intérêt	Taux de contrôle	Méthode de conso.
MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPEMENT	France	Services	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
ENTREPRISE DE TRAVAUX SPECIAUX	France	Sécurité	100,00 %	100,00 %	IG	51,00 %	51,00 %	IG
MDP CONSULTING *	France	Services	-	-	NC	-	-	NC
ENGINEERISK *	France	Services	-	-	NC	-	-	NC
LST ROPEWAY SYSTEMS	France	Remontées mécaniques	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
TECHNOLOGIE ALPINE DE SECURITE	France	Sécurité	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
MBS	France	Sécurité	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
SUFAG	France	Enneigement de culture	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
LST ROPEWAY SYSTEMS	Allemagne	Remontées mécaniques	100,00 %	100,00 %	IG	70,00 %	70,00 %	IG
GRC TEC	France	Remontées mécaniques	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
SUFAG AB	Suède	Enneigement de culture	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
TECHFUN	France	Loisirs	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
PRISME CANADA	Canada	Loisirs	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
CABLINE	France	Remontées mécaniques	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
MND AMERICA	USA	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
MND EASTERN EUROPE	Slovaquie	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
MND SWISS	Suisse	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
MND ITALIA (fusionnée dans MND ITALIA SRL)	Italie	Distribution	-	-	NC	100,00 %	100,00 %	IG
MND ITALIA SRL	Italie	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	100,00 %	100,00 %	IG
MND IBERIA	Espagne	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
MND TURKEY	Turquie	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
MND SVERIGE	Suède	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
SUFAG GMBH	Autriche	Distribution	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC
LST TURKEY	Turquie	Remontées mécaniques	100,00 %	100,00 %	IG	-	-	NC

Nomenclature des méthodes de consolidation : « NC » signifie Non Consolidé, « IG » signifie Intégration Globale, « IP » signifie Intégration Proportionnelle, « ME » signifie Mise en Equivalence.

* Sociétés cédées au 31 mars 2013

Note 4 – Comparabilité des comptes

Les acquisitions réalisées au cours de l'exercice 2013/2014 ont un impact annuel individuel et cumulé sur le compte de résultat et les principaux indicateurs d'activité du Groupe supérieur au seuil de signification (25% en base annuelle) requis par le Règlement Général de l'AMF (art. 222-2) pour l'établissement d'informations Pro Forma.

Les informations financières Pro Forma présentées ci-dessous sont établies afin de donner une information pertinente de l'impact théorique sur les principaux postes des comptes consolidés du Groupe MND de diverses opérations de croissance externe intervenues cours des exercices clos le 31 mars 2013 et le 31 mars 2014.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que les informations financières Pro Forma n'ont qu'une valeur purement illustrative. En raison de leur nature même, elles traitent d'une situation hypothétique, et par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs qu'aurait pu dégager le Groupe MND dans sa nouvelle configuration juridique si l'ensemble des opérations étaient effectivement intervenues à l'ouverture du dernier exercice présenté soit celui clos au 31 mars 2014. Les informations financières Pro Forma ne sont pas non plus indicatives des résultats des activités opérationnelles ou de la situation financière future du groupe MND dans sa nouvelle configuration.

En effet, de par la mécanique de construction, il s'agit de présenter des impacts théoriques des opérations réalisées sur les comptes consolidés audités du groupe MND sans que pour autant le management du Groupe ne soit intervenu sur la gestion des entités et actifs acquis, ni qu'il ait pu mettre en œuvre les synergies tant industrielles, financières et commerciales qui ont été engagées depuis la réalisation juridique des transactions concernées.

- **Comptes Pro Forma de l'exercice clos au 31 mars 2013**

Les comptes Pro Forma de l'exercice clos au 31 mars 2013 ont été établis sur la base des comptes Pro Forma publiés dans le document de base enregistré par l'AMF le 16 septembre 2013 sous le numéro I. 13-042. Ces comptes ont cependant été ajustés principalement des éléments suivants :

- La prise en compte de la société Prisme dont le solde des titres ont été acquis le 3 février 2014 qui n'était pas intégrée dans le Pro Forma publié dans le document de base ;
- Les écarts d'acquisition des comptes Pro Forma au 31 mars 2013 sont ajustés sur ceux calculés au 31 mars 2014 ;
- Les capitaux propres ont été reconstitués à partir de ceux calculés au 31 mars 2014 tout en neutralisant le résultat de l'exercice. Ils intègrent les impacts de l'IPO du 16 octobre 2013. Le poste « Disponibilités » se trouve modifié en conséquence.
- Les dettes financières (hors découverts) ont été déterminées à partir de leur position au 31 mars 2014 tout en neutralisant les flux de l'exercice ;
- La valeur des stocks achetés au Groupe Snownet a été ajustée sur la base du Closing Memorandum du 28 octobre 2013 ;
- Les créances clients et les dettes fournisseurs ont également été modifiées suite aux compensations prévues au Closing Memorandum du 28 octobre 2013.

- **Comptes Pro Forma de l'exercice clos au 31 mars 2014**

Les comptes Pro Forma de l'exercice clos au 31 mars 2014 ont été établis comme si les différentes opérations d'acquisition étaient intervenues au 31 mars 2013.

Les Informations Financières Pro Forma ont été établies à partir des comptes consolidés IFRS de MND au 31 mars 2014 et sur la base de situations comptables des sociétés acquises.

Les états financiers Pro Forma sont résumés ci-dessous :

- **État du résultat net consolidé**

- **Passage des comptes consolidés 2014 aux comptes Pro Forma 2014 (principaux impacts)**

	Consolidé au 31 mars 2014	Retrait. Prisme	Retrait. Snownet	Retrait. Intra- Groupes	Pro Forma au 31 mars 2014
Chiffre d'Affaires	50 764	2 386	12 467	(3 094)	62 523
Résultat Opérationnel	(11 179)	123	(455)	0	(11 511)
Coût de l'endettement financier net	(841)	(44)	(111)		(996)
Impôts sur les bénéfices	1 887	(14)	(42)		1 831
Résultat net total	(10 133)	65	(608)	0	(10 675)

- **Comparatif comptes Pro Forma 2014 / comptes Pro Forma 2013**

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Chiffre d'Affaires	62 523	61 505
Résultat Opérationnel	(11 511)	(1 524)
Coût de l'endettement financier net	(996)	(861)
Impôts sur les bénéfices	1 831	(80)
Résultat net total	(10 675)	(2 465)

▪ **État de la situation financière consolidée**

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Actifs non courants	23 882	19 620
- goodwill	11 635	11 635
- autres actifs non courants	12 247	7 985
Actifs courants	43 776	58 623
- stocks	19 273	18 933
- créances clients et autres débiteurs	12 992	12 679
- autres actifs courants	6 277	6 566
- disponibilités	5 234	20 445
Total actif	67 658	78 243
Capitaux Propres	17 929	28 604
Passifs non courants	17 015	16 742
- dettes financières	15 570	15 327
- autres passifs non courants	1 445	1 416
Passif courants	32 714	32 896
- dettes financières	14 350	11 250
- dettes fournisseurs et autres créditeurs	11 757	15 327
- autres passifs courants	6 607	6 319
Total passif	67 658	78 243
Effectifs moyens	318	286

NOTES SUR L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

Note 5 - Écarts d'acquisition

	Ecart d'acquisition	
Montants bruts		
Au 31 mars 2012	6 469	
• Acquisitions / Augmentations de l'exercice	4 246	
• Cessions / Diminutions de l'exercice	(107)	
• Écart de conversion	0	
Au 31 mars 2013	10 608	
• Acquisitions / Augmentations de l'exercice	1 027	
• Cessions / Diminutions de l'exercice	0	
• Écart de conversion	0	
Au 31 mars 2014	11 635	
Montants nets		
Au 31 mars 2013	10 608	
Au 31 mars 2014	11 635	
Par activités		
	Valeurs nettes au 31 mars 2013	Valeurs nettes au 31 mars 2014
Sécurité des sites de loisirs	3 251	3 383
Protection contre les risques naturels	6 054	6 094
Enneigement de culture	872	1 215
Remontées mécaniques	431	697
Loisirs		246
TOTAL	10 608	11 635

Les écarts d'acquisition acquis sur l'exercice 2013/2014 concernent les sociétés INTERFAB GMBH, INTERFAB AG, VINTERTEKNIK AB, GRC TEC, PRISME, ARECO AB, SNOWNET INC, SUFAG SNOW VISION AG.

L'évaluation des UGT a été réalisée sur la base de leur valeur d'utilité. La valeur d'utilité a été déterminée à partir des flux de trésorerie actualisés. Les flux de trésorerie futurs sont ceux qui ressortent des plans d'affaires à cinq ans préparés par le Groupe.

Les hypothèses clés sous-tendant les principaux tests d'impairment sont les suivantes :

UGT	Au 31 mars 2014		Au 31 mars 2013	
	Taux d'actualisation	Taux de croissance à l'infini	Taux d'actualisation	Taux de croissance à l'infini
Sécurité des sites de loisirs	10,0%	2,0%	12,5%	2,0%
Protection contre les risques naturels	10,0%	2,0%	12,5%	2,0%
Enneigement de culture	10,0%	2,0%	12,5%	2,0%
Remontées mécaniques	10,0%	2,0%	12,5%	2,0%
Loisirs	10,0%	2,0%	12,5%	2,0%

Les tests de dépréciation réalisés au 31 mars 2013 et au 31 mars 2014 n'ont pas donné lieu à la constatation d'une perte de valeur au titre des goodwill. Au regard de l'excédent existant entre la valeur recouvrable et la valeur comptable, le Groupe estime sur la base des événements raisonnablement prévisibles à ce jour, que d'éventuels changements affectant les hypothèses clés mentionnées ci-dessus n'entraîneraient pas la comptabilisation de perte de valeur. Notamment, une hausse de 5 points du taux d'actualisation ou une baisse de 2 points du taux de croissance à l'infini

servant pour le calcul de la valeur terminale n'entraîneraient pas de dépréciation de goodwill. En ce qui concerne la sensibilité aux hypothèses de CA et de marge, une dépréciation des goodwills ne serait effective qu'au-delà d'une dégradation de plus de 60% de la valeur terminale.

Les deux UGT « sécurité des sites de loisirs » et « protection contre les risques naturels » étaient regroupées en une seule UGT « sécurité » à la clôture de l'exercice précédent. Ce changement qui tend à donner une information plus précise n'a pas d'impact sur les tests d'impairment réalisés au 31 mars 2013.

Note 6 - Autres Immobilisations Incorporelles

	Frais de recherche & Dévelop.	Brevets, licences	Fonds commercial	Autres immobilisatio ns	Total
Montants bruts					
Au 31 mars 2012	38	100	0	129	267
• Augmentations de l'exercice	474	335		144	953
• Diminutions de l'exercice		(5)		(124)	(129)
• Transferts					0
• Variations de périmètre		157		5	162
• Écart de conversion					0
Au 31 mars 2013	512	587	0	154	1 253
• Augmentations de l'exercice	298	847		199	1 344
• Diminutions de l'exercice		(80)			(80)
• Transferts	(275)	123		60	(92)
• Variations de périmètre	206	4		21	231
• Écart de conversion	(2)				(2)
Au 31 mars 2014	739	1 481	0	434	2 654
Amortissements et pertes de valeurs					
Au 31 mars 2012	(33)	(16)	0	(86)	(135)
• Dotations de l'exercice	(30)	(74)		(24)	(128)
• Diminutions de l'exercice		5			5
• Transferts					0
• Impairment					0
• Écart de conversion					0
Au 31 mars 2013	(63)	(85)	0	(110)	(258)
• Dotations de l'exercice	(69)	(171)		(8)	(248)
• Diminutions de l'exercice		80			80
• Transferts	51	(85)		91	57
• Impairment					0
• Écart de conversion	2				2
Au 31 mars 2014	(79)	(261)	0	(27)	(367)
Montants Nets					
Au 31 mars 2013	449	502	0	44	995
Au 31 mars 2014	660	1 220	0	407	2 287

Le Groupe continue ses projets de développement importants et significatifs dans les activités « Sécurité » et « Enneigement ».

Les projets activés sont nettement individualisés et ont de sérieuses chances de rentabilité commerciale. Ces dépenses sont amorties sur une durée de 5 années.

Dans le cadre de son projet d'élargissement de l'offre portant sur la création du domaine « Transport urbain par câbles », la Société a conclu le 26 juillet 2013 un accord de licence de brevets et de savoir-faire avec la société Creissels Technologie pour un montant de 690 K€ et pour une durée de 15 ans.

Note 7 - Immobilisations Corporelles

	Terrains et Construction s	Instal. techn., mat. et out.	Autres immo. Corporelles	Immo. en cours et avances	Total
Montants bruts					
Au 31 mars 2012	0	1 549	497	11	2 057
• Augmentations de l'exercice		948	253	23	1 224
• Diminutions de l'exercice		(77)	(26)		(103)
• Transferts		22	11	(33)	0
• Variations de périmètre	742	583	181	22	1 528
• Écart de conversion					0
Au 31 mars 2013	742	3 025	916	23	4 706
• Augmentations de l'exercice	144	1 360	1 203	15	2 722
• Diminutions de l'exercice	(111)	(600)	(240)		(951)
• Transferts	174	(462)	333	(23)	22
• Variations de périmètre	101	1 177	257		1 535
• Écart de conversion		(10)	(13)		(23)
Au 31 mars 2014	1 050	4 490	2 456	15	8 011
Amortissements					
Au 31 mars 2012	0	(908)	(309)	0	(1 217)
• Dotations de l'exercice	(18)	(497)	(94)		(609)
• Diminutions de l'exercice		77	26		103
• Transferts					0
• Impairment					0
• Écart de conversion					0
Au 31 mars 2013	(18)	(1 328)	(377)	0	(1 723)
• Dotations de l'exercice	(72)	(754)	(271)		(1 097)
• Diminutions de l'exercice	111	367	162		640
• Transferts	(152)	346	(194)		0
• Impairment					0
• Écart de conversion		7	8		15
Au 31 mars 2014	(131)	(1 362)	(672)	0	(2 165)
Montants nets					
Au 31 mars 2013	724	1 697	539	23	2 983
Au 31 mars 2014	919	3 128	1 784	15	5 846
Dont immobilisations en crédit-bail (montants nets)					
Au 31 mars 2013		284			284
Au 31 mars 2014		957			957

Les entrées de périmètre ont un impact significatif sur la variation de ce poste.

Note 8 - Titres de participations non consolidées

Au 31 mars 2013	% intérêt	Valeur Brute	Valeur Nette	CA	Resultat net
• MND Iberia	100,00%	150	150	100	0
• MND Turkey	100,00%	88	88	5	0
• LST Ropeway Systems France	70,00%	150	150	0	0
• Prisme	20,00%	66	66	2 698	(263)
Total		454	454	2 803	(263)
<hr/>					
Au 31 mars 2014	% intérêt	Valeur Brute	Valeur Nette	CA	Resultat net
NEANT					
<hr/>					
Total					

Les sociétés MND Iberia, MND Turkey, LST Ropeway Systems France et Prisme sont intégrées dans le périmètre de consolidation sur l'exercice 2013/2014 (Note 3).

Note 9 - Autres actifs financiers non courants

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Prêts, cautionnements et autres créances - non courants	1 132	494
Valeurs brutes	1 132	494
Provision pour dépréciation	0	0
Valeurs nettes	1 132	494

Les prêts, cautionnements et autres créances - non courants regroupent essentiellement des dépôts de garantie versés par les sociétés françaises aux propriétaires des bâtiments industriels des sites de Sainte Hélène du Lac (73) et de Tours en Savoie (73). Les dépôts de garantie ont fait l'objet d'un rehaussement sur l'exercice compte tenu de l'agrandissement des surfaces louées.

