



Société Anonyme au capital de 941 405 €

**Siège social : ZA Champgrand
26270 – Loriol sur Drome**

RCS : Romans B 418 397 055

RAPPORT ANNUEL 2007

Table des matières

PARTIE I – RAPPORT DE GESTION

1	SYNTHESE DES EVOLUTIONS DE L'ANNEE 2007	4
1.1	L'EVOLUTION DE L'ACTIVITE	4
1.2	LES INVESTISSEMENTS DE RECHERCHE-DEVELOPPEMENT 2007	6
1.3	EVOLUTION DES MOYENS INDUSTRIELS ET DES RESSOURCES HUMAINES	7
1.4	EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE	8
1.5	EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE	8
2	EVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE ET PERSPECTIVES	9
2.1	EVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ACTIVITE	9
2.2	EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE	9
2.3	EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE	10
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	11
4	FACTEURS DE RISQUES	12
4.1	RISQUE CLIENTS	12
4.2	RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES	12
4.3	GESTION DE LA CROISSANCE	12
4.4	RISQUE LIE AUX STOCKS	12
4.5	RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE	12
4.6	RISQUE DE CHANGE	12
4.7	RISQUE DE TAUX	12
4.8	RISQUES JURIDIQUES	13
4.9	RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT	13
4.10	RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTRUCTURE	13
4.11	RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION	13
4.12	ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES	13

PARTIE II – AUTRES INFORMATIONS

5	AUTRES INFORMATIONS	15
5.1	TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES	15
5.2	TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE	16
5.3	TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS	16
5.4	REMUNERATION DES DIRIGEANTS	16
5.5	COMPOSITION DES ORGANES DIRIGEANTS	17
5.6	Liste des mandats exercés par les mandataires sociaux	17
5.7	ACTIONNARIAT SALARIE	17
5.8	TABLEAU DE SUIVI DES DELEGATIONS DONNEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL	18
5.9	MANDATS ET HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES ET DES MEMBRES DU RESEAU	19
5.10	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES	19

PARTIE III - OPERATIONS SUR TITRES

6	OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LES TITRES EN 2006	21
7	OPERATIONS REALISEES AU TITRE DU DISPOSITIFS DES « ACTIONS GRATUITES »	22
8	ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE	22



PARTIE I

RAPPORT DE GESTION

1 SYNTHÈSE DES ÉVOLUTIONS DE L'ANNÉE 2007

1.1 L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

1.1.1 Le Chiffre d'affaires

Grâce à l'action combinée de la force de vente constituée depuis 2005, des investissements réalisés en matière de communication pour le développement de la notoriété de la marque EPITACT®, et des innovations apportées chaque année au marché de la pharmacie en France, MILLET INNOVATION a su créer sur ce réseau un fonds de commerce stabilisé à près de 7 Millions d'euros de Chiffre d'affaires.

Les efforts poursuivis en 2007 ont permis à la société de confirmer un taux de pénétration en pharmacie de 35 % (8000 pharmacies actives), et de valider la fidélisation de ses clients, au vu du dynamisme des commandes de réassort.

2007 a ainsi été l'année de transition entre une activité d'implantation et de création d'un stock initial en pharmacie pour créer la visibilité, et ce qui constitue dorénavant le socle de son activité par la rotation naturelle des produits.

La conséquence de ce changement de cycle de développement est une décroissance de nos ventes directes. L'analyse des ventes des produits phares en sorties caisse (statistiques indépendantes IMS) met cependant en évidence une stabilisation du volume de sortie produit des pharmacies.

Le chiffre d'affaires apporté par les nouvelles gammes lancées en 2007 est significatif :

La nouvelle gamme de pansements adaptés aux problématiques spécifiques des diabétiques est un succès, avec près de 800 K€ de chiffre d'affaires.

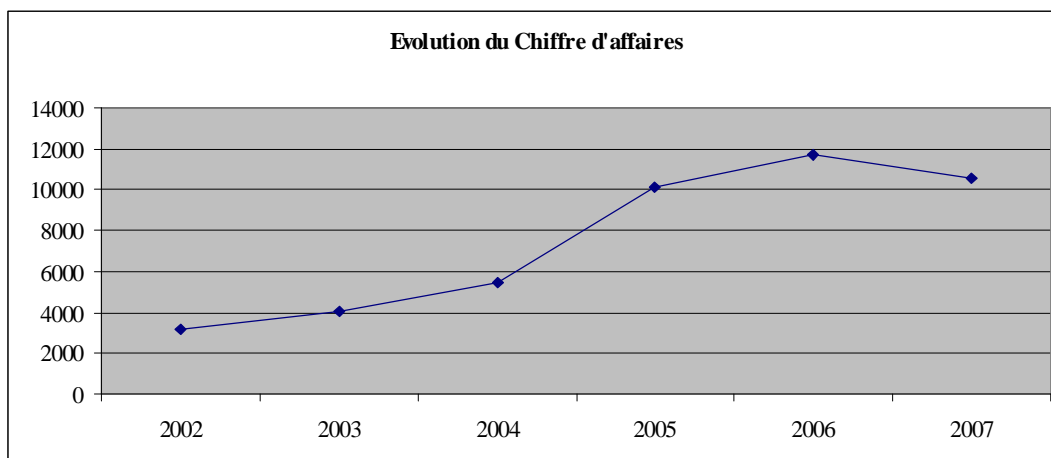
Le développement de nos activités devait également s'appuyer sur une gamme de patches rechargeables sous la marque DERMANTALGIC®. La demande de l'AFSSAPS de classer ces produits comme médicament nous a cependant amenés à en freiner le lancement pour étudier d'autres débouchés à cette technologie.

