



Société Anonyme au capital de 230.706 €

Siège social : 4 rue Louis de Broglie
22300 Lannion

RCS Guingamp B 484 663 133

ETUDE FINANCIERE DOCUMENT D'INFORMATION

RELATIF A L'INSCRIPTION DES ACTIONS DE LA SOCIETE
SUR LE MARCHE LIBRE D'EURONEXT PARIS

Jun 2007

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
INVESTMENT BANKING



EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
SECURITIES

Avertissement / Warning

Ce Document d'information est réalisé dans le cadre d'une opération de Placement exclusivement réservée à des Investisseurs Qualifiés tels qu'ils sont définis par l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier. Cette opération, préalable à une demande d'inscription au Marché Libre d'Euronext Paris, prendra la forme d'une augmentation de capital.

This Offering Circular is part of a Placement exclusively reserved to "Certified Investors" as defined in article L.411-2 of the French Code monétaire et financier. This placement, undertaken prior to a listing on the Marché Libre of Euronext Paris S.A., will take the form of an Increase of Capital.

*Des exemplaires du présent Document d'information sont disponibles sans frais au siège de la société
ZETA BIOTECH ainsi qu'auprès d'EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE.*

TABLE DES MATIERES

CHAPITRE 1: ANALYSE FINANCIERE	5
1.1. LA SOCIETE	6
1.2. VALORISATION DE LA SOCIETE.....	7
1.3. CONCLUSION.....	11
CHAPITRE 2: CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES.....	12
2.1. COMMISSAIRE AUX COMPTES TITULAIRE.....	12
2.2. COMMISSAIRE AUX COMPTES SUPPLEANT.....	12
CHAPITRE 3: PROCEDURE DE L'OPERATION DE PLACEMENT RESERVE A DES INVESTISSEURS QUALIFIES ET DE L'INTRODUCTION EN BOURSE	13
3.1. PROCEDURE DE L'OPERATION.....	13
3.2. CARACTERISTIQUES DU PLACEMENT RESERVE A DES INVESTISSEURS QUALIFIES	13
3.3. DEMANDE DE COTATION DIRECTE	14
CHAPITRE 4: PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIERES ET MOTIVATIONS DE L'INTRODUCTION EN BOURSE.....	15
4.1. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIERES	15
4.2. USAGE DES FONDS LEVES	15
4.3. MOTIVATIONS DE L'INTRODUCTION EN BOURSE.....	16
CHAPITRE 5: FACTEURS DE RISQUE	17
5.1. RISQUES LIES A L'ACTIVITE	17
5.2. RISQUES LIES A L'ORGANISATION DE LA SOCIETE.....	19
5.3. RISQUES DE CHANGE ET DE TAUX.....	19
5.4. RISQUES JURIDIQUES	20
CHAPITRE 6: INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE	21
6.1. HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE.....	21
6.2. INVESTISSEMENTS	22
CHAPITRE 7: RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES ACTIVITES	24
7.1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	24
7.2. ELECTROPHORESE : TECHNIQUE, POSITIONNEMENT PRODUIT, CONTEXTE ECONOMIQUE	24
7.3. MARCHE DE L'ELECTROPHORESE ET OFFRE COMMERCIALE DE ZETA BIOTECH.....	28
7.4. LA STRATEGIE.....	34
CHAPITRE 8: ORGANIGRAMMES.....	44
8.1. ORGANIGRAMME FONCTIONNEL.....	44
8.2. ORGANIGRAMME JURIDIQUE	44
CHAPITRE 9: RECHERCHE & DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES	45
9.1. RECHERCHE & DEVELOPPEMENT	45
9.2. ETUDES ET RECHERCHES NECESSAIRES AU DEVELOPPEMENT DU PRODUIT	46
9.3. LIBERTE D'EXPLOITATION, BREVETS ET SAVOIR-FAIRE	46
9.4. REGLEMENTATION	46
9.5. BREVET & MARQUES	47
CHAPITRE 10: ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	48
10.1. DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS DE LA SOCIETE.....	48
10.2. CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DE LA DIRECTION GENERALE	48
CHAPITRE 11: REMUNERATIONS ET AVANTAGES.....	49
11.1. REMUNERATION DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRIGEANTS	49
11.2. SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRIGEANTS.....	49

CHAPITRE 12: FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	50
12.1. DIRECTION DE LA SOCIETE	50
12.2. CONTRATS ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET LA SOCIETE	50
CHAPITRE 13: SALARIES ET COLLABORATEURS.....	51
13.1. EFFECTIFS	51
13.2. PRESENTATION DES HOMMES CLES	51
13.3. PARTICIPATION ET STOCK OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS SOCIAUX	52
CHAPITRE 14: PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	53
14.1. ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION	53
14.2. DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	53
14.3. CONTROLE DE LA SOCIETE	53
CHAPITRE 15: CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	54
CHAPITRE 16: INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE	55
16.1. COMPTES ANNUELS CLOS LE 31 DECEMBRE 2006	55
16.2. ANNEXES AUX COMPTES CLOS LE 31 DECEMBRE 2006	59
16.3. COMPTE-RENDU DE L'EXPERT COMPTABLE SUR LES COMPTES CLOS AU 31 DECEMBRE 2006	66
16.4. POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES	66
CHAPITRE 17: INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES	67
17.1. CAPITAL SOCIAL.....	67
17.2. ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	69
CHAPITRE 18: CONTRATS IMPORTANTS.....	75
CHAPITRE 19: INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS	76
CHAPITRE 20: DOCUMENTS ACCESSIBLES	77
CHAPITRE 21: INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS.....	78
CHAPITRE 22: GLOSSAIRE	79
CHAPITRE 23: CONTACTS	80

Chapitre 1: Analyse financière

Capital social avant opération	: 230.706 €, divisé en 1.098.600 actions de 0,21 € de nominal
Placement privé jusqu'au	: 26 juin 2007
1 ^{ère} cotation	: 3 juillet 2007
Prix de souscription	: 4,85 € par action
Valorisation pré-money	: 5,33 M€
Flottant post opération	: 15,8 %
Modalités de l'opération	: Augmentation de capital par la mise à disposition de 206.065 actions nouvelles, dans le cadre d'un placement réservé aux Investisseurs Qualifiés.

Compte de résultats et Bilan avant inscription à la cote

en €	2006	2007e	2008p	2009p	2010p	2011p
Chiffre d'affaires	0	43 309	1 812 207	6 406 273	18 436 931	27 655 397
Résultat d'exploitation	-100 507	-259 257	284 819	2 778 829	9 527 653	14 591 480
Résultat net	56 807	-65 457	242 096	1 852 553	6 351 769	9 732 517
Marge d'exploitation	NS	-598,6%	15,7%	43,4%	51,7%	52,8%
Marge nette	NS	-151,1%	13,4%	28,9%	34,5%	35,2%
Capitaux propres	126 354	1 237 704	1 488 350	3 399 402	9 784 671	19 517 188
Trésorerie nette	0	917 478	794 822	2 049 286	6 961 880	15 283 001
Dettes nettes	12 099	0	0	0	0	0
PER	93,8	NS	22,0	2,9	0,8	0,5
BPA	0,05	-0,06	0,22	1,69	5,78	8,86
CFPA	0,08	-0,01	0,29	1,79	5,92	9,06
ANPA	0,33	1,20	1,55	3,49	9,77	19,04
VE/ CA	NS	101,9	2,5	0,5	-0,1	-0,4
VE/ REX	NS	NS	15,9	1,2	-0,2	-0,7
ROE	45,0%	-5,3%	16,3%	54,5%	64,9%	49,9%
ROCE fiscalisé	-36,5%	-62,6%	30,0%	116,0%	189,9%	193,9%

Source : Société, EFI

1.1. La société

Créée en octobre 2005, la société ZETA BIOTECH veut répondre aux besoins futurs des domaines utilisant l'électrophorèse, comme la protéomique, la génomique, la pharmaco-génomique ou en encore l'assurance qualité en agro-alimentaire.

La société évolue sur un marché en pleine croissance, plus de 10% par an, qui est évalué à plus de 130 M€, dont 40% aux USA/Canada et 25% en Europe. ZETA BIOTECH se place face à 5 grandes sociétés, comme Cambrex, Bio Rad, Invitrogen ou encore Stratagen, et une quinzaine de compétiteurs plus modestes, presque exclusivement orientés vers l'électrophorèse.

L'entreprise propose le premier gel d'électrophorèse vertical déshydraté, l'UltraPAG, apportant plusieurs avantages concurrentiels. D'une part, ce produit améliore les performances de la séparation par une meilleure résolution et une diminution du temps de migration (20 minutes).

D'autre part, et c'est une des grandes forces de la société, il peut être conservé 24 mois à température ambiante. En effet, les produits concurrents ont une date limite d'utilisation (DLU) de 6 mois maximum, et doivent être conservés à une température maximum de 4°C.

Pour un utilisateur de ce type de produit, il n'est donc pas nécessaire d'avoir à renouveler régulièrement les stocks en raison des dates de péremption, et il est possible de réaliser des économies sur le maintien de la chaîne de froid.

Enfin, le gel développé par ZETA BIOTECH est facile à manipuler et il n'est pas toxique. Il se caractérise aussi par sa polyvalence, et la fourniture d'une cassette universelle réutilisable, permettant une utilisation du gel dans toutes les cuves d'électrophorèse du marché.

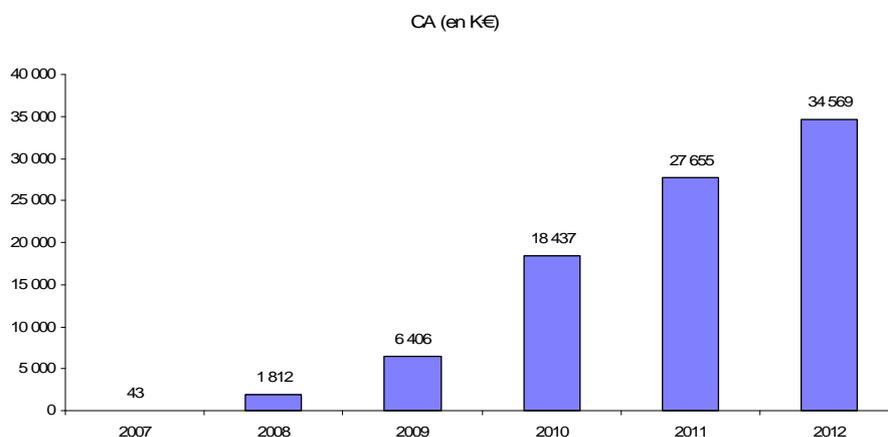
La société a protégé ce gel par le dépôt d'un brevet et compte déposer un second brevet dans le courant de l'année 2007. Afin d'accroître la protection de ses brevets, la société est en cours de dépôt à l'international, via le traité de coopération en matière de brevets (PCT). Les coûts sont de l'ordre de 57 à 59.000 € pour l'obtention du brevet et son maintien jusqu'à la dixième année.

Afin de répondre aux besoins de ses clients, la société ZETA BIOTECH a mis en place en partenariat avec une société de transport un système permettant d'assurer une livraison dans un délai inférieur à 48 heures.

Enfin, la société étudie actuellement le développement d'un site internet spécialisé en B to B. ZETA BIOTECH estime que cette possibilité supplémentaire de ventes serait un élément générateur de marge supplémentaire, dans la mesure où la société anticipe des paiements de clients avant le lancement de la fabrication des produits. Ceci est tout à fait possible compte tenu de la souplesse et de la réactivité de l'unité de production.

Construction du chiffre d'affaires

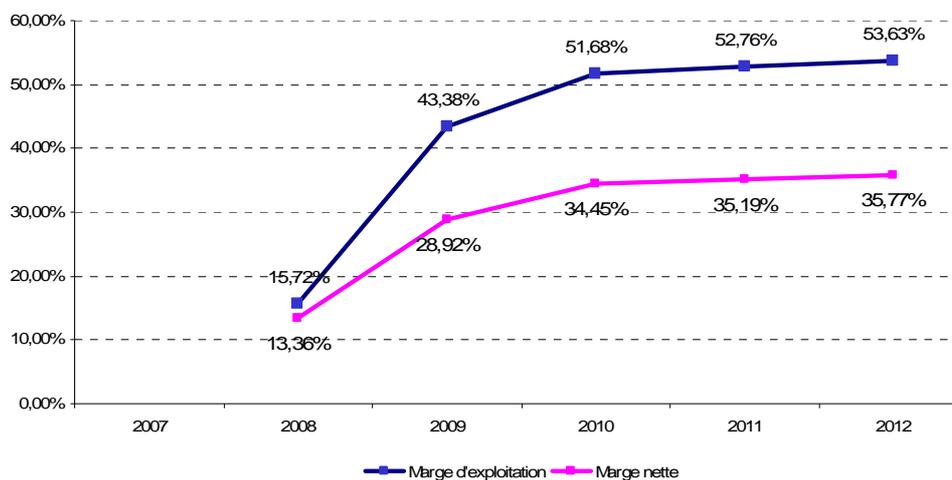
La société ne fabrique pour l'instant que quelques pièces mais grâce au développement de son activité et l'investissement en matériel qu'elle compte réaliser par le biais de sa levée de fonds, les capacités de production devraient croître rapidement.



Une ligne de production coûte environ 300 K€ et entourant à 70% de ses capacités d'utilisation, elle est capable de fournir 1.000 pièces par jour. Le conditionnement s'effectue en boîte de 10, laquelle est vendue sur la base de 119,00 € HT. Ce prix inclut la marge du distributeur.

En admettant que l'unité de production tourne 365 jours par an, sans arrêt, la capacité de production serait de 365.000 pièces, aptes à générer un chiffre d'affaires de 3,3 M€.

La société a pris en compte la phase de démarrage de son activité et a considéré qu'elle pourrait vendre près de 4.700 pièces la 1^{ère} année, puis 198.000 pièces la 2^{ème} année, et que la 3^{ème} année devrait marquer une pleine utilisation de l'outil de production, nécessitant un investissement complémentaire ou la possibilité de passer en « 3*7 ».



Dans un premier temps, la société a mis toutes ses forces dans le développement et la création de ce nouveau gel. En conséquence, les frais de R&D ont représenté près de 90% des produits d'exploitation. En vitesse de croisière, ces frais devraient atteindre près de 15 à 20%, ce qui nous paraît compatible avec les nécessités de maintenir une avance forte sur la concurrence.

Eu égard au fort investissement en terme de recherche et de développement, la société ZETA BIOTECH a bénéficié d'un financement à hauteur de 240.000 € de la part d'Oséo Anvar en juin 2005. 96.200 € ont été consommés sur l'exercice 2006, contrepartie des dépenses de recherche, et la société prévoit d'utiliser le solde sur l'exercice 2007. Ces sommes ont été portées en résultat exceptionnel. La société a aussi un prêt participatif de 69.000 €, bénéficiant d'un différé de remboursement de 3 ans.

Parallèlement, la société a bénéficié d'un crédit impôt recherche de 61.000 €, ce qui a permis au résultat net 2006 d'être en bénéfice de 56.807 €. La société ZETA BIOTECH est aussi éligible au statut de jeune entreprise innovante, vecteur d'amélioration des résultats par les exonérations que ce statut confère.

En matière de BFR, la société paye ses fournisseurs à près de 67 jours et se fait payer par ses clients en moyenne à 30 jours, alors que les stocks restent extrêmement modestes, liés aux process de fabrication et à leurs contraintes. En conséquence, la société « pousse » devant elle un BFR négatif, générateur de trésorerie.

1.2. Valorisation de la société

Préambule

La société ZETA BIOTECH se positionne sur un marché en plein développement, celui de la biotechnologie. La société conçoit, brevète et commercialise des produits innovants pour le secteur de la séparation biomoléculaire.

Afin de valoriser la société, nous avons fait appel à deux méthodes de valorisation, la première par les comparables et la deuxième par l'actualisation des cash flows futurs.

La première méthode consiste à prendre un échantillon de valeurs agissant dans le même domaine que la société à étudier et à les comparer avec notre société cible, partant du principe qu'à domaine ou niveau d'activité comparables, les valorisations doivent se rapprocher. Nous avons utilisé deux types de ratios, d'une part le ratio cours / bénéfice, ou PER, obtenu à partir du résultat net, et d'autre part le ratio valeur d'entreprise sur résultat d'exploitation, qui fait intervenir un autre solde de gestion, dégagé des impacts de la fiscalité ou des éléments exceptionnels.

La méthode d'actualisation des cash flows futurs met en jeu l'excédent brut d'exploitation (EBE), un autre solde intermédiaire de gestion, que l'on défiscalise, et auquel on soustraie les investissements industriels et la variation du BFR. Ce cash flow « libre » est alors actualisé en utilisant comme taux d'actualisation le coût moyen pondéré des capitaux.

Nous avons sélectionné des entreprises concurrentes, travaillant dans le même secteur d'activité que la société ZETA BIOTECH. Ces concurrents sont essentiellement localisés aux USA et sont Cambrex Corporation, Bio Rad Laboratories et Invitrogen Corp.

Méthode des comparables

Par les PER

La société ZETA BIOTECH, dans le business plan qu'elle nous a communiqué, indique que ses résultats nets ne reviendront à l'équilibre qu'à partir de 2008. Ces résultats connaîtront d'ailleurs une croissance significative entre 2007 et 2008, passant de -65.458 € à + 242.096 € puis étant multiplié par 7,6x entre 2008 et 2009 et 3,4x entre 2009 et 2010.

Nous avons donc estimé pour l'ensemble de notre échantillon les PER sur les années 2008 à 2010. Nous en avons fait la moyenne. Compte tenu de la capitalisation boursière estimée de la société cible par rapport à celles des sociétés de notre échantillon, nous avons pratiqué une décote de capitalisation. Les nouveaux PER ainsi calculés ont été appliqués aux résultats attendus par la société ZETA BIOTECH pour la même période. Nous avons enfin fait la moyenne de ces valorisations induites.

Nous avons ensuite actualisé ce résultat, en partant d'un taux d'actualisation que pourrait exiger un « capital risquer » dans une opération semblable. Ce taux d'actualisation est de l'ordre de 35%.

PER	2008	2009	2010
Invitrogen Corp	17,8	14,6	12,1
Bio Rad Lab	18,9	12,7	9,1
Cambrex Corp	17,1	12,4	7,6
Moyenne des PER	17,9	13,2	9,6
Décote de capitalisation	9,9	7,3	5,3
RN de Zeta Biotech	242 096	1 852 553	6 351 769
Valeur induite	2 387 874	13 483 498	33 537 340
Moyenne des valeurs	16 469 571		
Taux d'actualisation	35%		
Valeur actualisée	9 036 801		

Source : EFI

Dans ces conditions, la valeur actualisée de la société ressortirait à 9,04 M€.

Par les VE/REX

Comme pour les PER, nous avons calculé pour l'ensemble de nos valeurs de références les valeurs d'entreprises, obtenues à partir de la capitalisation boursière à laquelle s'ajoutent les dettes financières ou/et se retranchent les disponibilités. Nous divisons ensuite cette valeur d'entreprise par le résultat d'exploitation estimé.

Selon le business plan diffusé par la société ZETA BIOTECH, le résultat d'exploitation ne devient positif qu'à partir de 2008, en croissance significative par la suite. Nous avons procédé avec notre échantillon comme pour les PER, en calculant les valeurs d'entreprises et les résultats d'entreprises estimés pour les années 2008 à 2010.

Nous avons aussi, dans cette méthode, tenu compte des écarts de capitalisation entre ZETA BIOTECH et les sociétés de référence et avons pratiqué une décote de capitalisation. Nous avons établi la moyenne des valorisations induites en appliquant les ratios moyens ainsi obtenus aux estimations de résultat d'exploitation de la société ZETA BIOTECH sur les mêmes périodes.

Nous avons enfin actualisé cette valeur moyenne induite en utilisant les mêmes critères que ceux pris en compte dans la méthode précédente, à savoir un taux d'actualisation de 35%.

Le résultat obtenu est très proche de celui calculé par la méthode des PER, puisque nous obtenons une valeur actualisée de 8,36 M€, assez proche de celle obtenue par la méthode précédente.

