

MYHOTELMATCH S.A.

Société anonyme au capital de 2 183 948 ,26 euros

*Siège social : 965 AVENUE ROUMANILLE
COWORKOFFICE BATIMENT A
06410 BIOT*

542 030 200 RCS ANTIBES

RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

SUR L'INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE

PERIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 30 JUIN 2022

S & W Associés
65 rue de la Boétie
75008 PARIS

AUDIT PLUS
110 Bd Jean Jaurès
92100 BOULOGNE BILLANCOURT

S &W Associés
65 rue de la Boétie
75008 PARIS

AUDIT PLUS
110 Bd Jean Jaurès
92100 BOULOGNE BILLANCOURT

**RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES
SUR L'INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE
PERIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 30 JUIN 2022**

MYHOTELMATCH (MHM)
Société Anonyme au capital de 2 183 948,26 euros
965 avenue ROUMANILLE
Coworkoffice Bat A
06410 BIOT

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale et en application de l'article L.451-1-2 III du Code monétaire et financier, nous avons procédé à :

- l'examen limité des comptes semestriels de la société MyHotelMatch S.A. relatifs à la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2022, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité.

Ces comptes semestriels ont été établis sous la responsabilité de votre conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

I. Conclusion sur les comptes

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France.

Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause, au regard des règles et principes comptables français, la régularité et la sincérité des comptes semestriels et l'image fidèle qu'ils donnent du patrimoine et de la situation financière à la fin du semestre ainsi que du résultat du semestre écoulé de la société MyHotelMatch.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 1.1 « Continuité d'exploitation » de l'annexe aux comptes semestriels qui décrit les conditions dans lesquelles le principe de continuité d'exploitation a été retenu pour l'arrêté des comptes semestriels.

Suivi des réserves de l'exercice précédent

Dans notre rapport du 8 juillet 2022, relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2021, nous avons formulé une réserve, comme suit « Le bilan au 31 décembre 2021 présente un poste de client facture à établir pour un montant de 306 159 euros T.T.C. en contrepartie d'un produit de 266 789 euros HT dans le résultat de l'exercice inscrit au poste transfert de charges. Cette refacturation est indiquée dans le rapport de gestion du conseil d'administration en point 1.1. Cette facture à établir avait été comptabilisée sans accord entre les parties et non confirmées par la société FIPP ». Depuis, et en date du 28 octobre 2022, la société a obtenu l'accord de la société FIPP. La facture à établir comptabilisé au 30 juin 2022, se justifie par l'accord obtenu de FIPP, la réserve sur les comptes au 31 décembre 2021 est en conséquence levée dans les comptes au 30 juin 2022. En conséquence, les capitaux propres de l'ouverture sont surévalués d'un montant de 306.159 euros et le résultat net du semestre est affecté à hauteur d'un montant de 266.789 euros (montant HT). Aucune information sur ce point ne figure dans l'annexe.

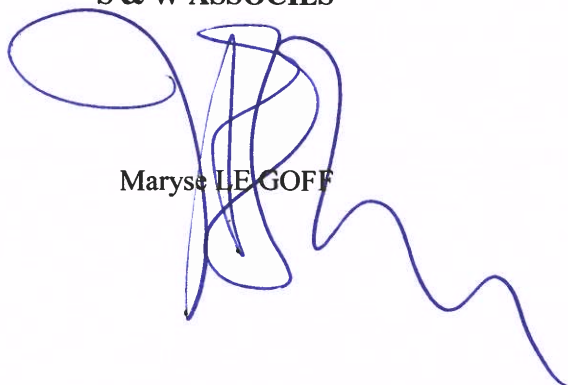
II. Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité commentant les comptes semestriels sur lesquels a porté notre examen limité.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels.

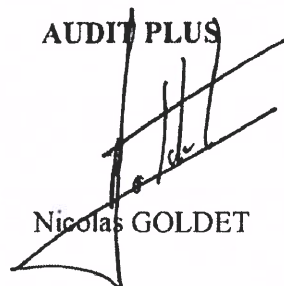
Fait à Paris et Boulogne Billancourt, le 14 novembre 2022

S & W ASSOCIES



Maryse LE GOFF

AUDIT PLUS



Nicolas GOLDET

3. Bilan actif

Bilan Actif	Exercice N 30/06/2022		Exercice N-1 31/12/2021	
	Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net
Actif immobilisé				
Capital souscrit non appelé (I)				
<i>Immobilisations incorporelles</i>				
• Frais d'établissement				
• Frais de développement				
• Concessions, brevets et droits similaires	586	586		
• Fonds commercial ⁽¹⁾				
• Autres immobilisations incorporelles	300 000		300 000	
• Avances et acomptes				
<i>Immobilisations corporelles</i>				
• Terrains				
• Constructions				
• Installations techniques, matériel et outillage				
• Autres immobilisations corporelles	343 829	179 375	164 454	54 003
• Immobilisations en cours				
• Avances et acomptes				
<i>Immobilisations financières ⁽²⁾</i>				
• Participations mises en équivalence				
• Autres participations	1 000		1 000	
• Créances rattachées à des participations				
• Autres titres immobilisés				
• Prêts				
• Autres immobilisations financières	1 919		1 919	1 919
Total II	647 334	179 961	467 373	55 922
Actif circulant				
<i>Stocks et en cours</i>				
• Matières premières, approvisionnements				
• En-cours de production de biens				
• En-cours de production de services				
• Produits intermédiaires et finis				
• Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				
<i>Créances ⁽³⁾</i>				
• Clients et comptes rattachés	377 339		377 339	377 339
• Autres créances	56 176		56 176	77 656
• Capital souscrit – appelé, non versé				
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	132 169	132 169		
	15 964		15 964	0
<i>Comptes de Régularisation</i>				
Charges constatées d'avance ⁽³⁾	28 147		28 147	10 701
Total III	609 795	132 169	477 626	465 696
Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)				
Primes de remboursement des obligations (V)				
Écarts de conversion actif (VI)				
Total général (I+II+III+IV+V+VI)	1 257 128	312 130	944 998	521 618

(1) Dont droit au bail. (2) Dont immobilisations financières à moins d'un an. (3) Dont à plus d'un an.

4. Bilan passif

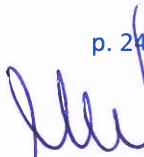
Bilan Passif	Exercice N 30/06/2022	Exercice N-1 31/12/2021
Capitaux propres		
Capital social ou individuel	2 183 948	1 823 047
Primes d'émission, de fusion, d'apport	8 437 024	6 993 419
Écarts de réévaluation		
Réserves		
• Réserve légale	56 475	56 475
• Réserves statutaires ou contractuelles		
• Réserves réglementées		
• Autres réserves		
Report à nouveau	(12 400 581)	(12 390 074)
Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)	(344 697)	(10 508)
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
Total I	(2 067 830)	(3 527 640)
Autres fonds propres		
Produit des émissions de titres participatifs	997 500	2 802 006
Avances conditionnées		
Total II	997 500	2 802 006
Provisions		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
Total III	0	0
Dettes ⁽¹⁾		
Dettes financières		
• Emprunts obligataires convertibles		
• Autres emprunts obligataires		
• Emprunts auprès d'établissements de crédit ⁽²⁾		
• Concours bancaires courants		
• Emprunts et dettes financières diverses	1 083 467	830 452
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes d'exploitation		
• Dettes fournisseurs et comptes rattachés	766 732	251 923
• Dettes fiscales et sociales	53 001	53 001
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes	112 128	111 875
Comptes de Régularisation		
Produits constatés d'avance ⁽¹⁾		
Total IV	2 015 329	1 247 252
Écarts de conversion passif (V)		
Total Général (I+II+III+IV+V)	944 998	521 618
Résultat de l'exercice exprimé en centimes	(344 696,62)	(10 507,59)
(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an	2 015 329	1 247 252
(2) Dont concours bancaires courants, et soldes créditeurs de banques et CCP		

5. Compte de résultat

	Exercice N 30/06/2022		Exercice N-1
	France	Exportation	30/06/2021
Produits d'exploitation ⁽¹⁾			
Ventes de marchandises			
Production vendue de biens			
Production vendue de services			
Chiffre d'affaires net	0		0
Production stockée			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
Reprises sur dépréciations, provisions et amortissements, transferts de charges			
Autres produits			6
Total des Produits d'exploitation (I)		0	6
Charges d'exploitation ⁽²⁾			
Achats de marchandises			
Variation de stock (marchandises)			
Achats de matières premières et autres approvisionnements			
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)			
Autres achats et charges externes		627 924	70 468
Impôts, taxes et versements assimilés		539	482
Salaires et traitements			15 969
Charges sociales			6 020
Cotisations personnelles de l'exploitant			
Dotations aux amortissements			
• Sur immobilisations		10 126	10 126
• Charges d'exploitation à répartir			
Dotations aux dépréciations			
• Sur immobilisations			
• Sur actif circulant			
Dotations aux provisions			
Autres charges		2 546	242
Total des Charges d'exploitation (II)		641 134	103 306
1, Résultat d'exploitation (I-II)		-641 134	-103 300

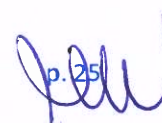
(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs, (2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs,

	Exercice N 30/06/2022	Exercice N-1 30/06/2021
Opérations comm.		
Bénéfice attribué ou perte transférée		
Perte supportée ou bénéfice transféré		
Produits financiers		
Produits financiers de participations ⁽¹⁾		
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé ⁽¹⁾		
Autres intérêts et produits assimilés ⁽¹⁾	61 997	

p. 24


Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges	531 801	
Différences positives de change		
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total V	593 798	0
Charges financières		
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
Intérêts et charges assimilées ⁽²⁾	297 360	15 731
Différences négatives de change		
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total VI	297 360	15 731
2, Résultat financier (V-VI)	296 438	-15 731
3, Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)	-344 697	-119 031
Produits exceptionnels		
Produits exceptionnels sur opérations de gestion		
Produits exceptionnels sur opérations en capital		
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges		
Total VII	0	0
Charges exceptionnelles		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		
Charges exceptionnelles sur opérations en capital		
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
Total VIII	0	0
4, Résultat exceptionnel (VII-VIII)	0	0
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)		
Impôts sur les bénéfices (X)	0	-31 543
Total des produits (I+III+V+VII)	593 798	6
Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)	938 495	87 494
Bénéfice ou perte (total des produits – total des charges)	-344 697	-87 488

(1) Dont produits concernant les entreprises liées. (2) Dont intérêts concernant les entreprises liées.

p. 25


6. Annexe aux comptes semestriels au 30 juin 2022

Les comptes semestriels de l'exercice ont été élaborés et présentés conformément aux règles générales applicables en la matière et dans le respect du principe de prudence.

Le bilan de la période présente un total de 944 998 euros.

Le compte de résultat, présenté sous forme de liste, dégage un résultat de -344 697 euros.

La période considérée débute le 01/01/2022 et finit le 30/06/2022.

Les comptes semestriels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration le 10 novembre 2022.

NOTE 1. Faits caractéristiques de la période

1.1. Continuité d'exploitation - Budget de trésorerie

Les comptes semestriels ont été établis dans une hypothèse de continuité d'exploitation sur la base d'un budget de trésorerie permettant d'assurer l'équilibre financier de la société.

Le budget de trésorerie établi couvrant la période du 1er octobre 2022 au 30 septembre 2023 s'élève à 3 150 K€. La Société prévoit le lancement dans une ville pilote de la première version de son produit au deuxième trimestre 2023. Ce budget a été établi sur la base des dépenses prévisionnelles mais ne tient pas compte des recettes futures.

Afin de financer les besoins de trésorerie, la société OTT Héritage ainsi eu son actionnaire majoritaire Monsieur Jean Francois OTT a accepté d'apporter son soutien financier dans les conditions suivantes :

- Le soutien financier portera au maximum sur un montant de 2.216K euros (deux millions deux cent seize mille euros), sur la période allant jusqu'au 30 septembre 2023 et se fera par une augmentation des fonds propres de la société MyHotelMatch, et ce en l'absence d'entrée de fonds non budgétée ;
- Les besoins résiduels seront couverts par l'exercice de BSA détenus par la société OTT Héritage ou par des apports en compte courants si OTT Héritage atteint 29,90% ;
- Ce soutien ne porte en aucune façon sur le remboursement des dettes actionnaires des sociétés liées directement ou indirectement à Monsieur OTT
- Ce soutien financier prendra fin en cas de changement de majorité au Conseil d'Administration de la société, ou si le contrôle de la société MyHotelMatch venait à être composé différemment qu'à ce jour

Sur la base de ces hypothèses, l'équilibre de trésorerie est assuré jusqu'à l'arrêté des comptes et au plus tard au 30 septembre 2023.

1.2. Opérations sur le capital social

Au 30 juin 2022, le capital social s'élève à 2 183 948,26€ et est composé de 218.394.826 actions ordinaires de valeur nominale de 0,01 € chacune.

A cette même date, il subsiste 19.950.000 ORA non converties et 170.265.662 BSA non exercés donnant droit respectivement à 19.950.000 et à 340.531.324 actions ordinaires de valeur nominale de 0,01 € chacune.

Les opérations intervenues sur le capital social au cours de la période sont les suivantes :

- Demande de remboursement de 26.090.135 d'ORA par la société OTT HERITAGE le 12 janvier 2022, représentant une augmentation de capital de 260.901 euros ;
- Demande de remboursement de 10.000.000 d'ORA par M. Xavier URBAIN le 7 mars 2022, représentant une augmentation de capital de 100.000 euros.

1.3 Création de la filiale à 100 % MHM LABS

Nous vous précisons par ailleurs que la Société a constitué en date du 18 mai 2022, la société MHM LABS, société par actions simplifiée unipersonnelle dont le siège social est au 965 avenue de Roumanille à Sophia Antipolis (06410), ayant pour objet la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques, pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes, dont elle détient l'intégralité du capital et des droits de vote.