Note 10 - Impôts différés actifs non courants

	Différences temporaires	Reports déficitaires	Retraite	Retraitements divers	Autres	Total
Au 31 mars 2012	15	194	57	(2)	0	264
• Incidence résultat	166	143	(2)	(12)		295
• Variations de périmètre	(51)	196	27			172
• Autres						0
• Écart de conversion						0
Au 31 mars 2013	130	533	82	(14)	0	731
• Incidence résultat	(3)	2 134	45	(42)		2 134
• Variations de périmètre	3	58	36	26		123
• Autres				4		4
• Écart de conversion		(9)		0		(9)
Au 31 mars 2014	130	2 716	163	(26)	0	2 983

Les actifs d'impôts différés relatifs aux déficits fiscaux reportables ne sont comptabilisés que dans la mesure où ils pourront être imputés sur des différences taxables futures, et lorsqu'il existe une probabilité raisonnable de réalisation ou de recouvrement par imputation sur des résultats futurs. Les résultats futurs sont pris en compte en fonction d'un horizon prévisible (3 à 5 ans), au regard des prévisions disponibles, qui dépend des sociétés du Groupe. Le calcul effectué tient compte des nouvelles dispositions fiscales applicables en France en matière d'utilisation des déficits fiscaux reportables (plafonnement des utilisations,...).

Le suivi des déficits fiscaux en fin de période est résumé ci-dessous :

Suivi des déficits fiscaux au 31 mars 2013	France	Allemagne	Autriche	Reste du monde
Déficits fiscaux de fin de période	(1 322)			(246)
<i>Dont déficits ayant donné lieu à activation d'impôts différés</i>	<i>(1 322)</i>			<i>(246)</i>
<i>Dont déficits n'ayant pas donné lieu à activation d'impôts différés</i>	<i>0</i>			<i>0</i>

Suivi des déficits fiscaux au 31 mars 2014	France	Allemagne	Autriche	Reste du monde
Déficits fiscaux de fin de période	(9 838)	(2 270)	(983)	(1 199)
<i>Dont déficits ayant donné lieu à activation d'impôts différés</i>	<i>(4 790)</i>	<i>(2 270)</i>	<i>(983)</i>	<i>(572)</i>
<i>Dont déficits n'ayant pas donné lieu à activation d'impôts différés</i>	<i>(5 048)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>(627)</i>

Note 11 - Stocks

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Stocks matières premières et fournitures	17 401	4 027
Stocks de marchandises	2 217	5 785
Valeurs brutes	19 618	9 812
Provision pour dépréciation	(345)	(273)
Valeurs nettes	19 273	9 539

Les acquisitions mentionnées en Note 3 contribuent à augmenter ce poste pour un montant de 12 104 K€ à leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation.

Note 12 - Clients et autres débiteurs

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Avances et acomptes versés sur commandes	194	296
Clients et comptes rattachés	13 299	8 654
Créances sociales	58	2
Créances fiscales	1 402	1 062
Comptes courants débiteurs		1 125
Débiteurs divers	3 233	1 552
Valeurs brutes	18 186	12 691
Provision pour dépréciation	(307)	(334)
Valeurs nettes	17 879	12 357
Échéancement	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Inférieur à un an	17 879	12 357
Compris entre un et cinq ans	-	-
Supérieur à cinq ans	-	-
Total	17 879	12 357

Les acquisitions mentionnées en Note 3 contribuent à augmenter ce poste pour un montant de 9 949 K€ à leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation.

Au 31 mars 2013, des comptes courants groupe pour 945 K€ n'avaient pas été éliminés compte tenu de contraintes techniques engendrées par les clôtures décalées de certaines filiales. Les filiales concernées sont MND America, MND Eastern Europe et MND Swiss.

Au 31 mars 2014, toutes les sociétés du périmètre ont la même date de clôture.

Le poste « Créances fiscales » est composé essentiellement de TVA (crédit de TVA, TVA déductible sur décaissements, TVA sur factures non parvenues).

Le poste "Débiteurs divers" comprend à fin mars 2013 et 2014 principalement des indemnités d'assurance à recevoir relatives au sinistre incendie survenu en décembre 2012 dans les locaux de la filiale italienne. A ce titre, un versement complémentaire de 2,7 M€ a été perçu en mai 2014.

Note 13 - Trésorerie et équivalent de trésorerie

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Disponibilités à court terme	5 234	1 649
VMP et autres placements	60	-
Total	5 294	1 649

Note 14 - Capital social

Le 23 octobre 2013, la Société a émis sur le marché Nyse Euronext (compartiment C) 3 480 262 actions donnant accès au capital.

Au 31 mars 2014, le capital de la Société est composée 9 567 918 actions dont 999 360 actions de préférence à dividende prioritaire, dites « ADP2012 ». Celles-ci n'ont pas de droit au versement du dividende ordinaire de la Société et ne sont pas cotées sur le marché Nyse Euronext. En revanche, chaque ADP2012 a droit à un dividende annuel prioritaire et cumulatif, versé par préférence à toutes les autres actions de la Société (« le Dividende Prioritaire »). Le Dividende Prioritaire est égal au taux du Dividende Prioritaire multiplié par 2,5 € et ne s'applique que pour les exercices sociaux clos après le 1er avril 2018.

Le Dividende Prioritaire est cumulatif. Au paiement du Dividende Prioritaire s'ajoute donc le cas échéant le paiement d'un dividende cumulé (le « Dividende Cumulé »), qui sera égal à la somme des montants des Dividendes Prioritaires non versés durant au maximum les cinq exercices sociaux qui précèdent l'exercice social au cours duquel le Dividende Prioritaire est versé, montants auxquels est appliqué un taux de capitalisation annuel de 15%.

Les porteurs de part des ADP sont représentés de façon permanente par un représentant désigné en Assemblée Spéciale. Ils s'engagent à céder leurs parts au principal actionnaire, soit la société MONTAGNE & VALLEE sur la période du 1^{er} janvier au 30 mars 2018, pour un prix fixé. Ils disposent en outre d'informations légales et d'informations spécifiques contractuelles, d'un droit de sortie conjointe, d'une obligation de sortie totale. Ils sont représentés pour la vente par leur représentant.

Le tableau ci-dessous synthétise les augmentations de capital intervenues depuis le 31 mars 2013.

Date	Nature des opérations	Capital émis	Primes d'émission ou d'apport (après imputation des frais)	Nombre d'actions créées	Nombre d'actions composant le capital	Valeur nominale	Capital social
Total au 31 mars 2013					1 449 840	3,72 €	5 393 404,80 €
20/06/2013	Emission en numéraire d'actions ordinaires	203 435,64 €	286 564,36 €	54 687	1 504 527	3,72 €	5 596 840,44 €
18/07/2013	Emission en numéraire d'actions ordinaires	55 982,28 €	344 020,14 €	15 049	1 519 576	3,72 €	5 652 822,72 €
22/07/2013	Emission en numéraire d'actions ordinaires	8 697,36 €	91 298,90 €	2 338	1 521 914	3,72 €	5 661 520,08 €
12/09/2013	Division de la valeur nominale par 4,00000			4 565 742	6 087 656	0,93 €	5 661 520,08 €
23/10/2014	Emission en numéraire d'actions ordinaires	3 236 643,66 €	15 758 930,16 €	3 480 262	9 567 918	0,93 €	8 898 163,74 €
Total au 31 mars 2014					9 567 918	0,93 €	8 898 163,74 €

La Société a mis en place un contrat de liquidité pour régulariser les cours. Au 31 mars, le nombre d'actions propres détenues est de 20 712 pour une valeur totale de 141 K€.

La Société n'est soumise à aucune obligation spécifique d'ordre réglementaire ou contractuel en matière de capital social.

La Société n'a pas de politique de gestion spécifique en matière de capital. L'arbitrage entre financement externe et augmentation de capital est réalisé au cas par cas en fonction des opérations envisagées. Les capitaux propres suivis par le Groupe intègrent les mêmes composantes que les capitaux propres consolidés.

Note 15 - Provisions pour risques et charges non courantes

	Litiges	Garanties	Pertes sur chantiers	Pensions et retraites	Autres	Total
Au 31 mars 2012	10	12	0	166	0	188
• Dotations de l'exercice	50	15			30	95
• Reprise de provision utilisée	(10)	(24)		(19)		(53)
• Reprise de provision non utilisée						0
• Variations de périmètre		12		210	111	333
• Autres						
• Écart de conversion						0
Au 31 mars 2013	50	15	0	357	141	563
• Dotations de l'exercice	19	261	219	238	33	770
• Reprise de provision utilisée	(1)	(23)		(13)	(162)	(199)
• Reprise de provision non utilisée						0
• Variations de périmètre	20	8		140	43	211
• Autres						
• Écart de conversion		(1)				(1)
Au 31 mars 2014	88	260	219	722	55	1 344

Les provisions pour « garanties » et « pertes sur contrats » concernent essentiellement le secteur opérationnel « enneigement & remontées mécaniques » et sont individualisées par chantier.

Note 16 - Retraite – Avantages dus au personnel

Après leur départ en retraite, les salariés du Groupe perçoivent des pensions en vertu des systèmes de retraite conformes aux lois et usages des pays dans lesquels les sociétés du Groupe exercent leur activité.

Les engagements du Groupe sont comptabilisés sous formes de provisions ou de cotisations versées dans ce cadre à des caisses de retraites indépendantes et à des organismes légaux chargés d'en assurer le service.

Les indemnités de départ en retraite, qui figurent en engagements hors-bilan dans les comptes sociaux, font l'objet de provisions dans les comptes consolidés.

Les engagements comptabilisés dans les comptes consolidés sont calculés selon la méthode prospective par actualisation des droits futurs :

Variation de l'engagement net reconnu au bilan	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Dette actuarielle de début de période	357	166
Charge d'intérêt	14	
Coût des services rendus	211	5
Gains ou pertes actuariels		(24)
Variation de périmètre	140	210
Dette actuarielle de fin de période	722	357

Le Groupe ne disposant pas d'actifs de couverture, l'intégralité de l'engagement exposé ci-dessus est inscrit au passif du Groupe.

Note 17 - Emprunts et dettes financières

Au 31 mars 2013	Au 31 mars 2012	Emissions	Remboursements	Variation de périmètre	Reclassement	Variation des cours de change	Au 31 mars 2013
Emprunts obligataires	405		(700)		295		0
BPIFrance Innovation	38				(38)		0
Emprunts auprès étab. de crédit	5 187	7 821		497	(654)		12 851
Dettes financières crédit-bail	203			81	(141)		143
Autres emprunts et dettes assimilées							0
Intérêts courus	1		(1)				0
Dettes financières non courantes	5 834	7 821	(701)	578	(538)	0	12 994
Emprunts obligataires	0						0
BPIFrance Innovation	85		(85)		38		38
Emprunts auprès étab. de crédit	573	927	(869)	88	666		1 385
Dettes financières crédit-bail	95		(95)	45	96		141
Autres emprunts et dettes assimilées							0
Intérêts courus	59	66	(58)				67
Concours bancaires courants	23	4 031		570			4 624
Dettes financières courantes	835	5 024	(1 107)	703	800	0	6 255
Échéancement							Au 31 mars 2013
Inférieur à un an							6 255
Compris entre un et deux ans							1 945
Compris entre deux et trois ans							2 404
Compris entre trois et quatre ans							2 415
Supérieur à cinq ans							6 230
Total							19 249

Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013	Emissions	Remboursements	Variation de périmètre	Reclassement	Variation des cours de change	Au 31 mars 2014
Emprunts obligataires	0	0					0
BPIFrance Innovation	0	1 140					1 140
Emprunts auprès étab. de crédit	12 851	1 655		1 437	(2 102)	(81)	13 760
Dettes financières crédit-bail	143	499		264	(236)		670
Autres emprunts et dettes assimilées	0	0					0
Intérêts courus	0	0					0
Dettes financières non courantes	12 994	3 294	0	1 701	(2 338)	(81)	15 570
Emprunts obligataires	0						0
BPIFrance Innovation	38		(38)				0
Emprunts auprès étab. de crédit	1 385	327	(1 666)	350	2 102	(10)	2 488
Dettes financières crédit-bail	141	156	(437)	264	236		360
Autres emprunts et dettes assimilées	0	1 401	(387)	899		(51)	1 862
Intérêts courus	67	69	(76)	11			71
Concours bancaires courants	4 624	1 233		3 898		(185)	9 570
Dettes financières courantes	6 255	3 186	(2 604)	5 422	2 338	(246)	14 351
Échéancement							Au 31 mars 2014
Inférieur à un an							14 351
Compris entre un et deux ans							3 478
Compris entre deux et trois ans							3 606
Compris entre trois et quatre ans							3 429
Supérieur à cinq ans							5 057
Total							29 921

Les emprunts du Groupe sont principalement souscrits à taux fixe. Le taux moyen de financement à moyen terme est de l'ordre de 3,20%.

Les nouveaux emprunts souscrits au cours de l'exercice sont d'une durée de 5 à 7 ans et à un taux fixe moyen de 3%.

Le Groupe n'est pas soumis à la réalisation de covenants bancaires.

Le Groupe bénéficie également de facilités de trésorerie court terme (découverts, cession Dailly non notifiées) pour un montant maximum de 20 050 K€. Le taux moyen de financement à court terme est de Euribor 3M + 0,60%.

La trésorerie indiquée dans le Tableau des Flux de Trésorerie Consolidés se détermine par différence entre :

- la Trésorerie et équivalent de trésorerie hors VMP et autres placements (Note 13) et,
- les Concours bancaires courants reportés ci-dessus.

Note 18 - Fournisseurs et autres créditeurs

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Dettes fournisseurs	11 757	7 842
Dettes sociales	2 551	1 642
Dettes fiscales	1 248	740
Comptes courants créditeurs	-	204
Dettes diverses	1 452	861
Total	17 008	11 289

Échéancement	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Inférieur à un an	17 008	11 289
Compris entre un et cinq ans	-	-
Supérieur à cinq ans	-	-
Total	17 008	11 289

Les acquisitions mentionnées en Note 3 contribuent à augmenter ce poste pour un montant de 13 007 K€ à leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation.

NOTES SUR L'ÉTAT DU RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ

Note 19 - Chiffre d'Affaires

	Au 31 mars 2014		Au 31 mars 2013	
Production vendue de biens	39 667	78,1%	19 281	64,8%
Production vendue de services	5 232	10,3%	5 068	17,0%
Ventes de marchandises	5 865	11,6%	5 388	18,1%
Total	50 764	100,0%	29 737	100,0%

La "Production vendue de services" regroupe principalement les prestations de montage et de service après-vente.

Note 20 - Achats consommés

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Achat sous-traitance industrielle	(6 781)	(3 272)
Achat matières premières, fournit. & aut. appro.	(20 085)	(7 114)
Variation stocks matières premières, fournit. & autres appro.	1 361	(444)
Achats de marchandises	(3 184)	(3 352)
Variation stocks de marchandises	(3 596)	911
Achats non stockés de matières et fournitures	(1 485)	(565)
Rep. dép. des stocks MP et marchandises	209	149
Total	(33 561)	(13 687)

Note 21 - Charges externes

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Sous-traitance générale	(117)	(1 568)
Locations et charges locatives	(2 738)	(1 588)
Primes d'assurance	(473)	(318)
Entretiens et réparations	(590)	(409)
Rémun. d'intermédiaires & honoraires	(4 008)	(2 103)
Publicités	(788)	(549)
Transports	(1 234)	(550)
Déplacements, missions	(1 208)	(735)
Frais postaux et télécommunication	(428)	(236)
Divers	(1 535)	(696)
Total	(13 119)	(8 752)

Note 22 - Charges de personnel et effectifs

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Rémunération du personnel	(10 727)	(6 092)
Charges sociales	(3 967)	(2 386)
Dotation nette pour engagement de retraite	(225)	19
TOTAL	(14 919)	(8 459)

Effectifs moyens des sociétés intégrées	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Cadres	70	57
Techniciens et agents de maîtrise	60	31
Employés, ouvriers et C.D.D.	142	83
Total	272	171

Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE), mise en place en France depuis le 1^{er} janvier 2013, représente un gain pour le Groupe de 145 K€ sur l'exercice qui est comptabilisé en diminution des charges de personnel. Ce montant était non significatif au 31 mars 2013.

L'effectif ne comprend que les personnes salariées des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe MND.

L'effectif des entités acquises est intégré proportionnellement à la durée de détention.

DIF : Les dépenses engagées dans le cadre du Droit Individuel à la Formation français (DIF) sont considérées comme des charges de la période et ne donnent pas lieu à comptabilisation d'une provision. Le nombre d'heures de formation correspondant au cumul des droits acquis par les salariés au cours de l'exercice s'élève à 11 958 heures pour les sociétés françaises, dont 11 958 heures n'ont pas fait l'objet d'une demande des salariés.

