

CINE ATLAS



BUSINESS PLAN

OCTOBRE/2016

Pierre-François BERNET – fondateur et président de CHRY SALIS FILMS SAS

PRÉAMBULE	P3	POLITIQUE DE FORMATION	P36
LE PORTEUR DU PROJET	P4	ARCHITECTE DES CINEMAS CINEATLAS	P37
UN ASSOCIÉ FINANÇANT 50% DU PROJET	P5	MONTAGE JURIDIQUE	P38
LE PROJET	P6	PLAN DE FINANCEMENT	P39
PRODUITS ET SERVICES	P7	REPARTITION DU CAPITAL	P40
LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION	P11	PREVISIONS SUR 5 ET 10 ANS	
LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION	P19	DONNÉES DE SIMULATION	P41
STRATÉGIE MARKETING	P22	BESOINS EN FINANCEMENT	P45
STRATÉGIE COMMERCIALE	P26	COMPTES DE RESULTATS	P47
CALENDRIER DE DÉPLOIEMENT	P30	BILANS PRÉVISIONNELS	P50
POSITIONNEMENT / SWOT	P31	CONTACTS	P53
EQUIPE DE DIRECTION	P34	ANNEXES	
GOUVERNANCE	P34	ANNEXE 1	P54
POLITIQUE DE RH	P35	ANNEXE 2	P56
		ANNEXE 3	P57
		ANNEXE 4	P58
		ANNEXE 5	P59

PRÉAMBULE

Présentation des 3 métiers économiques du cinéma et cadre du projet

Présentation des 3 métiers économiques du cinéma et cadre du projet

LA PRODUCTION : Le producteur est le garant de bonne fin artistique, technique et financière d'un film. Il est responsable vis-à-vis des partenaires financiers de ce film (coproducteurs, distributeurs, investisseurs,...) de sa livraison dans les règles de l'Art et conformément à ce qu'il leur a présenté: scénario, casting, intentions de réalisations, budget, plan de financement...

LA DISTRIBUTION : Le distributeur négocie le droit d'exploiter un film sur son territoire avec le producteur qui possède les Droits Monde du film, mais le plus souvent il négocie avec un intermédiaire mandaté le producteur: le vendeur à l'international.

Le distributeur négocie des couloirs de recettes sur tous les supports exploités (Salles, Video, VOD, TV , SVOD...) et doit prendre le risque de verser un minimum garanti sur les recettes futures à venir au producteur pour l'emporter par rapport à ses concurrents.

Le distributeur assure également la promotion du film lors de sa sortie et doit la financer (campagnes d'affichage, bande-annonce, communication sur les réseaux sociaux, attachés de presse, invitations des talents pour la promotion...).

L'EXPLOITATION : L'exploitant exploite une salle de cinéma ou un multiplexe. Il décide ou non de prendre un film proposé par un distributeur dans l'une de ses salles. L'exploitant n'a pas de minimum garanti à verser au distributeur. Il est libre de retirer un film dès la 1ère semaine d'exploitation (l'usage étant au moins 2 semaines). Les recettes sont réparties à 50/50 les 2 premières semaines, puis l'exploitant a le pouvoir de négocier un pourcentage un peu plus fort les semaines suivantes.

CINEATLAS sera opérationnelle dans 2 de ces 3 métiers
L'exploitation et la distribution.

LE PORTEUR DU PROJET

Pierre-François BERNET

Un savoir-faire français qui s'exporte au Maroc

Un savoir-faire français qui s'exporte au Maroc



Pierre-François BERNET : fondateur et président de CINEATLAS – 47 ans

HEC – normalien agrégé de mathématiques

18 ANS D'EXPÉRIENCE ENTREPRENEURIALE DANS LE CINÉMA

1998 : création de BUTTERFLY PRODUCTIONS, production cinématographique (22 courts métrages et 2 longs métrages produits)

2007 : création de CHRYSALIS FILMS, distribution cinématographique. Catalogue de 36 films.

2012 : création de BUTTERFLY INVESTMENT, société de co-financement des acquisitions et frais de sortie de films de CHRYSALIS FILMS, permettant aux investisseurs français de défiscaliser via leur apport (loi TEPA).

Auparavant : 1997-1999 : DELOITTE CONSULTING – senior consultant

1996 – 1997 : L'ORÉAL Chef de Produit

Distinctions :

2012 : 3 nominations aux OSCARS® pour **ALBERT NOBBS** (avec Glenn Close) – distributeur France et co-producteur

2013 : nomination aux Oscars® et aux Césars® pour **A ROYAL AFFAIR** – distributeur France. 265 000 entrées France et 1,5 M€ de revenus nets distributeurs tous médias.

2013 : sélection officielle de **VALSE POUR MONICA** au Festival de Marrakech

2014 : Cannes - Sélection Officielle Hors Compétition pour **THE SALVATION** avec Eva Green et s Mikkelsen.

105 000 entrées France et 600 k€ de revenus nets distributeurs tous médias.

2016 : Deauville – Festival du Cinéma Américain : Sélection Officielle Hors Compétition de **WHERE TO INVADE NEXT** de Michael Moore. Hommage rendu au documentariste pour l'ensemble de sa carrière.