1.4. Allocation gratuite de BSA

Il est rappelé, conformément à nos communiqués de presse du 27 octobre 2021, du 31 octobre 2021 et du 11 novembre 2021, que le Conseil d'administration de la Société a approuvé, afin de reconnaître la patience et la fidélité de ses actionnaires, le principe d'une distribution à leur profit, d'un nombre maximum de 150.000.000 bons de souscription d'actions (les « BSA ») qu'elle détient, représentant potentiellement une augmentation de capital d'un montant maximum de 3 M€, par émission de 300.000.000 actions nouvelles.

Ces BSA ont une maturité au 4 décembre 2023, et chaque BSA permet d'acquérir 2 actions pour 0,05 € Les BSA ont été attribués aux actionnaires qui avaient fait parvenir à la Société leur demande d'attribution avant le 24 novembre 2021 et notifié à la Société avant le 26 novembre 2021 au plus tard, leur certificat de détention de titres, sur la base de la parité suivante :

- un actionnaire détenant 100.000 actions se verra attribuer 70.000 BSA ;
- un actionnaire détenant 150.000 actions se verra attribuer 105.000 BSA.

Les demandes d'attribution de BSA notifiées à la Société par les actionnaires conformément aux modalités requises et dans les délais prescrits, ont bien été prises en compte et dûment

enregistrées. Compte tenu du redéploiement stratégique des activités de la Société, il a été décidé que la formalisation de cette attribution interviendrait dans le courant du mois d'avril. Ainsi, en date du 15 avril 2022, il a été procédé à un transfert d'un total de 74.065.662 BSA de la Société par celle-ci au profit des actionnaires ayant manifesté leur intention de se voir attribuer des BSA. Dans ce cadre, il a été remis une attestation d'inscription des BSA dont chaque actionnaire concerné est détenteur, justifiant ainsi de leur enregistrement dans les livres de la Société.

Après distribution des BSA, dont 743 133 BSA ont été attribués à Ott Héritage, la Société détient un solde de 33.320.000 BSA. Ce solde de BSA a permis le financement de l'acquisition de NYS.

1.5 Acquisition des actifs « MyHotelMatch »

La Société qui ne détient plus aucun actif immobilier a abandonné cette activité historique et a initié un nouveau cycle de développement avec MyHotelMatch, et transforme radicalement son modèle économique afin de bénéficier des opportunités de croissance qu'offre ce concept novateur d'hôtellerie en ligne.

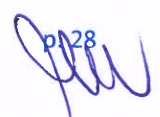
MyHotelMatch a été lancée fin 2019 par des professionnels de l'immobilier et de l'hôtellerie qui ont souhaité révolutionner les agences de voyage (OTA – Online Travel Agency) en ligne en créant une plateforme basée sur l'Intelligence Artificielle (IA) afin d'offrir à ses utilisateurs, plus que la simple possibilité de réserver un hôtel en fonction de son emplacement et de son prix.

Pour qu'un séjour dans un hôtel soit un succès, les clients doivent sentir que l'hôtel correspond à leur personnalité, leurs besoins, leur humeur et le but du voyage. L'harmonie, le "matching" doit se faire entre le voyageur et ceux qui l'accueille. MyHotelMatch utilise l'Intelligence Artificielle (IA) pour collecter et analyser les profils cumulés des clients avec les caractéristiques uniques des hôtels et de leurs équipes et entend relever le défi de proposer à ses clients, pour chaque destination, une sélection personnalisée d'hôtels correspondant au plus près à leurs attentes selon des critères personnels allant bien au-delà du seul prix.

MyHotelMatch a pour objet de transformer l'expérience hôtelière pour les clients et les hôtels en révolutionnant la réservation. En permettant aux clients et aux hôtels de se trouver facilement et de se connecter directement les uns aux autres à l'aide d'un profil d'IA sophistiqué et de techniques d'appariement, MyHotelMatch garantira aux clients de pouvoir créer une expérience hôtelière réussie et à l'hôtelier de façonner un séjour sur-mesure pour le client à un meilleur coût par rapport aux solutions existantes aujourd'hui.

Afin de mener à bien ce projet, la Société a acquis les actifs de MyHotelMatch auprès de Ott Ventures, créateur de ce concept. Ce rachat inclut tous les droits de propriété intellectuelle liés à l'activité de MyHotelMatch (nom de domaine, algorithmes, ...).

Cette opération a été exclusivement payée par des Bons de Souscription d'Actions (BSA) détenus par la Société. Chaque BSA confère à son titulaire le droit d'acquies deux actions de la Société au prix d'exercice de 0,05 €. La Société détenait 94.063.133 BSA, dont (i) 60 millions

p28


ont servi de paiement à Ott Ventures pour la transaction MyHotelMatch (étant précisé que les actifs MyHotelMatch ont été valorisés à un montant de 300.000 euros), (ii) 33.320.000 ont servi de paiement complémentaire et d'outil de conversion dans le cadre de l'acquisition des titres de la société NYS/MY AGENCY.

1.6. Modification des membres du Conseil d'administration

Suite à l'Assemblée générale du 8 avril 2022, la Société se compose de 8 membres du Conseil d'administration :

- Monsieur Jean-François OTT ;
- Monsieur Alain DUMENIL ;
- Madame Laurence DUMENIL ;
- Madame Valérie DUMENIL ;
- Monsieur Bradley TAYLOR ;
- Monsieur Stefan RADSTROM ;
- Monsieur Yves ABITBOL ; et
- Mademoiselle Charlotte GAUTHIER.

Le conseil du 10 novembre 2022 a accepté les démissions de Madame Laurence DUMENIL et Madame Valérie DUMENIL.

1.7. Changement de dénomination sociale et d'objet social de la Société

S'inscrivant dans le cadre du retournement stratégique de ses activités et aux termes des décisions de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire en date du 8 avril 2022, il a notamment été décidé de (i) modifier la dénomination sociale de la Société qui est désormais dénommée « MyHotelMatch » et (ii) de modifier l'objet social de la Société comme suit :

- la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes, et notamment la conception, le développement et l'exploitation d'une plateforme ayant pour objet l'intermédiation hôtelière permettant la mise en relation de clients potentiels avec des hôtels, associé à un suivi interactif personnalisé de cette relation permettant d'enrichir l'expérience des clients et des hôteliers via une application dédiée qui favorise le « matching » à la manière d'un site de rencontre en ligne ;
- l'activité d'hébergeur informatique, l'hébergement de données informatiques, la création et la gestion de bases de données à titre gratuit ou payant ;
- l'activité d'éditeur de plateformes d'échanges en ligne et de sites Internet ;
- la commercialisation de services au moyen de réseaux informatiques et de télécommunication, notamment sur Internet ;

- toutes prestations de services dans le domaine des nouvelles technologies, de l'informatique, de l'information, de l'Internet, notamment ayant trait aux réseaux sociaux, aux supports multimédias, aux applications mobiles, aux outils d'intelligence artificielle, de conception assistée par ordinateur, de conception générée par ordinateur ;
- la création, l'acquisition, la vente, la gestion et l'exploitation par tous moyens de tous droits de propriété intellectuelle ;
- la mise en œuvre de la politique générale du groupe dont elle est la tête et l'animation des sociétés qu'elle contrôle exclusivement ou conjointement ou sur lesquelles elle exerce une influence notable en participant activement à la définition de leurs objectifs et de leur politique économique ;
- la participation directe ou indirecte de la Société dans toutes opérations pouvant se rattacher à l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, de commandite, de souscription ou d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion, d'alliance ou d'association en participation ou autrement ;
- et généralement, toutes activités et toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, juridiques, économiques, financières, immobilières, civiles et commerciales se rattachant à l'objet social ou à tous autres objets similaires ou connexes, de nature à favoriser, par tous moyens, directement ou indirectement, les activités de la Société, leur extension ou leur développement.

1.8. Transfert du siège social

Par décisions du Conseil d'administration en date du 16 février 2022, il a été décidé de transférer le siège social de la Société du 15, rue de la Banque - 75002 Paris à Sophia-Antipolis au 965 avenue Roumanille, 06410 Sophia Antipolis, à compter du 1^{er} mars 2022. Ce transfert de siège a été ratifié par l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire en date du 8 avril 2022.

NOTE 2. Règles et méthodes comptables

Les comptes semestriels sont établis conformément aux règlements ANC n°2018-07 et n°2016-07 modifiant le règlement ANC 2014-03 relatif au plan comptable général, dans le respect du principe de prudence et conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices,

Donnant une image fidèle du patrimoine de la société.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les méthodes d'évaluation et de présentation des comptes annuels retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

Les éléments de l'annexe sont présentés en euros sauf indication.

Les principales méthodes utilisées sont :

2.1. Immobilisations incorporelles et corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires, hors frais d'acquisition des immobilisations) ou à leur coût de production.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif en fonction de la durée de vie prévue :

Matériel de bureau et informatique	3 ans
Mobilier	10 ans

Les éléments non amortissables de l'actif immobilisé sont inscrits pour leur valeur brute constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

2.2. Immobilisations financières et valeurs mobilières de placement

La valeur brute est constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une dépréciation est constatée pour le montant de la différence.

2.3. Créances et dettes

Les créances et les dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

Les créances ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles étaient susceptibles de donner lieu.

2.4. Provision pour risques et charges

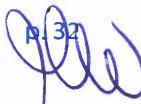
La Société (MYHOTELMATCH) ne comptabilise pas le montant de ses engagements de départ en retraite, compte tenu du caractère non significatif des éléments concernés.

2.5. Chiffre d'affaires

La Société n'a pas généré de chiffre d'affaires au cours de la période du 01/01/2022 au 30/06/2022.

NOTE 3. Immobilisations

(En euros)	Valeurs brutes début d'exercice	Mouvements de l'exercice				Valeurs brutes au 30/06/2022
		Augmentations		Diminutions		
		Réévaluations	Acquisitions	Virt. P. à p.	Cessions	
Immobilisations incorporelles						
Frais d'établissement et de développement						
Autres	586		300 000			300 586
Immobilisations corporelles						
Terrains						
Constructions sur sol propre						
Constructions sur sol d'autrui						
Constructions sur installations, agencements, aménagements						
Instal. technique, matériel outillage industriels						
Instal., agencement, aménagement divers						
Matériel de transport						
Matériel de bureau, mobilier	223 252		120 577			343 829
Emballages récupérables et divers						
Immobilisations corporelles en cours						
Avances et acomptes						
Immobilisations financières						
Participations évaluées en équivalence						
Autres participations			1 000			1 000
Autres titres immobilisés						
Prêts et autres immobilisations financières	1 919					1 919
Total	225 757		421 577			647 334

0.32


NOTE 4. Amortissements

(En euros)	Amortissements début d'exercice	Mouvements de l'exercice		Amortissements au 30/06/2022
		Augmentations	Diminutions	
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et de développement				
Autres	586			586
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Constructions sur installations, agencements, aménagement				
Instal technique, matériel outillage industriels				
Instal., agencement, aménagement divers				
Matériel de transport				
Matériel de bureau, mobilier	169 250	10 126		179 376
Emballages récupérables et divers				
Total	169 836	10 126		179 961

(En euros)	Ventilation des mouvements affectant la provision pour amortissements dérogatoires						Mouvement net des amortissements à la fin de l'exercice
	Dotations			Reprises			
	Différentiel de durée et autres	Mode dégressif	Amortissement fiscal exceptionnel	Différentiel de durée et autres	Mode dégressif	Amortissement fiscal exceptionnel	

Immobilisations incorporelles

Frais d'établissement et de
développement

Autres

Immobilisations corporelles

Terrains

Constructions sur sol
propre

Constructions sur sol
d'autrui

Constructions sur
installations, agencements,
aménagement

Instal. technique, matériel
outillage industriels

Instal., agencement,
aménagement divers

Matériel de transport

Matériel de bureau, mobilier

Emballages récupérables et
divers

Frais d'acquisition de titres
de participation

Total

Total général non ventilé

0.83
[Signature]

NOTE 5: Provisions

(En euros)	Début exercice	Augmentations	Diminutions	30/06/2022
Provisions réglementées				
Reconstruction gisements miniers et pétroliers				
Provisions pour investissement				
Provisions pour hausse des prix				
Provisions pour amortissements dérogatoires				
Provisions fiscales pour prêts d'installation				
Provisions autres				
Total				
Provisions pour risques et charges				
Pour litiges				
Pour garanties données aux clients				
Pour pertes sur marchés à terme				
Pour amendes et pénalités				
Pour pertes de change				
Pour pensions et obligations similaires				
Pour impôts				
Pour renouvellement des immobilisations				
Provisions pour gros entretien et grandes révisions				
Pour charges sociales et fiscales sur congés à payer				
Autres				
Total				
Provisions pour dépréciations				
Sur immobilisations :				
• incorporelles				
• corporelles				
• des titres mis en équivalence				
• titres de participation				
• autres immo. financières				
Sur stocks et en-cours				
Sur comptes clients				
Autres	663 970		531 801	132 169
Total	663 970		531 801	132 169
Total général	663 970		531 801	132 169
Dont dotations et reprises :				
- d'exploitation :				
- financières : 531 801				
- exceptionnelles :				
Titres mis en équivalence : montant de la dépréciation à la clôture de l'exercice calculée selon les règles prévues à l'article 39-1.5e du C.G.I.				

NOTE 6. Créances et Dettes

Créances au 30/06/2022

(En euros)	30/06/2022	1 an au plus	Plus d'1 an
Créances rattachées à des participations			
Prêts ⁽¹⁾⁽²⁾			
Autres immobilisations financières	1 919	1 919	
Clients douteux ou litigieux			
Autres créances clients	377 339	377 339	
Créances représentatives des titres prêtés			
Personnel et comptes rattachés			
Sécurité sociale et autres organismes sociaux			
Impôts sur les bénéficiaires	4 086	4 086	
Taxes sur la valeur ajoutée	46 799	46 799	
Autres impôts, taxes versements assimilés			
Divers	183	183	
Groupe et associés ⁽²⁾			
Débiteurs divers	5 108	5 108	
Charges constatées d'avances	28 147	28 147	
Total des créances	463 580	463 580	

(1) Prêts accordés en cours d'exercice. (1) Remboursements obtenus en cours d'exercice. (2) Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques).