Note 23 – Autres produits et charges d'exploitation

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Crédits d'impôt Recherche et Crédit d'Impôt Export	117	235
Assurance - Indemnités suite à sinistre	1 988	1 281
Production immobilisée	736	1 017
Produits et charges diverses	426	446
Total	3 267	2 979

Le poste "Assurance - Indemnités suite à sinistre" se rapporte à l'incendie survenu dans les locaux de la filiale italienne en décembre 2012. Le montant comptabilisé comprend principalement la perte d'exploitation supportée sur la période.

Le poste "Production immobilisée" regroupe l'activation des frais de développement (Note 6) pour 196 K€, le transfert en immobilisation d'un stock de produits loués ou en démonstration (durée d'utilisation de 5 ans) pour un montant de 214 K€ et la réalisation en interne de nouvelles immobilisations (agencements d'atelier) dans le cadre du déménagement de GRC TEC sur le site de Sainte Hélène du Lac pour 167 K€.

Note 24 - Indicateur de performance

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
EBITDA	(8 356)	1 136

Le Groupe suit l'EBITDA comme indicateur de performance afin de mesurer la performance du Groupe indépendamment de sa politique de financement et d'amortissement.

EBITDA : Abbreviations de "Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization"

Le calcul de cet indicateur est déterminé comme suit :

EBITDA = Résultat Opérationnel Courant (ROC) + (amortissements, dépréciations, provisions)

Note 25 - Autres produits et charges opérationnels non courants

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Abandon de dette commerciale		511
Frais acquisition des titres	(614)	
Résultat intermédiaire de pré-consolidation	(197)	
Contentieux fiscal	(97)	
Autres produits	4	35
Autres charges	(50)	(20)
TOTAL	(954)	526

Au 31 mars 2013, société MND Eastern Europe avait bénéficié d'un abandon de créances commerciales dans le cadre de la liquidation judiciaire de son ancien actionnaire.

Au 31 mars 2014, le résultat intermédiaire de pré-consolidation intègre les résultats accumulés des sociétés LST France, MND Iberia et MND Turkey depuis leur création par le Groupe jusqu'à leur entrée dans le périmètre de consolidation au 1^{er} avril 2013.

Note 26 - Résultat financier

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Gains de change	72	11
Pertes de change	(151)	(22)
Dividendes		
Autres produits financiers	51	345
Produits financiers	(28)	334
Coût de l'endettement financier net	(811)	(492)
Autres charges financières	(2)	(326)
Charges financières	(813)	(818)
Résultat financier	(841)	(484)

Au 31 mars 2013, les autres produits financiers comprenaient pour 300 K€, un abandon à caractère financier consenti par l'établissement de crédit UNICREDIT Slovaquie au profit de la société MND Eastern Europe dans le cadre de la liquidation de SNOWSTAR Italia dont la banque UNICREDIT Italie était garant de cette dette. Les autres charges financières comprenaient pour 323 K€ de primes de non conversion et d'indemnités liées au remboursement anticipé des 69 306 obligations convertibles avec bons de souscription d'actions émises par le FSI Régions en décembre 2011.

Note 27 - Impôts sur les résultats

La ligne « impôt sur les résultats » du compte de résultat comprend les impôts exigibles et les impôts différés des sociétés consolidées, lorsque les bases sont constatées en résultat, ainsi que la CVAE.

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Impôts exigibles	(125)	(285)
Impôts différés	2 129	247
CVAE	(117)	(83)
TOTAL	1 887	(121)

Rapprochement entre la charge théorique et la charge réelle

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Résultat net	(10 133)	550
Impôts sur les bénéfices	(1 887)	121
Résultat avant impôt	(12 020)	671
Taux d'impôt théorique	34,43%	34,43%
Impôt théorique calculé au taux de la société mère	4 138	(231)
Différences permanentes	55	0
Déficits non activés	(1 812)	
Ecart de taux	(248)	
Autres	(246)	110
Charge réelle d'impôt	1 887	(121)

Note 28 - Intégration fiscale française

Les filiales consolidées suivantes appartiennent au périmètre d'intégration fiscale français dont MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT est la société mère :

- TECHNOLOGIE ALPINE DE SECURITE
- MBS
- SUFAG

Note 29 - Résultat par action

Le résultat de base par action est calculé en divisant le bénéfice net revenant aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et de préférence en circulation au cours de l'exercice.

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Résultat net attribuable aux porteurs de capitaux ordinaires de l'entité mère (en K€)	(10 133)	504
Nombre d'actions de droit ordinaire	5 088 296	1 200 000
Nombre moyen d'actions de droit ordinaire	6 543 786	1 186 053
Nombre d'actions à dividende prioritaire	999 360	249 840
Nombre d'obligations convertibles en actions		
Résultat en euros par action	(1,55)	0,42
Résultat dilué en euros par action	(1,55)	0,42

L'Assemblée Générale du 12 septembre 2013 a décidé la division par 4 de la valeur nominale des actions et le 23 octobre 2013, la Société a émis sur le marché Nyse Euronext (compartiment C) 3 480 262 actions donnant accès au capital.

AUTRES INFORMATIONS

Note 30 – Information sectorielle

Conformément à IFRS 8 – “Secteurs opérationnels”, l’information présentée ci-après pour chaque secteur opérationnel est identique à celle présentée au Principal Décideur Opérationnel aux fins de prise de décision concernant l’affectation de ressources au secteur et d’évaluation de sa performance.

Un secteur opérationnel est une composante distincte du Groupe :

- qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d’acquérir des produits des activités ordinaires et d’encourir des charges ;
- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le Principal Décideur Opérationnel du Groupe en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et à évaluer sa performance, et
- pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

Le Principal Décideur Opérationnel du Groupe a été identifié comme étant le Président Directeur Général et le Directeur Général Délégué qui prennent les décisions stratégiques.

Par rapport à l’exercice précédent et pour des raisons stratégiques, le Groupe a choisi de regrouper les secteurs opérationnels qui deviennent, en conformité avec la norme IFRS 8 :

- sécurité & loisirs ;
- enneigement & remontées mécaniques.

Afin de présenter une information comparable, l’historique recomposé au 31 mars 2013 sur la base de ces deux secteurs d’activités est présenté en note 30.1.1.

L’évolution de quatre à deux secteurs opérationnels s’est faite naturellement car ceux retenus partagent :

- les mêmes forces commerciales, notamment dans les filiales de distribution du groupe, mais aussi les principaux distributeurs ;
- les mêmes organisations industrielles (négoce et assemblage pour le secteur sécurité & loisirs / production industrielle importante pour le secteur enneigement et remontées mécaniques ;
- la R&D commune sur un certain nombre de points entre enneigement et remontées mécaniques ;
- la vente de projets globaux pour le secteur enneigement et remontées mécaniques.

Les actifs immobilisés sont les actifs opérationnels utilisés par un secteur dans le cadre de ses activités opérationnelles. Ils comprennent les écarts d’acquisition affectables, les immobilisations incorporelles et corporelles. Ils n’incluent pas les actifs courants utilisés dans les activités opérationnelles, les impôts différés actifs ou passifs et les actifs financiers non courants.

L’information sectorielle présentée aux principaux décideurs et relative aux opérations se poursuivant est présentée ci-après.

30.1. Informations par secteurs

Les secteurs opérationnels, déterminés en conformité avec la norme IFRS 8, sont sécurité & loisirs et enneigement & remontées mécaniques.

L'activité Services (bureaux d'études) regroupait en 2012/2013 les entités juridiques ENGINEERISK et MDP CONSULTING cédées à fin mars 2013.

30.1.1 Résultats sectoriels

	Au 31 mars 2013			Total
	Sécurité & Loisirs	Enneigement & Remontées Mécaniques	Services	
Chiffre d'Affaires	17 254	10 024	2 459	29 737
Résultat Opérationnel Courant	970	(365)	(101)	504
Résultat Opérationnel	973	173	8	1 154

	Au 31 mars 2014		Total
	Sécurité & Loisirs	Enneigement & Remontées Mécaniques	
Chiffre d'Affaires	19 151	31 613	50 764
Résultat Opérationnel Courant	(2 681)	(7 544)	(10 225)
Résultat Opérationnel	(2 986)	(8 193)	(11 179)

30.1.2 Répartition des actifs et des passifs (en K€)

	Au 31 mars 2013		
	Sécurité & Loisirs	Enneigement & Remontées Mécaniques	Total
Actifs non courants	12 198	4 068	16 266
- goodwill	9 305	1 303	10 608
- autres actifs non courants	2 893	2 765	5 658
Actifs courants	14 829	10 014	24 843
- stocks	5 006	4 533	9 539
- créances clients et autres débiteurs	7 981	4 375	12 356
- autres actifs courants	713	586	1 299
- disponibilités	1 129	520	1 649
Total actif	27 027	14 082	41 109
Capitaux Propres			0
Passifs non courants	11 149	2 408	13 557
- dettes financières	10 876	2 118	12 994
- autres passifs non courants	273	290	563
Passif courants	11 569	6 512	18 081
- dettes financières	5 084	1 171	6 255
- dettes fournisseurs et autres créditeurs	6 172	5 117	11 289
- autres passifs courants	313	224	537
Total passif	22 717	8 921	31 638
Effectifs moyens	99	72	171

	Au 31 mars 2014		
	Sécurité & Loisirs	Enneigement & Remontées Mécaniques	Total
Actifs non courants	14 178	9 704	23 883
- goodwill	9 256	2 379	11 635
- autres actifs non courants	4 923	7 325	12 248
Actifs courants	15 268	28 508	43 776
- stocks	6 122	13 151	19 273
- créances clients et autres débiteurs	6 920	10 959	17 879
- autres actifs courants	463	867	1 329
- disponibilités	1 763	3 531	5 294
Total actif	29 446	38 212	67 658
Passifs non courants	7 601	9 414	17 015
- dettes financières	7 351	8 219	15 570
- autres passifs non courants	250	1 196	1 445
Passif courants	12 940	19 774	32 714
- dettes financières	4 696	9 655	14 351
- dettes fournisseurs et autres créditeurs	7 763	9 244	17 007
- autres passifs courants	481	875	1 356
Total passif	20 541	29 189	49 729
Effectifs moyens	103	169	272

30.2. Informations par zones géographiques

La répartition géographique du chiffre d'affaires est la suivante :

	Au 31 mars 2014		Au 31 mars 2013	
France	20 637	40,7%	14 162	47,6%
Allemagne	2 390	4,7%	3 975	13,4%
Autriche	7 097	14,0%	741	2,5%
Espagne	522	1,0%	482	1,6%
Italie	3 050	6,0%	2 403	8,1%
Suisse	1 921	3,8%	531	1,8%
Slovaquie	2 621	5,2%	988	3,3%
Suède	6 932	13,7%	547	1,8%
Reste de l'Europe (hors France)	2 622	5,2%	536	1,8%
Etats-Unis	883	1,7%	409	1,4%
Russie	335	0,7%	3 231	10,9%
Turquie	1 598	3,1%	0	0,0%
Reste du monde	156	0,3%	1 732	5,8%
Total	50 764	100,0%	29 737	100,0%

Les pays indiqués sont ceux dans lesquels le Groupe dispose d'une implantation où réalise un chiffre d'affaires supérieur à 10% du chiffre d'affaires total.

Note 31 - Instruments financiers

Au 31 mars 2014	Désignation des instruments financiers	Niveau de juste valeur (cf. infra)	Valeur nette comptable	Juste valeur
Actifs				
Titres non consolidés et créances rattachées	A		1 132	1 132
Autres actifs financiers non courants	D		2 983	2 983
Clients et autres débiteurs	D		17 879	17 879
Autres actifs courants (hors charges constatées d'avance)	D	2	431	431
Juste valeur des instruments financiers	B	2	0	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	B	1	5 294	5 294
Total			27 719	27 719
Passifs				
Dettes financières (part à plus et à moins d'un an)	C	2	20 351	20 351
Juste valeur des instruments financiers	B	2	0	0
Dettes sur acquisition de titres (part à plus et à moins d'un an)	C		0	0
Concours bancaires courants	D		9 570	9 570
Fournisseurs et autres créditeurs	D		17 008	17 008
Autres dettes courantes (hors produits constatés d'avance)	D		1 120	1 120
Total			48 049	48 049

A - Actifs disponibles à la vente

B - Actifs et passifs en juste valeur par le résultat

C - Actifs et passifs évalués au coût amorti

D - Actifs et passifs évalués au coût

E - Actifs et passifs évalués en juste valeur par les capitaux propres

Aucun reclassement entre les différentes catégories n'a été effectué sur l'exercice.

Lorsque la juste valeur est utilisée, soit pour évaluer les actifs / passifs financiers (cas des valeurs mobilières de placement) soit pour donner une information en annexe dans le tableau précédent sur la juste valeur des autres actifs / passifs financiers, les instruments financiers sont ventilés en trois catégories selon la hiérarchie définie par la norme IFRS 13 (d'application obligatoire à compter de 2013) mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014, très proche de la norme IFRS 7 appliquée précédemment :

- **Niveau 1** (prix cotés sur un marché actif) : trésorerie et équivalents de trésorerie ;
- **Niveau 2** : juste valeur calculée par référence à des données observables de marché pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (prix cotés de niveau 1 ajustés), soit indirectement à savoir des données dérivées de prix, à partir de techniques de valorisation s'appuyant sur des données observables tels que des prix d'actifs ou de passifs similaires ou des paramètres cotés sur un marché actif : swaps et ventes à terme, emprunts et dettes financières ;
- **Niveau 3** : juste valeur calculée par référence à des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (ex : partir de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des données non observables telles que des prix sur un marché inactif ou la valorisation sur la base de multiples pour les titres non cotés) : titres de sociétés non consolidées.

Aucun niveau d'évaluation n'est indiqué lorsque la valeur nette comptable est proche de la juste valeur.

L'analyse effectuée conformément à la norme IFRS 13, mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014, n'a pas conduit à identifier un ajustement au titre du risque de non-exécution (risque de contrepartie) dans l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers, et des dérivés (contreparties bancaires de 1er rang, dérivés non significatifs,...).

Note 32 - Facteurs de risques financiers

32.1. Risque de taux d'intérêts

Au 31 mars 2014, l'endettement financier brut du Groupe s'élève à 29 921 K€ (Note 17) et son échéancier est le suivant :

- part à moins d'un an : 14 351 K€
- de 1 à 5 ans : 10 513 K€
- Au-delà de 5 ans : 5 057 K€

L'endettement financier n'est pas soumis à des clauses de covenants.

L'essentiel de la dette bancaire est souscrite à taux fixe dont le taux moyen ressort à environ 3,2 %. Les financements à court terme (concours bancaires) sont rémunérés sur la base de l'Euribor 3M + 0,60% en moyenne. Si les taux variables venaient à monter, le Groupe mettrait en place des instruments de couverture lui permettant de se prémunir au mieux du risque de taux.

Cependant, au 31 mars 2014, compte tenu d'un total de dettes moyen terme à taux variable représentant moins de 25% de la dette financière brute moyen terme et d'un coût net de l'endettement financier s'établissant à (811) K€, le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt de +/- 1% est sans incidence matérielle ni sur la valeur de marché de l'endettement, ni sur le niveau de résultat consolidé.

32.2. Risque de change

Ce risque est considéré comme non significatif à ce jour au regard du caractère très limité des transactions effectuées en devises. La perte nette de change comptabilisée au 31 mars 2014 s'est élevée à 79 K€. Le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux de change de +/- 10% serait sans incidence matérielle au regard du résultat consolidé dérogé.

Ne pouvant exclure qu'une augmentation importante de son activité ne le contraigne à une plus grande exposition au risque de change, le Groupe envisagera alors de recourir à une politique adaptée de couverture de ces risques. S'il ne devait pas parvenir à prendre des dispositions en matière de couverture de fluctuation des taux de change efficaces à l'avenir, sa rentabilité pourrait en être altérée.

32.3. Risque de liquidité

Depuis sa création, le Groupe a financé sa croissance interne et externe notamment par un renforcement de ses fonds propres par voie d'augmentations de capital successives, d'émission d'obligations convertibles, de recours à l'endettement bancaire et de manière moins significative, par remboursement de créances de Crédit Impôt Recherche, souscription de contrats de financement de type crédit-bail ou encore l'obtention de subventions et aides publiques à l'innovation.