VE/REX	2008	2009	2010
Invitrogen Corp	12,8	8,2	6,2
Bio Rad Lab	10,1	8,1	5,8
Cambrex Corp	11,7	7,8	6,1
Moyenne des PER	11,5	8,0	6,0
Décote de capitalisation	6,3	4,4	3,3
REX de Zeta Biotech	284 819	2 778 829	9 527 653
Valeur induite	1 806 702	12 277 793	31 615 929
Moyenne des valeurs	15 233 474		
Taux d'actualisation	35%		
Valeur actualisée	8 358 559		

Source : EFI

Méthode des DCF

Pour l'utilisation de cette méthode, nous sommes partis du business plan transmis par la société. Cette dernière attend pour les années 2007 à 2010 des croissances particulièrement significatives. Le chiffre d'affaires 2008 par rapport à 2007 serait ainsi multiplié par 42, puis il croîtrait de 253% en 2009 et 188% en 2010.

Nous avons préféré adopter une évolution très conservatrice pour les années suivantes qui rentrent dans notre modèle de calcul. Ainsi, nous estimons une croissance du CA de 50% en 2011, puis 25% en 2012 et de 15% jusqu'en 2016, horizon de notre calcul. Nous avons appliqué un taux d'impôt sur les sociétés de 33% à compter de 2009. Enfin, nous avons considéré que la marge sur EBE continuerait de progresser modérément.

Pour le calcul de notre coût moyen pondéré des capitaux (ou CMPC), nous sommes partis d'un taux sans risque, l'OAT 10 ans, qui cote actuellement 4,42%, auquel nous avons ajouté une prime de risque que nous estimons à 25% compte tenu d'une part du secteur d'activité dans lequel intervient la société Biocode, et d'autre part du profil du niveau d'activité.

Nous avons multiplié cette prime de risque par un coefficient bêta, traduisant le potentiel de volatilité du titre de la société par rapport au marché, que nous avons établi à 1,8x. En conséquence, la société étant en cash positif, le coût moyen pondéré des capitaux s'élève à 49,42%.

Taux sans risque	4,42%
Prime de risque	25,00%
Bêta	1,800
Coût du capital	49,42%

Source : EFI

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
CA	43 309	1 812 207	6 406 273	18 436 931	27 655 397	34 569 246	39 754 632	45 717 827	52 575 501	60 461 827
EBE (EBITDA)	-204 257	359 819	2 888 829	9 677 653	14 816 480	18 820 599	23 808 058	30 117 194	38 098 250	48 194 286
Marge EBE/CA	-471,6%	19,9%	45,1%	52,5%	53,6%	54,4%	59,9%	65,9%	72,5%	79,7%
Impôt cash	-39 393	53 973	962 943	3 225 884	4 933 888	6 267 260	7 928 083	10 029 025	12 686 717	16 048 697
taux d'imposition	19,3%	15,0%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%
EBE après impôt	-164 864	305 846	1 925 886	6 451 769	9 882 592	12 553 340	15 879 975	20 088 168	25 411 533	32 145 589
Investiss. Industr.	169 000	227 000	203 000	258 000	270 900	284 445	298 667	313 601	329 281	345 745
Var BFR	13 739	210 674	551 482	1 445 478	1 106 393	829 794	788 305	748 889	711 445	675 873
Cash-flow libre	-347 603	-131 828	1 171 404	4 748 291	8 505 299	11 439 100	14 793 003	19 025 678	24 370 807	31 123 972
DFCF	-232 635	-59 046	351 140	952 582	1 141 947	1 027 873	889 601	765 721	656 434	561 058

Source : EFI

En admettant un taux de croissance à l'infini de 1%, la valeur des cash flows actualisés s'établirait à 8,14M€. Afin de tenir compte de deux variables rentrant dans ce calcul, à savoir le choix du taux de croissance à l'infini et le coefficient bêta, dans son impact sur le CMPC, nous avons établi une matrice de sensibilité à ces deux facteurs. La borne basse s'établit à 7,26 M€, la borne haute à 920 M€ et la moyenne à 8,19 M€.

CMPC	Taux de croissance à l'infini				
	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%
46,92%	9 109 459	9 131 860	9 154 749	9 178 142	9 202 056
49,42%	8 107 438	8 124 776	8 142 472	8 160 537	8 178 984
51,92%	7 257 181	7 270 704	7 284 492	7 298 554	7 312 897
Moyenne	8 194 287				

Source : EFI

Valeur de rentabilité

Cette méthode est applicable pour des valeurs enregistrant des croissances significativement fortes de leurs résultats et dont le capital est tenu entre quelques mains. C'est le cas pour la société ZETA BIOTECH. La méthode de calcul consiste à pondérer les perspectives de résultat par le biais d'un coefficient de pondération, et à appliquer au résultat net moyen pondéré un coefficient de capitalisation, assimilable à un PER pour des sociétés cotées.

La société ZETA BIOTECH étant en perte en 2007, nous avons décalé d'une année nos calculs, et comme pour les méthodes précédentes, nous avons appliqué un taux d'actualisation de 35% au résultat obtenu. Le coefficient de capitalisation s'établit à 9x, ce qui ferait ressortir une prime de risque de marché (décorrélée de celle calculée pour la méthode des DCF) de près de 6,69%, légèrement supérieure à celle calculée par le marché.

Dans ces conditions, la valeur induite de ZETA BIOTECH ressortirait à 8,9 M€.

Valeur de rentabilité	2008	2009	2010
Résultat net	242 096	1 852 553	6 351 769
Pondération	3	2	1
Total	726 288	3 705 106	6 351 769
Résultat net moyen pondéré	1 797 194		
Coefficient de capitalisation	9		
Valeur induite	16 174 745		
Taux d'actualisation	35%		
Valeur actualisée	8 875 031		

Source : EFI

1.3. Conclusion

Moyenne des PER	9 036 801
Moyenne des VE/REX	8 358 559
Moyenne des DCF	8 194 287
Valeur de rentabilité	8 875 031
Valeur post money	8 616 170
Augmentation de capital	1 000 000
Valeur pré-money	7 616 170

Source : EFI

Toutes les méthodes de valorisation que nous avons utilisées font ressortir des valeurs assez proches les unes des autres. Si nous en établissons la moyenne, la valeur de la société ZETA BIOTECH serait de 8,62 M€, qui serait la valeur post-money. Le business plan de la société a été bâti en intégrant les effets d'une augmentation de capital de 1 M€. La valeur pré-money de la société serait donc de 7,62 M€.

Nous estimons qu'une introduction en Bourse pourrait s'envisager moyennant une décote de 30%, liée d'une part à la jeunesse de la société, qui n'a commencé son activité qu'en 2006, et d'autre part, au secteur dans lequel elle évolue. Compte tenu de cette décote, le prix offert aux investisseurs serait de l'ordre de 5,33 M€, ce qui ferait ressortir un PER de 22x les résultats 2008 et de seulement 3x les résultats 2009.

Chapitre 2: Contrôleurs légaux des comptes

2.1. Commissaire aux comptes titulaire

Société SORECOR
Représentée par Madame Béatrice BLANCHARD
Impasse Roud Ar Roch
B.P. 80126
22301 LANNION

Nommée commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale du 27 Octobre 2005, pour une durée de six (6) exercices. Son mandat expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos en 2011.

2.2. Commissaire aux comptes suppléant

Monsieur Michel BON
Impasse Roud Ar Roch
B.P. 80126
22301 LANNION

Nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale du 27 Octobre 2005, pour une durée de six (6) exercices. Son mandat expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos en 2011.

Chapitre 3: Procédure de l'opération de placement réservé à des investisseurs qualifiés et de l'introduction en Bourse

3.1. Procédure de l'opération

Il sera procédé à un Placement réservé à des Investisseurs Qualifiés qui prendra la forme d'une augmentation de capital.

Le Placement pourra être clos par anticipation sans préavis.

Le Placement sera suivi d'une demande d'admission aux négociations sur le Marché Libre, par voie de cotation directe réalisée sous la forme d'une cession d'actions sur le marché.

Toutefois, l'émission ou la cession d'instruments financiers auprès d'investisseurs qualifiés ou dans un cercle restreint d'investisseurs, ne constitue pas une opération par appel public à l'épargne, sous réserve que ces investisseurs agissent pour compte propre.

Un investisseur qualifié est une personne morale disposant des compétences et des moyens nécessaires pour appréhender les risques inhérents aux opérations sur instruments financiers. La liste des catégories auxquelles doivent appartenir les investisseurs qualifiés est définie par décret. Les organismes de placement collectif en valeurs mobilières sont réputés agir en qualité d'investisseurs qualifiés.

Un cercle restreint d'investisseurs est composé de personnes, autres que les investisseurs qualifiés, liées aux dirigeants de l'émetteur par des relations personnelles, à caractère professionnel ou familial. Sont réputés constituer de tels cercles ceux composés d'un nombre de personnes inférieur à un seuil fixé par décret.

3.2. Caractéristiques du Placement réservé à des Investisseurs Qualifiés

3.2.1. Personnes habilitées à émettre des ordres dans le cadre du Placement réservé à des Investisseurs Qualifiés

Conformément aux dispositions de l'Article L.411-2, alinéa 2 du Code Monétaire et Financier, l'investisseur qualifié est « une personne morale disposant des compétences et des moyens nécessaires pour appréhender les risques inhérents aux opérations sur instruments financiers ».

La liste de ces investisseurs qualifiés est établie par le Décret n° 98-880 du 1er octobre 1998 :

Sont des investisseurs qualifiés au sens du II de l'article 6 de l'ordonnance du 28 septembre 1967 susvisée lorsqu'ils agissent pour compte propre :

1. Les établissements de crédit et les compagnies financières mentionnés, respectivement, à l'article 18 et à l'article 72 de la loi du 24 janvier 1984;
2. Les institutions et services mentionnés à l'article 8 de la loi du 24 janvier 1984;
3. Les entreprises d'investissement mentionnées à l'article 7 de la loi du 2 juillet 1996;

4. Les sociétés d'investissement régies par l'ordonnance du 2 novembre 1945 susvisée;
5. Les sociétés d'assurance et de capitalisation, ainsi que les sociétés de réassurance régies par le code des assurances;
6. Les institutions de prévoyance régies par le code de la sécurité sociale;
7. La Caisse d'amortissement de la dette sociale instituée par l'article 1er de l'ordonnance du 24 janvier 1996.

Sont également des investisseurs qualifiés au sens du II de l'article 6 de l'ordonnance du 28 septembre 1967 susvisée, lorsqu'ils agissent pour compte propre, et à partir du jour de la publication au Bulletin des annonces légales obligatoires d'une décision prise en ce sens, selon le cas, par le conseil d'administration, par le directoire ou par le ou les gérants:

8. Les sociétés de capital-risque mentionnées à l'article 1er de la loi du 11 juillet 1985;
9. Les sociétés financières d'innovation mentionnées au III de l'article 4 de la loi du 11 juillet 1972 ;
10. Les sociétés commerciales régies par la loi du 24 juillet 1966 susvisée dont le total du bilan consolidé, ou à défaut le total du bilan social, du dernier exercice, tel que publié et certifié par les commissaires aux comptes, est supérieur à un milliard de francs ;
11. Les établissements publics nationaux à caractère industriel et commercial dont des titres sont négociés sur un marché réglementé d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;
12. Les organismes mutualistes régis par le code de la mutualité gérant en leur sein une caisse autonome agréée en vertu des dispositions de l'article L. 321-2 dudit code ;
13. Les sociétés dont un ou plusieurs investisseurs qualifiés mentionnés au I ci-dessus ou aux 1. à 5. du présent II détiennent, ensemble ou séparément, directement ou indirectement, au moins 99 % du capital ou des droits de vote.

La décision prise par le conseil d'administration, par le directoire ou par le ou les gérants rapportant la décision mentionnée au premier alinéa du présent II prend effet à partir de sa publication au Bulletin des annonces légales obligatoires.

Les personnes mentionnées au I ci-dessus ainsi que les sociétés de gestion mentionnées à l'article 12 de la loi du 23 décembre 1988 susvisée sont réputées agir en qualité d'investisseur qualifié lorsqu'elles agissent pour le compte d'un organisme de placement collectif en valeurs mobilières ou d'un investisseur qualifié appartenant à l'une des catégories mentionnées au I ou au II ci-dessus.

3.2.2. Ordres susceptibles d'être émis dans le cadre du Placement réservé à des Investisseurs Qualifiés

Les ordres seront exprimés en nombre d'actions ou en montants demandés. Ils pourront comprendre des conditions relatives au prix.

3.3. Demande de Cotation Directe

A l'issue du Placement, une demande d'admission des actions de la Société aux négociations sur le Marché Libre d'Euronext Paris, sera déposée.

L'admission des actions sur le Marché Libre sera effectuée par le biais d'une Cotation Directe qui sera réalisée par augmentation de capital.

Chapitre 4: Principales informations financières et motivations de l'introduction en Bourse

4.1. Principales informations financières

Montants en €	31 Décembre 2006
Chiffre d'affaires	0
Résultat d'exploitation	(100.508)
Résultat Financier	765
Résultat exceptionnel	95.392
Résultat net	56.805
Actif immobilisé	140.795
Capitaux propres	126.353
Trésorerie	56.901
Total Bilan	367.650

4.2. Usage des fonds levés

L'entreprise organise une levée de fonds en Bourse en vue de se doter des moyens nécessaires à la mise en œuvre et à la réussite de sa stratégie (développée au chapitre 7) :

Le succès de ZETA BIOTECH se mesurera à l'aune de ses ventes et de sa rentabilité financière. Le choix du Marché Libre obéit à une logique limpide : doter ZETA BIOTECH des outils devant lui permettre d'assurer son succès.

- Une chaîne de production lui permettant de modifier le dimensionnement de sa production, passer de 60 pièces/jours actuellement à 3000 pièces/jours afin de répondre à la demande potentielle.

- Une force marketing/commerciale permettant d'assumer la compréhension du jeu des acteurs (concurrents et clients) sur l'ensemble des segments, d'assurer une prospection fine et donc de pousser les ventes.

Notre surface de vente se contingentera dans un premier temps au territoire national. La demande est tirée par les entreprises de biotechnologies qui sont des laboratoires de R&D privés travaillant pour le compte de sociétés de pharmacie, d'agroalimentaire, de cosmétique. Ces grands donneurs d'ordre constituent par ailleurs des prospects avec des potentiels de commande très importants pour ZETA BIOTECH.

=> L'enjeu est donc d'adresser l'ensemble des laboratoires faisant de la recherche et du développement. Notre clientèle est constituée de chercheurs, d'ingénieurs et de techniciens.

Il est ensuite indispensable à ZETA BIOTECH de rapidement adresser le marché Européen et Américain car la croissance y est plus importante qu'en France.

A titre d'exemple, l'Allemagne possède 3 fois plus de sociétés de biotechnologie que la France. L'Irlande bénéficie de son avantage comparatif sur la fiscalité des sociétés avec notamment l'implantation du centre de R&D de la société « phare » de biotechnologie dont le siège social est basé à San Francisco : Amgen. L'Angleterre a structuré des clusters de biotechnologies de visibilité mondiale autour d'Oxford et de Cambridge.

Les USA sont pour ZETA BIOTECH un point de passage obligé dans la mesure où ils représentent 40% du marché mondial (Californie, New Jersey, Etat de New York, Massachussets, Delaware). Nous avons des clés d'entrée sur la côte Est (Boston) avec le Paris Bioteam et sur la côte Ouest (San Diego) avec un industriel réputé dans notre métier nommé Richard Chan, Président de EMBITEC.

- Une politique de protection intellectuelle et industrielle structurée qui nous permette de nous protéger du détournement et du piratage de nos inventions. Cette protection est un brevet PCT qui sera déposé en Europe aux Etats-Unis et au Japon.

- Un développement industriel coordonné. Nous avons deux axes de développement.

L'un dont le gel d'électrophorèse constitue l'édifice, renforcé par des technologies complémentaires permettant de proposer à nos clients un système de détection intégré des produits recherchés (Pathologie, OGM,...).

L'autre basé sur des partenariats avec des universitaires avec qui nous avons noué des contacts. Ce sont des biotechnologies pour la santé humaine. Nous devrions bénéficier d'un effet d'aubaine pour cet axe de développement lié au vieillissement des populations occidentales conjugué au fait que les grandes industries pharmaceutiques investissent massivement pour la mise au point de nouveaux médicaments.

4.3. Motivations de l'introduction en bourse

L'inscription des actions de ZETA BIOTECH aux négociations sur le Marché Libre a les objectifs suivants:

- Doter ZETA BIOTECH des moyens de financement offerts par la cotation auxquels elle pourra, le cas échéant, avoir recours en vue d'accompagner sa croissance interne ou d'éventuelles opérations de croissance externe.

- Accélérer le rythme de développement industriel et commercial de l'entreprise.

- Contractualiser avec des collaborateurs scientifiques de très haut niveau qui seront sécurisés par cette reconnaissance du marché financier. L'idée étant de les convaincre que ZETA BIOTECH est dotée toutes les qualités leur permettant de valoriser leurs technologies avec un haut potentiel commercial.

- Accroître la notoriété de la Société auprès de ses partenaires commerciaux et financiers en France et à l'international, notamment auprès des grands comptes américains qui travaillent couramment avec des petites sociétés de biotechnologies côtées.

- Asseoir la crédibilité de l'entreprise par l'obligation de communication financière.

- Valoriser la Société et l'acclimater au marché financier.

- Donner à la Société la possibilité dans le futur de faire éventuellement appel public à l'épargne pour financer son développement.

L'apport de nouveaux fonds sera prioritairement affecté à :

- la rédaction et le dépôt d'un nouveau brevet PCT ;

- L'investissement dans un outil de production de masse afin de répondre à la demande du marché ;

- le développement du pôle marketing/commercial qui comprend les frais de mise sur le marché (cf. business plan) ;

- le recrutement de 6 personnes durant la première année ;

- l'élargissement de la gamme de produits et, par conséquent, de l'offre qui en découle.

Chapitre 5: Facteurs de risque

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document d'information, y compris les risques décrits dans le présent chapitre, avant de se décider à acquérir ou à souscrire des actions de la Société. Les risques exposés dans le présent chapitre sont ceux que la société considère, à la date du présent Document d'information, comme étant susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement. La société ne peut exclure, toutefois, que d'autres risques puissent se matérialiser à l'avenir et avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

5.1. Risques liés à l'activité

5.1.1. Risques clients

Avant la mise sur le marché des produits, des marchés pilotes ont été créés avec certains clients comme le CNRS, l'INRA, l'INSERM, ainsi que d'autres laboratoires privés. Ces marchés pilotes ont permis de corriger et d'adapter les produits en fonction du besoin des utilisateurs, ainsi que la familiarisation et l'acceptation du produit ZETA BIOTECH. Ainsi, les premières commandes que ZETA BIOTECH vient d'obtenir de la part de grands laboratoires institutionnels montrent qu'ils sont ouverts au remplacement des supports utilisés jusqu'alors pour les supports nouvelle génération que propose ZETA BIOTECH.

Le portefeuille clients sera réparti comme suit :

- industrie pharmaceutique ;
- laboratoire cosmétologie ;
- laboratoires publics ;
- laboratoires privés ;
- laboratoires de contrôle qualité (agroalimentaire) ;
- Recherche légale (police, gendarmerie).

Le marché étant demandeur de produits performants comme ceux de ZETA BIOTECH, la société devra être en mesure d'augmenter sa capacité de production en limitant l'impact sur les temps de livraison, tout en conservant une qualité équivalente, par la mise en place de contrôles qualité des produits par échantillonnage et mesure spectrophotométrique.

ZETA BIOTECH diversifie son portefeuille clients afin de ne pas créer de dépendance commerciale vis-à-vis de grands comptes.

5.1.2. Risque de dépendance des fournisseurs/partenaires

Les matières premières utilisées par ZETA BIOTECH dans la fabrication de ses produits peuvent facilement faire l'objet de provisions auprès de dix grands comptes dont les principaux sont : Sigma, Fluka, Fisher, Alpha Aesar et J.T. Baker.