Le second enjeu de l'année reposait sur l'initialisation d'un développement à l'international, ce en priorité en Pharmacie en Europe.

Outre quelques opportunités dans les pays d'Europe de l'Est, les référencements intervenus en Belgique, en Italie, en Suisse et au Portugal, ont permis de doubler l'activité internationale, avec un Chiffre d'affaires de 1,3 M€.

Les potentiels de développement sur ces pays, et les ouvertures des autres cibles prioritaires en Europe en 2008 permettent de valider des perspectives de croissance significatives.

Le Chiffre d'affaires total (11 736 K€ en 2006) s'établit ainsi à 10 584 K€.



1.1.2 Les charges d'exploitation

1 les achats consommés : matières premières, marchandises, fournitures et sous-traitance de capacité

La répartition du chiffre d'affaires sur les différents réseaux de distribution évolue au profit d'une relation "B to B" (pharmacies, répartiteurs, véricistes...). Cela induit une tendance à la baisse du niveau de marge brute.

2 Les charges externes

2.1 Les dépenses de communication

Elles constituent la majeure partie des charges externes et recouvrent les investissements réalisés en outils commerciaux pour tous les réseaux : mailing à nos clients particuliers, campagne TV, annonces presse, participations à des salons....

Après une phase d'implantation massive en 2006, la stratégie de communication 2007 a été conduite par la volonté de renforcer encore la notoriété de la marque EPITACT®, notamment auprès d'une cible plus jeune, pour favoriser la sortie produits. Les investissements réalisés en Campagnes télévisuelles, avec l'appui de nouveaux films, et en presse ont cependant eu un effet inférieur à celui escompté.

Les charges externes incluent notamment les frais consacrés au lancement d'une action stratégique auprès des podologues : 3000 podologues ont reçu, suite à leur demande, un nouvel outil de prescription apportant une visibilité complète et totale sur la gamme des produits EPITACT®.

Ces frais ont été portés à l'actif, pour un montant de 234 K€.

2.2 Les frais généraux de fonctionnement

Les évolutions essentielles de ce poste relèvent :

- des frais externes de recrutement,
- des frais et honoraires liés à notre politique de marques : frais de dépôt et de défense nécessaires à la sécurisation du patrimoine commercial en cours de constitution,
- de l'ajustement des primes d'assurance à l'évolution des niveaux de risques (suite à l'extension des locaux, au développement à l'international, aux investissements industriels...).

3 Les Charges de personnel

Après l'arrivée fin 2006 du Directeur des opérations internationales, des renforts opérationnels significatifs ont été apportés à la structure Export, de façon à asseoir le développement futur (Chef de zone, Responsable Administration des ventes).

Cette structure n'apporte pas encore de contribution positive à la constitution du résultat en 2007, elle peut être envisagée en 2008.

Il convient également de noter qu'une partie de ces dépenses constitue des charges variables par la rémunération de la force de vente en pharmacie.

1.1.3 Le résultat d'exploitation

Compte tenu des éléments présentés ci-dessus, le résultat d'exploitation ressort à 3,2 % du chiffre d'affaires.

1.1.4 Le résultat financier

L'impact des nouveaux emprunts moyen terme sur les charges financières est compensé par les produits de placements de la trésorerie disponible. Les charges nettes restent ainsi très faibles par rapport au chiffre d'affaires : 0.35 %.

1.1.5 Le résultat exceptionnel

Le Résultat exceptionnel est marqué par le solde des opérations comptables liées au contrôle fiscal opéré sur les exercices 2003 à 2005.

Les provisions constatées en 2006 ont été reprises en totalité, et les rectifications et charges d'IS apurées.

1.1.6 Le Résultat net

Compte tenu des différents éléments abordés ci-avant, et après constat :

- d'un Crédit d'impôt Recherche de l'exercice pour 67 K€,
- d'un Crédit d'impôt Prospection (pour solde) pour 23 K€,

le résultat net après impôt de MILLET INNOVATION ressort à 2,86 % du Chiffre d'affaires.

1.2 LES INVESTISSEMENTS DE RECHERCHE-DEVELOPPEMENT 2007

MILLET INNOVATION a poursuivi en 2007 sa politique d'investissement en développement d'innovations technologiques à un niveau global de 5 % de son C.A.