Au 31 mars 2014, suite à un exercice caractérisé par une très forte croissance portée pour l'essentiel par de nombreuses acquisitions et des efforts très significatifs engagés pour intégrer le nouveau périmètre (restructuration, réorganisation de sites industriels et de fonctions support ...), le Groupe comptabilise une trésorerie nette négative de 4 336K€.

Le Groupe continuera dans le futur d'avoir des besoins de financement importants pour assurer notamment le financement de ses activités courantes au regard notamment de la saisonnalité marquée de l'activité se traduisant par un premier semestre structurellement consommateur de trésorerie, l'enrichissement de l'offre ou encore, le lancement d'un domaine d'élargissement de l'offre dans un domaine non saisonnier.

Ainsi, au regard de sa trésorerie nette négative au 31 mars 2014 et compte tenu des échéances programmées de remboursement de la dette financière actuelle (hors découvert bancaires) représentant un montant total d'environ 4,8 M€ au cours des 12 prochains mois, des mensualités de paiement du droit d'accès à l'invention prévues au contrat de licence du projet CABLINE et des dépenses d'activité courante, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité à l'horizon d'un an et estime à ce jour être en mesure de faire face à ses échéances à venir, compte tenu des autorisations de financement dont il dispose, telles que mentionnées dans le tableau ci-dessous :

Nature des autorisations	Plafond autorisé	Montant utilisé au 31 mars 2014
Découvert	7 150	6 992
Dailly	9 900	2 578
Cessions de créances sur marchés publics	3 000	0
Total	20 050	9 570

Il s'agit de lignes de financement obtenues par les entités du Groupe pour des durées majoritairement annuelles dont le renouvellement intervient traditionnellement entre septembre et octobre à l'issue de l'assemblée générale d'approbation de comptes.

Compte tenu de la saisonnalité marquée du Groupe, depuis début avril, le niveau de tirage actuel est compris entre 8 M€ et 9 M€.

Il se pourrait toutefois que le Groupe ne parvienne pas à se procurer des capitaux supplémentaires quand il en aura besoin, ou que ces capitaux ne soient pas disponibles à des conditions financières acceptables pour le Groupe. Si les fonds nécessaires n'étaient pas disponibles, le Groupe pourrait devoir ralentir ses investissements en R&D et en développement commercial, notamment à l'international.

Le conseil d'administration a d'ores et déjà pris les mesures suivantes pour assurer le financement nécessaire à la période postérieure, de ses projets de R&D et de développement à l'international :

- (i) une levée de fonds de 2,5 M€ dans le cadre d'un placement privé a été réalisée en juillet 2014 ;
- (ii) un contrat d'Equity Line portant sur la création potentiels de 2.500.000 nouvelles actions a été signé avec Kepler Chevreux afin d'assurer au groupe des moyens de financement au fil de son développement. Ce contrat ferme d'une durée de 36 mois sera en place dès l'obtention du visa AMF courant septembre 2014 ;
- (iii) le Groupe ne s'interdit aucunement de faire à nouveau appel au marché.

La réalisation de l'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

32.4. Risque de crédit et de contrepartie

Le Groupe effectue ses transactions financières (lignes de crédit, opérations de marché, placements...) avec des banques de premier rang et veille à diversifier l'attribution de ses transactions financières sur l'ensemble de ses partenaires bancaires afin de limiter le risque de contrepartie.

L'analyse effectuée conformément à la norme IFRS 13 mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014 n'a pas conduit à identifier un ajustement au titre du risque de non-exécution (risque de contrepartie et de crédit propre) dans l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers, et des dérivés (contreparties bancaires de 1er rang, dérivés non significatifs,...).

32.5. Risques liés aux impayés ou à la solvabilité des clients du Groupe

Les clients du Groupe sont principalement des exploitants de station de ski, de taille disparate avec des acteurs majeurs tels que la Compagnie des Alpes mais également des intervenants de moindre taille, susceptibles de connaître des difficultés financières, pouvant, le cas échéant, les conduire à une insolvabilité totale. En cas de détérioration importante du marché de la montagne dans les pays où il opère, notamment par suite d'un enneigement fortement réduit au cours d'une saison, le Groupe pourrait faire face à un nombre croissant de clients placés dans de telles difficultés, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les résultats et la trésorerie du Groupe.

Le Groupe considère ce risque limité tant au regard de la diversité géographique de ses clients que de la complémentarité de ses produits (enneigeurs en cas de manque de neige, ou déclencheurs préventifs d'avalanches en cas de chutes importantes de neige par exemple).

Par ailleurs, la stratégie du Groupe engagée depuis plusieurs exercices à travers l'implantation d'un réseau de distribution international permettant de commercialiser sur plusieurs continents et un élargissement des activités à des secteurs non liés à la neige (activité de prévention de risques naturels, équipements de sites de loisirs) limitent ce risque. Enfin, un programme de développement d'une nouvelle activité dans le domaine des transports urbains devrait à terme conduire à atténuer encore davantage la sensibilité du Groupe à l'importance de l'enneigement naturel.

Le Groupe n'a été que peu confronté à des problèmes de solvabilité de ses clients comme le montre le faible montant des provisions pour dépréciation.

32.6. Risques de dilution

A ce jour, il n'existe aucun risque de dilution, la Société n'ayant pas émis de valeurs mobilières donnant accès au capital. La Société ne peut toutefois garantir qu'à l'avenir, des émissions de ce type ou attributions gratuites d'actions ne soient pas réalisées dans le cadre de sa politique de motivation de ses salariés ou que le développement de l'activité ne nécessite une ou plusieurs levées de fonds complémentaires. L'une ou l'autre de ces opérations générerait alors une dilution pour les actionnaires de la Société.

Note 33 - Transactions avec les parties liées

Les parties liées avec lesquelles des transactions sont effectuées incluent les entreprises associées directement ou indirectement au Groupe MND, et les entités qui détiennent directement ou indirectement une participation dans le Groupe MND.

Ces transactions sont effectuées aux conditions normales du marché.

L'ensemble de ces opérations a été recensé conformément aux transactions prévues par la norme IAS 24 et leur incidence sur les comptes consolidés du Groupe pour les exercices 2013 et 2014 est la suivante par nature et par partie liée :

Ligne des états financiers	Nature	Parties liées	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Charges externes	Fees (1)	Montagne & Vallée	(900)	(474)
Charges externes	FD (2)	Montagne & Vallée	(317)	(173)
Charges externes	Fees (3)	Gespi Swiss	(200)	(166)
Charges externes	Loyers (4)	Montagne & Vallée	(223)	
Charges externes	Loyers (5)	SCI Immo MND	(347)	(478)
Charges externes	Loyers (6)	SCI Immo Italia	(199)	(119)
Charges externes	Loyers (7)	SCI JLS	(270)	(29)
Rémunérations	Salaire (8)	Xavier Gallot-Lavallee	(5)	
Rémunérations	Salaire (8)	Roland Didier	(16)	
Rémunérations	Salaire (9)	Sergio LIMA (Administrateur de Gespi Swiss)	(251)	(174)
Bilan	Dettes	Montagne & Vallée	1 494	87
Bilan	Dettes	Gespi Swiss	13	400

(1) Convention d'animation entre MONTAGNE ET VALLEE et le groupe MND, incluant la prise en charge de les rémunérations de Monsieur Xavier Gallot-Lavallée, PDG du Groupe, et de Monsieur Roland Didier, Directeur Général Délégué du groupe, auparavant rémunéré directement par MND, ainsi que la refacturation de la convention conclue entre MONTAGNE ET VALLEE et OBNEVE, société contrôlée par Monsieur Ernesto BASSETTI, administrateur du Groupe MND.

(2) Refacturation des frais de déplacement et de représentation de Messieurs Xavier Gallot-Lavallée, Ernesto Bassetti et Roland Didier

(3) Convention de prestations de services conclue par Gespi Swiss avec le groupe MND, concernant les prestations de développement commercial de Monsieur Sergio Lima. Entrée en cours d'exercice au 31 mars 2013.

(4) Convention de location relative aux locaux de Sainte-Hélène du Lac conclue le 22/11/2013 entre MONTAGNE ET VALLEE et le groupe MND, incluant l'augmentation des superficies qui ont permis de regrouper 4 sites en un seul

(5) Convention de location relative aux locaux de Sainte-Hélène du Lac conclue entre la SCI Immo SHDL et le groupe MND, terminée le 22/11/2013 et reprise au nom de MONTAGNE ET VALLEE (cf (4)). SCI Immo SHDL est contrôlée majoritairement par Xavier GALLOT-LAVALLEE, Président Directeur Général de MND SA au 31 mars 2014.

(6) Convention de location relative aux locaux de Brescia (Italie) conclue entre MND ITALIA et la Srl Immo BRESCIA, filiale à 100% de Montagne et Vallée. Entrée en cours d'exercice au 31 mars 2013.

(7) Convention de location relative aux locaux de Tours en Savoie conclues entre MBS et la SCI JLS contrôlée minoritairement par la SCI IMMO SHDL. Entrée en cours d'exercice au 31 mars 2013.

(8) Rémunération des mandataires sociaux (PV du Conseil d'Administration du 21/06/2013).

(9) Contrat de travail conclu entre Sergio LIMA (Administrateur de Gespi Swiss) et MND Swiss SA. Le montant inclut l'ensemble des frais de déplacement de Monsieur Sergio Lima pour son activité au sein du Groupe. Entrée en cours d'exercice au 31 mars 2013.

Note 34 - Rémunérations des dirigeants

La société MND est devenue une Société Anonyme à conseil d'administration depuis le 15 mai 2013.

Au titre de l'exercice écoulé, les rémunérations versées par le Groupe aux dirigeants (PDG, DGD et autres membres du conseil d'administration) figurent dans la note 33 ci-dessus et sont notamment relatives :

- aux honoraires liés à la convention de management fees conclue entre la Société et Montagne et Vallée ;
- à divers contrats de prestations de services ;
- à des contrats de travail ;
- à des indemnités de mandat.

Note 35 - Engagements hors bilan et passifs éventuels

<u>Engagements donnés</u>	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Cautions	845	550
Nantissements (titres, fonds de commerce, autres)	10 971	8 385
Dailly	2 578	4 205
Location simple	13 033	6 873
Autres		
Total engagements donnés	27 427	20 013
<u>Engagements reçus</u>	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Cautions		
Nantissements		
Autres		
Total engagements reçus	0	0

Précisions sur les engagements donnés :

- Les suretés réelles (nantissement de titres et de fonds de commerce) sont données en garantie pour des dettes financières.
- Les cautions bancaires sont données sur marché, retenues de garantie ou paiements d'acompte.
- Conformément aux termes du contrat d'émission des ADP 2012, la société a une obligation de paiement annuel d'une somme de 4% du produit brut de l'émission au titre de la rémunération du mandant, représentant l'ensemble des porteurs ADP, soit 100 K€ par an.
- Les contrats de location simple sont de nature immobilière et mobilière. La ventilation des loyers restants à payer par échéance est la suivante :

	Au 31 mars 2014	Au 31 mars 2013
Inférieur à un an	2 610	1 338
Compris entre un et cinq ans	6 782	4 030
Supérieur à cinq ans	3 641	1 505
Total	13 033	6 873

Note 36 - Faits exceptionnels et litiges

À la connaissance de la Société, il n'existe pas de litige ou de fait exceptionnel susceptibles d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité, le patrimoine ou les résultats de la Société ou du Groupe.

Note 37 - Événements postérieurs à la clôture de la période

Augmentation de capital du 7 juillet 2014

Le 7 juillet 2014, MND a réalisé une opération d'augmentation de capital par placement privé auprès d'investisseurs institutionnels, pour un montant total de 2 535 200 euros.

Les fonds levés dans le cadre de cette augmentation de capital vont permettre de compléter la levée de fonds réalisée lors de l'introduction en bourse pour mener à bien le projet de développement du Groupe à moyen terme sans recours complémentaire à l'endettement.

A l'issue de ce placement, MND a procédé à l'émission de 523 802 actions ordinaires nouvelles dans le cadre d'une augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription réalisée par une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier, en application des treizième et dix-septième résolutions approuvées lors de l'Assemblée générale des actionnaires de MND en date du 12 septembre 2013.

Le prix de souscription a été fixé à 4,84 euros par action. A l'issue de cette opération, le nombre total d'actions MND est de 10 091 720, représentant 11 335 844 droits de vote. La dilution résultant de cette augmentation de capital représente 5,2% du capital après opération. Montagne et Vallée a souscrit à cette augmentation de capital à hauteur de 1 million d'euros et détient après opération 49,31% du capital et 54,87% des droits de vote.

Les actions nouvelles sont assimilées aux actions existantes. Elles sont cotées sur le marché d'Euronext, compartiment C à Paris, sur la même ligne de cotation que les actions existantes sous le code ISIN FR0011584549.

Conformément à l'article 211-3 du règlement général de l'AMF, l'offre des actions de la Société dans le cadre de ce placement privé n'a pas donné lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF.

Renforcement des capacités financières avec la mise en place d'une Equity Line

En juillet 2014, MND a conclu la mise en place d'une ligne pluriannuelle de financement en fonds propres avec Kepler Cheuvreux. Cette ligne de financement sur 36 mois qui portera sur l'exercice de 2.500.000 actions avec une décote limitée à 5% pouvant représenter un montant d'environ 12,0 M€ sur la base du cours actuel. La mise en place de cette Equity Line est soumise au dépôt d'un prospectus pour visa auprès de l'AMF. Le dépôt devrait intervenir fin juillet pour un visa courant septembre. Cet outil de financement permettra à MND de faire face à l'accélération de son développement international et la montée en puissance du projet de mobilité urbaine par transport à câbles en lui procurant souplesse et garantie.

Hormis les points mentionnés ci-dessus, aucun événement postérieur à la clôture de la période n'est à mentionner.

Note 38 – Honoraires des commissaires aux comptes

	Au 31 mars 2014				Au 31 mars 2013			
	Deloitte & Associés		Orfis Réseau Baker Tilly		Deloitte & Associés		Orfis Réseau Baker Tilly	
	K€	%	K€	%	K€	%	K€	%
Audit								
> Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés								
* Emetteur	26	19%	26	32%	17	27%	17	17%
* Filiales intégrées globalement	76	56%	51	63%	7	11%	45	45%
>Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes		0%		0%		0%		0%
* Emetteur		0%		0%	38	61%	38	38%
* Filiales intégrées globalement		0%		0%		0%		0%
Sous-Total	102	75%	76	95%	62	100%	100	100%
Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement								
> Juridique, fiscal, social		0%		0%		0%		0%
> Autres (à indiquer si >10% des honoraires d'audit)	35	25%	4	5%		0%		0%
Sous-total	35	25%	4	5%	0	0%	0	0%
TOTAL	136	100%	81	100%	62	100%	100	100%

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

Les informations pro-forma figurent en note 4 du paragraphe ci-dessus 20.1.

20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE MND S.A.

La Société ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques de la Société ne sont pas intégrés dans le présent document.

20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

« Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2014, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société MONTAGNE ET NEIGE DEVELOPPEMENT, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDES

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 les comptes consolidés. 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.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

II. JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Les écarts d'acquisition, dont le montant net figurant au bilan au 31 mars 2014 s'établit à 11 635 milliers d'euros, ont fait l'objet de tests de perte de valeur selon les modalités décrites dans la note 5 de l'annexe des comptes consolidés. Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ces tests ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées, et nous avons vérifié que les notes 2.9 et 5 de l'annexe des comptes consolidés donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. VERIFICATION SPECIFIQUE

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés. »

Villeurbanne, le 31 juillet 2014
Les Commissaires aux Comptes

ORFIS BAKER TILLY

Bruno GENEVOIS

DELOITTE & ASSOCIÉS

Dominique VALETTE

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

31 mars 2014.

20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES

Non applicable.

20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

20.7.1 Politique de distribution

En fonction de ses résultats futurs, la Société pourra décider de procéder au versement de dividendes même si elle a été amenée à revoir ses objectifs en la matière au regard de l'évolution des performances du Groupe depuis son introduction en bourse.

A ce jour, la Société n'envisage pas de verser de dividendes au titre de l'exercice en cours.