5.1.3. Gestion de la croissance

La croissance de ZETA BIOTECH repose d'une part sur son développement propre, appuyé, le cas échéant, sur des partenariats, et d'autre part sur de possibles fusions et acquisitions complémentaires et stratégiques.

La Société anticipe une importante croissance tirée par des investissements massifs d'acteurs privés et publics dans les sciences de la vie, pour les années à venir. Toute croissance génère des difficultés inhérentes dans les domaines

techniques, commerciaux et administratifs. Néanmoins, ZETA BIOTECH considère que savoir gérer la croissance fait partie intégrante de son métier et de l'expérience passée de ses dirigeants.

5.1.4. Risque lié aux stocks

Au regard de la conservation exceptionnelle des produits, 5 à 7 fois plus importante que la concurrence, l'impact sur les stocks internes et externes est négligeable.

Vis-à-vis du client, la gestion des stocks requiert de la cohérence avec la politique commerciale, et notamment avec la garantie de délais de livraison n'excédant pas une semaine, l'objectif de ZETA BIOTECH étant d'honorer les commandes sous 48 heures. Le respect de ce délai nécessite l'optimisation de l'outil de production de façon à fonctionner en flux quasi-tendu. C'est la direction qui décide, sur la base des informations commerciales et marketing, des quantités à fabriquer.

5.1.5. Risque lié à la saisonnalité de l'activité

L'activité est linéaire sur l'année. L'organisation interne de la société ne s'en trouve pas affectée.

5.1.6. Risque de non paiement

Les ventes en direct, effectuées par l'intermédiaire du site internet, seront réglées au moment de la commande, par paiement sécurisé en ligne.

Tout nouveau compte client est soumis au paiement immédiat avant réception.

Ensuite, les grands comptes paient sous 30 jours.

Enfin, pour les ventes effectuées par les distributeurs, le règlement des sommes est contractuel sous 30 jours.

5.1.7. Risques liés à l'environnement

Le processus de fabrication de ZETA BIOTECH, lui permet de minimiser les rejets industriels. De surcroît, la société est hébergée depuis 18 mois sur le site d'Alcatel à Lannion, qui, régulièrement, procède à des prélèvements, afin de conserver son certificat ISO 14.001.

ZETA BIOTECH se doit donc d'être en permanence en accord avec la politique du site sur lequel elle est hébergée.

5.1.8. Risques liés aux systèmes et à l'infrastructure

ZETA BIOTECH procède à des sauvegardes informatiques automatisées en divers emplacements, afin de sécuriser les données et de rendre possibles d'éventuelles récupérations.

La société TREGORIS Informatique est en charge de la protection des données et du réseau informatique, son gérant est également actionnaire de ZETABIOTECH.

La Société maintient également un support papier pour palier aux défaillances éventuelles du système informatique.

De plus, chaque pièce est équipée de capteurs de présence, de détecteurs de fumée, de capteurs de fuite d'eau et d'un système d'arrosage automatique (sprinkler).

L'alimentation informatique est sécurisée par onduleurs et la maintenance est assurée par Alcatel propriétaire du site.

Par ailleurs, la Société est couverte par une assurance multirisques « responsabilité Civile Entreprises » contractée auprès de AXA Assurances sous le numéro 2998947704.

Concernant le risque d'espionnage industriel, le site est gardé 24H/24 par une société de surveillance hautement qualifiée et la DST procède régulièrement à des audits de sécurité.

5.1.9. Risques de contrefaçon

Ce risque est limité par la combinaison de trois éléments :

- Un savoir-faire dans plusieurs domaines, qui confère à l'entreprise une avance technologique certaine d'au moins 18 mois.

- Un process industriel mis au point par son inventeur
- Un produit conceptualité développé et protégé avec le soutien d'un cabinet d'avocat : La Boétie (Paris 8^{ème})

5.2. Risques liés à l'organisation de la société

5.2.1. Dépendance vis-à-vis des collaborateurs clés

ZETA BIOTECH a conscience que son succès est au moins autant lié à la valeur ajoutée de ses produits qu'à la qualité des relations entre salariés et dirigeants.

Pour ce faire, ZETA BIOTECH applique la politique suivante :

- Transparence et cohérence dans la communication avec les collaborateurs ;
- Epanouissement du salarié dans le travail par de l'écoute et de la formation avec, pour objectif, la culture du résultat ;
- Mise en place d'un plan de management pour chaque collaborateur visant à améliorer ses performances (définition des objectifs, moyens pour y parvenir, plan de formation et reporting) ;
- Mise en place d'un plan épargne entreprise et intéressement sur le résultat.

Cette politique de management a pour objectif de fidéliser les salariés et ainsi garder le savoir-faire de l'entreprise.

5.2.2. Dépendance à l'égard des principaux actionnaires

ZETA BIOTECH réunit un actionnariat diversifié, composé de personnes physiques portant un intérêt réel au développement de la Société.

A ce jour, le principal actionnaire de ZETA BIOTECH, Monsieur Antony GUYADER, détient 38,87 % du capital social.

5.2.3. Non antériorité d'actions mises sur le marché

Avant la présente opération, les actions ZETA BIOTECH n'ont jamais été cotées, et il n'existe aucune garantie pour qu'un marché public actif se développe ou pour que, même s'il se développait, un tel marché soit soutenu.

Mais de nombreuses entreprises de biotechnologies évoluant sur le marché de l'électrophorèse, telles que BIORAD, INVITROGEN ou CAMBREX, ont connu de très bons parcours boursiers.

5.3. Risques de change et de taux

5.3.1. Risque de change

Le risque de change est limité, car les échanges se feront dans la zone européenne, hormis pour l'Angleterre et la Suisse. Environ 95 % des ventes seront effectuées en France et dans l'Union Européenne pendant les deux premières années.

La monnaie de règlement par définition sera l'Euro ; la seconde unité de change sera le Dollar US.

Les variations dans la parité entre ces deux monnaies, même lorsqu'elle subit des fluctuations significatives comme en 2005, ne sont que rarement subites et imprévisibles. De plus, elles sont relativement bien anticipées par les marchés. En conséquence, ses effets peuvent être raisonnablement limités. Pour le futur et dans la mesure du possible, ZETA BIOTECH compte maintenir l'Euro et le Dollar US comme principales unités de change.

5.3.2. Risque de taux

Au 31 décembre 2006, le bilan présente à son passif des emprunts pour un montant de 69.000 euros. C'est un prêt participatif à l'amorçage (OSEO ANVAR) différé de 3 ans et conventionné à 100 %, ce qui limite énormément les risques. C'est l'unique emprunt de la Société.

Il est à noter que, compte tenu de son activité à marge très importante et de ses frais de structure limités, ZETA BIOTECH est très peu consommatrice en trésorerie, ce qui lui permet, depuis sa création, d'autofinancer ses investissements. Ainsi, ZETA BIOTECH estime ne pas être confrontée à un risque de manque de financement à court ou moyen terme, d'autant que la première phase de l'investissement a d'ores et déjà été effectuée.

5.3.3. Risque de liquidité

Au 31 décembre 2006, le bilan fait apparaître un solde de disponibilités de 56.901 euros. Plus généralement, ZETA BIOTECH s'efforce de limiter les risques de liquidité en optimisant son besoin en fonds de roulement par le règlement à 67 jours de ses fournisseurs contre un paiement à 30 jours de la part de ses clients. En outre, ZETA BIOTECH dispose de la possibilité d'utiliser l'affacturage avec ses établissements bancaires.

En décembre 2006, la Société a souscrit à un PPA (prêt participatif à l'amorçage) auprès d'Oséo Anvar. Ce prêt, d'un montant de 69.000 €, inclut un remboursement différé de 3 ans et est conventionné à 100%.

Il n'existe aucune restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de la Société.

Les perspectives d'activité sur l'année 2007 permettent à la Société de considérer qu'elle pourra largement accroître la trésorerie positive sur l'ensemble de l'exercice. En effet, ZETA BIOTECH va récupérer 120.000 € auprès d'Oséo, somme qui correspond à la seconde tranche du concours gagné (sur un gain total de 240.000 €). En septembre, ce sont 61.156 € qui seront versés à ZETA BIOTECH au titre du crédit d'impôt recherche.

5.3.4. Risque action

Néant.

5.4. Risques juridiques

Il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu, au cours des 12 derniers mois, des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de ZETA BIOTECH.

Chapitre 6: Informations concernant la société

6.1. Histoire et évolution de la Société

- 2000 :** Brevet sur la conservation
- 2002-2004 :** Incubateur Emergys
- 2005 :** Lauréat du concours Oséo Anvar (240.000 €)
- 2 prix innovation, national et régional, au concours des experts comptables (2.400 €)
- Prix Marketing avec KPMG (5.500 €)
- 27 octobre 2005 :** Création de ZETA BIOTECH SA
- 2006 :** Pré-industrialisation
- Premiers sites pilotes
- Juin 2006 :** Statut JEI (Jeune Entreprise Innovante)
- Juillet 2006 :** Première augmentation de capital
- 2007 :** Premiers accords de distribution
- Avril 2007 :** Premières ventes en directe (CNRS+INRA) et seconde augmentation de capital
- ZETA BIOTECH lauréate de Bretagne Entreprendre (25.000 €)
- Juin 2007 :** Mise sur le marché d'un second réactif « Grand support »
- Septembre 2007 :** Second brevet avec extension mondiale (PCT)
- Octobre 2007 :** Les produits ZETA BIOTECH au catalogue de Fisher Bioblock

6.1.1. Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est « ZETA BIOTECH ».

6.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

ZETA BIOTECH est enregistrée auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Guingamp sous le numéro RCS 484 663 133.

6.1.3. Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 12 Octobre 2005 et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Guingamp le 27 Octobre 2005.

Il a été formé le 12 octobre 2005 à Lannion, aux termes de statuts signés par acte sous seing privé, une Société Anonyme.

Elle continue d'exister entre les propriétaires d'actions ci-après ou souscrites ultérieurement. Elle est régie par les lois et règlements applicables à cette dernière forme sociale, ainsi que par ses statuts.

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans.

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

6.1.4.a. *Siège social de la Société et forme juridique*

La forme juridique est celle d'une Société Anonyme.

Adresse : 4, rue Louis de Broglie 22300 Lannion
Contact : Antony GUYADER
N° Téléphone : +33 2 96 48 14 88
N° Fax : +33 2 96 48 15 74
E-mail : zetabiotech@zetabiotech.com
Site Internet : www.zetabiotech.com

6.1.4.b. *Législation régissant les activités de la Société*

Néant.

6.2. Investissements

6.2.1. Principaux investissements réalisés depuis la création de la société

- Station de conception CAO (Conception Assistée par Ordinateur) / DAO (Dessin Assisté par Ordinateur) ;
- Mini centre d'usinage ;
- Réalisation d'un automate de mélange des réactifs et d'injection piloté par PC ;
- Série de 8 systèmes d'injection dont la dernière version est aboutie et industrielle ;
- Poste de contrôle qualité par spectrophotométrie des produits ;
- Poste de packaging sous vide ;
- Equipement d'un laboratoire de R&D de 110 m² aux normes ISO 14.001 (sécurité / environnement).

6.2.2. Principaux investissements en cours

L'objectif est de tourner la société vers l'extérieur :

1. Passer du développement technique à la commercialisation ;
2. Se tourner vers les besoins des clients et ne plus s'appuyer seulement sur le savoir-faire historique de l'entreprise ;
3. Mettre en place une véritable stratégie marketing et commerciale, puisque nos interlocuteurs sont désormais de plus en plus souvent des décideurs et non plus seulement des techniciens ;
4. Investir en communication et marketing, participer à plusieurs salons professionnels ;
5. Profiter de la double culture, celle qui sait développer un excellent produit et celle qui sait comment le vendre et le distribuer.

Un atout considérable est également la base de clients qu'il faut exploiter en développant les comptes.

Un facteur de succès supplémentaire est le réseau de scientifiques de haut niveau (français et étrangers) qui nous entourent, nous accompagnent et, en quelque sorte, nous promeuvent.

6.2.3. Principaux investissements à venir

- Investissement en ressources humaines, afin d'accélérer la croissance ;
- Investissement immobilier pour accroître la surface des locaux techniques et des bureaux ;
- Investissement en communication et marketing (participation à plusieurs salons internationaux) ;
- Investissement commercialisation et réseaux de distribution ;
- Renforcement de la protection intellectuelle ;
- Investissement en matériels de R&D/production et d'essais/contrôles qualité pour garder une longueur d'avance sur nos concurrents.

Chapitre 7: Renseignements concernant les activités

7.1. Présentation de l'entreprise

Au cours de son DEA de chimie, et alors qu'il travaillait sur des procédés de conservation de l'ADN, Antony Guyader eut l'idée de transposer cette méthode de conservation aux supports d'électrophorèse.

Ce procédé a fait l'objet d'un dépôt de brevet en l'an 2000 (INPI 0007628000).

24 mois de développement ont permis une étude globale de l'électrophorèse ainsi que l'obtention d'un produit innovant, commercialisable et adapté aux besoins des utilisateurs. De plus, dans le cadre de l'incubateur Emergys, deux études ont été réalisées : une en propriété intellectuelle et l'une autre en marketing opérationnel.

L'étude du marché et de ses évolutions n'a fait que conforter le porteur de projet dans sa volonté de création d'entreprise dans le domaine d'avenir qu'est l'électrophorèse.

En 2004, Antony Guyader est mis en relation avec Bruno VIOLA, qui prépare alors un Master en création d'entreprise. La complémentarité de leurs profils permet l'obtention du concours du Ministère de la recherche en 2005.

Ce prix de 240.000 € va leur permettre de créer la société ZETA BIOTECH SA.

7.2. Electrophorèse : technique, positionnement produit, contexte économique

7.2.1. Présentation de la technique

L'électrophorèse est répandue dans le domaine de la biologie médicale et est devenue une technique universelle de routine des laboratoires de recherche dans le domaine des sciences de la vie. En effet, elle est simple à mettre en œuvre et performante. Elle est à la base d'un grand nombre de protocoles de recherche (80% en sciences de la vie). Massivement utilisée, elle connaît actuellement une augmentation fulgurante grâce au développement de la protéomique. Ce développement a été amorcé il y a 10 ans par la génomique (séquençage des génomes utilisant également l'électrophorèse sur gel de polyacrylamide).

La protéomique est l'étude de l'expression des protéines d'un organisme. Elle utilise, pour séparer ces dernières, un gel d'électrophorèse de grande taille et on parle alors d'électrophorèse « 2 Dimensions » ou « 2D ».

L'électrophorèse est utilisée pour les tests de paternité, l'identification OGM, le génotypage, le dépistage de maladies comme la coqueluche et la séropositivité VIH.

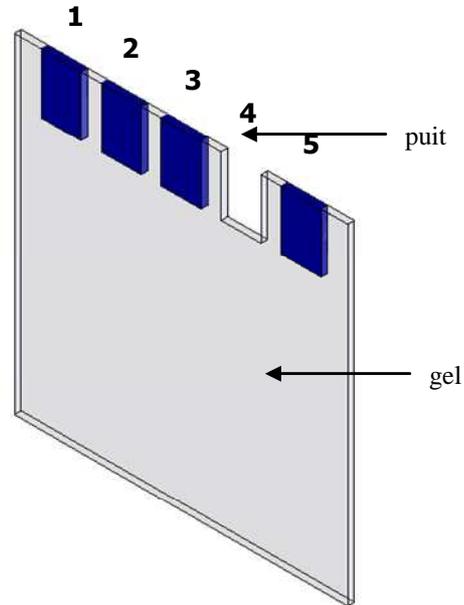
Polyacrylamide Gel Electrophoresis

Puits 1-2-3

Mélanges de protéines ou d'acides nucléiques à séparer

Puit 5

Mélange de protéines ou d'acides nucléiques de poids moléculaires connus

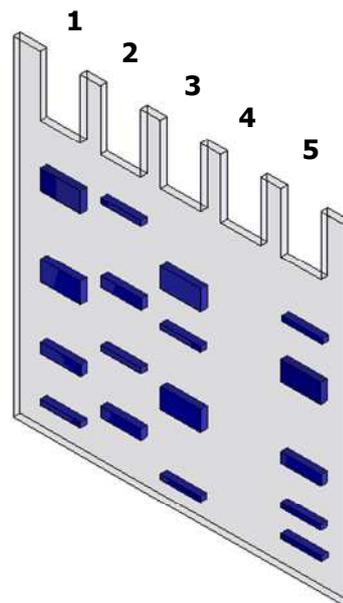


- Champ électrique (migration)
- Fixation/Coloration
- Séchage

Puits 1-2-3-5

Chaque mélange est séparé en ses différents constituants.

Grâce aux poids moléculaires connus de la bande 5 on calcule le poids des différents constituants des autres bandes.



7.2.2. Le produit ZETA BIOTECH

Le produit développé par ZETA BIOTECH est un gel de polyacrylamide précasté sur feuille de verre, nommé **UltraPAG**. Il se décline en 30 références (différents pourcentages d'acrylamide et nombres de puits).

Une cassette universelle réutilisable est fournie. Elle permet une utilisation du gel dans toutes les cuves d'électrophorèse du marché. Les cassettes sont conçues par ZETA BIOTECH afin d'optimiser l'utilisation des gels.

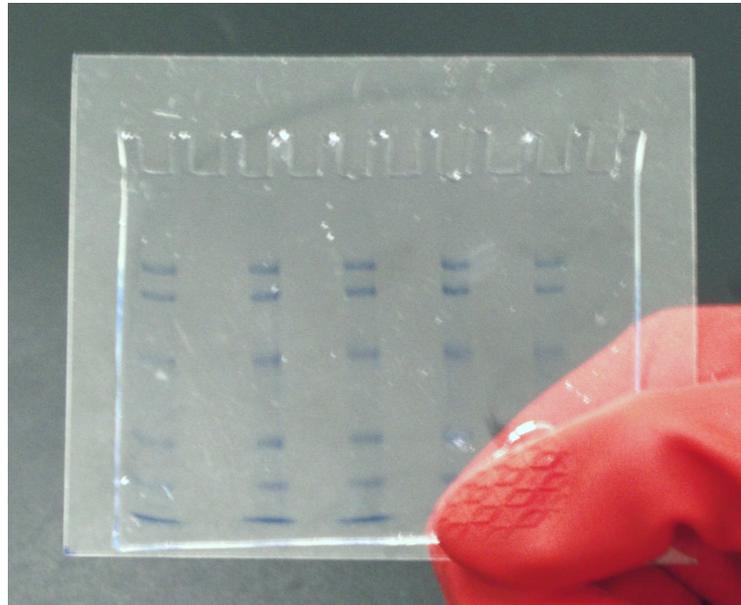


Photo 1 : gel UltraPag après migration et coloration de protéines

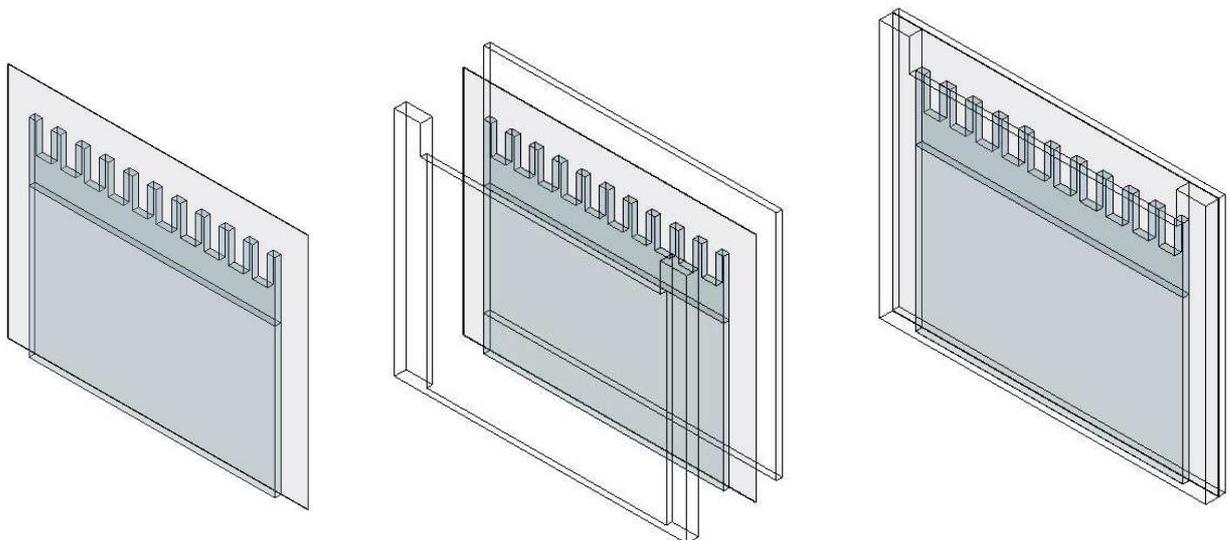


Schéma de montage du gel UltraPag dans sa cassette

7.2.3. Le caractère innovant de la technologie

Le gel UltraPag est le premier gel d'électrophorèse vertical déshydraté.