Dettes au 30/06/2022

(En euros)	30/06/2022	1 an au plus	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles ⁽¹⁾				
Autres emprunts obligataires ⁽¹⁾				
Emp. dettes ets de crédit à 1 an max. à l'origine ⁽¹⁾				
Emp. dettes ets de crédit à plus 1 an à l'origine ⁽¹⁾				
Emprunts et dettes financières divers ⁽¹⁾⁽²⁾	117 476	117 476		
Fournisseurs et comptes rattachés	766 732	766 732		
Personnel et comptes rattachés				
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	89	89		
Impôts sur les bénéficiaires				
Taxes sur la valeur ajoutée	51 234	51 234		
Obligations cautionnées				
Autres impôts, taxes et assimilés	1 679	1 679		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Groupe et associés ⁽²⁾	965 991	385 991		580 000
Autres dettes	112 128	112 128		
Dettes représentative de titres empruntés				
Produits constatés d'avance				
Total	2 015 329	1 435 329		580 000
(1) Emprunts souscrits en cours d'exercice				
(1) Emprunts remboursés en cours d'exercice	1 804 507			
(2) Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques).				

plw
p. 35

NOTE 7. Charges à payer

(En euros)		30/06/2022
Emprunts et dettes financières divers		117 476
Intérêts ORABSA	117 476	
Intérêts courus emprunt FIPP		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		423 535
Fourn. factures non parvenues	423 535	
Dettes sociales et fiscales		1 197
Charges à payer taxe apprentissage		
Etat charge à payer	887	
Charges à payer form. prof.	310	
Total		542 209

NOTE 8. Charges constatées d'avance

(En euros)	Période	Montants	30/06/2022
Exploitation		28 147	28 147
Financières			
Exceptionnelles			
Total		28 147	28 147

NOTE 9. Capital social

Actions / Parts sociales au 30/06/2022 (En euros)	Nombre	Val. Nominale	Montant
Du capital social début exercice	182 304 691,00	0,01	1 823 046,91
Emises pendant l'exercice	36 090 135,00	0,01	360 901,35
Remboursées pendant l'exercice		0,00	
Total du capital social fin d'exercice	218 394 826	0,01	2 183 948,26

NOTE 10. Engagements financiers

(En euros)

Engagements financiers
donnés Engagements financiers
reçus

Effets escomptés non échus
Avals, cautions et garanties
Engagements de crédit-bail
Engagements en pensions, retraite et assimilés
Autres engagements
Nantissements

Total des engagements financiers (1)

(1) Dont concernant : les dirigeants, les filiales, les participations, les autres entreprises liées.

NOTE 11. Parties liées

Au titre du premier semestre 2022, les opérations suivantes sont intervenues :

a) la société mère :

En milliers d'€ Nature de prestations	Nom de l'entité liée	Nature du lien	Solde au bilan	Impact sur résultat
Dette d'exploitation	OTT HERITAGE	Actionnaire majoritaire	-205	-205
Dette financière	OTT HERITAGE	Actionnaire majoritaire	-829	-83

b) les entités qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'entité :

Néant

c) les filiales et sous filiales du groupe MHM :

Titres de participation MHM LABS filiale détenue à 100% : 1 K€

d) les entreprises associées :

Néant

e) les coentreprises dans lesquelles l'entité est un co-entrepreneur :

Néant

f) les principaux dirigeants de l'entité ou de sa société mère :

En milliers d'€ Nature de prestations	Nom de l'entité liée	Nature du lien	Solde au bilan	Impact sur résultat
Dette courante	FIPP	Dirigeants communs	-137	0
Créance courante	FIPP	Dirigeants communs	306	0
Créance courante/PAMIER	FIPP	Dirigeants communs	71	0
Dette courante/O&T PARTNERS	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	-143	-143
Dette courante/OTT VENTURES	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	0	0
Cession 60M BSA/OTT VENTURES	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	0	62

g) les autres parties liées :

Néant

NOTE 12. Événements postérieurs à la clôture

Acquisition de 100% des titres de la société NYS (MYAGENCY)

Le 2 juin 2022, la Société a annoncé l'acquisition de 100% des titres de la société NYS 479 162 794 RCS Nanterre, société en procédure de sauvegarde) qui propose des services premium à une clientèle hyper active, urbaine et aisée au travers de ses marques My Concierge, My Event, My Driver et My Travel.

La société NYS/MYAGENCY est l'expert du luxe qui accompagne depuis 2004 une clientèle exigeante au quotidien en leur fournissant une offre complète de services sur-mesure pour leur vie privée et professionnelle (conciergerie, évènementiel, mobilité, et affaires). Elle met à la disposition de ses membres, du temps d'organisation afin de faciliter leur quotidien par l'intermédiaire d'un concierge personnel, unique interlocuteur à tout moment.

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un portefeuille de près de 800 clients internationaux, de plus de 20.000 partenaires et a organisé près de 80.000 expériences depuis sa création pour un total de près de 100 millions d'euros. Positionnée sur un secteur de niche en fort développement, la société NYS/MYAGENCY a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 8,3 M€ en 2019 et devrait atteindre les 10 M€ sur l'exercice 2022.

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un ERP dédié et d'une application mobile permettant aux clients de MYAGENCY de suivre en temps réel l'avancée de leurs demandes et d'échanger avec leur interlocuteur dédié. Cette acquisition devrait permettre à la Société de bénéficier d'un historique représentant près de 100 M€ de voyages haut de gamme qui viendront

alimenter la base de données de sa plateforme de matching, et d'accélérer significativement le développement de la plateforme de matching et d'accélérer significativement le développement de la plateforme "MyHotelMatch" en se basant sur un historique concret de voyages haut de gamme intégrant une multitude de critères et des retours d'expérience de qualité sur les 18 dernières années.


Les synergies entre la plateforme de matching de l'hôtellerie, et MY AGENCY, l'expert de l'expérience matching réussies de ses membres, à travers la pertinence des critères, la connaissance des exigences des membres, et la puissance des algorithmes existants, visent à permettre, dans un premier temps, de proposer une offre en parfait accord avec les attentes de clients premium avant de la déployer auprès d'une clientèle plus large.

Le prix d'acquisition de la société NYS/MYAGENCY est de 1.666.000,00 euros pour la totalité du capital, réglé sous forme de crédit vendeur par l'inscription en compte-courant et de l'inscription dans les livres de la Société au prorata de chacun des vendeurs de NYS/MYAGENCY de 33.320.000 Bons de Souscription d'Actions « BSA » que la Société détenait dans ses livres. Chaque BSA donne droit à deux (2) actions pour un prix d'exercice global de 5 centimes d'euros. Chacun des BSA devrait être exercé et donc converti en actions dans un délai de 15 (quinze) jours calendaires, à compter de la date d'inscription en compte-courant.

Les conditions et modalités seront notamment soumises à la ratification de l'assemblée générale extraordinaire du 29 juillet 2022.

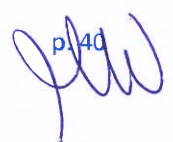
Il est précisé que :

- les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY qui recevront de nouvelles actions de la Société par suite d'exercice de leurs BSA, dont la valeur totale du portefeuille d'actions serait inférieure à un montant global de 10.000 euros, seraient libres de céder leurs actions (sur exercice desdits BSA), sans aucune restriction ni contrainte de délai ;
- les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY qui recevront de nouvelles actions de la Société par suite d'exercice de leurs BSA, dont la valeur totale du portefeuille d'actions MHM serait supérieure au montant global de 10.000 euros devront, quant à eux, respecter les règles suivantes pour céder leurs actions nouvelles issues de l'exercice de leurs BSA :
- du 1 juillet 2022 au 31 août 2022, les actionnaires entrants pourraient céder 5 % du volume de leur portefeuille global par mois, à la condition supplémentaire qu'ensemble, le volume global de leurs actions cédées au quotidien ne dépasse jamais 15 % du volume quotidien total des actions cédées par l'ensemble des actionnaires sur le marché (selon Bloomberg, Boursorama, ou les deux).
- du 1 septembre 2022 au 31 mars 2023, les actionnaires entrants pourraient céder 10 % du volume de leur portefeuille global par mois, à la condition supplémentaire qu'ensemble, le volume global de leurs actions cédées au quotidien ne dépasse jamais



15 % du volume quotidien total des actions cédées par l'ensemble des actionnaires sur le marché (selon Bloomberg, Boursorama, ou les deux).

- après le 1 avril 2023, les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY seront libres de céder leurs titres restants.

p. 40




Rapport Financier Semestriel

au 30 juin 2022

Basée sur le principe de la rencontre en ligne et du choix mutuel,
MyHotelMatch propose une nouvelle relation entre le voyageur et les hôtels.

Our mission
is to create a
world where
all trips are
healthy and
equitable.

Attestation des personnes physiques responsables du rapport financier semestriel

« J'atteste, qu'à ma connaissance, les comptes semestriels pour le semestre écoulé sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et, que le rapport semestriel d'activité ci-joint présente un tableau fidèle des évènements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice, de leur incidence sur les comptes, des principales transactions entre parties liées ainsi qu'une description des principaux risques et principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice. »

La société MyHotelMatch
Représentée par :

Jean-François OTT
Président Directeur Général

Table des matières

1. SITUATION ET ACTIVITE DE LA SOCIETE AU COURS DE L'EXERCICE	6
1.1 RETOURNEMENT STRATEGIQUE	6
1.2 CONCEPT DE LA SOCIETE	6
1.3 LE PRODUIT	7
1.4 EVOLUTION TECHNIQUE AU COURS DE LA PERIODE	15
2. COMPTES SOCIAUX DE L'EXERCICE AU 30 JUIN 2022	18
2.1 COMPTES SOCIAUX	18
2.2 FACTEURS D'INCERTITUDES	18
2.3 FACTEURS DE RISQUES	18
2.4 RISQUE DE CONTREPARTIE	20
2.5 RISQUE D'ASSURANCES	20
2.6 RISQUE DE CHANGE	20
2.7 RISQUE SUR ACTIONS PROPRES	20
2.8 RISQUE JURIDIQUE	20
2.9 DISPOSITIF ET DESCRIPTION DES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE	20
3. BILAN ACTIF	22
4. BILAN PASSIF	23
5. COMPTE DE RESULTAT	24
6. ANNEXE AUX COMPTES SEMESTRIELS AU 30 JUIN 2022	26
NOTE 1. FAITS CARACTERISTIQUES DE LA PERIODE	26
1.1. Continuité d'exploitation - Budget de trésorerie	26
1.2. Opérations sur le capital social	27
1.3 Création de la filiale à 100 % MHM LABS	27
1.4. Allocation gratuite de BSA	27
1.5 Acquisition des actifs « MyHotelMatch »	28
1.6. Modification des membres du Conseil d'administration	29
1.7. Changement de dénomination sociale et d'objet social de la Société	29
1.8. Transfert du siège social	30
NOTE 2. REGLES ET METHODES COMPTABLES	30
2.1. Immobilisations incorporelles et corporelles	31
2.2. Immobilisations financières et valeurs mobilières de placement	31
2.3. Créances et dettes	31
2.4. Provision pour risques et charges	31
2.5. Chiffre d'affaires	31
NOTE 3. IMMOBILISATIONS	32
NOTE 4. AMORTISSEMENTS	33
NOTE 5. PROVISIONS	34
NOTE 6. CREANCES ET DETTES	35
NOTE 7. CHARGES A PAYER	36
NOTE 8. CHARGES CONSTATEES D'AVANCE	36
NOTE 9. CAPITAL SOCIAL	36
NOTE 10. ENGAGEMENTS FINANCIERS	37
NOTE 11. PARTIES LIEES	37

1. Situation et activité de la société au cours de l'exercice

1.1 Retournement stratégique

La Société a amorcé au début de l'année 2022, un retournement stratégique de ses activités pour se spécialiser dans le développement d'une plateforme de réservation d'hôtel fonctionnant sur les principes d'un site de rencontre et basée sur le self profiling et l'Intelligence Artificielle (IA) permettant de mieux mettre en relation voyageurs et professionnels de l'hôtellerie en fonction de leur profil.

Dans ce cadre, la Société a procédé à la transformation radicale de son modèle économique en acquérant auprès de la société Ott Ventures les actifs liés à l'activité de "MyHotelMatch", concept lancé fin 2019 par des professionnels de l'immobilier et de l'hôtellerie qui souhaitent révolutionner les agences de voyage en ligne (OTA – Online Travel Agency) en créant une plateforme basée sur le principe du profiling volontaire et l'Intelligence Artificielle (IA), à l'image des sites de rencontre afin d'offrir à ses utilisateurs plus que la simple possibilité de réserver un hôtel en fonction de son emplacement et de son prix mais une satisfaction réciproque du client et des équipes (forte dimension humaine) pour des séjours réussis.

1.2 Concept de la société

Dans un contexte où la plupart des choix des consommateurs sont réalisés sur la base de critères génériques tels que le prix et la date, la plateforme MyHotelMatch, reposant sur les préceptes des applications de rencontre en ligne, propose un panel de fonctionnalités qui rendent bien plus satisfaisantes l'expérience autour du séjour, dans toute sa globalité et améliore radicalement le *catalog price ranking* (dilemme du choix de masse dirigé par le prix) des OTA dominants qui appliquent une commission de 20-25%. Il y a encore moins de vingt ans, le marché de la réservation de séjours était géré par les agences de voyages traditionnelles qui se rémunéraient à hauteur de 10% de commission, ce qui est toujours le cas pour les agences toujours existantes. Les acteurs de la digitalisation du métier ont capté une grosse partie de ce marché à une vitesse fulgurante, mais non sans mal pour les hôteliers et pour les voyageurs eux-même. En situation d'oligopole et face à la demande, les taux de commissions des OTA actuels varient de 20 à 25%. Ce coût vient évidemment alourdir le prix

des séjours pour le client, mais aussi diminuer la qualité de services proposés par les hôteliers dans un secteur où le prix fait foi.