Par la suite, la politique de distribution de dividendes de MND prendra en compte notamment les résultats de la Société, sa situation financière, ainsi que les politiques de distribution de dividendes de ses principales filiales. Le Groupe se fixe pour objectif une politique de distribution annuelle de dividendes progressive jusqu'à 30% du résultat net consolidé du Groupe (20% au titre de l'exercice clos le 31 mars 2016 puis 30% pour les exercices suivants). Cet objectif ne constitue cependant en aucun cas un engagement de MND et les dividendes futurs dépendront notamment des objectifs du Groupe, de sa situation financière et de tout facteur jugé pertinent par le Conseil d'administration de MND.

20.7.2 Dividendes et réserves distribuées par la Société au cours des trois derniers exercices

Au titre des deux derniers exercices clos, la Société a procédé à aucune distribution de dividende.

- *Dividendes en numéraire*

Dividende (en €) au titre de :	Exercice clos le 31-mars-14	Exercice clos le 31-mars-13	Exercice clos le 31-mars-12
Global	Néant (**)	Néant	202 995 €
Dividende / action			0,46 €
Dividende/action ajusté (*)			0,04 €

(*) Le dividende ajusté par action tient compte à la fois de la division du nominal par 2,71927 intervenu le 4 décembre 2012 et de celle par 4, approuvée par l'assemblée générale réunie le 12 septembre 2013.

(**) Il n'est pas prévu de soumettre à l'approbation de l'AGOA devant se tenir le 26 septembre 2014 de résolution en vue du versement d'un dividende au titre du dernier exercice clos.

20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Néant. Se reporter au paragraphe 4.3.4 du présent Document de référence.

20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE DE LA SOCIETE

Les opérations de croissance externe menées au cours de l'exercice écoulé ont conduit le Groupe à présenter des données proforma en note 4 de son annexe aux comptes consolidés de l'exercice clos le 31 mars 2014 présentés au chapitre 20 du présent document de référence.

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

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 4 décidée par l'assemblée générale mixte réunie le 12 septembre 2013, le capital social de la Société s'élève à 9 385 299,60 € composé de 10 091 720 actions d'une valeur nominale unitaire de 0,93 €, entièrement libérées dont :

- 9 092 360 actions ordinaires qui seules sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris; et
- 999 360 actions de préférence dites ADP 2012 dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous.

L'émission des ADP 2012 a été définie dans un protocole d'investissement signé le 15 novembre 2012 entre le groupe d'actionnaires majoritaire de MND et la société AUDACIA représentant un ensemble de 735 souscripteurs entrant dans le cadre de la loi n°2007-1223 du 21 août 2007 (Dite Loi TEPA) – Souscription ISF. La société AUDACIA est, à ce titre, titulaire d'un mandat de gestion couvrant l'intégralité des ADP 2012 souscrites.

Les principales caractéristiques des ADP 2012 sont les suivantes :

Prix d'émission (ajusté de la division du nominal par 4) : 2,50 € par action ;

Dividende : Les *ADP2012* auront un droit de dividende prioritaire qui pourra s'exercer à compter de l'exercice clos postérieurement au 1^{er} avril 2018 ;

Option d'achat : Une option d'achat a été consentie à la société Montagne et Vallée (holding des fondateurs) ou toute autre personne qu'elle se substituerait (à l'exclusion de la Société) portant sur la totalité des ADP2012 émises et pouvant être exercée du 1er janvier 2018 au 30 mars 2018 au prix, par APD, de 120% du prix de souscription. Au cas où l'option ne serait pas levée, les porteurs d'ADP 2012 bénéficieront d'un droit de sortie conjointe en cas de changement de contrôle de la Société et auront une obligation de sortie totale en cas de d'offre d'un associé ou d'un tiers portant sur 100% des actions de la Société à condition que les actionnaires représentant plus de 80% des droits de vote de la société souhaiteraient accepter ladite offre.

Représentation : Les porteurs des ADP2012 seront représentés de façon permanente, par un représentant désigné en assemblée spéciale et doivent être convoqués en assemblée spéciale pour tout projet relatif à leurs droits avant la tenue de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires,

MND s'est par ailleurs engagée à ne pas opérer de réduction de son capital sauf accord des porteurs des ADP2012 réunis en assemblée spéciale.

21.1.2 Absence de titres non représentatifs de capital

A la date du présent Document de référence, aucun titre non représentatif de capital n'a été émis par la Société.

21.1.3 Autocontrôle, auto-détention et acquisition par la Société de ses propres actions

Conformément à une décision de l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 26 septembre 2014, le conseil d'administration est autorisé pour une durée de 18 mois à compter du jour de l'assemblée, 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 : 20 € par action, hors frais et commissions et ajustements éventuels afin de tenir compte d'opérations sur le capital, soit à un prix maximum de 18,24 € ;

Montant maximum des fonds pouvant être consacrés au rachat d'actions : 20 183,4 K€.

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.

-

Il est rappelé que depuis l'admission aux négociations des actions ordinaires de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, cette dernière est 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 du 26 septembre 2014

- 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.

Bilan du contrat de liquidité avec Gilbert Dupont

	Du 22-oct-13 au 31-déc-13	01-janv-14 30-juin-14
Nombre de titres achetés	161 015	309 261
Prix (€)	6,5619	6,6928
Montant total (€)	1 056 563,47	2 069 826,20
Nombre de titres vendus	142 324	303 991
Prix (€)	6,5838	6,6766
Montant total (€)	937 031,59	2 029 642,62

Au 30 juin 2014

Nombre de titres détenus: 23 961

Solde espèces du compte de liquidité: 90 341,26 €

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

Néant. Se reporter au 4.2.5 « Risque de liquidité ».

21.1.5 Droits d'acquisition et/ou obligations attachés au capital émis mais non libéré et engagement d'augmentation du capital

Les autorisations d'émission approuvées par l'assemblée générale réunie le 30 juillet 2014 sont les suivantes :

	Durée de validité	Montant nominal maximum (en euros)	Montant nominal maximum commun (en euros)
Emission avec suppression du droit préférentiel de souscription, par une offre au public, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société et faculté de conférer un droit de priorité	26 mois	12.000.000 € créances: 30.000.000 €	Plafond commun
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par l'émission d'actions ordinaires de la Société et de toutes autres valeurs mobilières donnant, immédiatement et/ou de manière différée, accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et dans le cadre d'un placement privé	26 mois	12.000.000 € créances: 30.000.000 € et dans la limite de 20% du capital social par an	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par l'émission d'actions ordinaires de la Société et de toutes autres valeurs mobilières donnant, immédiatement et/ou de manière différée, accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de catégories de personnes (sociétés et fonds d'investissement (en ce compris, sans limitation, tout FCPI, FCPR ou FIP) investissant 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 (1 000 000 000,00 €), dans le secteur industriel, notamment des équipements de loisirs, et participant à l'émission pour un montant unitaire d'investissement supérieur à cent mille euros (100 000,00 €) (prime d'émission incluse) et de conférer au conseil d'administration le pouvoir d'instituer au profit des actionnaires un délai de priorité pour les souscrire)	18 mois	12.000.000 € créances: 30.000.000 €	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par l'émission d'actions ordinaires de la Société et de toutes autres valeurs mobilières donnant, immédiatement et/ou de manière différée, accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires	26 mois	12.000.000 € créances: 30.000.000 €	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par l'émission d'actions ordinaires de la Société et de toutes autres valeurs mobilières donnant, immédiatement et/ou de manière différée, accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, en cas de demandes excédentaires	26 mois	12.000.000 € créances: 30.000.000 € et dans la limite de 15% de l'émission initiale	
Autorisation consentie au conseil d'administration, en cas d'émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, de fixer le prix d'émission selon les modalités fixées par l'assemblée générale dans la limite de 10% du capital de la Société	26 mois	Dans la limite de 10% du capital social par an	
Délégation de compétence au Conseil d'administration d'émettre des titres de capital et des valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société en rémunération d'apports en nature	26 mois	12.000.000 € et dans la limite de 10% du capital social	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration en vue de procéder à l'attribution d'actions gratuites existantes ou à émettre	38 mois	Dans la limite de 10% du capital social au jour de l'émission	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration de consentir des options de souscription d'actions	38 mois	Dans la limite de 5% du capital social au jour de l'émission	
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration de consentir des options d'achat d'actions	38 mois		
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration à l'effet de procéder à une augmentation de capital réservée aux salariés ; suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires à leur profit	26 mois	2.000.000 €	

A ce jour, aucune de ces résolutions n'a été utilisée. En revanche, comme indiqué au paragraphe 4.2.5 du présent document de référence, la Société a signé un protocole d'acquisition de la société ER2I Montagne devant être rémunérée partiellement par l'émission de 306 686 actions MND. Ce protocole ne prendra effet qu'au jour de l'obtention d'un visa de l'AMF sur une note d'opération relative à l'admission des titres à créer en échange à la cote d'Euronext.

La prochaine assemblée générale annuelle devant se réunir le 26 septembre 2014 est appelée à se prononcer sur les résolutions suivantes :

	Durée de validité	Montant nominal maximum (en euros)
Réduction du capital social par annulation des actions auto-détenues	24 mois	Dans la limite de 10% du capital social pendant une période de 24 mois
Décision d'une enveloppe annuelle de 50.000 euros de jetons de présence afin de rémunérer les administrateurs au titre de l'exercice en cours et des exercices ultérieurs	Jusqu'à nouvelle décision de l'AG	

21.1.6 Informations sur le capital social de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option et détail de ces options (en ce compris l'identité des personnes auxquelles elles se rapportent)

Néant.

21.1.7 Modifications du capital social

21.1.7.1 Evolution du capital depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Capital	Prime d'émission ou d'apport	Nombre d'actions créées	Nbre d'actions composant le capital	Valeur nominale	Capital social	Prix proforma par action (*)
11 06 2004	Création - Emission en numéraire	60,00 €	-	6	6	10,00 €	60,00 €	0,93 €
11 06 2004	Création - Apports en nature (titres)	750 000,00 €	-	75 000	75 006	10,00 €	750 060,00 €	0,93 €
29 06 2004	Emission en numéraire	2 370 000,00 €	-	237 000	312 006	10,00 €	3 120 060,00 €	0,93 €
30 06 2010	Conversion en actions d'obligations convertibles	1 000 000,00 €	-	100 000	412 006	10,00 €	4 120 060,00 €	0,93 €
15 12 2011	Elévation du nominal par incorporation de réserves	41 200,60 €	-	-	412 006	10,10 €	4 161 260,60 €	N/A
14 02 2012	Emission en numéraire	140 430,40 €	129 307,20 €	13 904	425 910	10,10 €	4 301 691,00 €	1,78 €
31 07 2012	Emission en numéraire	155 378,40 €	144 609,60 €	15 384	441 294	10,10 €	4 457 069,40 €	1,79 €
04 12 2012	Elévation du nominal par incorporation de réserves	6 930,60 €	-	-	441 294	10,1157 €	4 464 000,00 €	N/A
04 12 2012	Division de la valeur nominale par 2,71927	-	-	758 706	1 200 000	3,72 €	4 464 000,00 €	N/A
28 12 2012	Emission en numéraire d'actions de préférence ADP 2012	929 404,80 €	1 568 995,20 €	249 840	1 449 840	3,72 €	5 393 404,80 €	2,50 €
20 06 2013	Emission en numéraire	203 435,64 €	286 559,88 €	54 687	1 504 527	3,72 €	5 596 840,44 €	2,24 €
18 07 2013	Emission en numéraire par compensation de créances	55 982,28 €	344 020,14 €	15 049	1 519 576	3,72 €	5 652 822,72 €	6,65 €
22 07 2013	Emission en numéraire et compensation de créances	8 697,36 €	91 298,90 €	2 338	1 521 914	3,72 €	5 661 520,08 €	10,69 €
12 09 2013	Division de la valeur nominale par 4	-	-	-	6 087 656	0,93 €	5 661 520,08 €	N/A
17 10 2013	Emission en numéraire	3 236 643,66 €	17 923 349,30 €	3 480 262	9 567 918	0,93 €	8 898 163,74 €	6,08 €
07 07 2014	Emission en numéraire	487 135,86 €	2 048 065,82 €	523 802	10 091 720	0,93 €	9 385 299,60 €	4,84 €

(*) Cette colonne mentionne le prix d'émission par action de chaque opération ayant conduit à une modification du capital social après prise en compte de l'élévation de la valeur nominale de 0,0157 € par action puis de sa division par 2,71927 décidées par l'assemblée générale des 4 décembre 2012, puis de la division du nominal par 4 approuvée par l'assemblée générale du 12 septembre 2013 permettant ainsi une comparabilité dans le temps.

21.1.7.2 Evolution de la répartition du capital depuis fin juillet 2011

Au cours des trois dernières années, la répartition du capital et des droits de vote a évolué comme suit :

Actionnaires	% de capital et droits de vote	% de capital et droits de vote	% de capital et droits de vote	% de capital	% de droits de vote
	Juillet 2011	Juillet 2012	Juillet 2013	Juillet 2014	Juillet 2014
MONTAGNE ET VALLEE (1)	75,49%	76,30%	78,35%	49,31%	62,63%
Gespiswiss (2)	0,00%	0,00%	0,99%	0,60%	0,44%
Equity 5 (3)	0,00%	0,82%	4,25%	2,56%	2,16%
735 personnes physiques représentées par Audacia (4)	0,00%	0,00%	16,42%	9,90%	7,25%
FSI Régions (ex FCPR Avenir Entreprises 1)	24,51%	22,88%	0,00%	0,00%	0,00%
Public				37,63%	27,53%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(1) MONTAGNE ET VALLEE (M&V), dont la répartition du capital et des droits de vote est la suivante :

- i. Xavier GALLOT-LAVALLEE pour 42,17%,
- ii. Ernesto BASSETTI (via sa société OBNEVE) pour 11,07%,
- iii. Roland DIDIER pour 3,28%,
- iv. Audacia pour 40,24% (société de gestion agissant pour compte de porteurs ayant souscrit des actions de préférence - ADP au titre de la réduction de l'ISF ou de l'IRPP),
- v. Personnes physiques pour 3,24%.

(2) Gespiswiss, société de droit suisse, dirigée par M. Sergio LIMA, administrateur de la Société :

(3) Equity 5, société dont les actionnaires sont 13 managers du Groupe, dont aucun ne détient plus de 17,01% du capital et des droits de vote.

(4) 735 personnes physiques, dont aucune ne détient plus de 0,86%, représentées par Audacia dans le cadre d'un mandat de gestion (ISF). Les actions détenues sont des actions de préférence à l'exception de 4 actions ordinaires issues d'un prêt d'action par la société MONTAGNE ET VALLEE à la société de gestion Audacia.