Cet état et son mode de fabrication lui confèrent quatre avantages majeurs décrits ci-dessous.

CARACTERISTIQUES du gel UltraPag	AVANTAGES	CONCURRENCE
Polymérisé sur une plaque de verre	<i>Facilite la manipulation</i> (perte de la fragilité du gel)	Gel fragile, difficile à manipuler
Gel sec	<i>Conservation minimum de 24 mois à température ambiante</i>	Gel hydraté Conservation de 6 mois maximum à 4°C.
Gel « vide »	<i>Flexibilité</i> Réhydratation avec le tampon fonction de l'utilisation (acides nucléiques ou protéines) 1 gel : 5 applications.	1 gel par application
Gel exempt de toute impureté	<i>Amélioration des performances</i> (meilleure résolution et diminution du temps de migration : 20 min) <i>Perte de toxicité</i>	Le gel contient des résidus de polymérisation : influence néfaste sur les performances et migration en 40 minutes

Une validation scientifique peut être obtenue dans la publication suivante : Allen R.C., Graves G.M., Rehydratable gels: a potential standard support for electrophoresing PCR-amplified DNA, *Biotechnology* 1990 vol. 8 1288-1290.

7.2.4. L'Electrophorèse : dans quel environnement économique s'inscrit-elle ?

La biotechnologie est une industrie qui a aujourd'hui 25 ans. Elle a connu sa première révolution il y a maintenant 15 ans, celle de la *génomique*. L'objectif était de séquencer l'ADN, c'est-à-dire les gènes humains (avec les bactéries et virus) : l'objectif a été atteint.

Depuis le milieu des années 1990, nous sommes entrés de plein pied dans la seconde révolution de la biotechnologie : celle de la *protéomique*, qui consiste à référencer le produit des gènes : les protéines.

L'ère des la *post-protéomique* est entrain de s'écrire : celle de la métabolonomique. L'enjeu est de comprendre la modification induite au sein des cellules par un agent extérieur (par exemple un médicament). L'idée est de comprendre quelles protéines sont impactées dans la cellule lorsque celle-ci subit une modification de son environnement extérieur.

L'identification des protéines dans les secteurs industriels liés aux sciences de la vie revêt donc une importance cruciale. Comprendre une fonction liée à une protéine étudiée peut provoquer une rupture technologique sur le marché et s'avérer fort rentable (exemples de protéines anticancéreuses).

L'industrie pharmaceutique, si elle est très profitable, avec des retours sur investissement à hauteur de 15%, se prépare à affronter deux défis majeurs dans les années à venir :

- l'érosion de son portefeuille de médicaments lié au passage dans le domaine public de plusieurs de ses blockbusters (médicaments générant, chaque année, plus d'1 milliard de chiffres d'affaires) ;
- la baisse de la productivité de sa Recherche & Développement, malgré des investissements croissants.

Si l'industrie pharmaceutique et celle de la biotechnologie étaient clairement distinctes il y a encore 15 ans, on observe aujourd'hui une « fusion progressive » entre ces deux secteurs. L'industrie pharmaceutique, qui a construit son succès au cours du XXème siècle avec la chimie, est entrain de basculer vers les biotechnologies. L'enjeu est pour elle de renouveler son portefeuille de médicaments, en prenant pour socle les fruits de la génomique et de la protéomique.

La montée du suisse Roche au sein du capital de la société de biotechnologies américaine Genentech, si elle était considérée comme risquée par les marchés financiers il y a une quinzaine d'années, apparaît aujourd'hui comme visionnaire. Roche a aujourd'hui un « pipe line » de médicaments (= protéines) issues de la biotechnologie, qui assure sa fortune actuelle et future. Cette stratégie tend maintenant à se normaliser ; ainsi, l'Allemand Merck vient de racheter cette année le suisse Sérono.

Les secteurs de la génomique et de la protéomique sont de gros consommateurs d'équipements et de consommables de laboratoires. Les techniques utilisées en analyse sont nombreuses : centrifugeuses, chromatographie, électrophorèse...

La technique de l'électrophorèse, au carrefour de la biologie, de la physique et de la chimie, est devenue un outil indispensable dans de nombreux laboratoires. Elle est particulièrement utilisée dans les domaines suivants : biologie moléculaire, biochimie, biologie cellulaire, microbiologie, neurosciences, immunologie et hématologie.

Le gel d'électrophorèse (consommable de laboratoires) est un des outils standards utilisés pour identifier les protéines dans les sciences de la vie. **Au regard de l'incorporation massive et progressive des biotechnologies dans l'industrie pharmaceutique, agroalimentaire et cosmétique, ce bien de consommation courante qu'est devenu ce type de gel va voir son potentiel de consommation croître dans les années à venir.**

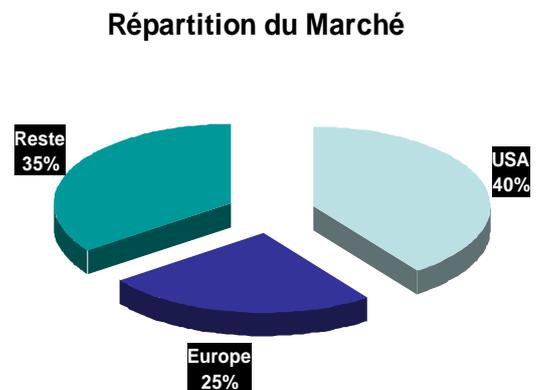
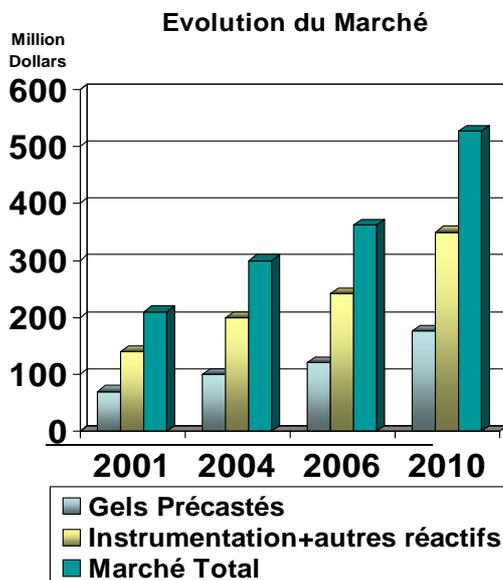
7.3. Marché de l'électrophorèse et offre commerciale de ZETA BIOTECH

7.3.1. Evolution quantitative du marché

Le marché des gels précastés est en très forte expansion, poussé notamment par le boom de la protéomique¹ (cf. glossaire).

En 2004, le chiffre d'affaires annuel mondial pour l'électrophorèse était évalué à 300 millions US\$, dont près de 100 millions US\$ pour le marché des gels précastés.

En 2006, le marché des gels précoülés est estimé à 130 millions US\$ sur un total de 360 millions US\$ pour l'électrophorèse. Cela correspond à une croissance moyenne de 10% par an.



Le marché mondial de l'électrophorèse et des gels précastés continuera de croître fortement au cours des prochaines années :

	2006	2010e
Electrophorèse	360 M\$	527 M\$
Gels précastés	125 M\$	181 M\$

Phortech International, California

7.3.2. Répartition géographique du marché

1. Etats-Unis

Le marché américain représente 40 % du marché mondial.

D'après la société d'études marketing PhorTech (San Carlos, Californie), les scientifiques américains dépensent plus de 100 millions US\$ par an dans les produits d'électrophorèse, dont 28 millions US\$ pour les gels précastés (rapport 2001). Plus récemment, cette société a observé que « la catégorie de produits chimiques et biologiques montrant la meilleure croissance est celle des gels d'électrophorèse précastés »¹.

En 2002, d'après Chris Higson (Gradipore), 4,25 millions de gels ont été vendus aux Etats-Unis, dont plus d'un tiers aux chercheurs universitaires¹.

Plus des deux tiers des chercheurs américains en sciences de la vie, soit environ 93 000 personnes, utilisent l'électrophorèse. La majorité du budget, soit 110 millions US\$ annuellement, est dépensée dans les réactifs, les gels précastés occupant une part de plus en plus importante.

Ce business devrait croître particulièrement pour les gels précastés au dépend des gels classiques, car de plus en plus de scientifiques se convertissent à ces consommables nécessitant beaucoup moins de préparation, ce qui leur permet de consacrer plus de temps à leur thématique de recherche².

En 2004, les ventes de gels précastés ont dépassé les ventes du marché du gel classique. Et l'augmentation des ventes de ce support va être particulièrement importante dans les prochaines années³.

Extrait de L'étude *PhorTech International, California, March 6th, 2001 and 2005*:

An Excellent Business for serious suppliers

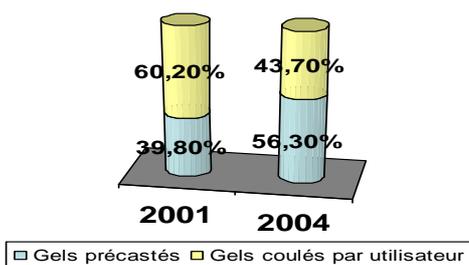
*A whopping two thirds of U.S. life science researchers, nearly 80,000 individuals, currently use electrophoresis and spend millions annually on these products. Of this, the vast majority is spent on reagents, with **ready-made gels taking an ever-increasing and value-added slice of this pie.***

*This business is expected to continue to grow as more than 75% of current users plan to purchase additional instrumentation in the coming year. **Growth is forecast to be especially torrid for ready-made gels at the expense of traditional hand-cast gel media, as more and more life scientists convert to these labor-saving consumables.***

² *Electrophoresis: An Excellent Business for Serious Suppliers, 2001/2002 US MSPPSA report on Electrophoretic Equipment & Reagents, Phortech California, March 6, 2001.*

³ *Increasing Profits in Electrophoresis as Researchers Show Willingness to Trade Capital for Labor, 2004/2005 U.S. MSPPSA report on Electrophoresis Equipment & Media Market, Phortec California, August 27, 2004*

**Evolution de la part des gels précastés
aux USA**



2. Europe

Le marché européen représente 25 % du marché mondial, avec un chiffre d'affaires estimé à 18 millions US\$ pour les gels précastés en 2001 et 35 M\$ en 2007.

70 % des chercheurs européens en sciences de la vie, soit plus de 69000 personnes, utilisent l'électrophorèse. 15.200 (22%) d'entre eux utilisent des gels précastés, dont 4000 (6%) les utilisent exclusivement. Ce marché connaît actuellement une croissance de 10% par an.

3. Reste du monde

Hors Europe et Etats-Unis, le reste de la planète représente 35% du marché.

Ce marché est essentiellement représenté par le Japon, le Canada, l'Australie et dans une moindre mesure, l'Inde et la Chine, qui sont des marchés émergents et donc non négligeables pour l'avenir.

Le phénomène de conversion vers l'usage des gels précastés, observé entre 2001 et 2004 aux Etats-Unis, commence à se propager à l'Europe.

Ainsi, dans un premier temps, une présence forte en France est nécessaire à ZETA BIOTECH pour accroître sa visibilité et gagner en crédibilité à moindre coût.

Parallèlement, via un réseau de distributeurs internationaux, ZETA BIOTECH renforcera sa présence en Europe et dans les autres régions clés du globe.

7.3.3. Les différents secteurs adressés

Marchés adressés	Industrie pharmaceutique	Industrie Biotechnologique	Laboratoires publics et fondations	Industrie agroalimentaire	Industrie cosmétique	Recherche légale
Cibles correspondantes	Novartis	Genentech	CNRS	Danone	L'Oréal...	Police
	Sanofi	Amgen	INSERM	Nestlé...		Douanes...
	Pfizer	Serono	INRA			
	Eli Lilly	Biogen Idec	Institut Pasteur			
	Pierre Fabre	Genzyme...	Harvard...			
	Ipsen Beaufour...					

7.3.4. L'offre commerciale de ZETA BIOTECH

ZETA BIOTECH propose un gel d'électrophorèse qui est un consommable de laboratoire de recherche & développement. Les différents marchés adressés sont référencés ci-dessus. La société compte devenir le leader sur le marché français et peser 9% du marché mondial à l'aune de 2010, avec l'image d'acteur innovant incontournable.

Le marché propose actuellement des produits ayant des caractéristiques à l'usage relativement restrictives : durée de conservation limitée à température réfrigérée, délais de livraison relativement longs (supérieurs à 48 heures), condition de livraison coûteuse (carbo glace pour maintenir le gel à basse température pour éviter une rupture de la chaîne du froid).

Les gels précastés du marché n'apportent par ailleurs aucune valeur ajoutée en termes de performance analytique par rapport aux gels que le chercheur réalise lui-même.

ZETA BIOTECH possède un produit dont les caractéristiques sont aux antipodes du marché. L'offre de ZETA BIOTECH simplifie radicalement l'usage des gels d'électrophorèse précastés :

Le produit est déshydraté et se conserve 2 ans à température ambiante, la quantité de stocks est divisée par quatre, car le produit est polyvalent. Il est livrable par la poste en 48 heures, à l'aide d'une logistique classique.

Le gel précasté de ZETA BIOTECH surperforme les performances analytiques de la concurrence tant en terme de lisibilité des résultats qu'en terme de durée de l'expérience (20 minutes au lieu de 40 minutes).

7.3.5. Avantages concurrentiels : 3 situations différentes

1. L'utilisateur fait lui-même ses gels

- **Avantage**
- L'utilisateur a le **sentiment** de faire des économies
- **Inconvénients**
- L'utilisateur ne se concentre pas sur son cœur de métier => **productivité faible**
- Gels non conservables
- Gels de qualité médiocre à acceptable => **difficulté de lecture des résultats voir absence totale de clarté**
- **Mise en danger de la vie suite à l'emploi de solutions neurotoxiques (acrylamide)**

2. Le prospect achète les gels des concurrents

- **Avantage**
- Gels prêts à l'emploi => pas de perte de temps et donc focalisation sur le cœur de métier
- **Inconvénients**
- Conservation de seulement 6 mois au réfrigérateur => **coût de stockage et incertitude sur la valeur des résultats** obtenus lorsque la date de péremption est dépassée de quelques semaines
- Utilisation pour un seul type de produits, pas de polyvalence à l'utilisation, donc nécessité d'un large éventail de gammes stockées => **multiplication par 4 du volume de stocks par rapport aux gels de ZETA BIOTECH**
- Pas d'innovation technologique => **pas de lecture de résultats améliorés**, que ce soit en termes de lisibilité ou de **durée d'analyse**

- Délais de livraison compris entre 1 semaine et un mois, qui sont le résultat d’une production en flux tendu car le gel ne se conserve pas ; de plus, la livraison en carboglace constitue un surcoût financier => **désorganisation de la R&D.**

3. Le prospect achète les gels de ZETA BIOTECH

▪ Avantages par rapport à la concurrence

- Gels prêts à l’emploi => **pas de perte de temps** et donc l’utilisateur se focalise sur son cœur de métier, la R&D
- 2 ans de stockage à température ambiante => **pas d’achat de réfrigérateur, gestion des stocks très simple**
- Grande polyvalence à l’utilisation : une seule gamme pour l’ensemble des produits, l’utilisateur réhydrate ses gels avec le tampon de son choix => **très faible volume de stocks**
- Amélioration de la résolution des résultats et temps d’analyse divisé par deux => **amélioration de la performance des résultats**
- Livraison prévue en 48 heures, le client passe commande par téléphone ou sur internet. La livraison se fait par la poste, pas de dispositif complexe pour la livraison => **logistique simplifiée qui ne provoque pas de désorganisation de la R&D**
- Possibilité de livrer et stocker le support de ZETA BIOTECH dans des pays au climat hostile

▪ Inconvénients

La réhydratation du gel représente une étape supplémentaire entre l’ouverture du package et le moment où débutent les analyses.

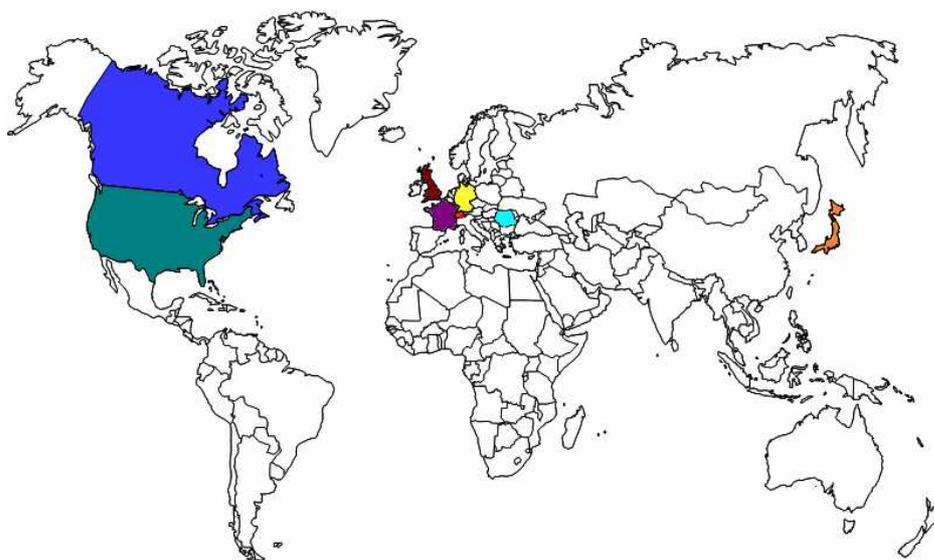
7.3.6. Tableau comparatif des prix : ZETA BIOTECH et la concurrence

Acteurs sur le marché du gel	Coût d’une boîte de 10 gels	Coût lié à la dégradation du produit	Coût de transport	Coût total	Moyen utilisé pour le stockage	Délai de livraison
Myrador (concurrent)	91 €	14 €	15 €	120 €	Un demi à plusieurs réfrigérateurs	Varié de 1 à 4 semaines
Cambrex (concurrent)	92 €	14 €	15 €	121 €	Un demi à plusieurs réfrigérateurs	Varié de 1 à 4 semaines
ZETA BIOTECH	100 €	3 €	5 €	108 €	Conditionnement à température ambiante	48 heures

A ces éléments chiffrables, il convient d’ajouter le fait que, avec le gel de ZETA BIOTECH, la lecture des résultats est largement améliorée (10% plus précis que la concurrence) et le temps d’analyse est divisé par 2 (20 minutes au lieu de 40 minutes).

7.3.7. La concurrence

1. Localisation des fabricants de gels précastés



Biorad
Invitrogen
Cambrex Corporation
Stratagene
Life Gels

PAGE Gel
 Gel Company
 Sigma-Aldrich
 Jule
 Amresco Inc.
 CBS Scientific
 ICN biomedical
 6M
 Thermo EC
 Embi Tec
 B-Bridge International
 Mirador DNA Design
 Anamed
 ETC Elektrophorese
 ZETA BIOTECH
 Elchrom Scientific AG
 Genomic Solutions
 GE Healthcare
 ATTO Corporation
 Biotech Holdings

2. Description des principaux concurrents

Il existe deux types de sociétés fabriquant et commercialisant des gels d'électrophorèse.