Outre les dépôts de brevets et coût de leur extension à l'international (total de 143 K€ en 2007), ces investissements ont été consentis sur trois axes majeurs :

- Finalisation des travaux sur les procédés innovants de fabrication, les études ont abouti à la conception et à la mise en exploitation de trois machines spéciales sur les produits phares de la société dont la production restait à industrialiser.
- En terme de développement technologie/produit, les travaux de 2007 ont permis d'aboutir à une nouvelle formulation de matériau polymère disposant de propriétés techniques différentes de celles disponibles, et ayant permis d'aboutir au développement d'un nouveau coussinet sous la marque FEETLIFE, à la fois qualitatif et compétitif;
- Les travaux de développement de protections d'aide à la prévention des escarres ont été poursuivis, ils ont permis d'entrer en phase de tests cliniques de validation de la compatibilité avec les soins, en collaboration avec des spécialistes très reconnus dans ce domaine. Cette première étape a permis de valider le concept, et les prototypes. Compte tenu de l'accueil très positif de nos propositions par les professionnels confrontés quotidiennement à cette pathologie, et au potentiel du marché, les travaux seront poursuivis en 2008, avec des tests de mesure d'efficacité. Le lancement est prévu fin 2008 début 2009.
- La maîtrise de nos briques technologiques a permis d'identifier l'intérêt de nos solutions pour des pathologies d'ordre dermatologique. Des travaux de développement sur les solutions mécaniques ont été poursuivis en ce sens, et complétés par la formulation d'une gamme cosmétique visage et corps adaptée aux peaux sensibles. Des résultats positifs ont été obtenus sur des solutions pour le traitement des cicatrices chéloïdes. Les développements seront poursuivis en 2008.
- des travaux ont été poursuivis dans le cadre de la valorisation de notre potentiel technologique, notamment en 2007 vers des applications cosmétiques / beauté, telles que des solutions pour les rides ou le patch amincissant. Les résultats d'efficacité obtenus début 2008 doivent permettre une valorisation directe, et dans le cadre de partenariats industriels ou commerciaux.

Les charges d'exploitation (charges de personnel et frais de structure) consacrées à ces efforts de développement ont été immobilisées, conformément à la méthode comptable préférentielle en la matière, déjà appliquée depuis 2005.

Un projet de développement 2006-2008 sur un vecteur de croissance de Millet Innovation a reçu l'aval d'OSEO ANVAR, par une aide à l'innovation d'un montant de 230 000 €, sous forme d'avance remboursable sur 3 ans.

A fin 2007, MILLET INNOVATION dispose d'un patrimoine de 19 brevets, sur lesquels les perspectives d'exploitation représentent un potentiel de développement très significatif.

1.3 EVOLUTION DES MOYENS INDUSTRIELS ET DES RESSOURCES HUMAINES

1.3.1 Les moyens industriels

Au total, 1 044 K€ ont été consacrés aux investissements nouveaux, corporels et incorporels, en 2007.

Ils se composent essentiellement :

- d'investissements commerciaux, avec le solde des frais liés aux films publicitaires destinés aux campagnes télévisuelles, les investissements de développement de la prescription des podologues,
- des frais de développement internes, études cliniques et frais de dépôt de brevets évoqués ci-dessus,
- des investissements dans la réalisation d'un nouveau site Internet,
- d'investissements dans l'outil productif (120 K€).

A fin 2007, MILLET INNOVATION dispose d'un outillage industriel à maturité : la plupart des phases de production sur les principales références produits ont été industrialisées.

Ces investissements ont permis d'optimiser les coûts de revient, étape indispensable à la rentabilité de l'action à l'export, d'élargir le champ des potentialités de production. Ils permettent surtout à la société de disposer d'une très importante marge de manœuvre en terme de capacité de production (en moyenne, le taux d'occupation machine s'établit à 25 %), levier indispensable pour envisager des développements B to B.

1.3.2 Les ressources humaines

Un renforcement de la structure sur des services "support" pour un développement pérenne et maîtrisé a été mis en œuvre en 2006.

En 2007, suite à la création de la Direction des opérations internationales, les renforts ont été apportés au service EXPORT, pour asseoir le développement futur.

En 2007, 4 nouveaux postes CDI ont ainsi été créés, dont 2 sur le service Export, et un acheteur.

Les effectifs calculés en ETP- équivalent temps plein sur l'année- sont en progression de 3.7 personnes par rapport à 2006, ils comptent 2.63 ETP en CDD, la plupart concernant le pic d'activité du second trimestre (8 personnes, durée moyenne du CDD de deux mois).

Les Effectifs en ETP se répartissent comme suit :

Répartition en CSP

Catégorie	Cadres	%	Empl. Et ouvriers	Sous-total	VRP	Total
Hommes	8,7	51%	8,4	17,1	16,7	33,8
Femmes	11,1	27%	16,3	27,4	10,1	37,5
Total	19,8	36%	24,7	44,5	26,8	71,3

Dans une logique de fidélisation de ses ressources humaines, et d'implication dans le développement et les enjeux de la société, MILLET INNOVATION a mis en place un Plan d'Epargne Entreprise, destiné à accueillir la participation et l'épargne volontaire des salariés.