Membre de l'Académie des Arts et Techniques du Cinéma – César®



SÉLECTION OFFICIELLE
FESTIVAL DE CANNES

FESTIVAL
DU FILM
MARRAKECH



ASSOCIATION AVEC REDOUAN BAYED

Un partenaire engagé et solidement implanté au Maroc

Un entrepreneur et un producteur à succès associé au projet CINEATLAS

Un entrepreneur et un producteur à succès associé au projet CINEATLAS



Redouan Bayed, entrepreneur marocain, a fondé M2M GROUP en 1990. Cette société s'est rapidement imposée comme un des leaders internationaux de solutions de gestion de la transaction électronique sécurisée (www.m2mgroup.com), en investissant notamment dans la R&D.

Présente dans plus de 50 pays, la société compte aujourd'hui 160 collaborateurs dans le monde, dont 120 ingénieurs et consultants.

Côté à la bourse de Casablanca, M2M GROUP réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 99 millions de Dhs (9 millions d'€), dont 80% à l'international, et affiche une croissance annuelle de 23%.

En 2012, Redouan Bayed se lance dans la production cinématographique avec sa société TIMLIF PRODUCTIONS (www.timlif.com), et le 1^{er} film produit, « ZERO », sorti en 2013, rencontre un réel succès au Maroc en réalisant le meilleur Box-Office sur la période 2010-2015, devançant notamment les block-busters US sortis sur cette période.

Conscient du fort potentiel de développement du secteur cinéma au Maroc, fervent défenseur de la création locale, et partageant avec Pierre-François Bernet une vision commune du redéploiement de ce secteur, Monsieur Redouan Bayed souhaite s'associer au projet CINEATLAS, tant d'un point de vue financier (50% de participation), qu'opérationnel, car relancer le secteur de l'exploitation et de la distribution permettra également de dynamiser l'activité de production au Maroc.

De plus, l'expertise de M2M en gestion dématérialisée sera un précieux atout pour CINEATLAS, notamment pour la réservation en ligne, l'optimisation du taux de remplissage des salles via les réservations en ligne (web, applis) et la sécurisation des films contre le piratage.

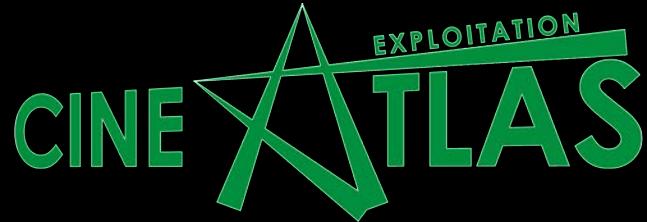


**La vision partagée, le flair d'un producteur à succès,
l'expertise en sécurisation monétique pour la billetterie,
la réussite entrepreneuriale et la capacité financière
sont 5 bonnes raisons de s'associer à Redouan Bayed.**

LE PROJET

UN PROJET INDUSTRIEL IMPLIQUÉ DANS 3 ACTIVITÉS:
EXPLOITATION CINEMA - DISTRIBUTION DE FILMS - GESTION FONCIÈRE





UN RÉSEAU DE MULTIPLEXES CONCURRENT DE MEGARAMA

- DIFFUSIONS DE FILMS EN 1ERE EXCLUSIVITE MAROC
 - MAROCAINS
 - STUDIOS US (Warner, Fox, Paramount...) ET EUROPEENS (Europacorp., , STUDIO CANAL)
 - HORS MAROC/US : FILMS INDEPENDANTS AYANT CONNU UN SUCCÈS A L'ÉTRANGER
- CONFISERIES / BOISSONS
- PUBLICITE
- ESPACE PARTENAIRE POUR LES MARQUES SOUHAITANT COMUNIQUER



UN DISTRIBUTEUR POUR PROMOUVOIR LES FILMS

- ACHAT DE DROITS DE FILMS EN 1ERE EXCLUSIVITE MAROC
 - TOUS SUPPORTS D'EXPLOITATION : SALLE, VIDEO PHYSIQUE, VOD, SVOD, TV
 - MANDAT DE 7 À 10 ANS

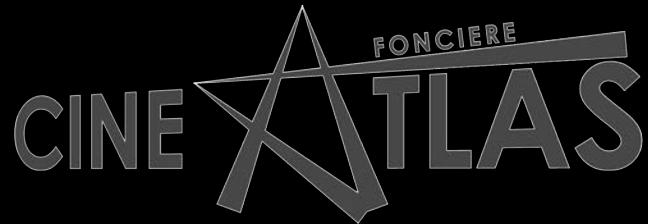


- PROMOTION DES FILMS
 - SIMULTANÉE AUX SORTIES FRANÇAISES
 - EFFORT SOUTENU SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET AFFICHAGE
 - EMPLOI D'ATTACHÉS DE PRESSE
 - TOURNÉES D'AVANT PREMIERES AVEC LES ÉQUIPES



- EXPLOITATION DES FILMS
 - ESSENTIELLEMENT EN SALLES DE CINÉMA
 - SUR LES AUTRES SUPPORTS LORSQUE LE MARCHÉ MAROCAIN SERA MÛR