- D'une part, 5 grandes sociétés cotées en bourse, qui sont présentes sur la plupart des marchés de la biotechnologie : immunologie, chromatographie, spectrométrie. L'électrophorèse ne représente qu'une partie de leur chiffre d'affaires.

Nom	Localisation	CA 2005 (K\$)	Indice
Bio-rad Laboratories Inc.	Hercules, Californie, US	1 181 000	AMEX : BIO
Cambrex Corporation	East Rutherford, New Jersey, US	451 900	NYSE : CBM
Invitrogen	Carlsbad, Californie, US	1 198 000	Nasdaq : IVGN
Life therapeutics	Clarkston, Georgia, US	37 700	ASX : LFE
GE Healthcare (Biosciences)	Chalfont St Giles, Buckinghamshire, UK	15 200 000 (3 000 000)	Nasdaq : STGN

- D'autre part, une vingtaine de sociétés, petites ou moyennes, pour qui l'électrophorèse représente la majorité (souvent la totalité) de leur chiffre d'affaires :

Nom	Localisations	Innovation
B-Bridge International	Sunnyvale CA Tokyo (siège), Hokkaido	Pas d'innovation sur les gels
Biotech Holding Inc.	Bucarest, Roumanie (ex Ohio)	Pas d'innovation sur les gels Cassette brevetée
ETC Elektrophorese	Allemagne	Spécialisée dans l'électrophorèse horizontale
Jule Biotechnologies Inc.	Milford, Connecticut	Pas d'innovation sur les gels
Mirador DNA Design	Montréal, Québec	Innovation sur les cassettes

D'après ces deux tableaux, on observe qu'aucune de ces sociétés ne propose d'innovation sur le gel d'électrophorèse en lui-même (certaines sur les cassettes).

3. Les nouveaux entrants : des produits matures à l'aune de 10 ans

Les nouvelles technologies, telles que les puces à protéines et les puces à ADN, ont fait leur apparition ces cinq dernières années.

Ces puces sont très coûteuses en investissements pour les laboratoires et leur complexité implique une maintenance et une formation du personnel onéreuses.

C'est pourquoi la technique universelle qu'est l'électrophorèse a encore de belles années d'exploitation devant elle : en effet, elle est facile à mettre en œuvre, peu coûteuse et performante.

Le gel précoulé fait partie de cette nouvelle génération de gels dont les prises de parts de marché ne cessent de croître.

De plus, l'électrophorèse 2D est considérée comme le « standard de référence » pour les études de protéomique (ce qui implique que le gel de polyacrylamide est lui-même une référence).

7.4. La Stratégie

7.4.1. Les actions commerciales envisagées

Le choix d'attaquer le Grand Ouest (Bretagne et Pays de Loire) en premier lieu est stratégique, d'une part parce qu'il représente la diversité des segments de marché qui constituent nos prospects et, d'autre part, parce que la proximité géographique avec nos premiers clients est, pour ZETA BIOTECH, un élément central pour comprendre le marché et représente un avantage coût évident. La confirmation des ventes sur le grand ouest est le garant du succès de la société à un niveau plus étendu.

- **Les cibles**

Les laboratoires publics :

L'enjeu est de faire référencer ZETA BIOTECH chez les chercheurs des instituts publics tels que le CNRS, l'INSERM, l'INRA, l'IFREMER et les universités (Rennes, Nantes, Roscoff...). Les plus pointus d'entre eux (dont la notoriété scientifique dépasse le cadre des frontières nationales) sont regroupés au sein de réseaux d'excellence scientifique : le Cancéropôle et le Génopôle du Grand Ouest. 200 laboratoires publics au sein du Génopôle consomment régulièrement ces produits.

L'acceptation et la reconnaissance du produit de ZETA BIOTECH par des utilisateurs de renom scientifique est la première étape permettant la création d'une image de qualité autour du produit.

Références clients actuelles :

- Denis Michel, CNRS
- Jean Michel Guiraud, CNRS
- Gwenaél Jan, INRA

Les PME de biotechnologies du Grand Ouest :

La plupart des PME biotech dans le secteur de la santé sont issues de laboratoires publics à haut potentiel de recherche et développement. Il faut ajouter à cela certaines entreprises pointues dans le domaine de l'agroalimentaire travaillant sur de nouveaux produits destinés à l'alimentation humaine ou animale. Ces entreprises sont des centres de recherche et développement privés et sont des consommateurs potentiels des produits ZETA BIOTECH.

Ces entreprises sont regroupées au sein des pôles de compétitivité. Le rôle des pôles est de faire travailler ensemble PME, grands comptes, laboratoires de recherche publics et privés sur un même territoire.

En Bretagne et Pays de la Loire, il existe 3 pôles de compétitivité qui revêtent un intérêt particulier pour ZETABIOTECH, dont le pôle nantais Atlantic Biothérapies, dédié à la santé humaine, le pôle Valorial, avec une partie aliments santé, et le pôle Mer, comportant des biotechnologies marines.

Références clients :

- Société Hémarina
- Société Manros

- **Les moyens utilisés pour adresser ces cibles :**

ZETA BIOTECH a des relais constitués par les Centres Régionaux d'Innovation et de Transfert de Technologie (CRITT). Les CRITT sont des structures d'animation chargées, au sein des pôles de compétitivité, d'animer des thématiques particulières autour de la nutrition santé, des diagnostics du cancer... Le Génopôle Ouest a, quant à lui, une action dédiée auprès des laboratoires publics et au transfert de technologie.

La connaissance intime du tissu industriel des CRITT et du Génopôle Ouest est un élément fondamental sur lequel ZETA BIOTECH compte capitaliser.

La relation qu'entretient ZETA BIOTECH avec Jocelyne Le Seyec, la Directrice du Génopôle Ouest, et Gilbert Blanchard, l'un des animateurs du pôle de compétitivité Valorial, est l'un des meilleurs vecteurs pour assurer la diffusion du produit auprès des prospects.

ZETA BIOTECH va cotiser à court terme aux pôles de compétitivité du grand ouest, afin de consolider ses ventes et d'obtenir des financements pour la recherche et le développement de ses nouveaux produits.

Les connaissances personnelles des dirigeants et salariés de ZETA BIOTECH au sein de certaines PME du grand ouest, conjuguées à des prix attractifs vont lui permettre d'atteindre rapidement le point mort en terme de ventes.

=> Ce travail local permettra d'analyser finement la valeur ajoutée du produit de ZETA BIOTECH et d'identifier les récriminations de ses clients. Cette démarche permettra à ZETA BIOTECH de procéder à des ajustements sur le produit et/ou d'ajuster le processus de vente et, par ailleurs, de *constituer un portefeuille solide de références et de recommandations*.

7.4.2. Le marché national

Cibles	Laboratoires publics	PME	Grand comptes
Calendrier : Période initiale de prospection	Début 2008	Début 2008	Mai 2008

- Cible 1 : Les organismes de recherche

La recherche publique française représente 1,1% du PIB (Produit Intérieur Brut). Chaque laboratoire est doté d'un budget avec un coût global de fonctionnement et d'investissement. Grâce à son positionnement produit, utilisable aussi bien par les techniciens R&D que par les ingénieurs et chercheurs, ZETA BIOTECH pourra bénéficier de la commande publique qui lui assurera un marché captif dans le domaine des gels d'électrophorèse. Les plus gosses unités de recherche seront adressées prioritairement, afin d'assurer la meilleure productivité commerciale. Certaines d'entre elles, qui ont un pouvoir d'achat plus réduit mais qui possèdent une notoriété scientifique d'excellence, seront également prioritaires. En effet, l'enjeu est d'élargir le portefeuille de références et de bénéficier du fort pouvoir de prescription de ce type d'acteurs, du fait de leurs relations avec les entreprises privées.

Moyens utilisés

ZETA BIOTECH a réalisé une base de données exhaustive de l'ensemble des laboratoires publics français avec le nom des responsables de centrales d'achats (lorsque ceux-ci en sont équipés). Un mailing général va leur être envoyé de même qu'aux responsables de laboratoires. Suite à un entretien téléphonique validant bien l'intérêt du prospect pour ce type de produits, des rendez-vous physiques seront ensuite positionnés avec ces décisionnaires par le service commercial.

ZETA BIOTECH a par ailleurs fait un travail très pointu pour la conception de son site internet. La valeur ajoutée du produit est clairement mise en exergue et l'usage du site est très aisé, facilitant notamment la commande sécurisée de gels livrables en 48 heures. Ce site est référencé auprès des moteurs de recherche. Le seul fait de taper, sur Google ou Yahoo, l'expression « gel d'électrophorèse » fait apparaître le site de ZETA BIOTECH dans les premières positions.

Lien direct avec le site : www.zetabiotech.com

De surcroît, la société a la volonté de faire publier un article scientifique dans une ou plusieurs revues scientifiques d'excellence. Ces dernières ont un rôle majeur de prescription de techniques et de produits auprès des chercheurs, ingénieurs et techniciens. Des aides existent aussi chez UBIFRANCE (bureaux de presse à l'International) pour diffuser ces articles au niveau mondial.

Le référencement de ZETA BIOTECH dans la lettre d'Intelligence Economique « *Info veille biotech* », dédiée aux biotechnologies françaises, va être un support non négligeable pour promouvoir la société. Cette lettre est lue en France par 8000 acteurs du secteur : chercheurs, ingénieurs, techniciens, en passant par les responsables commerciaux et financiers.

Enfin, des ventes indirectes seront réalisées auprès de ces laboratoires de recherche par un distributeur de matériel de laboratoires, à qui ZETA BIOTECH aura accordé une licence de distribution non exclusive.

- Cible 2 : les PME

La France possède un tissu industriel significatif d'entreprises de biotechnologies. Ces entreprises, qui il y a cinq ans investissaient beaucoup en R&D avec peu de chiffre d'affaires, ont aujourd'hui un profil singulièrement différent. Elles investissent certes toujours autant, mais génèrent maintenant du chiffre d'affaires grâce à leurs accords passés avec les grands comptes français et internationaux. Cet investissement représente 15% du chiffre d'affaires.

Les entreprises de biotechnologies françaises voient par ailleurs leur environnement financier se modifier. Il y a eu, en effet, une dizaine d'introductions en bourse à succès depuis moins d'un an. Parallèlement, les aides se développent, notamment au travers du crédit d'impôt recherche et la mise en œuvre du statut de jeune entreprise innovante (exonérations fiscales et sociales). Cet environnement favorable influe sur la confiance des entrepreneurs de ce secteur qui se sont remis à investir. ZETA BIOTECH, en tant que fournisseur de laboratoires de R&D, devrait profiter de cette conjoncture favorable à la condition que les capacités de production puissent répondre à la demande.

L'objectif de ZETA BIOTECH, vis-à-vis de ces entreprises, est double :

- Constituer des relations de confiance pour générer du chiffre d'affaires récurrent ;
- Proposer des remises aux clients PME capables de nous introduire chez les grands comptes.

Moyens utilisés

Les moyens utilisés se recoupent partiellement avec ceux utilisés pour les laboratoires publics :

- Le service marketing et commercial réalisera un mailing à l'attention des utilisateurs ; il sera suivi de prises de rendez-vous physiques. Ce travail sera effectué grâce notamment à la base de données de France Biotech. Il est important de préciser que France Biotech est l'association de filière regroupant les intervenants majeurs des biotechnologies en France. Cette structure est un lobby puissant incitant les gouvernements à prendre des décisions favorables à l'égard des entreprises innovantes.

- La participation à des salons professionnels : ce type d'événements permet d'adresser un grand nombre de prospects et de populariser le produit de ZETA BIOTECH, grâce également à la simplicité du site internet pour passer des commandes. Cela nécessite une préparation importante en amont, seule garante d'une bonne productivité commerciale.

- La participation à la vie des pôles de compétitivité, par le biais de conférences thématiques (diagnostic d'Alzheimer...), de journées dédiées à la rencontre entre les PME et les grands comptes ou à la participation à des projets de recherche collaborative, permettra à ZETA BIOTECH de devenir un acteur connu et reconnu du secteur des fournisseurs de laboratoire et d'appréhender plus finement ses prospects sur l'ensemble de la France.

L'introduction en Bourse de ZETA BIOTECH est non seulement un outil de crédibilité lors de la prospection commerciale, mais aussi un élément décisif lors de la contractualisation.

- Cible 3 : Les grands comptes

Les marchés adressés par ZETA BIOTECH sont l'industrie pharmaceutique, la cosmétique, l'aliment santé et les fondations dédiées à la santé (ex : Institut Pasteur). Ces domaines d'activité connaissent une forte croissance de leur activité, tirée par une demande dynamique ainsi que par un investissement massif dans la recherche et le développement.

ZETA BIOTECH a identifié auprès de ces secteurs une attente forte en terme d'innovation à l'égard des fournisseurs de matériels de laboratoires, afin d'augmenter la productivité de leur recherche & développement.

Le gel de ZETA BIOTECH, de par son positionnement produit, est un consommable de laboratoires qui répond aux exigences du marché. Une part importante de son chiffre d'affaires sera liée à la contractualisation avec ce type d'acteurs.

Pour indication, la taille d'un centre de recherche d'une entreprise du CAC 40 varie de 50 à 200 personnes, techniciens, ingénieurs, chercheurs confondus. Un laboratoire d'une multinationale représente donc une capacité de

consommation de gels d'électrophorèse très importante et un chiffre d'affaires élevés pour ZETA BIOTECH, de l'ordre de 50.000 euros par an.

ZETA BIOTECH prendra soin de diversifier sa clientèle, pour éviter une dépendance trop marquée à l'égard de l'un d'entre eux.

Moyens utilisés

L'approche grand compte est, à certains égards, plus singulière que l'approche PME ou des laboratoires publics. Elle s'apparente à « du cousu main », ce qui explique que toute stratégie de marketing de masse sera ici évitée.

La tendance au rapprochement des grands comptes vers les PME de biotechnologies, si elle n'était pas effective il y a encore quelques années, est maintenant un fait établi. Elle se matérialise, non seulement par des relations commerciales, mais aussi par des projets de recherche en commun au sein des pôles de compétitivité où sont également impliqués les laboratoires publics.

La gestion administrative des projets de recherche est assurée par un permanent du pôle, qui est souvent détaché par un grand compte. La prise de contact, par le service commercial de ZETA BIOTECH, avec ces permanents, est un bon moyen d'obtenir des recommandations auprès des grands comptes.

ZETA BIOTECH se servira également de ses liens commerciaux avec les PME des pôles comme point d'appui pour obtenir des introductions auprès des grands comptes. Des contreparties seront proposées à ces PME partenaires contre le service rendu (remise sur facture, *cross selling* lorsque les technologies sont complémentaires...).

Il est envisager un « achat » de références pour quelques grands comptes choisis, c'est-à-dire vendre à des prix très bas pour acheter de la part de marché et surtout une « référence prestigieuse ».

Le surcroît de crédibilité, de transparence et de notoriété qu'offre une présence en Bourse sera propre à rassurer les grands comptes lors des transactions commerciales avec ZETA BIOTECH.

Le canal parallèle de ventes des produits de ZETA BIOTECH auprès des grands comptes, que représente le distributeur de matériel de laboratoires avec qui ZETA BIOTECH aura passé un accord, constituera un complément de chiffre d'affaires non négligeable.

7.4.3. Les moyens transverses mis en œuvre pour développer les ventes :

Le marketing

ZETA BIOTECH est en train de construire une base de données. L'objectif est de référencer l'ensemble des prospects susceptibles de consommer des gels d'électrophorèse. Il sera nécessaire d'identifier, pour chaque compte prospect, le nom du responsable technique, le nom du responsable financier ou de l'acheteur et enfin de déterminer quel est le décideur, ainsi que les prescripteurs associés à chaque compte.

Cette base de données servira de socle à des campagnes de mailing régulières mettant en avant la valeur ajoutée du produit de ZETA BIOTECH, avant des relances téléphoniques auprès des responsables de recherche & développement.

Le référencement sur des moteurs de recherche (site internet)

Des mots-clés comme « électrophorèse » ou « protéomique » feront apparaître la société ZETA BIOTECH en tête de liste des moteurs de recherche.

Participation aux pôles de compétitivité

Les pôles de compétitivité structurent maintenant la recherche et le développement des territoires. La participation à des salons locaux, à des petits déjeuners ou des conférences, permettra à ZETA BIOTECH d'identifier le jeu des acteurs locaux et d'obtenir des prescriptions qui seront les pierres angulaires des futures collaborations commerciales avec les laboratoires publics, PME et grands comptes.

Un lien privilégié est entretenu par ZETA BIOTECH auprès des animateurs des pôles. Ce sont des apponteurs d'informations qualifiées en temps réel et également des facilitateurs de partenariats et de relations commerciales.

Les pôles de compétitivité dédiés aux sciences de la vie (santé, agroalimentaire, cosmétologie...) s'appellent Méditech-Santé à Paris, Innovations thérapeutiques à Strasbourg, Lyon Biopôle à Lyon...

Partenariat avec le distributeur

Les sollicitations répétées de distributeurs aussi prestigieux que VWR ou Fisher Bioblock et, à un degré moindre, de Biométra, témoignent de l'intérêt que suscite le produit de ZETA BIOTECH auprès des plus gros fournisseurs. L'enjeu pour la société est d'obtenir des résultats commerciaux encourageants sur le marché test afin de négocier une licence avantageuse avec l'un de ces acteurs. Une fois l'accord négocié, ZETA BIOTECH assurera la formation du produit auprès de la force de vente du partenaire choisi.

Le réseau d'apporteurs d'affaires

Les carrières respectives des différents associés de ZETA BIOTECH constituent un patrimoine qui sera valorisé. La mise en commun du tissu relationnel de chacun, au service de l'entreprise, va permettre à l'entreprise de constituer un premier réseau d'apporteurs d'affaires. Ces intermédiaires seront formés aux produits et aux différentes techniques concurrentes. Ils seront structurés selon une logique de comptes. La tâche d'animation de ce réseau d'apporteurs d'affaires sera dévolue au service marketing.

=> ZETA BIOTECH devra être capable, d'ici 6 à 12 mois, de recruter et de former au moins un prescripteur pour chaque compte choisi. Leur apport sera central sur l'approche des grands comptes. Leur rémunération prendra la forme d'une commission correspondant à un pourcentage de la facture effectuée.

Le marché financier

La cotation au Marché Libre constitue, pour ZETA BIOTECH, un surcroît de visibilité et de crédibilité.

La communication de l'entreprise

La participation à des salons

La participation à plusieurs salons est envisagée avec en particulier :

- BIO (Philadelphie) : le plus important des salons sur les biotechnologies dans le monde
- Forum Labo & Forum Biotech (Paris) : forum des innovations technologiques du laboratoire
- Biotechnica (Hanovre) : salon professionnel international des biotechnologies
- Biosquare (Lyon) : salon des biotechnologies
- Bionova (Padoue) : congrès et salon des biotechnologies et de la bio-ingénierie

Sur les salons internationaux, la société s'appuiera notamment sur les aides financières et logistiques apportées par UBIFRANCE.

Ces salons permettront de faire la promotion des produits de la société et des autres consommables. De plus, le comportement ainsi que les attentes des utilisateurs seront répertoriés, afin de pouvoir faire évoluer la gamme de nos produits.

La lettre d'intelligence économique

La lettre « Info-Veille Biotech » est reconnue maintenant depuis plusieurs années comme un des outils d'intelligence économique les plus efficaces dans le secteur des biotechnologies. Cette lettre s'adresse à 8000 lecteurs parmi lesquels les patrons de laboratoires, des techniciens, des ingénieurs R&D, des investisseurs...

=> Un budget communication sera débloqué afin que ZETA BIOTECH soit référencé pendant un an dans cette lettre.

Des Publications scientifiques

Une publication scientifique sera rédigée et proposée à certains journaux scientifiques dont, en particulier : Analytical Biochemistry, Applied Theoretical Electrophoresis, Electrophoresis, Nature et Science.

Les Sociétés d'électrophorèse

L'enregistrement de la société parmi les différentes sociétés d'électrophorèse permettra de renforcer la présence de la société au niveau des chercheurs et sur internet avec, par exemple, la SFEAP (Société Française d'Electrophorèse et d'Analyse protéomique), l'American Electrophoresis Society, la Japanese Electrophoresis Society...