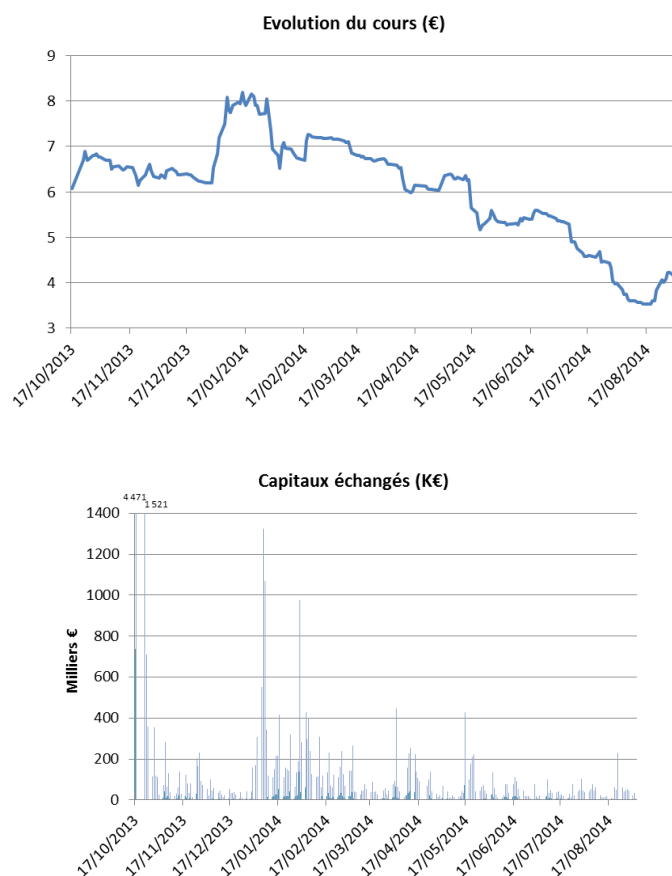
Les principales évolutions ont ensuite résulté des opérations suivantes :

- De juillet 2011 à juillet 2012 :
 - Décembre 2011 : Entrée au capital d'Equity 5 (société des managers) ;
 - Juillet 2012 : Emission au profit de MONTAGNE ET VALLEE.
- De juillet 2012 à juillet 2013 :
 - Décembre 2012 : Emission des actions de préférence ADP 2012 dans le cadre de souscriptions directes ISF par 735 personnes physiques représentés par la société de gestion AUDACIA;
 - Mars 2013 : Cession totale de la participation du FCPR « Avenir Entreprises 1 » à Montagne et Vallée ;
 - Juin 2013 : Renforcement d'Equity 5 au capital ;
 - Juillet 2013 : Deux émissions souscrites respectivement par Gespiswiss et la seconde par Equity 5 et MONTAGNE ET VALLEE.
- De juillet 2013 à juillet 2014 :
 - Octobre 2013 : augmentation de capital portant sur un total de 21,2 M€ par émission de 3 480 262 actions ordinaires dans le cadre de l'introduction des titres de la Société à la cote d'Euronext Paris.
 - Juillet 2014 : placement privé d'un montant de 2,5 M€ représenté par 523 802 actions ordinaires (soit 6,1% des actions ordinaires déjà admises à la cote) souscrite à hauteur de 1 M€ par Montagne et Vallée, le solde étant réparti entre différents investisseurs institutionnels.

21.1.7.3 Informations boursières

Les titres de la Société ont été admis aux négociations sur le marché réglementé Euronext Paris (compartiment C) le 17 octobre 2013 sous le code ISIN N°FR0011584549.

Le parcours boursier du titre depuis son admission aux négociations a été le suivant.



21.1.8 Nantissement

21.1.8.1 Nantissement de comptes de titres financiers de la Société

A la connaissance de la Société, il n'existe à la date du présent Document de référence, aucun nantissement, aucune garantie, ni aucune sûreté sur les titres représentatifs du capital de la Société.

21.1.8.2 Nantissement d'actifs de la Société

A la date du présent Document de référence, aucun nantissement, aucune garantie, ni aucune sûreté sur les actifs de la Société n'a été accordé à l'exclusion :

- du nantissement sur le fonds de commerce au profit de plusieurs établissements bancaires en garantie d'un emprunt contracté en août 2012 sur une durée de 7 ans pour une valeur nominale de 2.880 K€ ;
- du nantissement sur le fonds de commerce au profit d'un établissement bancaire en garantie d'un emprunt contracté en juillet 2013 sur une durée de 7 ans pour une valeur nominale de 300.000 euros ;

- du nantissement sur le fonds de commerce au profit d'un établissement bancaire en garantie d'un emprunt contracté en juillet 2013 sur une durée de 7 ans pour une valeur nominale de 615.000 euros ;
- du nantissement d'actions détenues par la Société dans ses filiales :
 - 100% des actions de MBS (500 actions) ;
 - 100% des actions de TAS (2500 actions) ;
 - 100% des actions de Snowstar (3.020 actions) ;
- de nantissements donnés aux profits d'organismes financiers afin de garantir le financement de certains actifs d'exploitation

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)

La société a pour objet, en France et à l'étranger, pour son compte ou pour le compte de tiers, soit seule, soit en participation ou société avec toutes autres sociétés ou personnes, sous quelque forme que ce soit :

- l'achat, la vente de valeurs mobilières et d'une manière plus générale toutes opérations de gestion de portefeuille ;
- la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles, financières, mobilières et immobilières ;
- la fourniture de prestations dans le domaine commercial, comptable, administratif et financier, ainsi que la réalisation d'études et d'assistance technique dans le domaine de l'informatique, de la comptabilité et de la gestion ;
- le recrutement et la formation de personnel technique et administration ;
- toute prestation d'intermédiaire, de négoce ;
- et plus généralement toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, économiques ou juridiques, financières, civiles ou commerciales, pouvant se rattacher, directement ou indirectement, à cet objet ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires.

La participation, directe ou indirecte, de la société à toutes activités ou opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, en France ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit, dès lors que ces activités ou opérations peuvent se rattacher, directement ou indirectement, à l'objet social ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires.

21.2.2 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction

Il est renvoyé au chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » du présent Document de référence.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société

21.2.3.1 Actions ordinaires (Article 13 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.

Elle donne en outre le droit au vote et à la représentation dans les Assemblées Générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

21.2.3.2 *Avantages particuliers attachés aux actions de préférence « ADP 2012 » (Article 8 des statuts)*

Aux ADP2012, sont attachés les droits et prérogatives suivants :

Article 8.1. – Dividendes prioritaires

Les ADP2012 n'ont pas de droit au versement du dividende ordinaire de la société.

En revanche, chaque ADP2012 a droit à un dividende annuel prioritaire et cumulatif, versé par préférence à toutes les autres actions de la société, prélevé sur les sommes distribuables et versé dans les neuf mois suivant la date de clôture de chaque exercice social (« le Dividende Prioritaire »).

Le Dividende Prioritaire est égal au taux du Dividende Prioritaire multiplié par 2,5 €. Le taux du Dividende Prioritaire est nul pour tous les exercices sociaux clos avant le 1^{er} avril 2018, c'est à dire qu'aucun Dividende Prioritaire ne sera versé aux ADP2012 avant cette date.

Le taux du Dividende Prioritaire est égal à Euribor 12 mois + 1 500 points de base pour les exercices sociaux clos postérieurement à cette date. En cas d'allongement de la durée d'un exercice social au-delà de douze mois, le montant des Dividendes Prioritaires sera augmenté *prorata temporis*.

Le Dividende Prioritaire est cumulatif. Au paiement du Dividende Prioritaire s'ajoute donc le cas échéant le paiement d'un dividende cumulé (le « Dividende Cumulé »), qui sera égal à la somme des montants des Dividendes Prioritaires non versés durant au maximum les cinq exercices sociaux qui précèdent l'exercice social au cours duquel le Dividende Prioritaire est versé, montants auxquels est appliqué un taux de capitalisation annuel de 15%.

Ainsi et à titre d'illustration si la société n'a pas versé de Dividende Prioritaire au titre des deux premiers exercices sociaux plein clos à compter de la date de clôture du cinquième exercice suivant la date de souscription des ADP2012, le montant du Dividende Cumulé, payable pour chaque ADP2012 au titre de cet exercice social en sus du Dividende Prioritaire, sera égal à (Euribor 12 mois + 1 500 points de base) x 2,5 € x (1,15 + 1,15 x 1,15).

Le paiement du Dividende Prioritaire et du Dividende Cumulé dans les neuf mois suivant la clôture de l'exercice social est une obligation de la société à hauteur des sommes distribuables figurant à son bilan, étant entendu que les Dividendes Prioritaires et les Dividendes Cumulés seront imputés en priorité sur les bénéfices distribuables de l'exercice social, puis sur les autres sommes distribuables. Si l'assemblée ne vote pas cette distribution, ou si la société ne met pas en paiement le dividende voté par l'assemblée, alors tout Porteur d'ADP2012 pourra forcer le règlement du dividende par voie d'action en justice.

Pour tous les exercices sociaux à compter de et y compris celui clos le 31 mars 2013, une fois voté et payé le montant du Dividende Prioritaire et le cas échéant du Dividende Cumulé, la société pourra voter et verser un dividende aux autres actions émises et à émettre de la société (« le Dividende Ordinaire») dans la limite des bénéfices distribuables de l'exercice social.

Pour tous les exercices sociaux à compter de et y compris celui clos le 31 mars 2019, en cas de non exercice de l'option de rachat définie à l'article c des statuts, si un Dividende Ordinaire est versé aux autres actions émises et à émettre de la société, ce Dividende Ordinaire ne pourra excéder, à égalité de valeur nominale, le montant du Dividende Prioritaire, sauf à verser simultanément aux Porteurs des ADP2012 un dividende complémentaire (« le Dividende Complémentaire ») prélevé sur le bénéfice distribuable de l'exercice social, les réserves distribuables ou le report à nouveau, et égal en cas d'égalité de valeur nominale, à la différence entre le Dividende Ordinaire et le Dividende Prioritaire. En cas d'inégalité des valeurs nominales entre les ADP2012 et les autres actions, le Dividende Complémentaire sera ajusté en conséquence.

8.2. – Représentant des Porteurs des ADP2012

Les Porteurs des ADP2012 sont représentés de façon permanente par un représentant (« le Représentant des Porteurs des ADP2012 ») désigné en assemblée spéciale à l'exception du premier Représentant qui est statutairement désigné. Le Représentant des Porteurs des ADP2012 sera convoqué aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires en lieu et place des Porteurs d'ADP2012. A ce titre, toute notification, convocation ou communication de quelque nature qu'elle soit, adressée au Représentant des Porteurs des ADP2012 au titre des présents statuts sera réputée avoir été correctement faite auprès de chaque Porteur des ADP2012 et donc comme leur étant opposable, le Représentant des Porteurs des ADP2012 étant personnellement responsable de l'information de chaque Porteur d'ADP2012 dans les délais. Il participera aux assemblées et prendra part aux débats et au vote des résolutions au nom et pour le compte de l'ensemble des Porteurs d'ADP2012.

Cependant, les droits de convocation, de participation et de vote au sein des assemblées spéciales des Porteurs des ADP2012 (« les Assemblées Spéciales »), ne pourront être exercés que par les Porteurs des ADP2012. Les modalités de convocation, de tenue d'assemblée et de vote aux Assemblées Spéciales sont celles qui prévalent pour les assemblées extraordinaires de la société.

Le Représentant des Porteurs des ADP2012 sera nommé et révoqué par une Assemblée Spéciale. Il pourra démissionner de ses fonctions, au cours d'une Assemblée Spéciale convoquée à cet effet. Dans cette hypothèse, il aura l'obligation de présenter un successeur devant être immédiatement désigné par l'Assemblée Spéciale convoquée. Sa démission ne prendra effet qu'à la date de désignation de son successeur.

Le Représentant des Porteurs des ADP2012, au titre de la gestion des relations de la société avec les Porteurs des ADP2012, percevra une rémunération annuelle. Cette rémunération sera payée d'avance par la société par prélèvement automatique sur le compte bancaire de la société chaque année le premier jour ouvré du mois de mars, et pour la première fois le premier jour ouvré du mois de mars 2013. Elle sera égale chaque année à 4 % du montant total reçu par la société au titre de la souscription des ADP2012 augmenté de la TVA.

Pour l'année d'émission des ADP2012, la rémunération sera établie prorata temporis à compter de la souscription des ADP2012, et sera payée concomitamment au premier versement de cette rémunération annuelle.

Cette rémunération annuelle due au titre du présent paragraphe, impayée à sa date d'exigibilité, portera de plein droit et sans qu'il soit besoin de demander ou de mise en demeure, intérêt à un taux directeur de la Banque Centrale majoré de 10%, calculé prorata temporis sur la base du nombre exact de jours écoulés à compter de la date d'exigibilité jusqu'au jour du paiement total et effectif, et d'un mois de 30 jours.

La perception d'intérêts de retard ne pourra être interprétée comme constituant un accord d'Audacia sur un quelconque moratoire. Tous intérêts, frais et indemnités spéciales seront capitalisés, s'ils sont dus pour une année entière, conformément aux dispositions de l'article 1154 du Code civil.

Il est précisé que toute communication de la Société à destination des Porteurs des ADP2012 sera toujours adressée en exclusivité au Représentant des Porteurs des ADP2012 qui se chargera de diffuser l'information communiquée par la société aux Porteurs des ADP2012 dans le format et à un rythme qui relèvera de la seule décision du Représentant des Porteurs des ADP2012. En aucun cas la société ne communiquera directement ses informations aux Porteurs des ADP2012 sans passer par l'entremise du Représentant des Porteurs des ADP2012.

En cas d'exercice de l'option de rachat définie au paragraphe 8.3 des statuts, la mission du Représentant des Porteurs des ADP2012 sera terminée une fois le Prix de Rachat versé et les titres transférés.

Le premier Représentant des ADP2012 est Audacia, société par actions simplifiée de droit français au capital social de 457.000,00 euros, dont le siège social est situé 6, rue de Téhéran 75008 Paris et dont le numéro d'identification au registre du commerce et des sociétés est le 492 471 792 RCS Paris.

8.3. – Option de Rachat

Chaque Porteur des ADP2012 s'engage irrévocablement à céder au Principal Actionnaire, soit la société MONTAGNE ET VALLEE ou à toute autre personne qu'il se substituerait, à l'exclusion de la société (« le Tiers Acheteur »), si ce(s) dernier(s) le lui demande(nt) (l' « Option de Rachat ») pendant la période courant du 1er janvier 2018 au 30 mars 2018 (la « Période d'Option »), en une seule fois la totalité des ADP2012 qu'il détient pour un montant par ADP2012 égal à $120\% \times 2,5 \text{ €}$ (« le Prix de Rachat »).

La levée de l'Option de Rachat sera valablement notifiée au Représentant des Porteurs des ADP2012 par le Tiers Acheteur, au plus tard le dernier jour de la Période d'Option par tout moyen. La notification contiendra le nom ou la raison sociale et l'adresse du Tiers Acheteur ainsi que son numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés s'il s'agit d'une personne morale.

Faute de notification de la levée de l'Option de Rachat à cette date par le Tiers Acheteur, l'Option de Rachat deviendra caduque.

Si l'Option de Rachat n'était pas levée dans le délai susvisé, toute clause statutaire, notamment d'agrément, limitant la liberté de cession des différentes catégories d'actions déjà émises ou à émettre par la société sera considérée comme inapplicable et non écrite eu égard aux ADP2012.

L'Option de Rachat porte exclusivement sur la totalité des ADP2012 et aucun exercice partiel n'est autorisé.

La réalisation de la cession des ADP2012 sera subordonnée à la délivrance :

- (i) au Représentant des Porteurs des ADP2012 qui transmettra à chacun des Porteurs des ADP2012 en cas de vente, des chèques de banque (ou tout autre document apportant la preuve de l'exécution d'un virement bancaire) d'un montant égal au Prix de Rachat ;
- (ii) à la société, d'un ordre de mouvement lui donnant ordre de procéder au transfert, des ADP2012 au bénéfice du Tiers Acheteur, dûment rempli et signé.

Le paiement du Prix de Rachat par le Tiers Acheteur, devra intervenir dans les 30 (trente) jours qui suivent la notification de l'Option de Rachat.

En cas de notification de l'Option de Rachat dans les délais et faute de paiement du Prix de Rachat dans le délai indiqué ci-dessus, l'Option de Rachat deviendra caduque et son exercice sera réputé inexistant et de nul effet.

Les Porteurs des ADP2012 et le Représentant des Porteurs des APD2012 reconnaissent expressément le caractère irrévocable et intangible des termes de l'Option de Rachat. Toute manifestation de volonté de la part de l'un d'entre eux, sans le consentement exprès des autres, visant à affecter les termes et conditions de l'Option de Rachat sera privée de tout effet. En conséquence, les Porteurs des ADP2012, le Représentant des Porteurs des APD2012 et le Tiers Acheteur conviennent, par dérogation expresse aux dispositions de l'article 1142 du Code civil, que le Tiers Acheteur pourra poursuivre en exécution forcée de l'Option de Rachat le(les) Porteur(s) défaillant(s) et le Représentant des Porteurs des ADP2012 et ce, sans préjudice des dommages et intérêts qu'elle pourra solliciter.

8.4. – Informations légales et contractuelles des Porteurs des ADP2012

Le droit d'information renforcé des porteurs d'ADP 2012 a été supprimé par une assemblée spéciale réunie le 12 septembre 2013.