1.4 EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE

L'analyse des flux financiers sur l'exercice met en évidence les principaux éléments suivants :

1. MILLET INNOVATION a su financer les investissements en R&D et les autres besoins (notamment les remboursements d'emprunt) par le Cash Flow dégagé par l'exploitation.
2. Les investissements industriels ont été financés par les aides à l'investissement, auprès d'OSEO au titre d'un programme d'aide à l'investissement industriel (176 K€) et d'un programme d'aide à l'innovation d'un montant total de 230 K€ versé à hauteur de 80 K€ en 2007.
3. Les investissements commerciaux et autres incorporels ont été financés sur la trésorerie disponible.

L'évolution du Besoin en fonds de roulement s'analyse comme suit :

- Avec un niveau de 2 018 K€, les stocks sont quasiment stables. Il ont fait l'objet d'une optimisation, pour les maintenir en adéquation avec les volumes d'activité, tout en gardant, tant sur les matières premières clés que sur les produits finis, un objectif de niveau de stock de sécurité fixé à 3 mois de consommation,
- l'encours client est également stabilisé. Son analyse au 31 décembre 2007 permet de montrer que les délais de paiement accordés sont conformes aux usages.
- L'évolution du BFR en 2007 est donc essentiellement liée à la diminution de l'encours Fournisseurs, et aux autres postes "circulants", notamment créances et dettes fiscales, impactés au 31/12/2006 par les conséquences du contrôle fiscal.

Au global, la variation du BFR à fin d'année s'établit à une diminution du besoin de 122 K€.

L'endettement moyen terme est maintenu à 21 % des capitaux propres.

A fin d'année, compte tenu d'un disponible de 1 425 K€, la trésorerie nette d'endettement moyen terme s'établit à 130 K€.

Aucun encours d'escompte sur effets clients n'est à relever au 31/12/2007. En cours d'année, les éventuelles pointes de trésorerie peuvent ponctuellement être couvertes par de l'escompte sur effets.

1.5 EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE

MILLET INNOVATION investit depuis 10 ans maintenant dans le développement d'une gamme de protection pour le soin et le confort des pieds, distribuée sous la marque EPITACT® en concentrant ses efforts sur :

. l'apport d'une véritable solution technique à la pathologie visée, validée avec les professionnels de la podologie,

. l'innovation dans les concepts et les matériaux.

Chaque fois que le degré d'innovation le permet, l'innovation est protégée par brevet.

Dans le cadre de sa politique de protection industrielle, Millet Innovation a intenté une action en contrefaçon à l'encontre d'un concurrent qui, de notre avis, tente de s'approprier certains éléments de notre technique et de notre notoriété.

Cette action est toujours en cours à la date d'établissement du présent rapport.

2 EVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE ET PERSPECTIVES

2.1 EVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ACTIVITE

MILLET INNOVATION a poursuivi la mise en œuvre de ses plans d'action sur les axes de développement identifiés :

Implanter la marque EPITACT® comme la marque incontournable pour le soin des pieds en pharmacie en France –

L'implantation de la marque EPITACT® dans le tissu des pharmacies françaises est à maturité. Son nouvel objectif est celui de la fidélisation et de la dynamisation des sorties produits.

Fort de son image de spécialiste, et des niveaux de technicité et de qualité des solutions apportées en podologie, MILLET INNOVATION a décidé de coupler sa présence en pharmacie avec une action de prescription des podologues professionnels.

Après avoir distribué un nouvel outil de prescription en 2007, une action de visite de plus de 3000 podologues a été engagée de manière à s'affirmer sur ce territoire, à valider l'utilisation de l'outil de prescription. Elle confirme la notoriété des produits EPITACT® auprès de la profession, et le potentiel de prescriptions et de conseils.

En réaction à la concurrence accrue, MILLET INNOVATION a également décidé de lancer en pharmacie une gamme très différenciée de 5 produits sous la marque EPITACT® avec la base line "FEETLIFE", répondant à différentes problématiques : positionnement prix plus bas pour une plus forte rotation, extension de la clientèle-cible vers les femmes actives.

Assurer le développement à l'international – les premiers contrats de distribution sur les pays européens signés en 2007 doivent mécaniquement générer une progression de Chiffre d'affaires, par un effort d'implantation en année pleine, et la mise en œuvre des premières campagnes de communication. Le début d'année est à ce titre prometteur.

Des référencements en pharmacie dans de nouveaux pays et la poursuite des actions de prospection vers le marché du "drugstore" ouvrent des perspectives de développement significatives.

Exploiter notre potentiel de brevets et d'innovation – des contacts ont été initialisés pour valoriser le patrimoine de brevets et savoir-faire originaux de MILLET INNOVATION dans des relations B to B. Une action volontariste dans ce domaine apparaît d'autant plus opportune que l'outil industriel est à maturité nous conférant sur les produits phares et sur des déclinaisons produits potentielles une très grande capacité de production.