Une newsletter

Une newsletter trimestrielle sera également rédigée à destination des clients, prospects et prescripteurs. A terme, un club d'utilisateurs des produits de la société sera envisagé.

7.4.4. L'international

ZETA BIOTECH prévoit d'adresser simultanément les marchés européen et américain fin 2008.

Cible 1 : L'Europe

Le marché européen représente 25% du marché mondial en 2006, soit 35 millions d'euros avec une croissance de 10% par an.

Les entreprises à potentiel sont situées, à l'instar de la France, au sein de pôle d'excellences technologiques et scientifiques (Cambridge, Oxford, Dublin, Barcelone, Bruxelles...)

Les entreprises innovantes et les laboratoires européens de biotechnologies vont par ailleurs pouvoir bénéficier dans les six ans qui viennent des subventions liées au VII PCRD (Programme Cadre de Recherche et Développement Technologique). Ce programme pluriannuel est doté par la Commission Européenne d'un budget de plusieurs centaines de millions d'euros. Les entreprises et laboratoires d'élite européens seront soutenus financièrement dans le cadre de projets collaboratifs. ZETA BIOTECH se fixe comme objectifs commerciaux prioritaires d'adresser ces acteurs à forte intensité en R&D. L'identification des ces acteurs sera facilitée par la base de données *Cordis* qui référence l'ensemble des bénéficiaires des subsides européens.

Moyens mis en œuvre :

Les outils utilisés sont pour partie similaires à la méthodologie utilisée sur le territoire national ; la spécificité tient au profil du salarié qui s'occupera de cette fonction centrale dans l'entreprise.

La base de données de la Commission Européenne (Cordis) servira de socle à la prospection des comptes à adresser prioritairement. L'information est présente sur le site : www.cordis.europa.eu/fr/home.html. Les rendez-vous seront pris par un commercial dont la mission sera dédiée à l'international. Il est fort probable qu'un VIE (Volontariat International en Entreprise) soit recruté à cet effet.

Les VIE sont généralement des jeunes cadres ayant moins de 29 ans, une première expérience commerciale à l'étranger et une double compétence technique et internationale. Leur coût est relativement faible, dans la mesure où l'ensemble des cotisations sociales sont à la charge de l'Etat. Leur gestion administrative est déléguée à l'agence Ubifrance, qui dépend du Ministère de l'Economie et des Finances (<http://www.ubifrance.fr/vie/volontariat-international-entreprise.asp>).

De surcroît, ZETA BIOTECH bénéficiera, de la part de la région Bretagne, d'une subvention pour financer une partie du VIE à hauteur de 40% de son coût. Le solde à la charge de ZETA BIOTECH est éligible au crédit d'impôt export dont l'assiette est constituée par le salaire du VIE, les coûts de fonctionnement et le bureau commercial. Le VIE est intégrable dans une assurance prospection COFACE.

La participation à des salons professionnels sera optimisée au maximum par le VIE pour générer des rendez-vous commerciaux et la promotion du produit. Il aura à sa disposition des plaquettes commerciales en français et en anglais.

Le référencement au sein de revues scientifiques prestigieuses sera un précieux support de communication. Le site internet, accessible aussi bien à des Francophones qu'à des Anglophones, favorisera la commande directe par de futurs clients étrangers.

Le distributeur de matériel de laboratoire, avec qui ZETA BIOTECH contractualisera, aura toute l'Union Européenne comme zone de commercialisation des produits de l'entreprise.

Cible 2 : Le marché Nord Américain, précurseur des gels précastés

Le marché Nord Américain est le marché le plus important en termes de chiffres d'affaires : il représente 40% du marché mondial pour les gels pré-castés soit 55 millions de dollars par an.

Il est géographiquement situé aux USA et au Canada, respectivement dans les clusters (pôles d'excellences scientifiques, technologiques et industriels) de Californie (San Francisco et San Diego), du Massachussets (Boston), du Delaware, du New Jersey et du Canada (Toronto et Québec).

Ce continent a été le pionnier des biotechnologies bien avant l'Europe, grâce à une collaboration universités/entreprises privés. La culture de l'innovation technologique, tant du côté des fournisseurs que du côté des utilisateurs, en fait un marché propice au développement de ZETA BIOTECH. L'objectif est que, fin 2009, un tiers du chiffre d'affaires soit réalisé sur ce continent.

ZETA BIOTECH commencera sa prospection de façon concomitante sur la côte ouest et la côte est des Etats Unis d'Amérique, respectivement à San Francisco et à Boston, grâce aux connaissances personnelles des dirigeants de la société.

Moyens utilisés :

ZETA BIOTECH participera dès 2008 au salon BIO pour présenter ses produits aux acteurs du salon. Il convient de noter que BIO est le plus grand salon mondial des biotechnologies avec environ un millier de participants provenant des cinq continents. La typologie d'acteurs est la suivante : PME, grand comptes, laboratoires publics et privés, hôpitaux, agences de développement économique.

Cet événement sera préparé avec une attention toute particulière. La liste des inscrits sera minutieusement étudiée par le service marketing. Les prospects à fort potentiel seront sérieux et ainsi sera établi un mailing qualifié présentant le produit de ZETA BIOTECH (avantages produit, prix, site internet...). Un rendez-vous commercial sera organisé avec les prospects intéressés par le produit lors du salon, avec le soutien de l'agence Ubifrance.

ZETA BIOTECH a noué des liens de confiance réciproques avec Monsieur Richard Chan, PDG de la société Embitech de San Diego. Il est probable, au regard de la complémentarité de gammes de produits entre ces deux sociétés, que des accords de distribution croisés soient passés. ZETA BIOTECH distribuant les produits de Embitech en Europe et, réciproquement, Embitech distribuant les produits de ZETA BIOTECH en Californie.

L'adhésion au *Paris Bioteam* est au cœur de la stratégie de ZETA BIOTECH pour diffuser ses produits sur la côte Est-américaine, à Boston. Ce territoire comprend environ une quinzaine d'industries pharmaceutiques, plus de 300 entreprises de biotechnologies dont 80% dédiées à la santé humaine et des universités richement dotées, telles que Harvard et le prestigieux MIT (Massachussets Institute of Technology). A titre indicatif, ces deux universités ont hébergé comme chercheurs une dizaine de Prix Nobels dans le domaine de la santé et de la génétique.

Le *Paris Bioteam* est un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) dont l'objectif est d'aider les entreprises de biotechnologies franciliennes, et maintenant provinciales, à trouver des marchés à Boston. Il a pour cela deux

permanents qui assurent un networking avec les différents acteurs de la communauté scientifique et industrielle locale. La mission de cette structure est d'identifier des prospects à fort potentiel, de valider leur intérêt à l'égard du produit, de créer la relation et ensuite de transférer l'information à l'entreprise cliente. La contractualisation n'est pas déléguée au *Paris Bioteam*, elle est du ressort du client, en l'espèce de ZETA BIOTECH.

7.4.5. Les relais de croissance

ZETA BIOTECH a trois axes de développement en cours.

L'élargissement de la gamme de gels :

Le premier est l'élargissement de la gamme de produits liés à l'électrophorèse. ZETA BIOTECH compte lancer, mi-2008, la production de gels d'électrophorèse 2D. Ils généreront plus de marge que les gels actuels 1D.

Le kit de détection intégré :

En premier lieu, la réalisation de cuves d'électrophorèse, qui sont des biens d'équipement sur lesquels sont réalisées les analyses d'électrophorèse. Il est également prévu de développer des lasers permettant d'analyser les résultats sur les gels – avec une précision sans commune mesure avec les technologies présentes sur le marché – et la migration des bandes sur les gels d'électrophorèse. L'enjeu est de proposer, début 2010 aux clients de l'entreprise, un outil d'analyse intégré en passant du gel d'électrophorèse à son support jusqu'à l'outil de lecture des mesures effectuées.

Conclusion :

L'innovation technologique – la déshydratation du gel – confère de nombreux avantages concurrentiels au produit de ZETA BIOTECH, un gel d'électrophorèse précasté déshydraté.

Le gel d'électrophorèse précasté des concurrents doit se conserver au réfrigérateur à + 4°C, celui de ZETA BIOTECH est stockable à température ambiante.

Le gel d'électrophorèse précasté des concurrents doit être livré au client en carbo glace, celui de ZETA BIOTECH est livrable par la poste avec une logistique proche d'une simple lettre. La rupture de la chaîne du froid, si problématique pour ses concurrents, n'est plus un problème avec le produit ZETA BIOTECH.

Les gels d'électrophorèse précastés des concurrents se dégradent partiellement, les gels de ZETA BIOTECH ne sont pas périssables.

L'ensemble de ces éléments confèrent de multiples avantages pour le client : la facilité d'usage, l'amélioration de la lisibilité des résultats (précision et temps d'analyse) et un coût réduit.

Ce produit est porté par une croissance annuelle du marché de plus de 10%. Ce dernier s'élève à 130 millions d'euros en 2006 ; il sera de plus de 180 millions d'euros en 2010.

Ces chiffres sont le reflet de l'investissement croissant en recherche et développement dans le secteur mondial des biotechnologies. Plus les laboratoires de recherche et développement investissent, plus ZETA BIOTECH bénéficiera de leurs commandes, aujourd'hui comme fournisseur de consommables, demain comme fournisseur intégré de kits de détection.

L'objectif, prendre 9% du marché mondial, est crédible. Il est basé sur une stratégie de croissance progressive, au fur et à mesure du développement national et international.

ZETA BIOTECH a un produit unique, une différenciation claire par rapport à la concurrence, un marché en croissance, une stratégie réfléchie et pérenne. Cette entreprise est aussi et surtout portée par des hommes expérimentés, volontaires, aux compétences complémentaires.

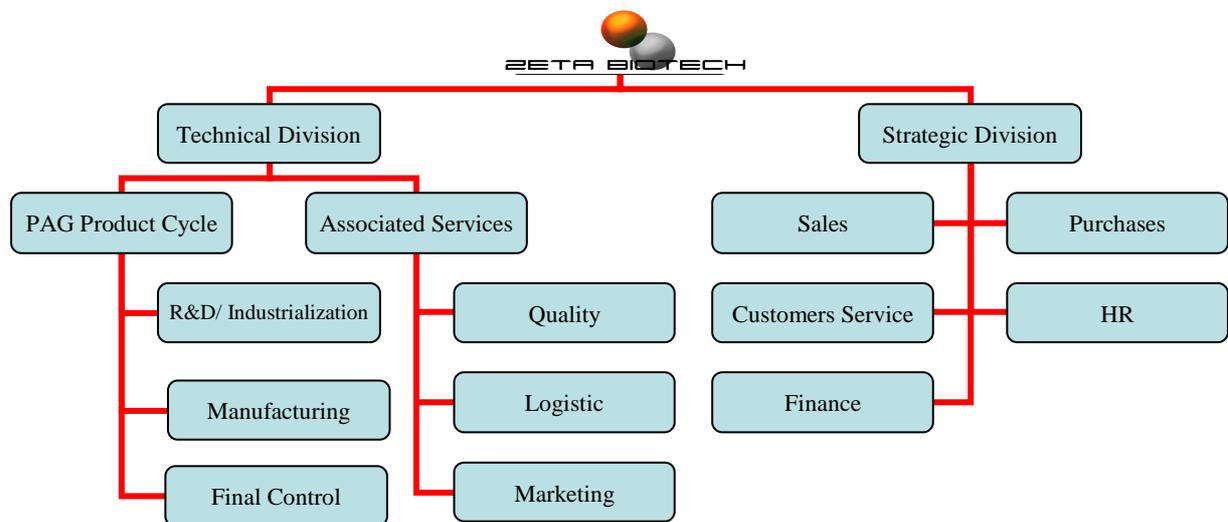
Chaque dirigeant et salarié est animé par le souci de bien faire et d'atteindre ses objectifs. Chacun sait aussi que la circulation de l'information, la coordination des tâches et le respect des calendriers sera le garant du succès de la société.

La raison de l'existence de ZETA BIOTECH est finalement simple : en faire une entreprise rentable dans l'intérêt de tous, clients, actionnaires, salariés et dirigeants.

Chapitre 8: Organigrammes

8.1. Organigramme fonctionnel

Le schéma suivant représente l'organigramme de la société ZETA BIOTECH avec la montée en puissance de l'équipe afin de tenir les objectifs poursuivis au cours des trois premiers exercices :



Année	Total	Dirigeants	Ingénieurs/Cadres	Commerciaux	Techniciens
2006	4	2			2
2007	10		2	1	7
2008	3			2	1
Total	17	2	2	3	10

L'effectif de la société est actuellement de 4 personnes. Il est appelé à croître au fur et à mesure de l'augmentation de l'activité. La société prévoit un effectif de 17 personnes à l'horizon 2008.

8.2. Organigramme juridique

A ce jour, ZETA BIOTECH ne détient aucune participation dans une autre société.

Chapitre 9: Recherche & Développement, brevets et licences

9.1. Recherche & Développement

9.1.1. Etude de propriété industrielle

Une étude de propriété industrielle réalisée par le cabinet Le Guen et Maillet (cf. contacts) sur le brevet français déposé par ZETA BIOTECH a permis de devancer le rapport de recherche et ainsi de mettre en évidence le fait qu'il n'existait pas de technologie comparable. Le brevet a d'ailleurs été délivré par l'INPI en 2003. Il protège donc l'invention sur le territoire français et permet son exportation à l'étranger.

Cette étude a également permis de cerner quels étaient les documents relatifs à l'invention et cela va permettre d'orienter la rédaction du nouveau brevet.

9.1.2. Etude de marketing industriel

Une étude de marketing industriel a été réalisée par M. Scudeller de la société Bester (cf. contacts). Cette dernière a été réalisée dans le cadre de l'incubateur Emergys et a consisté en deux parties (cette étude est entièrement consultable sur demande).

- **Etude de faisabilité marketing**

Une rencontre a eu lieu avec une vingtaine d'utilisateurs de l'électrophorèse. Leurs attentes, souhaits et remarques à propos de cette technique ont été recueillis.

Dans un deuxième temps, le produit de ZETA BIOTECH leur a été présenté au travers d'une Doc-Test (plaquette). Il leur a été demandé de hiérarchiser les avantages du produit (après énumération). Les résultats ont été consignés et analysés.

Il ressort que les attentes des utilisateurs portent principalement sur :

1. l'amélioration des résultats (résolution) ;
2. le gain de temps ;
3. la conservation à température ambiante ;
4. la simplification des manipulations ;
5. la longue conservation ;
6. la diminution du temps de migration.

Il est remarquable de constater que ce sont d'abord les conséquences du procédé utilisé par ZETA qui intéressent les utilisateurs, avant les fonctions principales du produit présenté. En conséquence, les arguments de vente devront porter sur ces attentes, tandis que les facteurs liés à la conservation du gel serviront de facteurs de différenciation.

Les attentes des distributeurs portent sur :

1. la date limite d'utilisation étendue pour une meilleure gestion des stocks ;
2. le transport à température ambiante (et non à 4°C comme chez la concurrence) ;
3. le stockage à température ambiante (et non en chambre réfrigérée).

- **Validation du produit**

Trois laboratoires pilotes se sont ensuite vus fournir des gels pour la validation du produit. Cette fourniture a donné lieu à des échanges qui ont démontré la qualité du produit UltraPag.

9.1.3. Etude au laboratoire

Lors de la convention entre l'Université Catholique de l'Ouest (U.C.O.) et l'incubateur Emergys, un laboratoire de biochimie a été mis à disposition du candidat. L'accès à ce dernier a permis le développement du produit et des cassettes, la vérification des compatibilités ainsi que la validation du produit et son industrialisation.

Ces mises au point ont été validées avec des laboratoires utilisateurs comme l'INSERM, l'INRA et le CNRS.

9.2. Etudes et recherches nécessaires au développement du produit

Deux réalisations techniques sont nécessaires pour la production du gel UltraPag en grande série : un support pour moules (plan achevé), réalisable très simplement par découpe et collage, et une cuve permettant la manipulation des gels.

9.3. Liberté d'exploitation, brevets et savoir-faire

Un premier brevet français a été déposé par Antony Guyader en 2000.

La rédaction d'un nouveau brevet européen avec extension pour les Etats-Unis et le Japon, permettra une protection dans les pays où cette technique est massivement utilisée. Ce brevet inclura le mode de conservation du produit et sa cassette. Le processus de fabrication restera le savoir-faire de ZETA BIOTECH, ce qui permettra une protection beaucoup plus forte qu'actuellement.

ZETA BIOTECH est passée maître dans l'art de couler tous types de gels d'électrophorèse et de les déshydrater, afin d'augmenter leur conservation, faciliter leur stockage et leur expédition, quelles que soient les conditions climatiques.

9.4. Réglementation

9.4.1. Aspects réglementaires

Il n'existe pas de réglementation précise, car ces produits ne sont pas destinés au diagnostic mais uniquement à la recherche.

Grâce à la qualité certifiée de l'eau et des réactifs utilisés lors de sa production, le gel UltraPag sera « DNAses et RNAses FREE ». Le gel sera donc exempt de toute enzyme de dégradation des ADN et des ARN. Ceci est un argument commercial pour les chercheurs séparant des acides nucléiques et est synonyme de qualité.

D'autre part, la non toxicité du produit ZETA est une piste à creuser et pourrait donner naissance à un label ou une norme. En effet, le gel UltraPag est le seul gel d'électrophorèse (polyacrylamide) du marché non toxique.

9.4.2. Mise en place d'un système Assurance Qualité

Toutes les machines utilisées pour la production des gels sont pilotées par informatique. Elles seront programmées pour enregistrer tous les paramètres clés lors de la production (température, durée, poids des réactifs, volumes). Le profil de polymérisation sera suivi et enregistré lors de chaque process de polymérisation par spectrophotométrie.

Ces données seront regroupées dans une fiche par lot, repéré par un numéro et un code barres. Ce dernier permettra également la gestion des stocks.

9.5. Brevet & Marques

L'étude de propriété industrielle menée par le cabinet Le Guen et Maillet sur le brevet français déposé par Antony Guyader a permis de devancer le rapport de recherche et ainsi de mettre en évidence le fait qu'il n'existait pas d'antériorité.

- Le brevet, qui inclue le produit et le process permettant de l'obtenir, a été délivré par l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) fin 2003.

Il protège l'invention sur l'ensemble du territoire français et permet son exportation à l'étranger.

Par la suite, l'extension du brevet à l'Europe, aux Etats-Unis et au Japon permettra une protection dans les pays où des techniques comparables sont massivement utilisées.

Brevet	Pays	Date de dépôt	N° d'enrgt.
Gel d'électrophorèse UltraPag	France	2000	0007628000

- Le nom « ZETA BIOTECH », le domaine « www.zetabiotech.com », ainsi que la marque « UltraPag », qui est le nom du produit, ont été déposés à l'INPI en 2006.

Cette marque protège l'entreprise sur l'ensemble du territoire français pendant une durée de 10 ans. Elle est renouvelable à l'infini.

Elle pourra également être étendue à l'Europe, aux Etats-Unis et au Japon.

Chapitre 10: Organes d'administration et de direction

10.1. Dirigeants et administrateurs de la Société

10.1.1. Informations générales relatives aux dirigeants et administrateurs

Nom	Fonction
Monsieur Antony GUYADER	Président-Directeur Général
Monsieur Bruno VIOLA	Directeur Administratif et Financier, Administrateur
Monsieur Ronan EVEN	Ingénieur Mécanique, Administrateur

L'expertise et l'expérience en matière de gestion de ces personnes résultent des différentes fonctions salariées et/ou de direction qu'elles ont précédemment exercées et/ou qu'elles continuent à exercer au sein d'autres sociétés ou organismes divers.

Il n'existe entre les personnes listées ci-dessus aucun lien familial.

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

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

10.1.2. Autres mandats sociaux et fonctions exercés

Les dirigeants et administrateurs de ZETA BIOTECH n'exercent, à ce jour, aucun autre mandat social ou fonction en dehors de la société.