8.5. - Droit de sortie conjointe

8.5.1 A l'issue de la Période d'Option et dans la mesure où l'Option de Rachat n'a pas été exercée, et dans l'hypothèse où :

- un ou plusieurs associés de la société (ci-après désignée(s) la (les) « Partie(s) Concernée(s) »), envisagerai(en)t, seule ou ensemble, le transfert de titres de la société (ci-après désignés les « Titres Concernés »), à un tiers ou à un associé (ci-après désigné l' « Acquéreur »), ou plusieurs Acquéreurs agissant de concert au sens de l'article L.233-10 du Code de commerce ;
- ce transfert entraînant un changement de contrôle (au sens de l'article L233-3 du Code de commerce) de la société, immédiatement ou à terme, directement ou indirectement ;

Les Porteurs des ADP2012 disposeront d'un droit de sortie totale, aux termes duquel ils seront admis à transférer à l'Acquéreur une partie ou la totalité de leurs ADP2012, selon les mêmes modalités que celles offertes par l'Acquéreur à la Partie Concernée et aux conditions de prix décrites ci-dessous (ci-après le « Droit de Sortie Totale »),

La Partie Concernée devra en conséquence, préalablement à un transfert de tout ou partie des Titres Concernés ou à tout engagement de sa part en vue de leur transfert susceptible d'entraîner l'application du Droit de Sortie Totale, obtenir l'engagement irrévocable de l'Acquéreur que celui-ci offrira aux Porteurs des ADP2012 la possibilité de lui transférer une partie ou la totalité des ADP2012 qu'ils détiennent et qu'ils souhaiteront transférer, dans les conditions ci-dessous.

8.5.2 En conséquence, dans la situation visée à l'Article 8.5.1 ci-dessus, la Partie Concernée devra notifier au Représentant des Porteurs des ADP2012 préalablement à la réalisation du transfert entraînant l'application du Droit de Sortie Totale, les détails de ce projet de transfert (prix d'achat, identité de l'Acquéreur et autres modalités offertes par l'Acquéreur) et que ce projet de transfert est susceptible d'entraîner un changement de contrôle de la société (au sens de l'article L233-3 du Code de commerce).

8.5.3 Les Porteurs des ADP2012 disposeront d'un délai de quarante-cinq (45) jours à compter de la réception de la notification prévue à l'Article 8.5.2 ci-dessus pour exercer leur Droit de Sortie Totale suivant les modalités suivantes :

La décision des Porteurs des ADP2012 relative à l'exercice du Droit de Sortie Totale sera prise en Assemblée Spéciale et s'imposera alors à tous les Porteurs des ADP2012.

Dans l'hypothèse où les quorums légaux de l'Assemblée Spéciale ne seraient pas atteints, chaque Porteur des ADP2012 qui souhaiterait exercer son Droit de Sortie Totale devra notifier sa décision d'exercer ledit droit au Représentant des Porteurs des ADP2012 en précisant le nombre d'ADP2012 qu'il souhaite céder.

Si les Porteurs des ADP2012 ont exprimé en Assemblée Spéciale ou, à défaut de quorum, individuellement, leur souhait de faire valoir leur Droit de Sortie Totale le Représentant des Porteurs des ADP2012 notifiera à la Partie Concernée, préalablement à l'expiration du délai indiqué ci-dessus, le nombre d'ADP2012 que les Porteurs des ADP2012 souhaitent céder (ci-après désignés les « ADP2012 Offertes »).

En cas d'exercice du Droit de Sortie Totale, le prix d'achat par l'Acquéreur de chaque ADP2012 Offerte sera établi sur la base du prix d'achat convenu entre l'Acquéreur et la Partie Concernée pour le transfert des Titres Concernés, ou, le cas échéant, offert de bonne foi par la Partie Concernée. Chaque ADP2012 sera valorisée comme une action ordinaire de la société si les actions ordinaires et les ADP2012 ont la même valeur nominale ; et dans le cas où les deux valeurs nominales seraient différentes, chaque ADP2012 sera valorisée en multipliant la valeur d'une action ordinaire par le

rapport entre la valeur nominale d'une ADP2012 et la valeur nominale d'une action ordinaire. A ce prix sera rajouté le montant du Dividende Prioritaire Cumulé.

Dans le cas où ce transfert conférant le contrôle serait effectué en plusieurs tranches, le prix retenu pour l'exercice du Droit de Sortie Totale correspondra soit (i) au prix par action convenu lors de la cession de la dernière tranche, soit (ii) au prix moyen des cessions réalisées au cours des vingt-quatre derniers mois si ce prix moyen est supérieur au prix retenu lors de la cession de la dernière tranche.

En cas d'exercice du Droit de Sortie Totale, il sera procédé, à l'initiative du Représentant des Porteurs des ADP2012, à la cession des ADP2012 Offertes dans le délai visé dans le projet de transfert notifié ou, si rien n'est prévu à cet effet, dans un délai de quinze (15) jours à compter de la date de l'expiration du délai indiqué au présent article 8.5.3.

8.5.4 A l'effet de s'assurer du rachat par l'Acquéreur des ADP2012 Offertes et de leur paiement dans ce délai, la Partie Concernée ne transférera la propriété des Titres Concernés à l'Acquéreur et ne percevra le prix des Titres Concernés qu'à condition que, simultanément, l'Acquéreur se voie transférer la propriété et s'acquitte du prix de cession des ADP2012 Offertes.

8.5.5 Dans l'hypothèse où, à l'occasion d'un projet de transfert dûment notifié, les Porteurs des ADP2012 n'auraient pas exercé leur Droit de Sortie Totale dans les conditions précisées à l'article 8.5.3, la Partie Concernée pourra procéder au transfert, dans le strict respect des termes du projet notifié et dans le délai prévu par celui-ci ou, à défaut de délai prévu, dans le délai de trente (30) jours à compter de l'expiration des délais de sortie totale.

A défaut pour la Partie Concernée de procéder ainsi, elle devra à nouveau, préalablement à tout transfert de ses Titres Concernés, se conformer aux dispositions du présent article.

8.5.6 Si, en contravention avec les dispositions qui précèdent, l'Acquéreur procédait à l'acquisition des Titres Concernés de la Partie Concernée mais n'achetait pas les ADP2012 Offertes par les Porteurs des ADP2012, la Partie Concernée serait tenue de se porter elle-même acquéreur dans les mêmes conditions de la totalité des ADP2012 Offertes dans un délai de huit (8) jours à compter de l'expiration du délai imparti à l'article 8.5.3 à l'Acquéreur.

De même, si l'Acquéreur procédait à l'acquisition des Titres Concernés de la Partie Concernée et des ADP2012 Offertes par les Porteurs des ADP2012 mais ne payait pas les ADP2012 Offertes, la Partie Concernée serait tenue solidairement avec l'Acquéreur de procéder, dans un délai de huit (8) jours à compter de l'expiration de délai imparti à l'article 8.5.3, au paiement des ADP2012 Offertes à l'Acquéreur.

8.5.7 Dans l'hypothèse d'un changement de contrôle de la société qui détient directement ou indirectement le contrôle de la société au sens de l'article L 233-3 du Code de commerce (« l'Actionnaire Ultime »), les Porteurs des ADP2012 disposeront d'un droit de sortie totale dans des conditions identiques à celles prévues aux articles 8.5.1, 8.5.2, 8.5.3, 8.5.4, 8.5.5 et 8.5.6, étant précisé que pour l'application de ces derniers la partie désignée comme la « Partie Concernée » correspond à « l'Actionnaire Ultime ». A ce titre, ils auront la possibilité de céder la totalité de leurs ADP2012 à l'Acquéreur, aux mêmes conditions et modalités que celles offertes par l'Acquéreur à l'Actionnaire Ultime à l'exception du prix. En effet, la valeur des ADP2012 sera dans un tel cas déterminée à dire d'expert désigné à la demande de la partie la plus diligente par le président du tribunal de Commerce du siège social de la société et statuant dans les conditions prévues à l'article 1843-4 du Code civil.

8.6 - Obligation de Sortie Totale

8.6.1 A l'issue de la Période d'Option, dans la mesure où l'Option de Rachat n'a pas été exercée et dans l'hypothèse où un ou plusieurs associé(s) ou un ou plusieurs tiers, agissant seul ou de concert au sens de l'article L. 233-10 du Code de commerce (ci-après dénommé le « Bénéficiaire ») viendrait(en)t à faire une offre portant sur 100% des actions de la société (ci-après l' « Offre ») et où les titulaires

d'actions, représentant au moins 80% des droits de vote de la société souhaiteraient accepter l'Offre (ci-après la « Majorité Qualifiée »), chaque Porteur des ADP2012 (ci-après dénommé individuellement le « Promettant » et collectivement les « Promettants ») devra (la « Promesse »), si le Bénéficiaire en fait la demande par écrit au Représentant des Porteurs des ADP2012, céder au Bénéficiaire les ADP2012 qu'il détiendrait à la date d'exercice de la Promesse.

Le Bénéficiaire devra notifier par écrit le projet d'Offre au Représentant des Porteurs des ADP2012, étant précisé que la notification dudit projet d'Offre devra, à peine d'irrecevabilité, mentionner ou comporter :

(i) le nom (ou la dénomination sociale) et l'adresse (ou le siège social) du cessionnaire envisagé (ci-après le "Cessionnaire Envisagé"), et

(ii) l'identité de la ou des personnes ayant le contrôle, au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, du Cessionnaire Envisagé, et

(iii) les liens financiers ou autres, éventuels, directs ou indirects, entre les Actionnaires Majoritaires, l'Actionnaire Concerné et le Cessionnaire Envisagé, et

(iv) le nombre d'actions ordinaires et d'ADP2012 (ci-après les « Titres Cédés ») dont la cession est envisagée, et

(v) le prix offert par le Cessionnaire Envisagé, et

(vi) les autres modalités de l'opération envisagée,

(vii) une copie de l'offre ferme et faite de bonne foi du Cessionnaire Envisagé dûment signée, et

(viii) dans le cas d'un Transfert envisagé où le prix ne serait pas payé intégralement en numéraire (ci-après une "Opération d'Echange") ou d'un Transfert envisagé où les Titres Cédés ne seraient pas le seul bien dont le Bénéficiaire envisage le Transfert (ci-après une "Opération Complexe"), le Bénéficiaire devra également fournir une évaluation de la valeur des Titres Cédés et des biens qu'il recevrait en échange en cas d'une Opération d'Echange et/ou une évaluation des Titres Cédés en cas d'Opération Complexe.

8.6.2 Le Bénéficiaire devra adresser au Représentant des Porteurs des ADP2012 sa décision d'exercer la Promesse dans un délai de quinze (15) jours à compter du jour où la condition définie à l'article 8.6.1 ci-dessus sera remplie (ci-après la « Notification du Bénéficiaire »).

Il devra en outre notifier les termes de l'Offre acceptée, ainsi que l'accord écrit de la Majorité Qualifiée telle que visée à l'article 8.6.1 ci-dessus.

8.6.3 Le Bénéficiaire ne pourra exercer la Promesse que pour la totalité des ADP2012 encore détenues par chacun des Promettants à la date d'exercice de la Promesse, et ce en une seule fois. En cas de pluralité de Bénéficiaires, ils devront s'accorder sur la répartition des Titres cédés entre eux.

8.6.4 Si la Promesse n'a pas été levée dans les conditions susvisées, elle deviendra caduque de plein droit sans indemnité due d'aucune part.

8.6.5 Fixation du prix d'exercice de la promesse

Dans le cas où la promesse serait levée dans les termes et délais prévus ci-dessus, chaque Promettant s'engage à transférer la propriété de ses ADP2012 conformément aux termes et conditions de l'Offre qui lui auront été notifiés, contre paiement du prix en numéraire.

Le prix d'achat par le Bénéficiaire pour chaque ADP2012 sera valorisé comme une action ordinaire de la société si les actions ordinaires et les ADP2012 ont la même valeur nominale ; et dans le cas où les

deux valeurs nominales seraient différentes, chaque ADP2012 sera valorisée en multipliant la valeur d'une action ordinaire par le rapport entre la valeur nominale d'une ADP2012 et la valeur nominale d'une action ordinaire.

En tout état de cause, le prix d'achat proposé par le Bénéficiaire pour chaque ADP2012 sera au minimum égal au Prix de Rachat auquel sera rajouté le montant du Dividende Cumulé.

8.6.6 Si la Promesse est exercée dans les termes et délais prévus ci-dessus et le prix calculé conformément à l'Article 8.6.5 ci-dessus, le transfert des actions ordinaires et des ADP2012 (le « Transfert ») et le paiement du prix de vente interviendront au plus tard trente (30) jours après la date à laquelle l'exercice de la Promesse aura été effectuée par le Bénéficiaire étant précisé que les Porteurs des ADP2012 disposeront, en cas d'Opération d'Echange, et ce tant pour l'exercice de leur Droit de Sortie Totale que de leur Obligation de Sortie Totale, du droit de recevoir un prix entièrement payé en numéraire.

8.6.7 Le Transfert sera subordonné à la délivrance :

(i) aux titulaires d'actions ordinaires et au Représentant des Porteurs des ADP2012, pour les ADP2012, qui transmettra à chacun des Promettants, en cas de vente, des chèques de banque (ou tout autre document apportant la preuve de l'exécution d'un virement bancaire) d'un montant égal au prix d'achat de ses Titres tel que déterminé à l'article 8.6.5;

(ii) au Bénéficiaire d'un ordre de mouvement donnant à la société ordre de procéder au Transfert au bénéfice du Bénéficiaire, dûment rempli et signé.

8.7. - Représentation pour la vente des ADP2012

Le Représentant des Porteurs des ADP2012 est d'ores et déjà mandaté statutairement par les Porteurs des ADP2012 pour signer tout acte relatif à la revente des ADP2012 résultant de l'exercice de l'Option de Rachat (c) du Droit de sortie conjointe (e) et de l'Obligation de Sortie Totale (f) et en particulier pour la signature des ordres de mouvement au profit selon le cas du Tiers Acheteur, du Bénéficiaire ou de l'Acquéreur. Les ordres de mouvement signés par le Représentant des Porteurs des ADP2012, emportent valablement le transfert des ADP2012, au profit du Tiers Acheteur, du Bénéficiaire ou de l'Acquéreur.

8.8. – Tenue de registre des ADP2012

Le registre des mouvements des ADP2012 sera tenu de façon distincte des autres titres de la société. La comptabilité des ADP2012 sera plus précisément tenue électroniquement, c'est à dire qu'elle ne sera pas reportée sur un registre paraphé.

Cette comptabilité est déléguée par la société au Représentant des Porteurs des ADP2012 ou à tout autre tiers de son choix.

8.9. - Réduction de capital social

Tant que les ADP2012 n'auront pas été achetées suivant les modalités prévues par les présents statuts, la société ne pourra opérer aucune réduction de capital social sauf à avoir obtenu l'accord des Porteurs des ADP2012 réunis en Assemblée Spéciale.

8.10. - Modification des statuts

Toutes modifications des statuts modifiant les articles 8.1 à 8.10, modifiant les droits attachés aux ADP2012 ou augmentant les obligations imposées aux Porteurs des ADP2012 devront avoir été approuvées par l'Assemblée Spéciale des Porteurs des ADP2012 avant d'être soumises au vote de l'Assemblée Générale Extraordinaire de la société.

L'approbation de l'Assemblée Spéciale des Porteurs des ADP2012 ne sera pas requise pour toute émission de nouvelles actions de préférence dont l'application sera subordonnée à la satisfaction préalable des droits attachés aux ADP2012. Dans cette hypothèse, en l'absence de modification des droits attachés aux ADP2012, les conditions d'application de l'article L225-99 du Code de Commerce ne seront pas réunies.

21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires

Néant.

21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires

21.2.5.1 Convocation aux assemblées (article 25 des statuts)

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. (...)

21.2.5.2 Participation aux assemblées (article 27 des statuts)

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. (.../...).

Tout actionnaire peut se faire représenter par son conjoint, son partenaire pacsé ou par un autre actionnaire. (.../...).

21.2.5.3 Identification des actionnaires (article 11 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. Elles donnent lieu à une inscription à un compte individuel au nom de l'actionnaire dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi et les règlements en vigueur.

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 la 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.

21.2.5.4 Droit de vote (article 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.

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 13.4 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 obligations de déclaration de franchissement des seuils légaux prévues à l'article L. 233-7 susvisé, 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.

21.2.8 Conditions particulières régissant les modifications du capital

Néant.

22 CONTRATS IMPORTANTS

A l'exception du contrat décrit ci-dessous, la Société n'a pas conclu de contrats significatifs au cours des deux dernières années autres que ceux conclus dans le cours normal des affaires.