MyHotelMatch entend relever le défi de proposer à ses utilisateurs, pour chaque destination, une sélection personnalisée d'hôtels basée sur leurs profils volontaires et correspondant au plus près à leurs attentes et leurs désirs selon des critères personnels allant bien au-delà du prix ou des filtres classiques qui existent aujourd'hui en mettant en compétition par messagerie instantanée un petit groupe d'hôtels pré-sélectionnés.

MyHotelMatch collecte et analyse les profils des voyageurs et hôteliers renseignés volontairement en se basant sur des caractéristiques fixes et variables. La plupart des voyageurs possèdent de multiples profils, en famille, avec les enfants, en couple, seuls...). Les hôtels quant à eux ont des éléments de profilage variables liés à leurs équipes ou aux événements internes et externes (mariage, meeting, salons, travaux...). MyHotelMatch en premier lieu permettra de mettre à plat et rédiger qui l'on est en tant qu'individu mais aussi en tant que groupe, tant pour les équipes hôtelières que pour les partenaires de séjour.

MyHotelMatch n'a pas pour intention d'attaquer le marché en étant mieux ou moins cher que les OTA déjà en place, mais en étant différent. Sous un autre angle, c'est par la force du réseau du personnel hôtelier que la plateforme s'imposera, appuyée par tous les propriétaires d'hôtels qui préféreraient aussi partager leurs revenus avec leurs équipes, plus qu'avec des services de réservation en ligne comme Booking.com ou Expedia aux apparences d'annuaire appliquant une commission de 20-25% et faisant respectivement 11 milliards d'euros et 8,6 milliards d'euros de chiffres d'affaires en 2021. MyHotelMatch est un outil de redistribution du gain obtenu par les efforts fournis sur la plateforme. Efforts de préparation, de séduction, d'argumentation et d'honnêteté.

1.3 Le produit

MyHotelMatch est la première plateforme de réservation d'hôtels basée sur l'ultra profilage volontaire et mutuel qui permet aux voyageurs et hôteliers de dévoiler leurs atouts, leurs attentes et leurs désirs. Inspirée des sites de rencontre et à contre-courant de la tendance du choix de masse d'hôtels sur les sites de réservation en ligne (OTA) qui ont montré certaines limites, MyHotelMatch insuffle de la clarté, de la fraîcheur et avant tout de la convivialité et

Spending mood/budget mood : il y a autant de « mood » que le voyageur a d'émotions. En effet, chaque voyageur a de multiples facettes, certaines sont constantes, comme le sommeil léger, les allergies... D'autres sont variables comme le budget, l'humeur ou les accompagnants.

une gamification auprès des deux acteurs d'un séjour réussi : les voyageurs et les hôteliers. Ce principe s'appuie sur l'honnêteté, qualité qui va créer une atmosphère de confiance entre voyageurs et hôteliers ainsi que le partage d'informations, qui lui est essentiel pour que le matching soit optimal.

Les nouvelles habitudes de consommation en ligne ont métamorphosé le métier de l'hôtelier, mais aussi la façon pour le voyageur de choisir et de réserver sa prochaine destination. Les classements souvent arbitraires des plateformes populaires de réservation en ligne ont créé un grand écart de visibilité pour les différents acteurs hôteliers et donc impactent leurs revenus. Dans le cas d'une bonne visibilité et de réservations, le prix à payer est une perte de profitabilité conséquente allant jusqu'à 25%, parfois même confiscatoire par des intermédiaires qui, années après années, n'ont pour principale valeur ajoutée que le référencement de leurs clients (hôtels) sur leurs plateformes en étant les plus gros dépensiers sur Google. Valeur ajoutée à laquelle ils ajoutent la possibilité de référencement payant pour apparaître plus haut dans le classement.

MyHotelMatch est par analogie une boîte de nuit : seuls ceux qui s'y déplacent peuvent danser, s'amuser et éventuellement rencontrer une personne qui « match », grâce à leur capacité à discuter, séduire, s'amuser, se montrer sous leur meilleur jour, autrement dit en faisant un effort de séduction et d'explication sur qui ils sont ! MyHotelMatch fonctionne de façon identique : *no pain no gain* ! Ceux qui ne vont pas en boîte de nuit ne risquent pas d'y rencontrer quelqu'un. Ceux qui y vont mais ne dansent pas ont un peu plus de chance de rencontrer quelqu'un. Ceux qui passent la nuit à danser et à discuter sont sûrs de rencontrer quelqu'un !

Toute la chaîne de valeur subit cette prédominance :

- les hôteliers qui doivent produire mieux avec moins de revenus, et avec peu ou prou d'informations utiles sur leurs clients, ce qui complexifie la satisfaction de ces derniers, qui subissent aussi les promotions appliquées par les OTA, ce qui provoque parfois des différences tarifaires avec par exemple des tarifs en direct plus chers que ceux proposés par les OTA eux-mêmes.
- les voyageurs qui sont défavorisés par rapport à des réservations directes, avec moins d'«humain» et de services inclus. L'attractivité se fait ici principalement par le prix et le choix pour ceux qui ont une loyauté multiple ou préfèrent voyager dans des hôtels indépendants. Aujourd'hui, il est fréquent d'aimer plusieurs marques, plusieurs styles. Les cartes de fidélité à une seule marque sont dépassées.
- les collectivités qui, à cause de profits anecdotiques liés à l'exploitation des établissements hôteliers, recueillent de moins en moins d'impôts sur les bénéfices.

- les villes, dans lesquelles voyagent les touristes, qui subissent de plein fouet le tourisme de masse : augmentation du besoin énergétique, infrastructures en souffrance, inadéquation des flux routiers et autoroutiers avec les programmes de mobilité urbaine.
- les destinations (communes, agglomérations etc.) qui n'ont aucun contrôle ni aucune connaissance sur les voyageurs qui s'installent, ce qui rend complexe l'accueil adapté aux populations touristiques : gestion de la sécurité, troubles à l'ordre public, insatisfaction des résidents permanents, programmation événementielle de plus en plus délicate à anticiper, revenus touristiques en dents de scie, insatisfaction des commerçants et artisans.

Depuis l'émergence des OTA (Online Travel Agency), l'hôtelier a perdu la relation avec ses clients. 99% des réservations faites via les OTA classiques sont des « blind dates » pour l'hôtelier. Avant son check in, l'hôtelier ne sait rien du client. MyHotelMatch veut changer ce parcours pour que voyageurs et hôteliers soient sûrs que le match soit parfait et ainsi éviter les mauvais commentaires qui sont la conséquence naturelle d'un mauvais match. Ces fameux commentaires ont fait naître une obsession chez les hôteliers qui font tout pour que les séjours soient réussis afin d'avoir un bon commentaire. Un bon commentaire permet un bon classement. Les hôteliers font face à l'accueil de clients attirés par les notations et le prix, bien plus que par les spécificités d'un hôtel, d'une équipe hôtelière, de valeurs et de clientèle type. Les hôteliers se sentent incompris, dans un métier où la relation client est capitale mais de plus en plus difficile, tout simplement car cela ne « match » pas tout le temps. Les hôteliers sont comme endormis, passifs à attendre que les voyageurs réservent leur chambre. Ils ont beaucoup de mal à se démarquer dans un milieu très compétitif de 900.000 établissements dans le monde pour un total de 17,5 millions de chambres. Pourtant, chaque hôtel possède une identité unique et MyHotelMatch permet à chaque établissement de développer sa propre signature émotionnelle, en mettant au premier rang le personnel de son établissement. Par affinités avec les équipes, les voyageurs se sentiront mieux compris, mieux accueillis et au bon endroit. MyHotelMatch entend fédérer les personnels hôteliers, où qu'ils se situent dans le monde, en leur offrant l'outil d'émancipation de qui ils veulent réellement être professionnellement : des travailleurs récompensés, écoutés, en accord avec leurs valeurs, et avec une clientèle qui leur ressemble.

MyHotelMatch est une plateforme où pourront se rencontrer les hôteliers désireux de récupérer le dû de leurs efforts, car plus les équipes feront d'effort plus le revenu des hôtels leur reviendra : MyHotelMatch souhaite partager ses revenus avec les propriétaires d'hôtels, le personnel hôtelier et les voyageurs proactifs pour aider leurs pairs dans la réalisation de leur séjour.

«Nous posons des questions aux hôteliers et leur demandons une réelle connaissance de leurs établissements, par exemple l'âge des matelas, leur nombre de nuits d'utilisation, leur coût d'achat, leur dureté ou leur mollesse... Mais aussi quels sont les dispositifs pour détecter s'il y a des puces de lits dans les chambres d'hôtels, comment les établissements se sont-ils équipés en défibrillateurs ainsi que leur état de fonctionnement. Le tout pour assurer le meilleur confort et la sécurité souhaitée par les voyageurs prêts à réserver en toute confiance sur la plateforme», Jean-François OTT, Président de MyHotelMatch.

Cela passe aussi par le fait d'être honnête sur des critères que l'on ne remplit pas (en tant qu'hôtelier ou voyageur) et qui peuvent certes provoquer des petites défaites (pas de réservation), dans le but toutefois de remporter la vraie bataille, celle de la satisfaction mutuelle et de la bonne réputation. En supplément, l'hôtelier doit être capable d'indiquer à un voyageur tous types d'événements internes ou externes connus qui pourraient venir perturber son séjour. Par exemple, si le voyageur prévoit de venir séjourner pour sa lune de miel et qu'au même moment l'hôtel est partiellement fermé pour rénovation ou que l'un des services est en maintenance, il en va de l'honnêteté de l'hôtelier de prévenir le voyageur afin qu'il puisse décaler son séjour ou venir en connaissance de cause. Si un voyageur vient pour faire la fête bruyamment, l'indiquer à l'hôtelier lui permettra d'être sûr de célébrer sans contrainte et surtout sans déranger qui que ce soit. Ainsi, chacun sait à quoi s'attendre : pas de mauvaises surprises.

MyHotelMatch, c'est le culte de l'honnêteté : ceux qui trichent sont vite exclus. Comme sur les sites de rencontre, si un hôtel promet ce qu'il n'a pas, le client en informera la plateforme et après 3 rappels, l'hôtel peut se voir exclu de la plateforme.

Le profilage peut être empirique, le matching parfait, les échanges par chat très sympathiques, mais une date de séjour non adaptée peut parfois gâcher l'expérience. C'est l'honnêteté réciproque qui peut éviter les fausses notes. C'est pourquoi chacun doit être honnête et se connaître. Les hôteliers doivent renseigner leur mix client c'est-à-dire le type de clients qui séjournent dans leur établissement. MyHotelMatch a le rôle d'intermédiaire qui fournit les partitions pour y parvenir (partage mutuel de données).

Analogie du minibar : dans le but de plaire à tout le monde, les hôteliers essaient de faire tenir dans un minibar tous les snacks et boissons ce qui est impossible. Ils se retrouvent confrontés au gaspillage excessif... Les contenus des minibars sont donc très souvent, commercialisés à des prix exorbitants. Quand bien même, la rentabilité des minibars branchés en permanence est nul ! « Nous souhaitons rompre avec ces pratiques qui coûtent à l'hôtel et ne rapportent pas. Aujourd'hui « l'hôtelier tente de deviner ce que le futur client veut », demain grâce à MyHotelMatch, l'hôtelier connaîtra les besoins et préférences des futurs voyageurs. Côté voyageur, il sera possible de remplir l'option minibar sur son profil afin de préciser les préférences. L'hôtel aura ainsi le temps de mettre ce que le voyageur aime dans le minibar et ainsi lui faire plaisir en faisant plus de chiffre d'affaires.

La satisfaction joue un rôle majeur et elle ne s'achète pas toujours. Au jeu du moins cher c'est souvent la qualité qui trinque. Quand la bienveillance de l'équipe hôtelière et la cohérence avec les envies du voyageur sont bien entendues, alors ce dernier aura moins de freins à dépenser plus pour rétribuer tout ce stress économisé : avant, pendant et après le séjour.

A l'instar d'une relation épistolaire, ce sont de véritables correspondances de long terme qui s'instaurent entre les utilisateurs désireux d'un séjour futur et les hôtels prêts à jouer le jeu de la séduction. Il n'est pas exclu que les propositions alléchantes des hôtels ne fassent pas succomber les voyageurs plus tôt qu'ils ne l'avaient prévu avant de commencer à tchatter. La connaissance des envies, des souhaits et des désirs de leurs clients va permettre aux hôteliers d'être proactifs et plus créatifs, d'imaginer de nouveaux services ou simplement d'adapter ce qu'ils savent faire à une clientèle ciblée et connue. Avec un marché en constante évolution, avoir les ressources pour anticiper la demande de demain permettra de se préparer à attirer de nouveaux chalands.

“A terme, MyHotelMatch peut être un moyen pour un hôtelier de faire une étude de concept/investissement, en conceptualisant une offre ou entièrement un futur hôtel, basé sur la demande de sa propre clientèle, une sorte de crowdfunding, non pas basé sur le financement anticipé des clients, mais sur le désir anticipé », Fabrice Martin-Astre, Responsable de la technologie chez MyHotelMatch.

Le principe d'honnêteté est le facteur principal de mise en avant d'un hôtel, afin de se démarquer. C'est d'ailleurs le cas pour tous les utilisateurs de la plateforme, qu'ils soient voyageurs ou hôteliers. Comme sur un site de rencontre, les utilisateurs doivent être transparents et accepter de se dévoiler tels qu'ils sont réellement, avec leurs qualités mais aussi avec leurs défauts. Ils doivent accepter de ne pas plaire à tout le monde. L'idée est de ne

plus se baser sur des relations « d'hypocrisie », où par exemple l'hôtelier se plie, de gré ou de force, aux exigences parfois farfelues de certains voyageurs, scénario qui aurait pu être évité pour le bien de tous avec un bon profilage. Le profilage sera empirique. Il sera évolutif au fur et à mesure des voyages et des différentes situations, il sera le journal intime des expériences, des envies de voyages et des expériences cumulées. Il deviendra la compilation de ce que le voyageur a aimé ou pas. « Arrivés à un certain âge, nous savons très bien ce que nous voulons éviter, ce que nous n'aimons pas. C'est vrai pour les relations humaines comme pour les voyages ».