MILLET INNOVATION a par ailleurs révisé sa stratégie de communication Internet en mettant en ligne un nouveau site début 2008.

Destiné à créer une réelle dynamique de site marchand, avec des outils de référencement et l'étude d'une communication adaptée à l'augmentation du nombre de visites, le nouveau site doit également nous permettre de constituer une vitrine sur nos technologies, savoir-faire originaux de façon à améliorer la connaissance de nos potentiels par tous nos contacts.

2.2 EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE

Aucun évènement significatif n'est intervenu depuis la clôture de l'exercice au 31/12/07.

2.3 EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE

La trésorerie nette disponible au 31 décembre 2007 donne à la société une capacité d'investissements, notamment commerciaux, de nature à lui permettre de continuer à construire son développement.

La politique consistant à financer les investissements corporels par l'emprunt est maintenue, et devrait permettre de maintenir le niveau d'endettement à moins de 25 % des capitaux propres.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières historiques sélectionnées par la Société et figurant ci-dessous sont tirées de ses comptes historiques sur 12 mois arrêtés au 31 décembre de chaque année.

En Keuros	31/12/07		31/12/06		31/12/05	
	montant	% CA	montant	% CA	montant	% CA
Chiffre d'affaires	10 584		11 736		10 120	
Résultat d'exploitation	344	3%	1 169	10%	1 883	19%
Résultat courant	306	3%	1 116	10%	1 825	18%
Résultat Exceptionnel	24	0%	-157	-1%	51	1%
Résultat net	303	3%	825	7%	1 104	11%
Capitaux propres	6 052	57%	6 173	53%	3 194	32%
Trésorerie dispo (1)	1 425	13%	2 148	18%	-3	0%
Endettement MT	1 295		1 281		800	
Trésorerie nette (2)	130		867		-803	

(1) Disponibilités + VMP

(2) Trésorerie disponible - endettement moyen terme

4 FACTEURS DE RISQUES

Il n'y a pas de domaine dans lequel la société a identifié un risque particulier, l'analyse des risques appelle les quelques commentaires suivants.

4.1 RISQUE CLIENTS

Compte tenu de la variété de ses réseaux de distribution, MILLET INNOVATION ne connaît pas de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients, ni de risque significatif de non-recouvrement :

- les clients de la Vente par Correspondance règlent leur commande avant expédition,
- les pharmacies présentent un risque très étalé, avec un montant moyen de facturation relativement faible. Elles sont soumises à une procédure automatisée de prélèvement par LCR pour plus de 70 % d'entre elles, à laquelle s'ajoute une procédure de relance intégrée à l'ERP.
- Les distributeurs en France sont de grands comptes disposant d'une qualité de signature notoire,
- Les clients à l'export sont couverts par un contrat d'assurance recouvrement souscrit auprès de la Coface.

4.2 RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES

Les relations avec les fournisseurs clés sont consolidées par des accords d'exclusivité et/ou confortées par l'identification de fournisseurs de substitution.

Nos produits font par ailleurs l'objet d'une protection industrielle offensive.

4.3 GESTION DE LA CROISSANCE

La société a anticipé

- les besoins de financement liés à la croissance, notamment par la levée de fonds intervenue en 2006,
- la mise à niveau de sa capacité de production,
- la mise en place d'un système de gestion global,
- la structuration des ressources humaines nécessaire à la pérennité des actes de gestion,

permettant de gérer la croissance de manière harmonieuse.

4.4 RISQUE LIE AUX STOCKS

Le risque d'obsolescence ou de péremption est limité à quelques références peu significatives.

4.5 RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE

L'activité de la société est marquée par une saisonnalité sur les mois d'été et le mois de décembre qui ne présente pas de risque intrinsèque. Les effets en sont anticipés sur le plan de la gestion interne par une adaptation des effectifs en période haute, et une polyvalence des équipes opérationnelles.

4.6 RISQUE DE CHANGE

La Société n'est pas exposée de manière significative au risque de change.

Si la Société était amenée à développer de manière significative son activité vers des clients dont la devise de paiement n'était pas l'euro, elle prendrait toutes les dispositions nécessaires.

4.7 RISQUE DE TAUX

La société n'a pas souscrit d'emprunts à taux variable.

La société n'utilise pas d'instruments financiers ou de placement de trésorerie qui la mettrait en situation de risque sur le capital

4.8 RISQUES JURIDIQUES

Il n'existe aucun risque connu à ce jour lié à la protection industrielle de nos innovations. La société assure une veille concurrentielle pour être en situation de se défendre contre des actions en contrefaçon ou concurrence déloyale.

4.9 RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT

Il n'existe aucun risque connu à ce jour lié à l'environnement.

4.10 RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTRUCTURE

La totalité des systèmes et des infrastructures a fait l'objet d'efforts actualisés majeurs garantissant la meilleure performance possible.