- Contrats de licence d'exploitation de brevets et de savoir-faire pour le développement d'un système de transport urbain à câbles

Dans le cadre de son projet d'élargissement de l'offre portant sur la création du domaine « Transport urbain par câbles » – CABLINE), la Société a conclu un accord de licence de brevets et de savoir-faire avec la société Creissels Technologie dont les principaux termes sont décrits ci-après.

Objet : Creissels Technologie concède à la Société une licence mondiale exclusive sur un ensemble de 24 brevets et une demande de brevets et le savoir-faire, avec droit de sous-licence dans certaines conditions, en vue de la recherche, du développement, de l'utilisation, de la fabrication, de la construction et de la commercialisation d'installations de transport par câble, s'appliquant particulièrement au transport urbain (ci-après « Système »).

Les droits de sous-licence ne peuvent être accordées qu'aux affiliées de la Société, à savoir toute personne morale qui contrôle ou est contrôlée directement ou indirectement ou relève du même contrôle direct ou indirect que la Société.

Durée : Signé le 26 juillet 2013, ce contrat est entré en vigueur le même jour et le restera, sauf cas de résiliation exposés ci-dessous, pendant une durée de 15 ans dans chaque pays où il n'existe pas ou plus de brevets (demande de brevet ou brevet délivré) en vigueur. Dans les pays où existe un des brevets couverts par le présent contrat, ce dernier restera en vigueur jusqu'à la durée de validité dudit brevet, lorsque cette durée dépasse la période de 15 ans mentionnée ci-dessus.

Exploitation et améliorations

• Exploitation

La Société s'est engagée à exploiter le contrat de licence et à faire diligence pour développer, fabriquer et/ou vendre des Systèmes à travers le monde et pourra, à cette fin, se rapprocher de toute société de son choix. Dans ce cadre, la Société s'est engagée à faire ses meilleurs efforts pour développer et installer un prototype de CABLINE grandeur nature, lequel fera office de démonstrateur. Creissels Technologie assistera la Société dans les démarches nécessaires au choix d'un site adapté à l'installation du démonstrateur. **La Société s'est engagée à réaliser ledit démonstrateur avant le 31 décembre 2016, cet engagement constituant une obligation essentielle du Contrat.** Des rapports annuels justifiant du développement ou de l'exploitation des systèmes seront établis par la Société.

Il est précisé que la Société pourra sous-traiter une ou plusieurs activités liées au développement, à la fabrication, à la construction et/ou à la commercialisation des Systèmes sans que la convention de sous-traitance ne délie la Société de ses engagements contractuels envers Creissels Technologie.

La Société commercialisera les Systèmes sous ses propres marques ou sous les marques pour lesquelles elle aura régulièrement obtenu une licence sans que Creissels Technologie ne puisse prétendre à aucun droit sur de telles marques ou sur la clientèle de la Société, ni sur les autorisations administratives que la Société aura pu obtenir en vue de la fabrication et/ou de la commercialisation des solutions. En outre, la Société est autorisée à utiliser à des fins de promotion commerciale la mention "Licence Creissels Technologie" qui pourra figurer sur tout document publicitaire, site internet, notice technique ou explicative se rapportant aux Systèmes.

- **Améliorations apportées aux éléments de propriété intellectuelle**

Les améliorations des éléments de propriété intellectuelle couverts par le contrat qui seront générées par la Société resteront sa propriété ainsi que les inventions et découvertes conçues, mises en pratique ou générées par l'exploitation, le développement, la fabrication et/ou la vente des Systèmes et/ou dans le cadre de ses propres recherches. La Société pourra décider seule de prendre ou non un brevet de perfectionnement.

En revanche, toute amélioration apportée aux éléments de propriété intellectuelle couverts par le contrat pendant la durée du contrat par Creissels Technologies sera communiqué à la Société. Dès lors qu'un nouveau brevet en serait issu, une licence gratuite sera accordée à la Société de manière exclusive.

En cas d'améliorations apportées dans le cadre de leurs activités communes de développement en application du présent contrat, les deux parties s'informeront de l'existence de ces améliorations qui seront l'objet d'une copropriété à parts égales et se les communiqueront, sans rémunération. Les copropriétaires donneront licence gratuite à la Société des brevets qui pourraient en être issus, et ce de manière exclusive.

Conditions financières : La Société s'est engagée à :

- Prendre à sa charge les frais relatifs au développement des Systèmes et à la fabrication d'un démonstrateur grandeur nature et d'un prototype à l'échelle ½ et à investir un minimum de 1 M€ d'ici le 26 juillet 2015 en dépenses de recherche et développement et en prototypage ;
- Payer à Creissels Technologie un droit d'accès à l'invention ;
- une redevance égale à 3% du chiffre d'affaires net hors taxes pendant toute la durée du contrat, sur la vente directe ou indirecte, des systèmes.

La redevance sera payée par la Société au prorata des encaissements qu'elle aura perçus du client.

Les conditions financières de la licence pourront être révisées à la demande d'une des parties si par suite de déséquilibres économiques, qu'il lui appartiendra de démontrer, l'équilibre des rapports contractuels venait à se trouver modifié au point de lui rendre préjudiciable l'exécution de ses obligations.

Un état des ventes sera produit annuellement par la Société dans les 30 jours suivant la clôture de ses comptes. Enfin, sur demande de la Société, Creissels Technologie pourra intervenir à tout moment, afin de fournir une assistance technique ou un support dans le cadre de la commercialisation et/ou de l'installation des Systèmes.

Transfert du contrat de licence

Si pendant la durée du présent contrat, un projet de cession totale ou partielle des brevets, demande de brevets et/ ou savoir-faire couvert par le contrat de licence venait à être envisagé par Creissels Technologie, cette dernière, Monsieur Denis Creissels (son gérant et son actionnaire majoritaire indirect) ou ses ayants droits devront en informer la Société au préalable pour lui permettre dans un délai de 30 jours de notifier son intérêt pour acquérir lesdits droits. Dans une telle hypothèse, les Parties entreront en négociation afin de discuter de bonne foi les conditions du transfert pendant une durée de trois mois à compter de la notification par la Société de son intérêt pour l'opération. Au-delà, les parties seront libres de contracter avec un tiers et la Société pourra rompre le présent contrat de plein droit moyennant le respect d'un préavis de six mois.

Résiliation - Expiration

Le contrat pourra être résilié de plein droit en cas de cessation d'activité, de dissolution ou de liquidation amiable de la Société ou dès lors que la Société ferait l'objet d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire, et ce après mise en demeure adressée à l'administrateur restée plus d'un mois sans réponse.

Dans un impératif d'équilibre financier, le contrat pourra être également résilié, sans indemnités, et à tout moment, à l'initiative de la Société, dans l'hypothèse où :

- la Société considère de bonne foi que (i) le développement, la fabrication et/ou la vente des Systèmes n'est pas, ou n'est plus, raisonnablement profitable, notamment s'il s'avère que les déclarations et garanties visées au Contrat s'avèrent en tout ou partie inexacts ou (ii) que le développement n'est plus raisonnablement envisageable du fait des circonstances techniques, juridiques, économiques et/ou financières. La rupture prendra effet dans un délai de 30 jours à compter de sa notification par la Société ;
- plusieurs des obligations substantielles contenues dans ses diverses clauses, et en particulier celles relatives à l'exclusivité, à l'exploitation et aux conditions financières.

Cette résiliation ne deviendra effective que trois (3) mois après l'envoi par la partie plaignante d'une LRAR exposant les motifs de la plainte, à moins que, dans ce délai, la partie défaillante n'ait satisfait à ses obligations ou n'ait apporté la preuve d'un empêchement consécutif à un cas de force majeure.

En cas de résiliation du présent Contrat, la Société s'engage :

- à ne plus exploiter et à ne pas laisser exploiter directement ou indirectement les brevets jusqu'à leur expiration ;
- à restituer à Creissels Technologie, dans le mois suivant l'expiration ou la résiliation du présent Contrat, tous les documents et les divers matériels qui lui auraient transmis, sans pouvoir en conserver de reproduction.

Au cas où des contrats de commercialisation de Systèmes couverts par ce contrat seraient en cours à la date de rupture du présent Contrat, la Société et/ou ses affiliées seraient autorisés à vendre ces Systèmes pendant un délai de douze (12) mois suivant la date de prise d'effet de la rupture du présent Contrat sous réserve, d'une part, d'adresser à Creissels Technologie à la date de rupture du présent Contrat un état des contrats en cours, et d'autre part, de s'acquitter des conditions financières.

Autres projets de développement :

Eu égard à leur fort intérêt dans le transport par câble, la Société et Creissels Technologie pourront discuter de nouvelles opportunités de développement, notamment s'agissant de gammes de télésièges et télécabines débrayables. Elles se rencontreront afin d'échanger sur les modalités d'une telle collaboration.

Litige

En cas de litiges, les juridictions françaises seront compétentes.

Secret

Les parties sont tenues à ces obligations de confidentialité.

23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS

23.1 AVIS D'UN EXPERT IMMOBILIER

Dans la mesure où un conflit d'intérêt potentiel, concernant les locaux loués par des sociétés du Groupe à des SCI détenues par certains dirigeants et mandataires sociaux de la Société, a été identifié, la Société avait demandé l'avis d'un expert immobilier sur la valeur locative des locaux loués en janvier 2013.

Depuis cette date, aucune modification de loyer n'est intervenue.

23.2 RAPPORT DE L'ORGANISME TIERS INDEPENDANT SUR LES INFORMATIONS SOCIALES, ENVIRONNEMENTALES ET SOCIETALES FIGURANT DANS LE RAPPORT DE GESTION

Le texte du rapport est reproduit ci-après.

MND GROUP

Parc d'Activité Alpespace
73800 SAINT-HELENE DU LAC

**Rapport de l'organisme tiers indépendant sur les
informations sociales, environnementales et sociétales
figurant dans le rapport de gestion**

Exercice du 1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014



GMBA - Inscrite au Tableau de l'Ordre des Experts Comptables de la Région Parisienne
Membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris
Membre de Baker Tilly France - Membre Indépendant de Baker Tilly International

Siège social : 53, avenue Hoche - 75008 PARIS - Téléphone 33 (0)1 48 74 28 18 - Télécopieur 33 (0)1 48 74 96 41 - E-mail : paris@gmba.fr
Site internet : www.gmbabt.com - SARI, au capital de 600 000 Euros - 352 644 199 RCS Paris - NAF 6920 Z - N° TVA : FR 72352644199

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En notre qualité d'organisme tiers indépendant (ci-après OTI), nous vous présentons notre rapport sur les informations sociales, environnementales et sociétales du Groupe MND relatives à l'exercice clos le 31 mars 2014, telles que présentées dans le rapport de gestion (ci-après les « Informations RSE »), en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du code de commerce.

RESPONSABILITE DE LA SOCIETE

Il appartient au Conseil d'administration d'établir un rapport de gestion comprenant les Informations RSE prévues à l'article R.225-105-1 du code de commerce.

INDEPENDANCE ET CONTROLE QUALITE

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le code de déontologie de la profession ainsi que les dispositions prévues à l'article L.822-11 du code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer le respect des règles déontologiques, des normes d'exercice professionnel et des textes légaux et réglementaires applicables.

RESPONSABILITE DE L'OTI

Il nous appartient, sur la base de nos travaux :

- d'attester que les Informations RSE requises sont présentes dans le rapport de gestion ou font l'objet, en cas d'omission, d'une explication en application du troisième alinéa de l'article R.225-105 du code de commerce (attestation de présence des Informations RSE) ;
- d'exprimer un avis motivé sur la sincérité des Informations RSE présentées dans le rapport de gestion.

Nos travaux ont été effectués par une équipe de 3 personnes entre le 11 juillet 2014 et le 24 juillet 2014. Nous avons conduit les travaux décrits ci-après conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France et à l'arrêté du 13 mai 2013 déterminant les modalités dans lesquelles l'organisme tiers indépendant conduit sa mission.

1. Attestation de présence des Informations RSE

Nous avons pris connaissance, sur la base d'entretiens avec les responsables des directions concernées, de l'exposé des orientations en matière de développement durable, en fonction des conséquences sociales et environnementales liées à l'activité de la société et de ses engagements sociétaux et, le cas échéant, des actions ou programmes qui en découlent.

Nous avons comparé les Informations RSE présentées dans le rapport de gestion avec la liste prévue par l'article R.225-105-1 du code de commerce.

Nous avons vérifié que les Informations RSE couvraient le périmètre tel que défini par le Conseil d'Administration en introduction du Rapport RSE, à savoir le périmètre « France ». Le périmètre de reporting RSE devrait être celui des comptes consolidés, à savoir la société ainsi que ses filiales au sens de l'article L.233-1 et les sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L.233-3 du code de commerce.

Sur la base de nos travaux, et compte tenu de la limite mentionnée ci-dessus, nous vous signalons que les Informations RSE fournies ne correspondent pas au périmètre consolidé et sont limitées au périmètre « France ».

2. Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE

Nature et étendue des travaux

Nous avons mené les entretiens avec les membres de la Direction afin :

- d'apprécier le caractère approprié des indicateurs au regard de leur pertinence, leur exhaustivité, leur fiabilité, leur neutralité, leur caractère compréhensible;
- de vérifier la mise en place d'un processus de collecte, de compilation, de traitement et de contrôle visant à l'exhaustivité et à la cohérence des Informations RSE et de prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration des Informations RSE.

Nous avons déterminé la nature et l'étendue de nos tests et contrôles en fonction de la nature et de l'importance des Informations RSE au regard des caractéristiques de la société, des enjeux sociaux et environnementaux de ses activités, de ses orientations en matière de développement durable et des bonnes pratiques sectorielles.

Pour les informations RSE que nous avons considérées les plus importantes, nous avons consulté une partie des sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives ; nous avons mis en œuvre des procédures analytiques sur les informations quantitatives et vérifié, sur la base de sondages, les calculs ainsi que la consolidation des données.

Nous avons mené des entretiens pour vérifier la correcte application des procédures et pour identifier d'éventuelles omissions et mis en œuvre des tests de détail sur la base d'échantillonnages, consistant à vérifier les calculs effectués et à rapprocher les données des pièces justificatives.

Pour les autres informations RSE, nous avons apprécié leur cohérence par rapport à notre connaissance de la société. Enfin, nous avons apprécié la pertinence des explications relatives, le cas échéant, à l'absence totale ou partielle de certaines informations.

Nous estimons que les diligences mises en œuvre en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler un avis motivé sur la sincérité des informations présentées par le Groupe MND.

Conclusion

Sur la base de nos travaux, et dans la limite du périmètre exposé ci-dessus (périmètre « France »), nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées, de manière sincère, conformément à l'article R.225-105-1 du code de commerce.

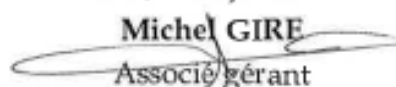
Observations

Sans remettre en cause la conclusion ci-dessus, nous attirons votre attention sur les éléments suivants :

Le Groupe MND initie la communication de ses informations extra-financières avec son rapport 2014 et ne peut donc fournir de données comparatives.

Les procédures de contrôle interne et de gestion des risques devraient être formalisées dans l'année à venir. Cependant, les certifications ISO 9001 et ISO 14001, qui concernent la plupart des entités du groupe (avec la certification QSE en cours) garantissent l'homogénéité des procédures et le principe choisi d'une amélioration continue.

Paris, le 25 juillet 2014


Michel GIRE
Associé gérant

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent Document de référence sont disponibles sans frais auprès de la Société ainsi que sur le site Internet de la Société (www.mnd-group.com) et sur le site Internet de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org).

L'ensemble des documents juridiques et financiers relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur peuvent être consultés au siège de la Société.

A ce titre, pendant la durée de validité du Document de référence, les documents suivants (ou copie de ces documents) peuvent, le cas échéant, être consultés :

- les statuts de la Société ;
- tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de l'émetteur, dont une partie est incluse ou visée dans le Document de référence ;
- les informations financières historiques de l'émetteur pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document de référence.

Les documents ci-dessus peuvent être consultés sur support physique au siège de la Société.

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Se reporter à la section 7.1 « *Description du Groupe* » du présent Document de référence.