Les hôteliers qui ne seront pas sur MyHotelMatch sont ceux qui ne font pas d'effort. Les voyageurs se sentiront accueillis sur la plateforme par des professionnels qui aiment leur métier et qui ont envie de se battre pour exister.

Parmi les fonctionnalités innovantes, l'équipe de MyHotelMatch développe des options de réservation basées sur la météo. Ainsi, un utilisateur pourrait exprimer son désir de voyage en

MyHotelMatch digitalise le principe de l'homophilie, celui qui fait que l'on a envie et même besoin de partager ses expériences passées de voyage « tu devrais y aller c'est génial ! » ou « n'y va pas c'est un cauchemar », celui qui transforme chaque client satisfait en VRP de l'expérience passée réussie avec transparence et honnêteté car c'est une recommandation à un ami, c'est important, c'est curated, et c'est donc le contraire d'un avis positif acheté avec des encarts de référencement sur Google.

prenant automatiquement la météo habituellement prévue, la température et l'ensoleillement sur le lieu de destination. Difficile d'opter pour un séjour de farniente sous la pluie, ou encore une randonnée exigeante sous des températures caniculaires.

Aux désirs multiples des voyageurs s'ajouteront donc

des données contextuelles : celles de l'utilisateur (avec qui il voyage, dans quel but et dans quel état d'esprit) et celles du lieu de destination (l'hôtel, son équipe et sa clientèle, mais aussi les alentours, animations, commodités, météo...). MyHotelMatch veut aussi proposer une option « *Book Now Pay Later* (BNPL) ». En effet, certains montants de transactions peuvent être importants et inclure le BNPL avec un paiement fractionné qui va libérer la dépense. MHM est dans une industrie à 100 milliards. Le BNPL va devenir un facteur essentiel.

Le nombre de réservations de dernière minute, devient une opportunité pour les hôteliers. Un nouveau type de clients apparaît, ils ne sont plus considérés comme des "walkins", mais plutôt comme des "driving" ou même "browsing" depuis l'usage permanent des smartphones et tablettes avec des réseaux de données cellulaires performants. Le voyageur qui souhaite réserver immédiatement pourra faire du speed dating, pour choisir en quelques secondes de

discussion son lieu d'hébergement. Le voyageur qui est « on the move » c'est à dire en mouvement, routier par exemple, et qui cherche un lieu qui match à 3h de route dans une direction particulière sera matché au format speed dating également. Le voyageur qui sait ce qu'il veut, « tel hôtel à tel endroit », sera prioritaire et l'hôtel en sera informé, car le voyageur devient instantanément un client « déclaré amoureux », dont il faudra bien suivre les besoins car il aura déjà un statut de « client » et non plus de prospect. Même information pour ceux qui auront recommandé quelqu'un à un hôtel qu'ils aiment, par homophilie, devenant ainsi des VRP de l'hôtel qui reconnaîtra ses meilleurs « recommandeurs/influenceurs » et les traitera comme ils le méritent.

“Réserver en dernière minute un hôtel sur le chemin est une pratique de plus en plus courante. Nous souhaitons simplifier le choix de l'hôtel pour ne pas perdre un temps précieux de recherche pendant le trajet. Nous souhaitons, par exemple dans le cadre d'un séjour familial, permettre aux enfants de choisir l'hôtel, installés tranquillement sur les sièges arrière de la voiture : de façon ludique, sécurisée et avec leur propre profil permettant même avec l'option Kid Chat de discuter avec l'équipe de l'hôtel et de gagner des points dessert. Cet accès comportera certaines limites (options de coût et de localisation).” Rebecca CHAUSSAT, Responsable Marketing & Communication chez MyHotelMatch.

Les hôteliers pourront aussi essayer de “pêcher” des utilisateurs qui auront indiqué être d'accord pour recevoir des offres dans certaines zones lors de leur voyage. Sous forme d'un radar ou d'un sonar, les hôteliers qui matchent avec les critères des voyageurs pourront les contacter et même interagir avec eux pour leur prodiguer des conseils sur le lieu où ils se trouvent. Un moyen de “briser la glace” et d'avoir les faveurs de voyageurs qui n'ont pas encore fait le choix du lieu où ils passeront la nuit, mais qui évidemment préféreront dépenser leur argent vers l'équipe d'un hôtel qui fait cet effort pour rendre agréable leur séjour avant même leur arrivée. MyHotelMatch va favoriser l'anticipation de réservation d'hôtels grâce à une relation de proximité entre les voyageurs encore indécis et des hôteliers prêts à séduire. Même si le client a besoin de réfléchir à certains détails de son séjour qu'il ne connaîtra pas avant les jours qui précèdent son arrivée, l'hôtel peut quant à lui être choisi en amont s'il colle aux attentes, car le personnel aura entamé une relation de confiance comme elle n'était pas possible avec les services de réservations précédents. Cette relation pré ou post réservation est très rassurante pour le voyageur qui sera d'ailleurs demandeur de conseils pour les extras de son séjour (visites, restaurants, lieux à découvrir...).

Inspiré de Welcome to the Jungle, site d'annonces d'offre d'emploi, MyHotelMatch propose aux voyageurs de mieux connaître un hôtel, appréhender son atmosphère, faire “connaissance” avec l'équipe afin de pouvoir créer un début d'expérience. Cela répond ainsi au fait de pouvoir choisir un hôtel en fonction de l'aspect social qu'il représente, de par ses

équipes mais aussi par la clientèle qu'il attire. Le personnel sera mis en avant sur chaque fiche d'hôtel, par de courtes vidéos de présentation mais aussi des photos (agent d'accueil, manager général, personnel de chambres, cuisinier, barman...). Côté voyageur également, il

La pondération des avis de votre réseau d'amis voyageurs est « la véritable révolution de MyHotelMatch ». Vous seul, voyageur, pouvez pondérer de 0 à 100% les recommandations de votre réseau sans qu'il ne le sache, car vous seul savez qui vous vous avez envie de suivre volontairement et qui vous donne des recommandations qui ne vous conviennent pas forcément.

sera possible de fournir une présentation vidéo, ainsi que les photos qui représentent ses meilleurs souvenirs de voyage, ses passions au quotidien...

Après un match qui déclenche une discussion, c'est bel et bien la relation qui se tisse qui fera ou non le rendez-vous physique, tout comme avec les applications de rencontres en ligne. « *Nous sommes plus qu'un simple site de réservation, nous sommes la plateforme où les voyageurs et les professionnels du voyage se rencontrent pour la première fois* » Fabrice MARTIN-ASTRE, Responsable de la technologie chez MyHotelMatch.

Cette impulsion pourra aussi être donnée par la communauté de voyageurs. En effet, les voyageurs pourront créer une communauté d'amis. Sur la base d'un réseau social du voyage tel qu'Instagram, les utilisateurs auront la possibilité de partager des photos/vidéos de leurs vacances et ainsi, il sera tout à fait possible de voir naître l'envie de se rendre au même endroit, faire les mêmes activités, manger dans les mêmes restaurants, dormir dans le même hôtel que ceux qui ont été visités par les amis. Nous parlons ici d'homophilie. Qui se ressemble s'assemble et s'influence. L'homophilie fait référence aux groupes d'appartenance, à l'amour de son semblable. C'est une forme d'égoïsme social, puisqu'il s'agit d'avoir pour valeur, pour modèle de représentation, sa propre personne. Ainsi, chaque voyageur va créer une communauté de personnes qui lui ressemble, qui pourra l'influencer. Le voyageur pourra pondérer chacun de ses amis en fonction de leurs recommandations et de la confiance qu'il accorde aux jugements de ceux-ci.

L'argent n'est pas tout, ce n'est pas le repas le plus cher qui vous donne le meilleur souvenir. C'est vrai pour tout et surtout pour un voyage.

“On a toujours un ami qui nous connaît parfaitement et nous recommande de nouvelles choses. Cet ami a une énorme valeur car il est un curateur idéal, mais d'un autre côté s'il n'est pas exactement comme nous-même, ses recommandations sont à prendre avec des pincettes. Il est important de pouvoir classer et donner une valeur à chaque contact pour obtenir le meilleur des recommandations de chacun”.

« Nous sommes des Matchmakers. Pour les couples il y a eu la marieuse des villages d'antan, puis les agences matrimoniales, qui sont au mariage ce que les agences de voyages sont au tourisme, qui ont ensuite été balayées par les les OTA's. Puis est venu le temps des sites de rencontre en ligne et c'est exactement cela que nous faisons avec MyHotelMatch » Yves Abitbol.

Lorsqu'un contact nous évoque son dernier voyage en Inde façon backpack, cela peut donner envie d'y aller également, mais en version confort et hôtel. La qualification des profils qui nous aident à matcher constitue une variable à forte valeur ajoutée pour constituer son propre profil de voyageur.

Aujourd'hui, il est monnaie courante d'apporter une recommandation. Pour autant, cette recommandation amicale et naturelle,

n'apporte rien à la personne qui la donne. C'est ce que MyHotelMatch souhaite changer en récompensant une bonne recommandation par le partage de la commission. Une façon de rétribuer l'effort de chacun et d'aider à concevoir des voyages réussis. En outre, ne perdez plus de temps à chercher. Les amis sont de bons conseils et surtout de bons influenceurs. Ils deviennent une armée de VRP.

MyHotelMatch est une plateforme où pourront se rencontrer les hôteliers désireux de récupérer le dû de leurs efforts, car plus les équipes feront d'efforts plus le revenu des hôtels leur reviendront. MyHotelMatch souhaite partager ses revenus avec les propriétaires d'hôtels, le personnel hôtelier et les voyageurs proactifs pour aider leurs pairs dans la réalisation de leur séjour.

1.4 Evolution technique au cours de la période

L'ambition de MyHotelMatch est de créer la première plateforme de voyage basée sur l'effort réciproque de ses utilisateurs (voyageurs et hôtels) inspirée des sites de rencontre en ligne.

“Comme pour aller à la rencontre de l'âme sœur, chacun doit s'apprêter, mettre en avant ses qualités et se respecter ».

Ici il est question d'effort social et faire des efforts pour un hôtel cela peut être investir dans de nouveaux matelas. Lorsque quelqu'un veut quelque chose, il donne tout pour l'avoir car sans effort, il n'y a pas de victoire (no pain no gain). Il faut se battre, se démarquer, être soi-même, naturel et honnête. Chaque utilisateur doit jouer le jeu de se livrer, de se profiler pour obtenir le match parfait. Si l'utilisateur (voyageur ou hôtelier) ne le fait pas, alors il risque d'être déçu et de ne pas obtenir ce qu'il veut. « *MyHotelMatch permet de mesurer le désir et l'effort réciproque* » Yves Abitbol.

Sur MyHotelMatch l'effort social peut être défini comme suit :

- L'effort de remplissage précis de son profil, pour obtenir en récompense un bon « match » entre voyageurs et hôtels.
- L'effort de recommandations d'hôtels par des « curateurs » (passionnés de voyages, amis, famille), qui seront rétribués/récompensés financièrement de leurs efforts.
- L'effort d'honnêteté du voyageur et de l'hôtelier, pour vivre mutuellement des séjours réussis.
- L'effort de fournir un *feedback* constructif et détaillé, pour améliorer les caractéristiques de son profil, avec un meilleur ciblage des attentes.

Plusieurs travaux ont été amorcés au premier semestre :

- La création d'un POC (preuve de concept), sous forme d'une démonstration interactive avec un algorithme allégé de recommandation d'hôtels (sur une base figée d'établissements). Cela permet à l'équipe MyHotelMatch de fournir un support visuel de qualité, dans le cadre de ses démarches commerciales.
- Le développement d'un moteur de recommandation d'hôtels pour assister les concierges de MY AGENCY (secteur grand luxe) lors de la réservation de lieux de séjour.
- Le déploiement privé d'une solution de chatting, sur un des hôtels pilotes, afin d'évaluer l'apport de proposer des premiers échanges entre les équipes de l'hôtel et les voyageurs naviguant sur le site web. La possibilité de discuter est proposée sur toutes les pages de présentation des chambres, mais également sur la page de réservation, pour « inciter » le passage à l'acte.

La combinaison d'une expérience humaine et personnalisée associée à une technologie fine de recommandation permettra au produit MyHotelMatch de se différencier pour attirer et retenir ses futurs utilisateurs et clients.

L'acquisition de MY AGENCY et l'intégration de ses collaborateurs, permettra à MyHotelMatch d'attaquer les travaux de concrétisation d'une première application avec une efficacité immédiate : se baser sur l'intelligence humaine des choix métiers et les données collectées qui en découlent, pour arbitrer les choix prioritaires de développements informatiques.

Le chat c'est l'outil d'aujourd'hui, mieux que l'appel qui, combiné à la traduction simultanée, débloque les envies, les achats, car les voyageurs et les hôtels ne sont pas toujours bilingues dans la langue de l'autre.

L'équipe de MyHotelMatch prévoit une première version de son application à horizon du premier trimestre 2023. Cette version épurée, reprenant les bases du futur produit MyHotelMatch, contiendra :

- Une fonction de profilage volontaire déclaratif et détaillé des voyageurs et des hôtels. MyHotelMatch insiste sur le fait d'être une plateforme de rencontre entre un hôtel et ses équipes ainsi qu'un voyageur et ses profils.
- La possibilité de rédiger son avis (*feedback*) détaillé sur des expériences de voyages passées, et de le transmettre, le partager à ses amis ou à l'hôtel concerné
- Une fonction de matching multiple : matching automatique (via un algorithme de recommandation), matching social (grâce à la recommandation d'amis ou de curateurs), matching expert (recommandation de professionnels, avec avantages pré-négociés dans les hôtels).
- Un système de discussion entre hôteliers et voyageurs, mais aussi entre voyageurs (amis mais aussi des inconnus, intéressés par la même destination/hôtel).