Son système d'information (NAVISION) intégré entre toutes les activités de l'entreprise, de l'entrée de la matière première à la sortie des produits et leur facturation, a été choisi parmi les majors de la profession.

4.11 RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION

L'entreprise commercialise des produits assujettis aux réglementations :

- des dispositifs médicaux de classe 1,
- des cosmétiques.

Toutes les dispositions sont prises pour s'y conformer (tests cliniques, correspondant matériau-vigilance désigné auprès de l'AFSSAPS).

4.12 ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES

La Société a mis en oeuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés, et révisé annuellement ces couvertures de manière à les garder en adéquation avec les risques potentiels.

Aucune déclaration de sinistre n'est connu à ce jour mettant en jeu la Responsabilité Civile de la société.



PARTIE II

AUTRES INFORMATIONS

EXERCICE CLOS AU 31/12/2007

5 AUTRES INFORMATIONS

5.1 TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES

	2003 n-4	2004 n-3	2005 n-2	2006 n-1	2007 n
Capital en fin d'exercice					
capital social	820 110	820 110	833 235	941 405	941 405
Nbre d'actions	54 674	54 674	1 666 470	1 882 810	1 882 810
Nbre d'actions à dividendes prioritaires	0	0	0	0	0
capitaux propres	2 199 015	2 120 849	3 193 885	6 173 373	6 051 848
Opérations et résultats de l'exercice					
Chiffre d'affaires HT (en euros)	4 078 942	5 478 726	10 120 456	11 736 006	10 584 350
<i>Croissance du Chiffre d'affaires</i>	27%	34%	85%	16%	-10%
résultat avant impôt, dotations aux amortissements et provisions	528 574	332 203	2 099 525	1 809 658	622 796
impôt sur les bénéfices	11 732	8 114	650 985	256 227	113 270
crédit d'impôt			50 594	144 354	90 771
participation des salariés	0	0	171 684	21 326	5 417
résultat net après impôt	15 517	5 221	1 103 908	825 350	302 625
résultat distribué	0	0	602 499	414 218	
Résultat par action					
résultat après impôts, participations, mais avant dotations aux amortissements et provisions	9,45	5,93	0,80	0,89	0,32
résultat net après impôt	0,28	0,1	0,66	0,44	0,16
dividende attribué à chaque action	0	0	0,32	0,22	
Personnel					
Effectif moyen de l'exercice : salariés permanents	29,3	29,7	40,3	42,1	44,5
<i>emplois créés</i>	4,6	0,4	10,59	1,77	2,44
Effectif moyen de l'exercice : VRP Multicartes	17,1	20,8	23,1	25,2	16,5
Masse salariale brute de l'exercice	745 117	901 433	1 542 553	1 962 898	1 990 050
croiss. MSB	30%	21%	71%	27%	1%
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (charges sociales, Prévoyance, œuvres sociales...)	277 923	329 001	518 074	699 541	737 580

5.2 TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

	2003	2 004	2 005	2 006	2007
Flux de trésorerie liés à l'activité					
Résultat net	15 517	5 221	1 103 908	825 350	302 625
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité					
- dotations et reprises sur amort. et provisions	501 324	319 289	396 185	873 759	297 672
- plus value de cession, nettes d'impôt	1 711	3 494	24 176	3 563	
Marge brute d'autofinancement	518 552	328 004	1 524 268	1 702 672	600 297
Variation du BFR lié à l'activité	-7 582	-230 223	-764 044	-690 654	122 586
Flux net de trésorerie généré par l'activité	510 970	97 781	760 225	1 012 018	722 883
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement					
Investissements	-407 214	-448 051	-755 632	-1 508 158	-1 044 464
Cession d'immobilisations, nettes d'impôt	2 389	0	120 200	100	
Variation du BFR lié aux flux d'investissements			-120 000		
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-404 825	-448 051	-755 432	-1 508 058	-1 044 464
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement					
Prélèvement sur les réserves				-602 499	-414 218
Augmentation de capital			100 021	2 768 455	
Emission d'emprunts et aides avances remboursables	303 352	392 626	529 927	870 000	256 336
Remboursements d'emprunts	-312 555	-270 163	-449 613	-388 421	-243 618
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-9 202	122 463	180 335	2 647 535	-401 500
Variation de trésorerie	96 942	-227 807	185 127	2 151 494	-723 082
Variation des disponibilités au bilan	96 942	-227 807	185 127	2 151 494	-723 082
Trésorerie d'ouverture	-57 158	39 785	-188 494	-3 367	2 148 127
Trésorerie de clôture	39 785	-188 494	-3 367	2 148 127	1 425 045

5.3 TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Au 31 décembre 2007, la société ne détient aucune participation financière.