10.2. Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale

Il n'existe pas à la date du présent Document d'information de pacte d'actionnaires. Il n'existe aucun conflit potentiel au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

Chapitre 11: Rémunérations et avantages**11.1. Rémunération des membres du Conseil d'Administration et dirigeants**

	Rémunération fixe brute annuelle au 31 décembre 2006
Monsieur Antony GUYADER	Salaire brut annuel : 33.800 € / Administrateur : Néant
Monsieur Bruno VIOLA	Salaire brut annuel : 28.600 € / Administrateur : Néant
Monsieur Ronan EVEN	Néant

11.2. Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres du Conseil d'Administration et dirigeants

Il n'y a pas de sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages au profit des membres du Conseil d'Administration et de Direction.

Chapitre 12: Fonctionnement des organes d'administration et de direction

12.1. Direction de la Société

La Société est représentée à l'égard des tiers par son Président-Directeur Général, Monsieur Antony GUYADER.

12.1.1. Mandat des administrateurs

Le tableau ci-dessous indique la composition du Conseil d'Administration de la Société à la date du présent Document d'information ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

Nom	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nombre d'actions détenues en date du 01/06/2007
Monsieur Antony GUYADER	Président	Assemblée générale extraordinaire réunie le 12 Octobre 2005	Assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	426.000
Monsieur Bruno VIOLA	Administrateur	Assemblée générale extraordinaire réunie le 12 Octobre 2005	Assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	301.250
Monsieur Ronan EVEN	Administrateur	Assemblée générale extraordinaire réunie le 12 Octobre 2005	Assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	2.500

12.2. Contrats entre les administrateurs et la Société

Néant.

Chapitre 13: Salariés et collaborateurs

13.1. Effectifs

L'effectif de la société ZETA BIOTECH s'établit à 4 personnes (avril 2007). L'âge moyen est 31 ans.

L'idée de la création d'entreprise est issue d'un travail d'étude et de recherche réalisé par Antony GUYADER lors de sa maîtrise de biochimie.

La création a été précédée par 2 périodes :

- Période d'incubation de 2 ans (incubateur d'entreprise Emergys). Elle a permis une étude de marketing industriel (société BESTER Rennes), ainsi qu'une étude sur le brevet (N°0007628) déposé par Antony GUYADER (cabinet Le Guen et Maillat Dinard).
- Suite à cette période, une phase de création avec études complémentaires a été réalisée par Antony GUYADER et Bruno VIOLA (alors en stage de Master Création d'entreprises à l'ESC Brest).

13.2. Présentation des hommes clés

Antony GUYADER – Président-Directeur Général

Directeur de la Direction Technique et de la R&D

2002-2004 : développement d'un nouveau type de gel polyacrylamide haute résolution et longue conservation ; produit breveté.

2001-2002 : développement d'une nouvelle technique de conservation de l'ADN.

Rôle au sein de la société :

- Définition des axes de R&D
- Responsable du cycle produit
- Formation des techniciens de la production et du laboratoire.
- Présidence et administration

Bruno VIOLA – Directeur Administratif et Financier

Directeur Stratégie & Finance

2004-2005 : Master Entrepreneur à l'ESC Brest

2000-2004 : Directeur Division Europe/Moyen-Orient/Afrique, CORVIS Corp.

1997-2000 : Program Manager Europe/Moyen-Orient/Afrique, PIRELLI, Division Telecom

1994-1997 : Développeur système optoélectronique, PIRELLI, Division Telecom

Rôle au sein de la société :

- Politique générale de l'entreprise
- Analyse et gestion des finances, levées de fonds (subventions, prêts, capital risque, capital développement)
- Analyse et gestion des finances
- La recherche d'aides à la création d'entreprise et de subventions à la recherche et l'innovation.

- Responsable des ventes : développer des partenariats avec les distributeurs
- Sélectionner les fournisseurs de matières premières
- Manager l'équipe commerciale

Jean Francois Bourges

Responsable du service commercial France

Développer des partenariats avec les distributeurs

Développer les ventes en directe auprès des PME via les pôles de compétitivités

Personnes extérieures

Xavier DELCOMBEL (Gérant Tregoris informatique) :

- En charge de l'architecture informatique et réseau de ZETABIOTECH
- Assurer la protection des données informatiques et du réseau de l'entreprise

Jocelyn N'GABALA (Directeur Commercial Europe, IXIA) :

- Faire partager son expérience commerciale

Thierry GEORGES (PDG Oxxius, ex-PDG Algety) :

- Faire partager son expérience de la levée de fonds
- Conseil & aide à l'administration de la société
- Apport de réseaux investisseurs/industriels

Francis NOGUE (Avocat) :

- Rédaction & validation des documents juridiques

Jean QUENTIN (PDG Gazoleo, ex-DG Jean GABI) :

- Conseil en production industrielle & faire partager son expérience de la mise en place d'une unité de production

13.3. Participation et stock options des administrateurs et dirigeants sociaux

Administrateurs et dirigeants	Mandat social	Pourcentage du capital détenu en date du 2007
Monsieur Antony GUYADER	Président – Directeur Général	38,87 %
Monsieur Bruno VIOLA	Administrateur	27,42 %
Monsieur Ronan EVEN	Administrateur	0,23 %

Aucun des administrateurs ou des dirigeants sociaux ne bénéficie, à la date du présent Document d'information, d'options de souscription ou d'achat d'actions.

Chapitre 14: Principaux actionnaires

14.1. Actionnaires significatifs non représentés au Conseil d'administration

	Nombre d'actions et de droits de vote	Pourcentage du capital détenu
Monsieur Xavier DELCOMBEL	125.125	11,39 %
Monsieur Thierry GEORGES	40.000	3,64 %
Monsieur Jean QUENTIN	40.000	3,64 %
Monsieur Francis NOGUE	27.900	2,54 %
Monsieur Alexandre EMERY	25.000	2,28 %
Madame Audrey LE JOUAN	18.660	1,70 %
Madame Sylvie JAGOU	15.000	1,37 %
Monsieur Jocelyn N'GABALA	13.100	1,19 %
Monsieur Michel BEUVELOT	10.000	0,91 %
Monsieur Arnaud LEURENT	10.000	0,91 %
Autres (13)	42.965	3,91 %
Total	367.750	33,47 %

14.2. Droits de vote des principaux actionnaires

Le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissance est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix.

14.3. Contrôle de la Société

Il n'existe aucun actionnaire contrôlant seul ou de concert la Société, au sens des dispositions de l'article L. 233-3 du Code de Commerce.

Chapitre 15: Conventions réglementées

Néant.

Chapitre 16: Informations financières historiques concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la société

16.1. Comptes annuels clos le 31 décembre 2006

16.1.1. Bilan - Actif (en Euros)

	31/12/2006			Net
	Brut	Amort. dépr.	Net	
Capital souscrit non appelé				
ACTIF IMMOBILISÉ				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
Frais de développement	70 584	10 539	60 044	
Concessions, brvts, lic., logiciels, drts & val. similaires	308	275	33	
Fonds commercial (1)				
Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisations incorporelles en cours				
Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions				
Installation techniques, matériel et outillage industriels	62 972	13 209	49 763	
Autres immobilisations corporelles	4 935	1 509	3 425	
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
Immobilisations financières (2)				
Participations				
Créances rattachées à des participations				
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille				
Autres titres immobilisés	15		15	
Prêts				
Autres immobilisations financières	1 980		1 980	
	140 795	25 534	115 261	
ACTIF CIRCULANT				
Stocks et en-cours				
Matières premières et autres approvisionnements	1 500		1 500	
En cours de productions (biens et services)				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes	1 782		1 782	
Créances (3)				
Clients et comptes rattachés				
Autres créances	185 781		185 781	
Capital souscrit - appelé, non versé				
Valeurs mobilières de placement				
Actions propres				
Autres titres				
Instruments de trésorerie				
Disponibilités	56 901		56 901	
Charges constatées d'avance (3)	6 423		6 423	
	252 388		252 388	
Frais d'émission d'emprunt à étaler				
Primes de remboursement des emprunts				
Ecart de conversion Actif				
TOTAL GENERAL	393 184	25 534	367 650	
(1) Dont droit au bail				
(2) Dont à moins d'un an (brut)				
(3) Dont à plus d'un an (brut)				

16.1.2. Bilan – Passif (en Euros)

	31/12/2006	
	Net	Net
CAPITAUX PROPRES		
Capital social ou individuel (dont versé : 39 614)	39 614	
Primes d'émission, de fusion, d'apport	29 933	
Écarts de réévaluation		
Ecart d'équivalence		
Réserves :		
- Réserve légale		
- Réserves statutaires ou contractuelles		
- Réserves réglementées		
- Autres réserves		
Report à nouveau		
Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)	56 805	
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
	126 353	
PROVISIONS		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
DETTES (1)		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (2)	69 000	
Emprunts et dettes financières (3)	90	
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Fournisseurs et comptes rattachés	10 170	
Dettes fiscales et sociales	13 236	
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		
Instruments de trésorerie		
Produits constatés d'avance (1)	148 800	
	241 297	
Ecarts de conversion passif		
TOTAL GENERAL	367 650	
(1) Dont à plus d'un an (a)	69 000	
(1) Dont à moins d'un an (a)	172 297	
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banque		
(3) Dont emprunts participatifs		

(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours

16.1.3. Compte de résultat (en Euros)

	31/12/2006			Total
	France	Exportation	Total	
Produits d'exploitation (1)				
Ventes de marchandises				
Production vendue (biens)				
Production vendue (services)				
Chiffre d'affaires net				
Production stockée			70 584	
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation			5 739	
Reprise sur provisions et transferts de charges			1	
Autres produits				
			76 324	
Charges d'exploitation (2)				
Achats de marchandises				
Variation de stocks				
Achat de matières premières et autres approvisionnements			3 328	
Variation de stocks			- 1 500	
Autres achats et charges externes (a)			54 872	
Impôt, taxes et versements assimilés			1 901	
Salaires et traitements			81 335	
Charges sociales			11 240	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions :				
- Sur immobilisations : dotations aux amortissements			25 654	
- Sur immobilisations : dotations aux dépréciations				
- Sur actif circulant : dotations aux dépréciations				
- Pour risques et charges : dotations aux provisions				
Autres charges			1	
			176 833	
RESULTAT D'EXPLOITATION			- 100 508	
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun				
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée ou bénéfice transféré				
Produits financiers				
De participations (3)			851	
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)				
Reprises sur dépréciations et provisions et transfert de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			851	
Charges financières				
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions				
Intérêts et charges assimilées (4)			86	
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			86	
RESULTAT FINANCIER			765	
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			- 99 743	

	31/12/2006	
	Total	Total
Produits exceptionnels		
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital	96 200	
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges		
	96 200	
Charges exceptionnelles		
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital	807	
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions		
	807	
RESULTAT EXCEPTIONNEL	95 392	
Participation des salariés aux résultats		
Impôts sur les bénéfices	- 61 156	
Total des produits	173 376	
Total des charges	116 570	
BENEFICE OU PERTE	56 805	
(a) Y compris :		
- redevances de crédit bail-mobilier		
- redevances de crédit-bail immobilier		
(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs		
(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs		
(3) Dont produits concernant les entités liées		
(4) Dont intérêts concernant les entités liées		

16.2. Annexes aux comptes clos le 31 décembre 2006

Au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31/12/2006 dont le total est de 367650,51 Euros et au compte de résultat de l'exercice, présenté sous forme de liste, et dégageant un résultat de : 56805,66 Euros.

L'exercice a une durée de 15 mois, recouvrant la période du 27/10/2005 au 31/12/2006.

Les notes ou tableaux ci-après font partie intégrante des comptes annuels.

Ces comptes annuels ont été établis le 5 Mars 2007 .

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du plan comptable général et des règles d'établissement et de présentation des comptes annuels.

Adaptations professionnelles

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

Dans les pages suivantes, qui font toutes parties intégrantes de l'annexe, sont déclinées les méthodes comptables appliquées aux postes du bilan et du compte de résultat, les éventuelles dérogations aux règles et leur justification, ainsi que toute information complémentaire propre à donner une image fidèle de l'entreprise.

Immobilisations

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition (Prix d'achat et frais accessoires).

Les droits de mutation, honoraires, commissions et frais d'acte sont incorporés charge de l'exercice.

- Immobilisations incorporelles

Les frais de recherche passent en charge de l'exercice.

Les coûts de développement répondant aux conditions de l'article 311-3.2 du PCG sont activés.

Amortissements

Pour la première application du règlement sur les amortissements, ces derniers ont été calculés, en mode linéaire, sur la base de la valeur nette comptable des actifs et pour la durée de vie, estimée, restant à courir, soit :

-Frais de recherche et développement	3 ans
- Logiciel	1 à 5 ans
- Matériel et outillage	2 à 5 ans
- Agencement	10 ans
- Mobilier de bureau	3 à 5 ans

Stocks

Les stocks sont évalués suivant la méthode "premier entré, premier sorti".

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

Valeurs mobilières

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 provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

Immobilisations

Cadre A	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement et de développement	Total I		70 584
Autres postes d'immobilisations incorporelles	Total II		308
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions sur sol propre			
Constructions sur sol d'autrui			
Installations générales, agencements et aménagements des constructions			62 972
Installations techniques, matériel et outillage industriels			
Installations générales, agencements et aménagements divers			
Matériel de transport			
Matériel de bureau et informatique, mobilier			5 862
Emballages récupérables et divers			
Immobilisations corporelles en cours			
Avances et acomptes			
Total III			68 835
Immobilisations financières			
Participations évaluées par mise en équivalence			
Autres participations			15
Autres titres immobilisés			1 980
Prêts et autres immobilisations financières			
Total IV			1 995
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)			141 723

Cadre B	Diminutions		Valeur brute fin d'exercice	Réévaluations
	Par virement	Par cession		Valeur d'origine
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et de développement (I)			70 584	
Autres postes d'immobilisations incorporelles (II)			308	
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Installations générales, agencements, aménag. constructions			62 972	
Installations techniques, matériel et outillage industriels				
Installations générales, agencements et aménagements divers				
Matériel de transport				
Matériel de bureau et informatique, mobilier		927	4 935	
Emballages récupérables et divers				
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
Total (III)		927	67 908	
Immobilisations financières				
Participations évaluées par mise en équivalence				
Autres participations			15	
Autres titres immobilisés			1 980	
Prêts et autres immobilisations financières				
Total (IV)			1 995	
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)		927	140 795	

Amortissements

Cadre A SITUATIONS ET MOUVEMENTS DE L'EXERCICE				
IMMOBILISATIONS AMORTISSABLES	Valeur en début d'exercice	Augmentations Dotations	Diminutions Sorties/Reprises	Valeur en fin d'exercice
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et de développement. Total I		10 539		10 539
Autres immobilisations incorporelles Total II		275		275
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Instal. générales, agenc. et aménag. constructions				
Installations techniques, matériel et outillage industriels		13 209		13 209
Installations générales, agencements et aménagements divers				
Matériel de transport				
Matériel de bureau et informatique, mobilier		1 630	120	1 509
Emballages récupérables et divers				
Total III		14 839	120	14 719
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)		25 654	120	25 534

CADRE B VENTILATION DES MOUVEMENTS AFFECTANT LA PROVISION POUR AMORTISSEMENTS DEROGATOIRES							
Immobilisations amortissables	DOTATIONS			REPRISES			Mouvements des amortissements à la fin de l'exercice
	Colonne 1 Différentiel de durée	Colonne 2 Mode dégressif	Colonne 3 Amort.fiscal exceptionnel	Colonne 4 Différentiel de durée	Colonne 5 Mode dégressif	Colonne 6 Amort.fiscal exceptionnel	
Immobilisations incorporelles							
Frais d'établissements							
TOTAL I							
Autres immob.incorporelles							
TOTAL II							
Immobilisations corporelles							
Terrains							
Construct. Sur sol propre							
Construct. Sur sol d'autrui							
Inst. techniques							
mat. et outillage							
Autres im.corporelles							
Inst.gales, agenc. am.divers							
Matériel de transport							
Mat.bureau et inform. mobilier							
Emballages récup. et divers							
TOTAL III							
Total général (I+II+III)							
Total général non ventilé des dotations							
		Total général non ventilé des reprises			Total général non ventilé dotations + reprises		

Cadre C MOUVEMENTS DES CHARGES A REPARTIR S/ PLUSIEURS EXERCICES	Montant net début exercice	Augmentations	Dotations exercice aux amort.	Montant net en fin exercice
Frais d'émission d'emprunt à étaler				
Primes de remboursement des obligations				

Détail des charges à payer

		31/12/2006	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés			
40810000	Fournisseurs - fact. non parvenues	598,00	
Total		598,00	
Dettes fiscales et sociales			
42820000	Dettes provis. pr congés à payer	406,00	
43820000	Charges sociales s/congés à payer	114,00	
43860000	Charges sociales - charges à payer	1 000,91	
44820000	Charges fiscales s/congés à payer	2,00	
Total		1 522,91	
TOTAL GENERAL		2 120,91	

Détail des produits et charges constatés d'avance

DETAIL DES PRODUITS CONSTATES D'AVANCE

		31/12/2006	
48700000	Produits constatés d'avance	148 800,00	
TOTAL GENERAL		148 800,00	

DETAIL DES CHARGES CONSTATEES D'AVANCE

		31/12/2006	
48600000	Charges constatées d'avance	6 423,50	
TOTAL GENERAL		6 423,50	

Détail des charges exceptionnelles

		31/12/2006	
Sur opérations en capital			
67500000	Valeurs compt. éléments actif cédés	807,06	
Total		807,06	
TOTAL GENERAL		807,06	

Détail des produits exceptionnels

		31/12/2006	
Sur opérations en capital			
77700000	Quote-part des subventions virées		96 200,00
		Total	96 200,00
TOTAL GENERAL			96 200,00

Composition du capital social

Différentes catégories de titres	Valeur nominale	Nombre de titres			
		Au début de l'exercice	Créés pendant l'exercice	Remboursés pendant exercice	En fin d'exercice
	0.1	372000	24140		396140

Tableau de bord

COMPTE DE RESULTAT	31/12/2006 15 mois
ACTIVITE	70 584
MARGE COMMERCIALE	
MARGE GLOBALE	68 756
AUTRES ACHATS & CHARGES EXTERNES	54 873
VALEUR AJOUTEE	13 884
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	-80 594
AMORTISSEMENTS & DEPRECIATIONS	25 654
RESULTAT D'EXPLOITATION	-100 509
RESULTAT FINANCIER	766
RESULTAT COURANT	-99 743
RESULTAT NET	102 406
STRUCTURE FINANCIERE	
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	-12 933
FONDS DE ROULEMENT	125 782
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	68 881
TRESORERIE	56 901
RATIOS	
DUREE DE ROTATION DES STOCKS	185 Jrs
CREDIT CLIENTS	0 Jrs
CREDIT FOURNISSEURS	67 Jrs
SOLVABILITE A COURT TERME	198%
AUTONOMIE FINANCIERE	88%

16.3. Compte-rendu de l'expert comptable sur les comptes clos au 31 décembre 2006

Dans le cadre de la mission de présentation des comptes annuels de l'entreprise SA ZETA BIOTECH pour l'exercice du 27/10/05 au 31/12/06 et conformément aux termes de ma lettre de mission en date du 30 Janvier 2006, j'ai effectué les diligences prévues par les normes de Présentation définies par l'Ordre des experts comptables.

Fait à Lannion

Le 5 mars 2007

Dominique LECOMTE

16.4. Politique de distribution des dividendes

Il est rappelé qu'au cours des exercices précédents, la Société n'a procédé à aucune distribution de dividendes.

La politique future de distribution de dividendes dépendra des résultats et de l'appréciation des moyens nécessaires pour assurer le développement de la Société.

La politique de distribution de dividendes est fixée chaque année par l'assemblée générale des actionnaires, lors de l'assemblée générale d'approbation des comptes de l'exercice précédent, au vu, notamment, des résultats financiers et des besoins en investissement.

Chapitre 17: Informations complémentaires

17.1. Capital social

17.1.1. Montant du capital social

Le capital social de la Société s'élève à 230.706 € et est divisé en 1.098.600 actions de 0,21 euro.

