



Fiche de suivi

Juillet 2006

Secteur : Equipements et services de santé

Président Directeur Général : M. Damien Millet

Code ISIN :FR0010304402
20,00 €

Cours au 18/07/2006 :

Date d'inscription Alternext :27/03/2006
an :20,70 €

Cours le plus haut 1

Code Reuters :ALINN.PA
13,80 €

Cours le plus bas 1 an :

Code Bloomberg :ALINN FP
boursière:37 656 200

Capitalisation

Cours d'introduction :13,80 €
1 882 810

Nombre de titres :

Répartition du capital

Actionnariat	% du capital
Eidos SA Holding	80%

Graphique historique



Chiffres Clés au 31 décembre 2005

En K€	31/12/2003		31/12/2004		31/12/2005 4 retraité*		31/12/2005	
	montant	%CA	montant	%CA	montant	%CA	montant	%CA
Chiffre d'affaires	4 079		5 479		5 479		10 120	
Résultat	212	5%	-30	-1%	43	1%	1 883	19%

d'exploitation								%
			-63	-1%	10	0%	1 825	18
Résultat courant	150	4%						%
Résultat exceptionnel	-123	-3%	77	1%	77	1%	51	1%
			5	0%	54	1%	1 104	11
Résultat net	16	0%						%
			2 121	39%	2 170	40	3 194	32
Capitaux propres	2 199	54%				%		%
Trésorerie			80	1%	80	1%	57,9	1%
nette**	115	3%						

* retraitements effectués pour comparaison 2004/2005 :

- 91 681€ de frais de Développements activables, non immobilisés en 2004

- 18 256€ de frais de dépôts de marques immobilisés en 2004, ne constituant plus des dépenses activables

** disponibilités + Valeurs Mobilières de Placement

1. Présentation de l'activité

Créée en 1998, la société MILLET INNOVATION a pour vocation le développement, la sélection, la production et la commercialisation de produits ou de services pour ses marques propres ou pour des tiers dont le bénéfice pour la santé et le confort des personnes repose sur un contenu technologique fort.

L'activité du groupe s'organise autour de 3 marques :

- Epitact est une marque qui sert de vecteur à la commercialisation de produits ou de services pour le soin, la prévention et le confort des pieds
- Le Laboratoire du Confort est une enseigne qui sert de vecteur à la commercialisation de produits de santé et de confort destinés aux seniors
- Secret Végétal est une marque qui sert de vecteur à la commercialisation de produits naturels pour la santé et le bien-être de la personne



Le laboratoire du confort

2. Un fort potentiel de croissance

Grâce à sa technologie biomécanique brevetée et une gamme de produits la plus spécialisée du monde, MILLET INNOVATION est devenu leader en 2005. La société ressort n°1 en terme de CA et n°3 en sorties de consommateurs en pharmacie pour le marché des pansements pour cors et durillons en 2005.

Fort de plus de 220 000 clients seniors femmes, cible à très fort potentiel qui reconnaît les qualités des produits MILLET INNOVATION, la société poursuit sa conquête de parts de marché avec plus de 40 000 nouveaux clients par an.

La vente par correspondance propre, technique pour laquelle la société a acquis une expertise et une certaine notoriété sous l'enseigne Le Laboratoire du Confort, est un réseau très stable représentant 30% du CA global en 2005.

Avec 322% de croissance en 2005, le réseau de la pharmacie en France représente un très fort potentiel. Il en est de même pour le réseau européen puisque, fin 2005, la société n'est encore présente dans aucun pays européen.

MILLET INNOVATION s'est fixée trois objectifs principaux pour les années à venir :

- implanter Epitact comme la référence incontournable pour le soin des pieds en pharmacie en France à l'horizon 2006/07
- développer sa croissance à l'export pour que son CA à 5 ans représente 25 à 30% du CA global
- capitaliser sur sa notoriété de marque acquise comme marque spécialisée pour évoluer vers une marque « ombrelle » lui permettant d'exploiter son capital de brevets et d'innovations d'ici 2008/10