MyHotelMatch va transformer l'expérience de réservation hôtelière pour tous les acteurs, c'est-à-dire les voyageurs et les hôteliers en révolutionnant la réservation grâce à l'effort réciproque et aux intelligences humaine et artificielle. En permettant aux clients et aux hôtels de se trouver facilement et de se connecter directement les uns aux autres à l'aide de leurs profils volontaires, MyHotelMatch garantira aux voyageurs de pouvoir créer une expérience mémorable, et à l'hôtelier de façonner un séjour sur-mesure aux clients en les choisissant et en les connaissant avant le début de leur séjour. MyHotelMatch offre également aux hôteliers un taux de commission réduit et dégressif (de 15% à 10%) très compétitif par rapport aux taux fixés aujourd'hui par les OTA (20% en moyenne). La plupart des voyageurs ignorent que les hôtels payent entre 15 et 25% de commission aux OTA : c'est plus que le profit historique des hôtels et à la fin ce sont les propriétaires, les clients et les salariés qui en font les frais ! MyHotelMatch réduit ce chiffre de 15 à 10%. Plus les hôteliers utilisent MyHotelMatch, plus leurs taux de commission baisse de 15 vers 10%. En plus de redonner du pouvoir à chacun et de prôner l'équité pour tous, MyHotelMatch croit en l'homophilie et valorise les relations humaines au travers d'une communauté de voyageurs mais aussi en récompensant la recommandation.

2. Comptes sociaux de l'exercice au 30 juin 2022

2.1 Comptes sociaux

Les capitaux propres enregistrent une augmentation de 1.460 K€ correspondant au remboursement d'ORA. Les emprunts et dettes financières sont en augmentation. Les dettes financières s'élèvent à 1.083 K€ contre 830 K€ au 31 décembre 2021.

Au cours du premier semestre 2022, la Société n'a pas généré de chiffre d'affaires. Les charges d'exploitation de l'exercice s'élèvent à 641 K€ contre 103 K€ au 30 juin 2021. Le résultat d'exploitation est une perte de 641 K€ au 30 juin 2022 contre une perte de 103 K€ au 30 juin 2021. Le résultat financier fait ressortir un bénéfice de 296 K€ au 30 juin 2022, comparé à une perte de 16 K€ au 30 juin 2021. Le résultat exceptionnel est nul à l'identique de 2021. Le résultat de l'exercice est une perte de 345 K€ comparé à une perte de 87 K€ au 30 juin 2021.

2.2 Facteurs d'incertitudes

Incertitudes liées au marché

La société MyHotelMatch (ex. FONCIÈRE PARIS NORD) était dans une situation de prospection et de redéploiement de ses activités. C'est dans cette perspective qu'elle a initié au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2021 le retournement stratégique de ses activités afin de se concentrer sur l'activité MyHotelMatch. Dans ce cadre, l'assemblée générale des actionnaires du 8 avril 2022 a notamment modifié son objet social, sa dénomination sociale, et la Société a acquis les actifs immatériels lui permettant d'exploiter et de développer le concept MyHotelMatch.

2.3 Facteurs de risques

La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats, et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés.

La Société est actuellement concentrée sur le développement de sa solution « MyHotelMatch » en vue du lancement d'une première version test pour le premier semestre 2023 suivie, le cas échéant, de sa commercialisation au public. La récente acquisition en 2022 par la Société de la société NYS/MY AGENCY a permis de récupérer 17 ans de données entraînant l'algorithme « MyHotelMatch » à faire correspondre des profils de voyageurs à des établissements hôteliers lors de séjours déjà organisés. A ce jour, NYS/MY AGENCY accomplit ce travail de matching de manière manuelle comme une agence de voyage traditionnelle, et

l'objectif de la Société serait de le faire de manière digitale au travers de sa solution MyHotelMatch. L'équipe de développement de la Société travaille actuellement sur cette phase test avec la construction de la plateforme.

Risques liés à l'environnement digital

MyHotelMatch, entreprise digitale, peut se retrouver confrontée à des risques de hacking/piratage qui empêcheraient la continuité du service ou pourraient créer des pertes de données. Afin de se protéger contre ces risques, MyHotelMatch doit se doter d'un système de sécurité performant et évolutif.

Risques liés à l'environnement concurrentiel

Dans le cadre de son redéploiement, du développement du concept MyHotelMatch, et de la poursuite corrélative de son exploitation, la Société est soumise à une forte pression concurrentielle compte tenu en particulier de la présence sur ce marché d'autres Online Travel Agencies (OTA) telles que Booking, Expedia...

Risques de liquidité - Reconstitution des capitaux propres

La stratégie de MyHotelMatch dépend de sa capacité à mobiliser des ressources financières, soit sous la forme d'emprunts, soit sous la forme de capitaux propres ou sous la forme de crédits « Impôts Recherche », afin de financer la construction de la plateforme et ses projets futurs, la reconstitution de ses capitaux propres ainsi que son activité courante. Il est possible, en cas par exemple d'événements affectant le marché de l'hôtellerie ou de crise internationale affectant les marchés financiers, que la Société ne dispose pas à un moment de l'accès souhaité aux liquidités dont elle aurait besoin pour de nouvelles acquisitions ou lors de la mise en place du nouveau projet de développement et de restructuration, et ait ainsi des difficultés à mobiliser les fonds nécessaires ou à les obtenir à des conditions intéressantes.

Risques liés au produit

Les recettes qui marchent et qui rapportent seront partagées régulièrement avec les hôteliers inscrits sur la plateforme, avant d'être transformées en fonctionnalités de l'application, avec le *feedback* des hôteliers et des voyageurs.

Par exemple, la playlist de musique diffusée pendant le petit-déjeuner peut facilement, et le devra à terme, être adaptée à l'envie du voyageur. Un mix de plusieurs envies de voyageurs qui ne se connaissent pas (encore) pourra également être conçu.

Créer une atmosphère agréable dans laquelle chaque individu se sent à l'aise, favorise la communication inter-client, et pourquoi pas de réels échanges sur fond d'une musique aimée en commun.

MyHotelMatch propose un produit innovant, la première plateforme de réservation d'hôtel qui s'appuie sur le profilage de chaque individu à l'instar des sites de rencontre. Cette technologie nouvelle pourrait avoir du mal à séduire des utilisateurs réfractaires. Sans oublier, le profilage volontaire et l'honnêteté des utilisateurs qui sont des éléments clés au fonctionnement optimal de la plateforme pour confirmer de bons matches.

2.4 Risque de contrepartie

Le risque de contrepartie désigne le risque que la contrepartie ne soit pas en mesure d'exécuter ses obligations financières selon les termes du contrat ou de la transaction à laquelle elle participe ; le risque de contrepartie concerne les créances clients, les autres créances liées à l'activité.

2.5 Risque d'assurances

La Société (ex FONCIÈRE PARIS NORD) a souscrit en 2012 une assurance couvrant la responsabilité civile des dirigeants et mandataires sociaux. Ce contrat est effectif depuis le 8 août 2012 et s'est poursuivi en 2022.

2.6 Risque de change

Tant que la Société n'a pas procédé à la commercialisation de son produit MyHotelMatch, aucun risque de change ne pèse sur elle de ce fait.

2.7 Risque sur actions propres

Au 30 juin 2022, la Société ne détient aucune action propre.

2.8 Risque juridique

La société n'a pas de litige en cours.

2.9 Dispositif et description des procédures de contrôle interne

Les opérations concourant à l'exercice de l'activité sociale de la Société comme à leur traduction dans les comptes sont vérifiées, avec pour objectif général de respecter ou faire respecter les lois, règlements et normes en vigueur, et de mettre tout en œuvre pour éviter la survenance de sinistres susceptibles de mettre en cause la pérennité de la Société.

Le dispositif de contrôle et de suivi vise à couvrir les principaux risques identifiés ainsi qu'à définir les pistes d'améliorations des procédures de contrôle interne, étant précisé que depuis le 27 octobre 2020 aucune procédure de contrôle liée à la protection des actifs, à la gestion

locative et commerciale des actifs n'est identifiée dans la mesure où la Société n'a plus d'actif immobilier.

Procédures de contrôle interne liées aux risques financiers

Toute question relevant de ce domaine est systématiquement examinée par le Président Directeur Général qui fait un point régulier sur la gestion de la trésorerie et les besoins de financement. La Société étant toujours au 31 décembre 2021 en perte de ses capitaux propres, il conviendrait de procéder à la reconstitution de ces derniers dans les plus brefs délais.

Procédures de contrôle interne liées aux risques juridiques et contentieux

Les risques juridiques sont suivis au sein du Conseil d'administration qui s'assure du bon respect de la réglementation applicable à l'activité de la Société.

Procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration de l'information financière et comptable

Les données comptables liées à l'activité de la Société sont transmises par des cabinets spécialisés. Il en est de même pour les informations relatives au traitement des salaires et des déclarations sociales et fiscales y afférent puis enregistrées en comptabilité.

Chaque arrêté comptable fait l'objet d'un contrôle du Service du Contrôle de Gestion qui analyse les écarts de résultats en prévision du budget et des prévisions de clôture.

L'information financière et comptable est ensuite vérifiée par les Commissaires aux Comptes, puis en Conseil d'Administration.

Procédures de contrôle interne relatives aux risques liés à l'environnement digital de la Société

Pour répondre à la première problématique relative aux risques de hacking/piratage, une réplique sécurisée de l'outil MyHotelMatch permet d'assurer la continuité du service en cas de piratage.

Concernant la fuite de données, MyHotelMatch subit des tests réguliers de sécurité qui permettent d'éviter les intrusions. Il existe également un autre risque de perte de données qui serait lié à une défaillance de sauvegarde sur serveur, risque auquel MyHotelMatch se protège en procédant à des sauvegardes incrémentales et journalières de ses données.

3. Bilan actif

Bilan Actif	Exercice N 30/06/2022		Exercice N-1 31/12/2021	
	Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net
Actif immobilisé				
Capital souscrit non appelé (I)				
Immobilisations incorporelles				
• Frais d'établissement				
• Frais de développement				
• Concessions, brevets et droits similaires	586	586		
• Fonds commercial ⁽¹⁾				
• Autres immobilisations incorporelles	300 000		300 000	
• Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles				
• Terrains				
• Constructions				
• Installations techniques, matériel et outillage				
• Autres immobilisations corporelles	343 829	179 375	164 454	54 003
• Immobilisations en cours				
• Avances et acomptes				
Immobilisations financières ⁽²⁾				
• Participations mises en équivalence				
• Autres participations	1 000		1 000	
• Créances rattachées à des participations				
• Autres titres immobilisés				
• Prêts				
• Autres immobilisations financières	1 919		1 919	1 919
Total II	647 334	179 961	467 373	55 922
Actif circulant				
Stocks et en cours				
• Matières premières, approvisionnements				
• En-cours de production de biens				
• En-cours de production de services				
• Produits intermédiaires et finis				
• Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				
Créances ⁽³⁾				
• Clients et comptes rattachés	377 339		377 339	377 339
• Autres créances	56 176		56 176	77 656
• Capital souscrit – appelé, non versé				
Valeurs mobilières de placement	132 169	132 169		
Disponibilités	15 964		15 964	0
Comptes de Régularisation				
Charges constatées d'avance ⁽³⁾	28 147		28 147	10 701
Total III	609 795	132 169	477 626	465 696
Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)				
Primes de remboursement des obligations (V)				
Écarts de conversion actif (VI)				
Total général (I+II+III+IV+V+VI)	1 257 128	312 130	944 998	521 618

(1) Dont droit au bail. (2) Dont immobilisations financières à moins d'un an. (3) Dont à plus d'un an.

4. Bilan passif

Bilan Passif	Exercice N	Exercice N-1
	30/06/2022	31/12/2021
Capitaux propres		
Capital social ou individuel	2 183 948	1 823 047
Primes d'émission, de fusion, d'apport	8 437 024	6 993 419
Écarts de réévaluation		
Réserves		
• Réserve légale	56 475	56 475
• Réserves statutaires ou contractuelles		
• Réserves réglementées		
• Autres réserves		
Report à nouveau	(12 400 581)	(12 390 074)
Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)	(344 697)	(10 508)
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
Total I	(2 067 830)	(3 527 640)
Autres fonds propres		
Produit des émissions de titres participatifs	997 500	2 802 006
Avances conditionnées		
Total II	997 500	2 802 006
Provisions		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
Total III	0	0
Dettes ⁽¹⁾		
Dettes financières		
• Emprunts obligataires convertibles		
• Autres emprunts obligataires		
• Emprunts auprès d'établissements de crédit ⁽²⁾		
• Concours bancaires courants		
• Emprunts et dettes financières diverses	1 083 467	830 452
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes d'exploitation		
• Dettes fournisseurs et comptes rattachés	766 732	251 923
• Dettes fiscales et sociales	53 001	53 001
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes	112 128	111 875
Comptes de Régularisation		
Produits constatés d'avance ⁽¹⁾		
Total IV	2 015 329	1 247 252
Écarts de conversion passif (V)		
Total Général (I+II+III+IV+V)	944 998	521 618
Résultat de l'exercice exprimé en centimes	(344 696,62)	(10 507,59)
(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an	2 015 329	1 247 252
(2) Dont concours bancaires courants, et soldes créditeurs de banques et CCP		

5. Compte de résultat

	Exercice N 30/06/2022		Exercice N-1 30/06/2021
	France	Exportation	Total
Produits d'exploitation ⁽¹⁾			
Ventes de marchandises			
Production vendue de biens			
Production vendue de services			
Chiffre d'affaires net	0		0
Production stockée			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
Reprises sur dépréciations, provisions et amortissements, transferts de charges			
Autres produits			6
Total des Produits d'exploitation (I)			6
Charges d'exploitation ⁽²⁾			
Achats de marchandises			
Variation de stock (marchandises)			
Achats de matières premières et autres approvisionnements			
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)			
Autres achats et charges externes			627 924
Impôts, taxes et versements assimilés			539
Salaires et traitements			15 969
Charges sociales			6 020
Cotisations personnelles de l'exploitant			
Dotations aux amortissements			
• Sur immobilisations			10 126
• Charges d'exploitation à répartir			
Dotations aux dépréciations			
• Sur immobilisations			
• Sur actif circulant			
Dotations aux provisions			
Autres charges			2 546
Total des Charges d'exploitation (II)			641 134
1, Résultat d'exploitation (I-II)			-641 134
			-103 300

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs, (2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs,

	Exercice N 30/06/2022	Exercice N-1 30/06/2021
Opérations comm.		
Bénéfice attribué ou perte transférée		
Perte supportée ou bénéfice transféré		
Produits financiers		
Produits financiers de participations ⁽¹⁾		
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé ⁽¹⁾		
Autres intérêts et produits assimilés ⁽¹⁾	61 997	
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges	531 801	

Différences positives de change		
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total V	593 798	0
Charges financières		
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
Intérêts et charges assimilées ⁽²⁾	297 360	15 731
Différences négatives de change		
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total VI	297 360	15 731
2, Résultat financier (V-VI)	296 438	-15 731
3, Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)	-344 697	-119 031
Produits exceptionnels		
Produits exceptionnels sur opérations de gestion		
Produits exceptionnels sur opérations en capital		
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges		
Total VII	0	0
Charges exceptionnelles		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		
Charges exceptionnelles sur opérations en capital		
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
Total VIII	0	0
4, Résultat exceptionnel (VII-VIII)	0	0
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)		
Impôts sur les bénéfices (X)	0	-31 543
Total des produits (I+III+V+VII)	593 798	6
Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)	938 495	87 494
Bénéfice ou perte (total des produits – total des charges)	-344 697	-87 488

(1) Dont produits concernant les entreprises liées. (2) Dont intérêts concernant les entreprises liées.