5.4 REMUNERATION DES DIRIGEANTS

Aucune rémunération n'a été versée aux membres du Conseil de Surveillance.

	bruts	nature	part variable	total	Participation	Intéressement	présence
Membres du Directoire	73,0	2,2	0,0	75,2	0,0	0,0	0,0
Membres du Conseil de Surveillance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0

Aucune rémunération différée, ni aucun régime de retraite complémentaire n'est prévu au profit des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants de la Société.

5.5 COMPOSITION DES ORGANES DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous indique la composition du Conseil de Surveillance et du Directoire de la Société à la date du présent document ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

CONSEIL DE SURVEILLANCE	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nb d'actions détenues à la date du 31/12/07
Jean-Claude MILLET	Président du Conseil de Surveillance, représentant permanent de la SA EIDOS	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	1 484 555 (détenues par EIDOS)
Pierre MARTIN	Vice- Président	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Jean-Paul MAINGAUD	Membre du Conseil de Surveillance	06/06/2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Jean-Marie RIFFARD	Membre du Conseil de Surveillance	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Hubert TIXIER	Membre du Conseil de Surveillance	06/06/2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
DIRECTOIRE	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nb d'actions détenues à la date du 31/12/07
Damien MILLET	Président du Directoire	09/12/2002	19/12/2008	10 800
Valérie CHOPINET	Membre du Directoire	19/12/2006	19/12/2008	4200

Tous les actionnaires significatifs sont représentés au conseil de surveillance de MILLET INNOVATION ou au conseil d'administration de la holding EIDOS qui la contrôle.

5.6 LISTE DES MANDATS EXERCES PAR LES MANDATAIRES SOCIAUX

Nom	Autres mandats	Mandats expirés exercés au cours des cinq dernières années	Autres fonctions principales exercées actuellement
Jean-Claude MILLET	EIDOS SA (holding d'animation financière) - Président du Conseil de Surveillance OEROE SARL – gérant Gérant de SCI	OSMOOZE SA – Président du Directoire	Néant
Pierre MARTIN	EIDOS – Vice Président du Conseil de Surveillance OSMOOZE – Président du Conseil de Surveillance CORIMA SA – Président du Conseil de Surveillance	CORIMA Modelage SA - Administrateur	Néant
Jean-Marie RIFFARD	CORIMA Modelage SA – Administrateur CORIMA Cycles SA – Membre du Conseil de Surveillance		Néant
Jean-Paul MAINGAUD	OSMOOZE SA – membre du Conseil de Surveillance VALIDY SA – membre du Conseil de Surveillance Gérant de SCI	EIDOS SA- administrateur	Néant
Hubert TIXIER		JTManagement SARL – gérant minoritaire	Néant
Damien MILLET	EIDOS – Président du Directoire OSMOOZE – Membre du Conseil de Surveillance		Néant
Valérie CHOPINET	EIDOS – Membre du directoire		Néant

5.7 ACTIONNARIAT SALARIE

En 2006, une augmentation de capital réservée aux salariés avait été réalisée à l'occasion de l'augmentation de capital pour l'entrée sur le marché ALTERNEXT.

Cette opération avait permis d'attribuer aux salariés 21780 actions, soit 1.16 % du capital.

Aucune autre opération n'a été menée en 2007.

5.8 TABLEAU DE SUIVI DES DELEGATIONS DONNEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL

Le tableau ci-dessous synthétise l'ensemble des résolutions d'émission prises par l'assemblée générale des actionnaires le 16 février 2006 et dont bénéficie la Société à la date du présent rapport.

Autorisation/Délégation	Caractéristiques	Utilisation et part résiduelle
<u>Délégation de compétence au Directoire</u> Augmentation de capital par voie d'appel public à l'épargne avec suppression du droit préférentiel de souscription	Montant : 800 000 € en nominal Durée : 26 mois à compter du 16 février 2006 Exercable en une ou plusieurs fois	Montant utilisé : 97 280 € au 27/03/2006 Part résiduelle : 702 720 €
<u>Délégation de pouvoir au Directoire</u> Augmentation de capital réservée aux salariés	Montant maximum : 20 000 € en nominal Durée : 26 mois à compter du 16 février 2006	Montant utilisé : 10 890 € au 27/03/06 Part résiduelle : 9110 €
<u>Autorisation</u> du directoire de procéder à une attribution gratuite des actions	Volume : 50 000 actions soit 25 000 € de valeur nominale Durée : 38 mois à compter du 16 février 2006	Montant utilisé : 11 400 actions, soit 5700 € au 21/07/06 950 actions, soit 475 € au 20/7/07 Part résiduelle : 18 825 €

5.9 MANDATS ET HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES ET DES MEMBRES DU RESEAU

Les mandats des Commissaires aux comptes en vigueur ont été octroyés sur décision de l'assemblée générale annuelle du 22 juin 2004, pour une durée de 6 exercices venant à expiration lors de l'assemblée appelée à se prononcer sur les comptes de l'exercice 2010:

Monsieur Jean EKEL, Commissaire aux comptes Titulaires.

Monsieur Jean-Pierre PEDRENO, Commissaire aux comptes Suppléant.