17.1.2. Capital autorisé non émis

L'ensemble des résolutions d'émission que prendra l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du 21 juin 2007 et dont bénéficiera la Société, à compter de cette assemblée, sont :

- Délégation de compétence à l'effet de procéder, en une ou plusieurs fois, à l'émission d'actions ordinaires et de toutes valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de capital de la Société, avec maintien du droit préférentiel de souscription,
- Délégation de pouvoirs à l'effet de procéder, en une ou plusieurs fois, à l'émission d'actions ordinaires et de toutes valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription,
- Limitation globale du montant des émissions déléguées en vertu des résolutions précédentes,
- Délégation de pouvoirs à l'effet de procéder à l'augmentation du capital social par émission d'actions réservées aux salariés de la Société dans les conditions prévues par l'article L.443-5 du Code du travail en application de l'article L.225-129-6 du Code de commerce,
- Mise en conformité des statuts en vue de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur un marché non réglementé.

17.1.3. Actions de préférence

Néant.

17.1.4. Titres non représentatifs du capital

A la date du présent Document d'information, il n'existe aucun titre non représentatif du capital de la Société.

17.1.5. Evolution du capital social

17.1.5.a. Evolution générale du capital social depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Augmentation de capital	Valeur nominale	Nombre d'actions cumulées	Capital après opération
12/10/2005	Création de la société	37.200 €	0,10 €	327.000	37.200 €
31/07/2006	Augmentation de capital par émission d'actions nouvelles	2.414 €	0,10 €	396.140	39.614 €
18/05/2007	Augmentation de capital par émission d'actions nouvelles	4.330 €	0,04 €	1.098.600	43.944 €
18/05/2007	Augmentation de capital par élévation du nominal	186.762 €	0,21 €	1.098.600	230.706 €

Aucune autre modification n'est intervenue depuis cette dernière date.

17.1.5.b. Actionnariat

	Nombre d'actions et de droits de vote	Pourcentage du capital détenu
Monsieur Antony GUYADER	427.100	38,87 %
Monsieur Bruno VIOLA	301.250	27,42 %
Monsieur Xavier DELCOMBEL	125.125	11,39 %
Monsieur Thierry GEORGES	40.000	3,64 %
Monsieur Jean QUENTIN	40.000	3,64 %
Monsieur Francis NOGUE	27.900	2,54 %
Monsieur Alexandre EMERY	25.000	2,28 %
Madame Audrey LE JOUAN	18.660	1,70 %
Madame Sylvie JAGOU	15.000	1,37 %
Monsieur Jocelyn N'GABALA	13.100	1,19 %
Monsieur Michel BEUVELOT	10.000	0,91 %
Monsieur Arnaud LEURENT	10.000	0,91 %
Autres (14)	45.465	4,14 %
Total	1.098.600	100,00 %

17.2. Acte constitutif et statuts⁴

17.2.1. Objet social

La société a pour objet, en France et à l'étranger,

- la création, le développement, l'industrialisation de techniques, de produits, de consommables et d'appareillages destinés aux analyses chimiques, biologiques, biochimiques, ainsi qu'aux techniques biotechnologiques et de séparation de molécules, ainsi que le conseil et le service dans les domaines sus-cités,
- le tout directement ou indirectement, pour son compte ou pour le compte de tiers, soit seule, soit avec des tiers, par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, de commandite, de souscription, d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion, d'alliance, d'association en participation ou de prise ou de dation ou en gérance de tous biens ou droits, ou autrement,

et, généralement, toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement, en totalité ou en partie, à l'objet ci-dessus ou à tous objets similaires ou connexes, de nature à favoriser son extension ou son développement.

17.2.2. Exercice social

L'exercice social a une durée de douze mois ; il commence le 1^{er} janvier et se termine le 31 décembre de chaque année.

17.2.3. Forme des actions

Les actions sont nominatives ou au porteur au choix du titulaire. Elles ne peuvent revêtir la forme au porteur qu'après leur complète libération.

La Société est autorisée à demander à tout moment auprès de l'organisme chargé de la compensation des valeurs mobilières les renseignements prévus par la loi relatifs à l'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote aux assemblées d'actionnaires.

La Société est en outre en droit de demander, dans les conditions fixées par le Code de commerce, l'identité des propriétaires de titres lorsqu'elle estime que certains détenteurs dont l'identité lui a été révélée sont propriétaires de titres pour le compte de tiers.

17.2.4. Cession et transmission des titres de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital (article 12 des statuts)

Les actions sont librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires.

17.2.5. Droits et obligations attachés aux actions (article 13 des statuts)

13.1. Sous réserve des droits qui seraient accordés à des actions de catégories différentes s'il venait à en être créé, chaque action donne droit, dans les bénéfices et l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente. En outre, elle donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

13.2. Il peut être créé des actions de préférence, avec ou sans droit de vote, assorties de droits particuliers de toute nature, à titre temporaire ou permanent. Ces droits sont définis par la décision d'émission dans le respect des dispositions des articles L. 225-10 et L. 225-122 à L. 225-125 du Code de commerce.

⁴ AGE du 21 juin 2007

Le droit de vote peut être aménagé pour un délai déterminé ou déterminable. Il peut être suspendu pour une durée déterminée ou déterminable ou supprimé.

Les actions de préférence sans droit de vote ne peuvent représenter plus de la moitié du capital social.

Ces actions de préférence sont régies par les conditions fixées par la décision d'émission, dans le respect des articles L. 228-12 et suivants du Code de commerce.

En cas de rachat des actions de préférence, la valeur de rachat sera déterminée d'un commun accord entre la société émettrice et l'assemblée spéciale des porteurs d'actions de préférence ; à défaut d'accord, la valeur sera déterminée par un expert désigné par les parties ou, à défaut, par le président du tribunal de commerce.

13.3. Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions de l'assemblée générale.

13.4. Les héritiers, créanciers, ayants droit ou autres représentants d'un actionnaire ne peuvent requérir l'apposition des scellés sur les biens et valeurs de la société, ni en demander le partage ou la licitation, ni s'immiscer dans les actes de son administration ; ils doivent, pour l'exercice de leurs droits, s'en rapporter aux inventaires sociaux et aux décisions de l'assemblée générale.

13.5. Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution d'actions, ou en conséquence d'augmentation ou de réduction de capital, de fusion ou autre opération sociale, les propriétaires d'actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis, ne peuvent exercer ce droit qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du groupement et, éventuellement, de l'achat ou de la vente d'actions nécessaires.

13.6. À moins d'une prohibition légale, il sera fait masse entre toutes les actions de toutes exonérations ou imputations fiscales, comme de toutes taxations susceptibles d'être prises en charge par la société, avant de procéder à toute répartition ou à tout remboursement, au cours de l'existence de la société ou à sa liquidation, de telle sorte que, compte tenu de leur valeur nominale et de leur jouissance respectives, toutes les actions de même catégorie reçoivent la même somme nette.

13.7. Tout actionnaire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, a le droit d'assister aux Assemblées Générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire ou de prendre part aux votes par correspondance dans les conditions légales et réglementaires, sous réserve qu'il puisse justifier de la propriété de ses actions sous la forme d'une inscription nominative à son nom au moins cinq jours avant la date fixée pour l'Assemblée.

17.2.6. Droit de vote double (article 14 des statuts)

Le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissances est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions eu égard à la quotité du capital qu'elles représentent est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom d'un même actionnaire.

Ce droit est également conféré dès leur émission en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficiera de ce droit.

17.2.7. Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction (articles 19 et 20 des statuts).

Article 19 – Président du Conseil d'administration

19.1. Le conseil d'administration élit, parmi ses membres, un président, personne physique, dont il détermine la rémunération.

Le président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible.

En cas d'empêchement temporaire ou de décès du président, le conseil d'administration peut déléguer un administrateur dans les fonctions de président.

En cas d'empêchement temporaire, cette délégation est donnée pour une durée limitée. Elle est renouvelable. En cas de décès, elle vaut jusqu'à l'élection du nouveau président.

19.2. Le président du conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure d'accomplir leur mission. Il rend compte, dans un rapport joint au rapport annuel du conseil, des conditions de préparation et d'organisation des travaux de celui-ci ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société. Ce rapport indique en outre les éventuelles limitations que le conseil apporte aux pouvoirs du directeur général.

Sauf lorsqu'en raison de leur objet ou de leurs implications financières, elles ne sont significatives pour aucune des parties, le président reçoit communication des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales. Le président communique la liste et l'objet desdites conventions aux membres du conseil et aux commissaires aux comptes.

Article 20 – Direction générale

20.1. La direction générale de la société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration, soit par une autre personne physique, nommée par le conseil d'administration et portant le titre de directeur général.

Le conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale à tout moment et, au moins, à chaque expiration du mandat du directeur général ou du mandat du président du conseil d'administration lorsque celui-ci assume également la direction générale de la société.

Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions réglementaires.

Lorsque la direction générale de la société est assumée par le président du conseil d'administration, les dispositions ci-après relatives au directeur général lui sont applicables.

20.2. Sur proposition du directeur général, le conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques, chargées d'assister le directeur général, avec le titre de directeur général délégué. Le nombre de directeurs généraux délégués ne peut excéder cinq.

Le directeur général et les directeurs généraux délégués ne peuvent pas être âgés de plus de soixante dix (70) ans.

La durée du mandat du directeur général ou des directeurs généraux délégués est déterminée lors de la nomination, sans que cette durée puisse excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

20.3. Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration. Il en est de même, sur proposition du directeur général, des directeurs généraux délégués. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages intérêts, sauf lorsque le directeur général assume les fonctions de président du conseil d'administration.

Lorsque le directeur général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général.

Le conseil d'administration détermine la rémunération du directeur général et des directeurs généraux délégués.

20.4. Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au conseil d'administration.

Il représente la société dans ses rapports avec les tiers. La société est engagée même par les actes du directeur général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les décisions du conseil d'administration limitant les pouvoirs du directeur général sont inopposables aux tiers.

20.5. En accord avec le directeur général, le conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le directeur général.

20.6. Le directeur général ou les directeurs généraux délégués peuvent, dans les limites fixées par la législation en vigueur, déléguer les pouvoirs qu'ils jugent convenables, pour un ou plusieurs objets déterminés, à tous mandataires, même étrangers à la société, pris individuellement ou réunis en comité ou commission. Ces pouvoirs peuvent être permanents ou temporaires, et comporter ou non la faculté de substituer. Les délégations ainsi consenties conservent tous leurs effets malgré l'expiration des fonctions de celui qui les a conférées.

17.2.8. Assemblées générales d'actionnaires (article 24 des statuts)

24.1. Convocation, lieu de réunion.

Les assemblées générales sont convoquées par le conseil d'administration ou, à défaut, par le ou les commissaires aux comptes, ou par toute personne habilitée à cet effet.

Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

La convocation est faite quinze jours au moins avant la date de l'assemblée, soit par un avis inséré dans un journal d'annonces légales du département du siège social, soit par lettre recommandée ou lettre simple adressée à chaque actionnaire. Cette convocation peut également être transmise par un moyen électronique de télécommunication mis en œuvre dans les conditions réglementaires à l'adresse de l'actionnaire.

Lorsque l'assemblée n'a pu délibérer faute de réunir le quorum requis, la deuxième assemblée et, le cas échéant, la deuxième assemblée prorogée sont convoquées six jours au moins à l'avance, dans les mêmes formes que la première. L'avis et les lettres de convocation de cette seconde assemblée reproduisent la date et l'ordre du jour de la première.

24.2. Ordre du jour.

L'ordre du jour de l'assemblée figure sur les avis et lettres de convocation ; il est arrêté par l'auteur de la convocation.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les questions figurant à son ordre du jour ; néanmoins, elle peut, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

Un ou plusieurs actionnaires représentant au moins la quotité du capital prévue par la loi, et agissant dans les conditions et délais légaux, ont la faculté de requérir l'inscription à l'ordre du jour de projets de résolutions.

Le comité d'entreprise peut également requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées.

24.3. Accès aux assemblées.

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire, ou de prendre part aux votes par correspondance, ou encore par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication, dans les conditions légales et réglementaires.

Tout actionnaire pourra également, si le conseil le décide au moment de la convocation de l'assemblée, participer et voter aux assemblées par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication permettant leur identification, dans les conditions et suivant les modalités prévues par la loi.

En cas de vote à distance, seuls seront pris en compte les formulaires reçus par la société trois (3) jours avant la date de la réunion de l'assemblée. Toutefois, les formulaires électroniques de vote à distance peuvent être reçus par la société jusqu'à la veille de la réunion de l'assemblée générale au plus tard à 15 heures, heure de Paris.

Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les personnes physiques représentant des personnes morales actionnaires prennent part aux assemblées, qu'ils soient ou non personnellement actionnaires.

Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité et appartenant l'un à la catégorie des cadres techniciens et agents de maîtrise, l'autre à la catégorie des employés et ouvriers, ou, le cas échéant, les personnes mentionnées aux troisième et quatrième alinéas de l'article L. 432-6 du Code du travail, peuvent assister aux assemblées générales. Ils doivent, à leur demande, être entendus lors des délibérations requérant l'unanimité des associés.

24.4. Feuille de présence, bureau, procès-verbaux.

À chaque assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence, par un vice-président ou par un administrateur délégué à cet effet par le conseil. À défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'assemblée, présents et acceptant ces fonctions, qui disposent par eux-mêmes ou comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau désigne le secrétaire qui peut être choisi en dehors des actionnaires.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis, d'en assurer la régularité et de veiller à l'établissement du procès-verbal.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

24.5. Quorum, vote, nombre de voix.

Dans les assemblées générales ordinaires et extraordinaires, le quorum est calculé sur l'ensemble des actions composant le capital social et, dans les assemblées spéciales, sur l'ensemble des actions de la catégorie intéressée, déduction faite des actions privées du droit de vote en vertu des dispositions légales.

En cas de vote à distance, il n'est tenu compte, pour le calcul du quorum, que des formulaires parvenus à la société dans le délai ci-dessus.

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel au capital qu'elles représentent. À égalité de valeur nominale, chaque action de capital ou de jouissance donne droit à une voix.

Le vote a lieu et les suffrages sont exprimés à mains levées, par appel nominal, par lecture optique ou par voie électronique, ou encore à scrutin secret, selon ce qu'en décide le bureau.

24.6. Assemblée générale ordinaire.

L'assemblée générale ordinaire est celle qui est appelée à prendre toutes décisions qui ne modifient pas les statuts. Elle est réunie au moins une fois par an, dans les six mois de la clôture de chaque exercice social, pour statuer sur les comptes de cet exercice.

Elle ne délibère valablement, sur première convocation, que si les actionnaires présents ou représentés, ou ayant voté à distance possèdent au moins le quart des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés ou ayant voté à distance.

24.7. Assemblée générale extraordinaire.

L'assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut, toutefois, augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté à distance possèdent au moins, sur première convocation le tiers et, sur deuxième convocation, le quart des actions ayant droit de vote. À défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix des actionnaires présents, représentés ou ayant voté à distance. Toutefois :

- les augmentations de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission sont valablement décidées aux conditions de quorum et de majorité prévues pour les assemblées ordinaires ;
- sauf lorsqu'elle intervient par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes, l'augmentation de capital par majoration du montant nominal des titres n'est décidée qu'avec le consentement unanime des actionnaires ;
- le changement de nationalité de la société est décidé à l'unanimité des actionnaires si le pays d'accueil n'a pas conclu avec la France une convention spéciale permettant d'acquérir sa nationalité et de transférer le siège social sur son territoire, et conservant à la société sa personnalité juridique.

24.8. Assemblées spéciales.

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée.

La décision d'une assemblée générale de modifier les droits relatifs à une catégorie d'actions n'est définitive qu'après approbation par l'assemblée spéciale de cette catégorie.

Les assemblées spéciales ne délibèrent valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté à distance possèdent au moins, sur première convocation, la moitié et, sur deuxième convocation, le quart des actions ayant droit de vote, et dont il est envisagé de modifier les droits. Elles statuent aux conditions de majorité de l'assemblée extraordinaire.

17.2.9. Franchissements de seuils statutaires

Néant.

Chapitre 18: Contrats importants

La Société n'a pas conclu de contrats importants autres que ceux signés dans le cadre normal de ses activités.

Chapitre 19: Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts

Toutes les sources relatives aux tableaux, graphiques estimations et pourcentages figurant dans le présent Document d'information, notamment à la Section 7 sont clairement mentionnées.

La Société confirme que les informations visées ont été reproduites fidèlement. Pour autant que la Société le sache et soit en mesure de l'assurer à la lumière des données publiées par ces tierces parties, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

Chapitre 20: Documents accessibles

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable aux bureaux de la Société :

Adresse : 4, rue Louis de Broglie – 22300 Lannion
Contact : Antony GUYADER
N° Téléphone : +33 2 96 48 14 88
N° Fax : +33 2 96 48 15 74
E-mail : zetabiotech@zetabiotech.com
Site Internet : www.zetabiotech.com

Peuvent notamment être consultés :

- a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse dans le présent Document d'information ;
- c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des exercices précédant la publication du Document d'information.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

Chapitre 21: Informations sur les participations

Néant.

Chapitre 22: Glossaire

Agarose :

Polymère à base d'agar (polysaccharide du galactose contenu dans la paroi cellulaire de certaines algues rouges) purifié. Il est utilisé pour l'électrophorèse des acides nucléiques (fragments supérieurs à 500 paires de bases).

Marketing :

Art et science de choisir des marchés cibles et d'acquérir, de conserver et de développer une clientèle en créant, en communiquant et en délivrant une valeur supérieure pour le client. Son but : « Satisfaire les besoins du client tout en améliorant son bien-être et celui de la société ». (KOTLER – 2005)

Poly-Acrylamide :

Acrylate polymère formé à partir de l'acrylamide (2-propénamide : molécule cancérigène se formant dans les aliments contenant des glucides et des protéines lors de leur cuisson)

Protéine :

Séquence d'au moins cent acides aminés liés par des liaisons peptidiques. Les propriétés des acides aminés (charge, hydrophobicité,...) gouvernent la structure de la protéine, globulaire ou fibrillaire. Les protéines ont des fonctions très diverses : structurale, enzymatique ou encore une fonction de messenger.

Protéomique :

Science qui étudie l'expression du protéome, c'est-à-dire l'ensemble des protéines d'un organisme.

Tampon :

Solution qui maintient approximativement le même pH malgré l'addition de petites quantités d'un acide, d'une base ou d'une dilution.

Chapitre 23: Contacts

- A.D.I.T. Agence de Développement Industriel du Trégor
Gaëlle LEMER
3 rue Ampère - 22300 LANNION
02.96.05.82.54
www.technopole-anticipa.com
- BESTER Marketing Industriel
Georges Scudeller
14 rue Joüon des Longrais - 35200 RENNES
02.99.36.57.90
scudeller.g@bester.fr
- BIOBLOCK Fischer Bioblock Scientific (materiel de laboratoire)
Parc d'innovation BP 50111 - 67403 ILLKIRCH Cedex
03.88.67.53.20
www.bioblock.fr
- FLUKA Sigma-Aldrich Chimie S.A.R.L
L'Isle d'Abeau Chesnes BP 701 - 38297 SAINT QUENTIN FALLAVIER Cedex
www.sigma-aldrich.com
- GENESIA Fondation d'entreprise
1 Place André Leroy BP 808 - 49008 ANGERS Cedex 01
02.41.81.66.07
- LA BOETIE Association d'avocats
Marc-Olivier DEBLANC / Francis NOGUE
3 rue La Boëtie - 75008 PARIS
01.55.27.63.00
www.laboetie-legal.com
- LE GUEN & MAILLET Cabinet de propriété industrielle
Alain Maillet
5 place Newquay BP 70250 - 35802 DINARD Cedex
- PHORTECH 238 Crestview Drive
SAN CARLOS CA 94070 US
www.phortech.com
- U.C.O. Philippe COLLAS
Campus de la Tour d'Auvergne
22200 GUINGAMP