6. Annexe aux comptes semestriels au 30 juin 2022

Les comptes semestriels de l'exercice ont été élaborés et présentés conformément aux règles générales applicables en la matière et dans le respect du principe de prudence.

Le bilan de la période présente un total de 944 998 euros.

Le compte de résultat, présenté sous forme de liste, dégage un résultat de -344 697 euros.

La période considérée débute le 01/01/2022 et finit le 30/06/2022.

Les comptes semestriels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration le 10 novembre 2022.

NOTE 1. Faits caractéristiques de la période

1.1. Continuité d'exploitation - Budget de trésorerie

Les comptes semestriels ont été établis dans une hypothèse de continuité d'exploitation sur la base d'un budget de trésorerie permettant d'assurer l'équilibre financier de la société.

Le budget de trésorerie établi couvrant la période du 1er octobre 2022 au 30 septembre 2023 s'élève à 3 150 K€. La Société prévoit le lancement dans une ville pilote de la première version de son produit au deuxième trimestre 2023. Ce budget a été établi sur la base des dépenses prévisionnelles mais ne tient pas compte des recettes futures.

Afin de financer les besoins de trésorerie, la société OTT Héritage ainsi eu son actionnaire majoritaire Monsieur Jean Francois OTT a accepté d'apporter son soutien financier dans les conditions suivantes :

- Le soutien financier portera au maximum sur un montant de 2.216K euros (deux millions deux cent seize mille euros), sur la période allant jusqu'au 30 septembre 2023 et se fera par une augmentation des fonds propres de la société MyHotelMatch, et ce en l'absence d'entrée de fonds non budgétée ;
- Les besoins résiduels seront couverts par l'exercice de BSA détenus par la société OTT Héritage ou par des apports en compte courants si OTT Héritage atteint 29,90% ;
- Ce soutien ne porte en aucune façon sur le remboursement des dettes actionnaires des sociétés liées directement ou indirectement à Monsieur OTT
- Ce soutien financier prendra fin en cas de changement de majorité au Conseil d'Administration de la société, ou si le contrôle de la société MyHotelMatch venait à être composé différemment qu'à ce jour

Sur la base de ces hypothèses, l'équilibre de trésorerie est assuré jusqu'à l'arrêté des comptes et au plus tard au 30 septembre 2023.

1.2. Opérations sur le capital social

Au 30 juin 2022, le capital social s'élève à 2 183 948,26€ et est composé de 218.394.826 actions ordinaires de valeur nominale de 0,01 € chacune.

A cette même date, il subsiste 19.950.000 ORA non converties et 170.265.662 BSA non exercés donnant droit respectivement à 19.950.000 et à 340.531.324 actions ordinaires de valeur nominale de 0,01 € chacune.

Les opérations intervenues sur le capital social au cours de la période sont les suivantes :

- Demande de remboursement de 26.090.135 d'ORA par la société OTT HERITAGE le 12 janvier 2022, représentant une augmentation de capital de 260.901 euros ;
- Demande de remboursement de 10.000.000 d'ORA par M. Xavier URBAIN le 7 mars 2022, représentant une augmentation de capital de 100.000 euros.

1.3 Création de la filiale à 100 % MHM LABS

Nous vous précisons par ailleurs que la Société a constitué en date du 18 mai 2022, la société MHM LABS, société par actions simplifiée unipersonnelle dont le siège social est au 965 avenue de Roumanille à Sophia Antipolis (06410), ayant pour objet la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques, pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes, dont elle détient l'intégralité du capital et des droits de vote.

1.4. Allocation gratuite de BSA

Il est rappelé, conformément à nos communiqués de presse du 27 octobre 2021, du 31 octobre 2021 et du 11 novembre 2021, que le Conseil d'administration de la Société a approuvé, afin de reconnaître la patience et la fidélité de ses actionnaires, le principe d'une distribution à leur profit, d'un nombre maximum de 150.000.000 bons de souscription d'actions (les « BSA ») qu'elle détient, représentant potentiellement une augmentation de capital d'un montant maximum de 3 M€, par émission de 300.000.000 actions nouvelles.

Ces BSA ont une maturité au 4 décembre 2023, et chaque BSA permet d'acquérir 2 actions pour 0,05 € Les BSA ont été attribués aux actionnaires qui avaient fait parvenir à la Société leur demande d'attribution avant le 24 novembre 2021 et notifié à la Société avant le 26 novembre 2021 au plus tard, leur certificat de détention de titres, sur la base de la parité suivante :

- un actionnaire détenant 100.000 actions se verra attribuer 70.000 BSA ;
- un actionnaire détenant 150.000 actions se verra attribuer 105.000 BSA.

Les demandes d'attribution de BSA notifiées à la Société par les actionnaires conformément aux modalités requises et dans les délais prescrits, ont bien été prises en compte et dûment

enregistrées. Compte tenu du redéploiement stratégique des activités de la Société, il a été décidé que la formalisation de cette attribution interviendrait dans le courant du mois d'avril. Ainsi, en date du 15 avril 2022, il a été procédé à un transfert d'un total de 74.065.662 BSA de la Société par celle-ci au profit des actionnaires ayant manifesté leur intention de se voir attribuer des BSA. Dans ce cadre, il a été remis une attestation d'inscription des BSA dont chaque actionnaire concerné est détenteur, justifiant ainsi de leur enregistrement dans les livres de la Société.

Après distribution des BSA, dont 743 133 BSA ont été attribués à Ott Héritage, la Société détient un solde de 33.320.000 BSA. Ce solde de BSA a permis le financement de l'acquisition de NYS.

1.5 Acquisition des actifs « MyHotelMatch »

La Société qui ne détient plus aucun actif immobilier a abandonné cette activité historique et a initié un nouveau cycle de développement avec MyHotelMatch, et transforme radicalement son modèle économique afin de bénéficier des opportunités de croissance qu'offre ce concept novateur d'hôtellerie en ligne.

MyHotelMatch a été lancée fin 2019 par des professionnels de l'immobilier et de l'hôtellerie qui ont souhaité révolutionner les agences de voyage (OTA – Online Travel Agency) en ligne en créant une plateforme basée sur l'Intelligence Artificielle (IA) afin d'offrir à ses utilisateurs, plus que la simple possibilité de réserver un hôtel en fonction de son emplacement et de son prix.

Pour qu'un séjour dans un hôtel soit un succès, les clients doivent sentir que l'hôtel correspond à leur personnalité, leurs besoins, leur humeur et le but du voyage. L'harmonie, le "matching" doit se faire entre le voyageur et ceux qui l'accueille. MyHotelMatch utilise l'Intelligence Artificielle (IA) pour collecter et analyser les profils cumulés des clients avec les caractéristiques uniques des hôtels et de leurs équipes et entend relever le défi de proposer à ses clients, pour chaque destination, une sélection personnalisée d'hôtels correspondant au plus près à leurs attentes selon des critères personnels allant bien au-delà du seul prix.

MyHotelMatch a pour objet de transformer l'expérience hôtelière pour les clients et les hôtels en révolutionnant la réservation. En permettant aux clients et aux hôtels de se trouver facilement et de se connecter directement les uns aux autres à l'aide d'un profil d'IA sophistiqué et de techniques d'appariement, MyHotelMatch garantira aux clients de pouvoir créer une expérience hôtelière réussie et à l'hôtelier de façonner un séjour sur-mesure pour le client à un meilleur coût par rapport aux solutions existantes aujourd'hui.

Afin de mener à bien ce projet, la Société a acquis les actifs de MyHotelMatch auprès de Ott Ventures, créateur de ce concept. Ce rachat inclut tous les droits de propriété intellectuelle liés à l'activité de MyHotelMatch (nom de domaine, algorithme, ...).

Cette opération a été exclusivement payée par des Bons de Souscription d'Actions (BSA) détenus par la Société. Chaque BSA confère à son titulaire le droit d'acquérir deux actions de la Société au prix d'exercice de 0,05 €. La Société détenait 94.063.133 BSA, dont (i) 60 millions

ont servi de paiement à Ott Ventures pour la transaction MyHotelMatch (étant précisé que les actifs MyHotelMatch ont été valorisés à un montant de 300.000 euros), (ii) 33.320.000 ont servi de paiement complémentaire et d'outil de conversion dans le cadre de l'acquisition des titres de la société NYS/MY AGENCY.

1.6. Modification des membres du Conseil d'administration

Suite à l'Assemblée générale du 8 avril 2022, la Société se compose de 8 membres du Conseil d'administration :

- Monsieur Jean-François OTT ;
- Monsieur Alain DUMENIL ;
- Madame Laurence DUMENIL ;
- Madame Valérie DUMENIL ;
- Monsieur Bradley TAYLOR ;
- Monsieur Stefan RADSTROM ;
- Monsieur Yves ABITBOL ; et
- Mademoiselle Charlotte GAUTHIER.

Le conseil du 10 novembre 2022 a accepté les démissions de Madame Laurence DUMENIL et Madame Valérie DUMENIL.

1.7. Changement de dénomination sociale et d'objet social de la Société

S'inscrivant dans le cadre du retournement stratégique de ses activités et aux termes des décisions de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire en date du 8 avril 2022, il a notamment été décidé de (i) modifier la dénomination sociale de la Société qui est désormais dénommée « MyHotelMatch » et (ii) de modifier l'objet social de la Société comme suit :

- la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes, et notamment la conception, le développement et l'exploitation d'une plateforme ayant pour objet l'intermédiation hôtelière permettant la mise en relation de clients potentiels avec des hôtels, associé à un suivi interactif personnalisé de cette relation permettant d'enrichir l'expérience des clients et des hôteliers via une application dédiée qui favorise le « matching » à la manière d'un site de rencontre en ligne ;
- l'activité d'hébergeur informatique, l'hébergement de données informatiques, la création et la gestion de bases de données à titre gratuit ou payant ;
- l'activité d'éditeur de plateformes d'échanges en ligne et de sites Internet ;
- la commercialisation de services au moyen de réseaux informatiques et de télécommunication, notamment sur Internet ;

- toutes prestations de services dans le domaine des nouvelles technologies, de l'informatique, de l'information, de l'Internet, notamment ayant trait aux réseaux sociaux, aux supports multimédias, aux applications mobiles, aux outils d'intelligence artificielle, de conception assistée par ordinateur, de conception générée par ordinateur ;
- la création, l'acquisition, la vente, la gestion et l'exploitation par tous moyens de tous droits de propriété intellectuelle ;
- la mise en œuvre de la politique générale du groupe dont elle est la tête et l'animation des sociétés qu'elle contrôle exclusivement ou conjointement ou sur lesquelles elle exerce une influence notable en participant activement à la définition de leurs objectifs et de leur politique économique ;
- la participation directe ou indirecte de la Société dans toutes opérations pouvant se rattacher à l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, de commandite, de souscription ou d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion, d'alliance ou d'association en participation ou autrement ;
- et généralement, toutes activités et toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, juridiques, économiques, financières, immobilières, civiles et commerciales se rattachant à l'objet social ou à tous autres objets similaires ou connexes, de nature à favoriser, par tous moyens, directement ou indirectement, les activités de la Société, leur extension ou leur développement.

1.8. Transfert du siège social

Par décisions du Conseil d'administration en date du 16 février 2022, il a été décidé de transférer le siège social de la Société du 15, rue de la Banque - 75002 Paris à Sophia-Antipolis au 965 avenue Roumanille, 06410 Sophia Antipolis, à compter du 1^{er} mars 2022. Ce transfert de siège a été ratifié par l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire en date du 8 avril 2022.

NOTE 2. Règles et méthodes comptables

Les comptes semestriels sont établis conformément aux règlements ANC n°2018-07 et n°2016-07 modifiant le règlement ANC 2014-03 relatif au plan comptable général, dans le respect du principe de prudence et conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices,

Donnant une image fidèle du patrimoine de la société.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les méthodes d'évaluation et de présentation des comptes annuels retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

Les éléments de l'annexe sont présentés en euros sauf indication.