Etabli en vertu de l'instruction AMF n° 2006-10 du 19/12/06
prise elle-même en application de l'article 2228 du règlement AMF

Exercices couverts n-1 1/1/2006-31/12/2006
n 1/1/2007-31/12/2007

	Commissaire A				Commissaire B			
	Montant HT		%		Montant HT		%	
	n	n-1	n	n-1	n	n-1	n	n-1
Audit								
Commissariat aux comptes, certification, examen de comptes individuels et consolidés								
- émetteur	12 000	31 250	100%	100%	0			
- filiales intégrées globalement								
Autres diligences et prestations directement liées à la mission du Commissaire aux comptes					0			
- émetteur								
- filiales intégrées globalement								
<i>Sous-total</i>	12 000	31 250	100%	100%	0		100%	
Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement								
Juridique, fiscal, social								
Autres (à préciser si > 10% des honoraires d'audit)								
<i>Sous-total</i>	0	0	0%	0%	0		0%	
TOTAL HT	12 000	12 000	100%	100%	0		100%	

(a) Concernant la période à considérer, il s'agit des prestations effectuées au titre d'un exercice comptable prises en charge au compte de résultat

(b) y compris les prestations des experts indépendants ou membres du réseau du commissaire aux comptes, auxquels celui-ci a recours dans le cadre de la certification des comptes

(c) cette rubrique reprend les diligences et prestations directement liées rendues à l'émetteur ou à ses filiales :

- par le commissaire aux comptes dans le respect des dispositions de l'article 10 du code de déontologie
- par un membre du réseau dans le respect des dispositions des articles 23 et 24 du code de déontologie

(d) il s'agit des prestations hors audit rendues, dans le respect des dispositions de l'article 24 du code de déontologie, par un membre du réseau aux filiales de l'émetteur dont les comptes sont certifiés.

5.10 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

Historique de la distribution de dividende au cours des 3 exercices précédents :

Exercice clos le 31/12/04	0
Exercice clos le 31/12/05	602 499.20 €
Exercice clos le 31/12/06	414 218.20 €

Les versements de dividendes intervenus au titre de l'exercice 2006 ont été déclarés éligibles à l'abattement fiscal de 40%.



PARTIE III

RAPPORT RELATIF AUX OPERATIONS SUR TITRES

6 OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LES TITRES EN 2006

Déclaration des opérations réalisées sur les titres de la société

établie conformément à l'article L.621-18-2 du code monétaire et financier

alinéa de l'article L.621,18,2 du code monétaire et financier	Identification du déclarant			instrument financier	nature de l'opération	Détail de l'opération			
	Nom et prénom	fonctions exercées au sein de la société	personne liée, nom, prénom et fonction exercée		acquisition / Cession/ souscription/ Echange	date	lieu	prix unitaire	montant total
b	Alain GERBET	Directeur des Opérations internationales		action	acquisition	25/04/2007	Dijon	12,79	79 298,00

sont visés

- au a) les membres du Conseil de surveillance, les membres du Directoire
- au b) toutes personnes qui a au sein de la société le pouvoir de prendre des décisions de gestion concernant son évolution ou sa stratégie, et a d'autre part un accès régulier à des informations privilégiées
- au c) des personnes ayant des liens personnels étroits avec des personnes citées au a) et/ou au b)

7 OPERATIONS REALISEES AU TITRE DU DISPOSITIFS DES « ACTIONS GRATUITES »

Comme évoqué ci-dessous, l'assemblée des actionnaires a accordé une délégation de pouvoir au Directoire pour la mise en œuvre de ce dispositif.

Au cours de l'exercice 2006, 11 400 actions ont été attribuées à des membres du personnel et mandataires sociaux.

Au cours de l'exercice 2007, 950 actions ont été attribuées à des membres du personnel.

Le plan d'attribution, conforme aux dispositions légales en vigueur, prévoit une période d'acquisition de 2 ans à compter de la date de la décision d'attribution, et une période de conservation de 3 ans.

8 ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE

Le capital de MILLET INNOVATION est réparti au 31/12/2007 de la façon suivante :

EIDOS, holding d'animation financière	80.59 %
Salariés et dirigeants en détention directe au nominatif	1.40 %
Salariés par l'intermédiaire du Plan d'Epargne Entreprise	1.16 %
Flottant	18.59 %

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en place dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de son contrôle.

Aucune délégation n'a été accordée par l'assemblée générale des actionnaires sur un quelconque programme de rachat d'actions.

Aucune restriction statutaire n'a été apportée à l'exercice des droits de vote.



PARTIE IV

DECLARATION

Nous soussignés
Damien MILLET, Président du Directoire,
Valérie CHOPINET, membre du Directoire

Déclarons,

Qu'à notre connaissance et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les comptes annuels sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'émetteur, et que le rapport de gestion présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de l'émetteur, ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquelles ils sont confrontés.

Fait à Loriol sur Drôme,

Monsieur Damien MILLET
Président du Directoire

Madame Valérie CHOPINET
Membre du Directoire