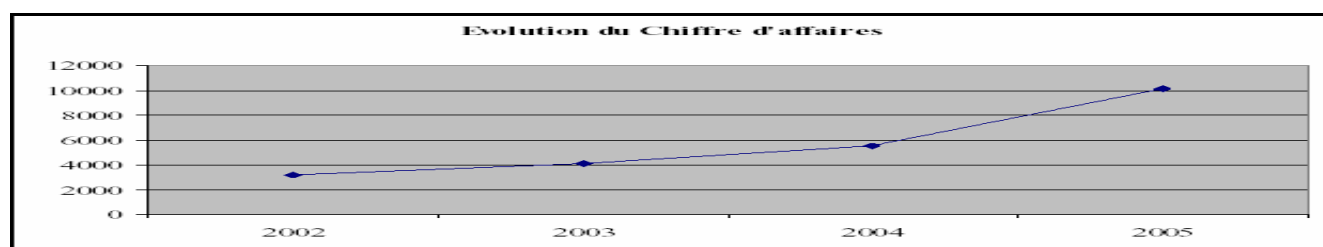
L'introduction en bourse va permettre à la société d'accroître sa notoriété auprès des officines, de ses grands clients à l'export et auprès de partenaires potentiels. En outre, MILLET INNOVATION a en portefeuille un certain nombre de produits porteurs qui feront sa croissance future. La cotation va donc permettre de conduire les programmes de qualification de ces innovations, et par là, de prendre une place encore plus significative sur le marché de la santé des pieds.

3. Synthèse des évolutions de l'année 2005

Depuis sa création la société est en croissance constante de chiffre d'affaires, avec une accélération résultant de l'impact du lancement de nouveaux produits, de l'ouverture de nouveaux réseaux ou de l'accentuation de leur pénétration grâce à des efforts nouveaux de communication.

L'année 2005 a été une année décisive dans ces domaines avec la confirmation du potentiel d'implantation de la marque Epitact en pharmacie.

Le chiffre d'affaires total passe de 5 478 K€ en 2004 à 10 120 K€ en 2005, soit une croissance de 85%. Ce doublement du chiffre d'affaires résulte des campagnes actives de promotion télévisuelle sur les produits phares.



Les gains de productivité d'une part, les économies d'échelle d'autre part, permettent de dégager un résultat d'exploitation représentant 18,6% du CA.

Révéléateur du passage du cap de rentabilité, et de sa capacité à absorber les investissements de développement de notoriété et de réserve technologique pour les innovations futures, le résultat net après impôt de MILLET INNOVATION ressort à 12% du chiffre d'affaires.

MILLET INNOVATION a poursuivi en 2005 sa politique d'investissement en développement d'innovations technologiques. Au total, 756 K€ ont été consacrés aux investissements nouveaux en 2005, soit 50% du cash flow. Ils se décomposent essentiellement :

- d'investissements commerciaux, en films publicitaires destinés aux campagnes télévisuelles
- de frais de développement et études cliniques, complétés des frais de dépôts de brevets assurant la protection de ses avancées technologiques
- d'investissements dans l'outil productif destinés à accroître les capacités industrielles.

La société accompagne donc sa dynamique commerciale d'une sécurisation de l'outil industriel de production, et d'un renforcement de la structure sur des services clés pour un développement pérenne et maîtrisé.

Détection potentielle de conflits d'intérêt

Banque d'affaires	Contrat d'animation	Liens Corporate	Trading / Participation pour compte propre	Intérêts personnels de l'analyste	Communication à l'émetteur	Autres sources de conflits d'intérêt	Listing sponsor
Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Oui

Bien que les informations exposées dans ce document proviennent de sources considérées comme dignes de foi, Europe Finance et Industrie n'en garantissent ni l'exactitude, ni l'exhaustivité, ni la fiabilité. Les opinions et appréciations peuvent être modifiées ou abandonnées sans avis préalable. Les calculs et évaluations présentés ont pour but de servir de base à nos discussions. Vous vous engagez à effectuer de façon indépendante votre propre évaluation de l'opportunité et de l'adaptation à vos besoins des opérations proposées, notamment en ce qui concerne les aspects juridiques, fiscaux et comptables. En outre, notre analyse ne peut être considérée comme une offre ou une sollicitation de souscription, d'achat, de vente ou de prêts de valeurs mobilières ou autres instruments financiers auxquels il est fait référence ici. La responsabilité d'Europe Finance et Industrie ne saurait être engagée, directement ou indirectement, en cas d'erreur ou omission de leur part ou en cas d'investissement inopportun de la vôtre. Ce document étant la propriété d'Europe Finance et Industrie, toute reproduction même partielle est interdite sans autorisation préalable d'Europe Finance et Industrie. Copyright. Europe Finance et Industrie, 2006, Tous droits réservés. Autorité de régulation dont relève Europe Finance et Industrie : Autorité des Marchés Financiers (AMF).