Les principales méthodes utilisées sont :

2.1. Immobilisations incorporelles et corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires, hors frais d'acquisition des immobilisations) ou à leur coût de production.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif en fonction de la durée de vie prévue :

Matériel de bureau et informatique	3 ans
Mobilier	10 ans

Les éléments non amortissables de l'actif immobilisé sont inscrits pour leur valeur brute constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

2.2. Immobilisations financières et valeurs mobilières de placement

La valeur brute est constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une dépréciation est constatée pour le montant de la différence.

2.3. Créances et dettes

Les créances et les dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

Les créances ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles étaient susceptibles de donner lieu.

2.4. Provision pour risques et charges

La Société (MYHOTELMATCH) ne comptabilise pas le montant de ses engagements de départ en retraite, compte tenu du caractère non significatif des éléments concernés.

2.5. Chiffre d'affaires

La Société n'a pas généré de chiffre d'affaires au cours de la période du 01/01/2022 au 30/06/2022.

NOTE 3. Immobilisations

(En euros)	Valeurs brutes début d'exercice	Mouvements de l'exercice				Valeurs brutes au 30/06/2022
		Augmentations		Diminutions		
		Réévaluations	Acquisitions	Virt. P. à p.	Cessions	
Immobilisations incorporelles						
Frais d'établissement et de développement						
Autres	586		300 000			300 586
Immobilisations corporelles						
Terrains						
Constructions sur sol propre						
Constructions sur sol d'autrui						
Constructions sur installations, agencements, aménagements						
Instal. technique, matériel outillage industriels						
Instal., agencement, aménagement divers						
Matériel de transport						
Matériel de bureau, mobilier	223 252		120 577			343 829
Emballages récupérables et divers						
Immobilisations corporelles en cours						
Avances et acomptes						
Immobilisations financières						
Participations évaluées en équivalence						
Autres participations			1 000			1 000
Autres titres immobilisés						
Prêts et autres immobilisations financières	1 919					1 919
Total	225 757		421 577			647 334

NOTE 4. Amortissements

(En euros)	Amortissements début d'exercice	Mouvements de l'exercice Augmentations	Diminutions	Amortissements au 30/06/2022
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et de développement				
Autres	586			586
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Constructions sur installations, agencements, aménagement				
Instal technique, matériel outillage industriels				
Instal., agencement, aménagement divers				
Matériel de transport				
Matériel de bureau, mobilier	169 250	10 126		179 375
Emballages récupérables et divers				
Total	169 836	10 126		179 961

(En euros)	Ventilation des mouvements affectant la provision pour amortissements dérogatoires						Mouvement net des amortissements à la fin de l'exercice
	Dotations			Reprises			
	Différentiel de durée et autres	Mode dégressif	Amortissement fiscal exceptionnel	Différentiel de durée et autres	Mode dégressif	Amortissement fiscal exceptionnel	
Immobilisations incorporelles							
Frais d'établissement et de développement							
Autres							
Immobilisations corporelles							
Terrains							
Constructions sur sol propre							
Constructions sur sol d'autrui							
Constructions sur installations, agencements, aménagement							
Instal. technique, matériel outillage industriels							
Instal., agencement, aménagement divers							
Matériel de transport							
Matériel de bureau, mobilier							
Emballages récupérables et divers							
Frais d'acquisition de titres de participation							
Total							

Total général non ventilé

NOTE 5. Provisions

(En euros)	Début exercice	Augmentations	Diminutions	30/06/2022
Provisions réglementées				
Reconstruction gisements miniers et pétroliers				
Provisions pour investissement				
Provisions pour hausse des prix				
Provisions pour amortissements dérogatoires				
Provisions fiscales pour prêts d'installation				
Provisions autres				
Total				
Provisions pour risques et charges				
Pour litiges				
Pour garanties données aux clients				
Pour pertes sur marchés à terme				
Pour amendes et pénalités				
Pour pertes de change				
Pour pensions et obligations similaires				
Pour impôts				
Pour renouvellement des immobilisations				
Provisions pour gros entretien et grandes révisions				
Pour charges sociales et fiscales sur congés à payer				
Autres				
Total				
Provisions pour dépréciations				
Sur immobilisations :				
• incorporelles				
• corporelles				
• des titres mis en équivalence				
• titres de participation				
• autres immo. financières				
Sur stocks et en-cours				
Sur comptes clients				
Autres	663 970		531 801	132 169
Total	663 970		531 801	132 169
Total général	663 970		531 801	132 169
Dont dotations et reprises :				
- d'exploitation :				
- financières : 531 801				
- exceptionnelles :				
Titres mis en équivalence : montant de la dépréciation à la clôture de l'exercice calculée selon les règles prévues à l'article 39-1.5e du C.G.I.				

NOTE 6. Créances et Dettes

Créances au 30/06/2022

(En euros)	30/06/2022	1 an au plus	Plus d'1 an
Créances rattachées à des participations			
Prêts ⁽¹⁾⁽²⁾			
Autres immobilisations financières	1 919	1 919	
Clients douteux ou litigieux			
Autres créances clients	377 339	377 339	
Créances représentatives des titres prêtés			
Personnel et comptes rattachés			
Sécurité sociale et autres organismes sociaux			
Impôts sur les bénéfices	4 086	4 086	
Taxes sur la valeur ajoutée	46 799	46 799	
Autres impôts, taxes versements assimilés			
Divers	183	183	
Groupe et associés ⁽²⁾			
Débiteurs divers	5 108	5 108	
Charges constatées d'avances	28 147	28 147	
Total des créances	463 580	463 580	

(1) Prêts accordés en cours d'exercice. (1) Remboursements obtenus en cours d'exercice. (2) Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques).

Dettes au 30/06/2022

(En euros)	30/06/2022	1 an au plus	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles ⁽¹⁾				
Autres emprunts obligataires ⁽¹⁾				
Emp. dettes ets de crédit à 1 an max. à l'origine ⁽¹⁾				
Emp. dettes ets de crédit à plus 1 an à l'origine ⁽¹⁾				
Emprunts et dettes financières divers ⁽¹⁾⁽²⁾	117 476	117 476		
Fournisseurs et comptes rattachés	766 732	766 732		
Personnel et comptes rattachés				
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	89	89		
Impôts sur les bénéfices				
Taxes sur la valeur ajoutée	51 234	51 234		
Obligations cautionnées				
Autres impôts, taxes et assimilés	1 679	1 679		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Groupe et associés ⁽²⁾	965 991	385 991		580 000
Autres dettes	112 128	112 128		
Dette représentative de titres empruntés				
Produits constatés d'avance				
Total	2 015 329	1 435 329		580 000

(1) Emprunts souscrits en cours d'exercice

(1) Emprunts remboursés en cours d'exercice 1 804 507

(2) Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques).

NOTE 7. Charges à payer

(En euros)		30/06/2022
Emprunts et dettes financières divers		117 476
Intérêts ORABSA	117 476	
Intérêts courus emprunt FIPP		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		423 535
Fourn. factures non parvenues	423 535	
Dettes sociales et fiscales		1 197
Charges à payer taxe apprentissage		
Etat charge à payer	887	
Charges à payer form. prof.	310	
Total		542 209

NOTE 8. Charges constatées d'avance

(En euros)	Période	Montants	30/06/2022
Exploitation		28 147	28 147
Financières			
Exceptionnelles			
Total		28 147	28 147

NOTE 9. Capital social

Actions / Parts sociales au 30/06/2022 (En euros)	Nombre	Val. Nominale	Montant
Du capital social début exercice	182 304 691,00	0,01	1 823 046,91
Emises pendant l'exercice	36 090 135,00	0,01	360 901,35
Remboursées pendant l'exercice		0,00	
Total du capital social fin d'exercice	218 394 826	0,01	2 183 948,26

NOTE 10. Engagements financiers

(En euros)

Engagements financiers
donnés Engagements financiers
reçus

Effets escomptés non échus
Avals, cautions et garanties
Engagements de crédit-bail
Engagements en pensions, retraite et assimilés
Autres engagements
Nantissements

Total des engagements financiers (1)

(1) Dont concernant : les dirigeants, les filiales, les participations, les autres entreprises liées.

NOTE 11. Parties liées

Au titre du premier semestre 2022, les opérations suivantes sont intervenues :

a) la société mère :

En milliers d'€ Nature de prestations	Nom de l'entité liée	Nature du lien	Solde au bilan	Impact sur résultat
Dettes d'exploitation	OTT HERITAGE	Actionnaire majoritaire	-205	-205
Dettes financières	OTT HERITAGE	Actionnaire majoritaire	-829	-83

b) les entités qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'entité :

Néant

c) les filiales et sous filiales du groupe MHM :

Titres de participation MHM LABS filiale détenue à 100% : 1 K€

d) les entreprises associées :

Néant

e) les coentreprises dans lesquelles l'entité est un co-entrepreneur :

Néant

f) les principaux dirigeants de l'entité ou de sa société mère :

En milliers d'€ Nature de prestations	Nom de l'entité liée	Nature du lien	Solde au bilan	Impact sur résultat
Dette courante	FIPP	Dirigeants communs	-137	0
Créance courante	FIPP	Dirigeants communs	306	0
Créance courante/PAMIER	FIPP	Dirigeants communs	71	0
Dette courante/O&T PARTNERS	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	-143	-143
Dette courante/OTT VENTURES	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	0	0
Cession 60M BSA/OTT VENTURES	OTT HERITAGE	Dirigeants communs	0	62

g) les autres parties liées :

Néant

NOTE 12. Événements postérieurs à la clôture

Acquisition de 100% des titres de la société NYS (MYAGENCY)

Le 2 juin 2022, la Société a annoncé l'acquisition de 100% des titres de la société NYS 479 162 794 RCS Nanterre, société en procédure de sauvegarde) qui propose des services premium à une clientèle hyper active, urbaine et aisée au travers de ses marques My Concierge, My Event, My Driver et My Travel.

La société NYS/MYAGENCY est l'expert du luxe qui accompagne depuis 2004 une clientèle exigeante au quotidien en leur fournissant une offre complète de services sur-mesure pour leur vie privée et professionnelle (conciergerie, évènementiel, mobilité, et affaires). Elle met à la disposition de ses membres, du temps d'organisation afin de faciliter leur quotidien par l'intermédiaire d'un concierge personnel, unique interlocuteur à tout moment.

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un portefeuille de près de 800 clients internationaux, de plus de 20.000 partenaires et a organisé près de 80.000 expériences depuis sa création pour un total de près de 100 millions d'euros. Positionnée sur un secteur de niche en fort développement, la société NYS/MYAGENCY a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 8,3 M€ en 2019 et devrait atteindre les 10 M€ sur l'exercice 2022.

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un ERP dédié et d'une application mobile permettant aux clients de MYAGENCY de suivre en temps réel l'avancée de leurs demandes et d'échanger avec leur interlocuteur dédié. Cette acquisition devrait permettre à la Société de bénéficier d'un historique représentant près de 100 M€ de voyages haut de gamme qui viendront

alimenter la base de données de sa plateforme de matching, et d'accélérer significativement le développement de la plateforme de matching et d'accélérer significativement le développement de la plateforme "MyHotelMatch" en se basant sur un historique concret de voyages haut de gamme intégrant une multitude de critères et des retours d'expérience de qualité sur les 18 dernières années.

Les synergies entre la plateforme de matching de l'hôtellerie, et MY AGENCY, l'expert de l'expérience matching réussies de ses membres, à travers la pertinence des critères, la connaissance des exigences des membres, et la puissance des algorithmes existants, visent à permettre, dans un premier temps, de proposer une offre en parfait accord avec les attentes de clients premium avant de la déployer auprès d'une clientèle plus large.

Le prix d'acquisition de la société NYS/MYAGENCY est de 1.666.000,00 euros pour la totalité du capital, réglé sous forme de crédit vendeur par l'inscription en compte-courant et de l'inscription dans les livres de la Société au prorata de chacun des vendeurs de NYS/MYAGENCY de 33.320.000 Bons de Souscription d'Actions « BSA » que la Société détenait dans ses livres. Chaque BSA donne droit à deux (2) actions pour un prix d'exercice global de 5 centimes d'euros. Chacun des BSA devrait être exercé et donc converti en actions dans un délai de 15 (quinze) jours calendaires, à compter de la date d'inscription en compte-courant.

Les conditions et modalités seront notamment soumises à la ratification de l'assemblée générale extraordinaire du 29 juillet 2022.

Il est précisé que :

- les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY qui recevront de nouvelles actions de la Société par suite d'exercice de leurs BSA, dont la valeur totale du portefeuille d'actions serait inférieure à un montant global de 10.000 euros, seraient libres de céder leurs actions (sur exercice desdits BSA), sans aucune restriction ni contrainte de délai ;
- les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY qui recevront de nouvelles actions de la Société par suite d'exercice de leurs BSA, dont la valeur totale du portefeuille d'actions MHM serait supérieure au montant global de 10.000 euros devront, quant à eux, respecter les règles suivantes pour céder leurs actions nouvelles issues de l'exercice de leurs BSA :
- du 1 juillet 2022 au 31 août 2022, les actionnaires entrants pourraient céder 5 % du volume de leur portefeuille global par mois, à la condition supplémentaire qu'ensemble, le volume global de leurs actions cédées au quotidien ne dépasse jamais 15 % du volume quotidien total des actions cédées par l'ensemble des actionnaires sur le marché (selon Bloomberg, Boursorama, ou les deux).
- du 1 septembre 2022 au 31 mars 2023, les actionnaires entrants pourraient céder 10 % du volume de leur portefeuille global par mois, à la condition supplémentaire qu'ensemble, le volume global de leurs actions cédées au quotidien ne dépasse jamais

15 % du volume quotidien total des actions cédées par l'ensemble des actionnaires sur le marché (selon Bloomberg, Boursorama, ou les deux).

- après le 1 avril 2023, les vendeurs des titres de la société NYS/MY AGENCY seront libres de céder leurs titres restants.