LA GESTION DES TERRAINS ACHETÉS POUR CONSTRUIRE LES MULTIPLEXES

ACHAT DE TERRAINS / LOCAUX POUR LA CONSTRUCTION DE MULTIPLEXES



UNE DÉMARCHE NON SYSTÉMATIQUE: PRIORITÉ AU MARCHÉ
UN PARTENARIAT FORT HORS CINEATLAS EST DEJÀ SCELLÉ

Un accord avec le constructeur de Malls **PETRA MANAGEMENT** a été consu pour l'hébergement de 3 multiplexes CINEATLAS dans des Malls en extension, ou en construction:

2017: RABAT – 2018: AGADIR – 2019: CASABLANCA



PERCEPTION DES LOYERS

FACTURATION MENSUELLE

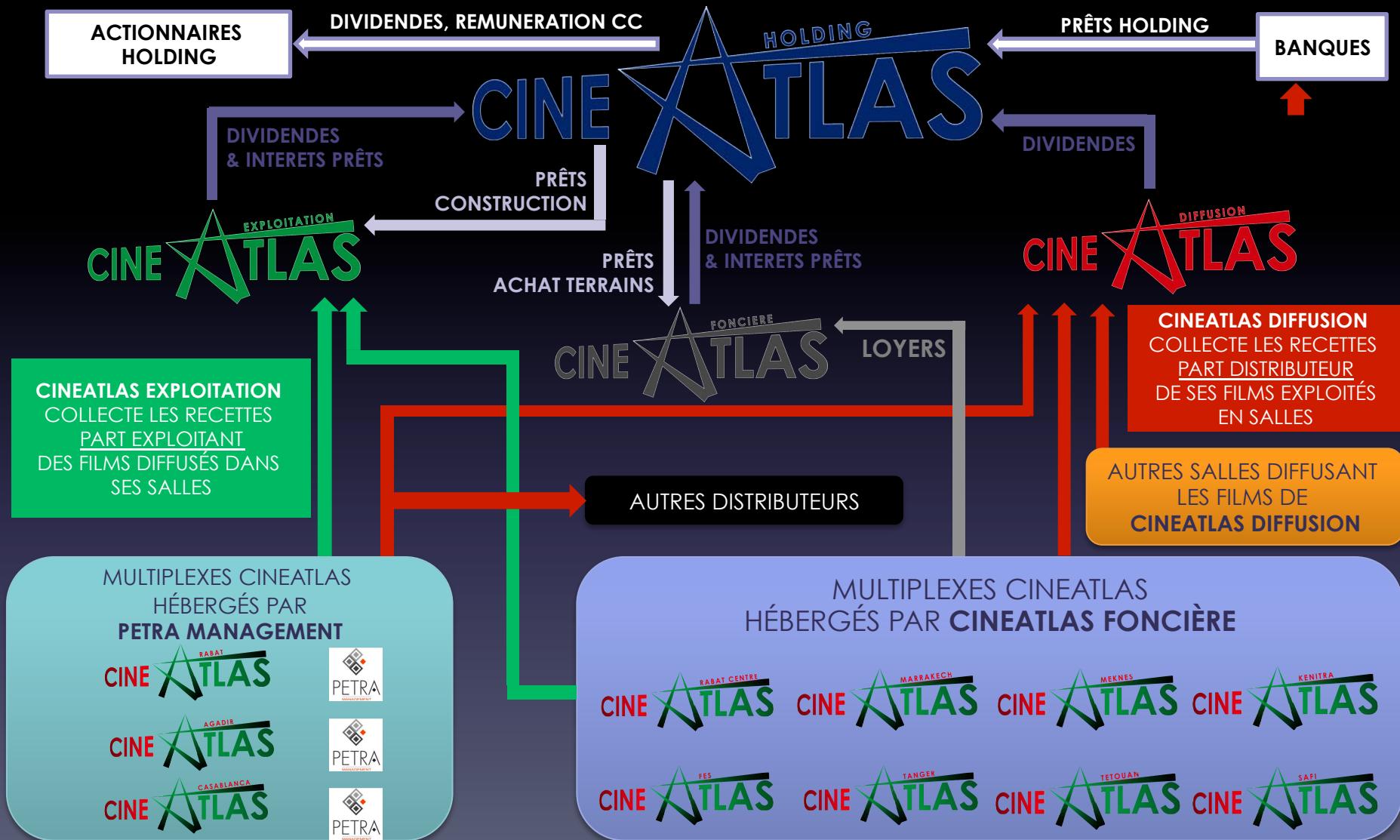
PRIX DU MARCHÉ OU AJUSTÉS DANS UNE STRATÉGIE DU GROUPE CINEATLAS

PRÊTS CONTRACTÉS AUPRÈS DE LA HOLDING POUR L'ACQUISITION DES TERRAINS



PRODUITS ET SERVICES

UNE HOLDING POUR FÉDÉRER/DIVERSIFIER LES REVENUS ET OBTENIR LE SOUTIEN BANCAIRE



LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES AU MAROC

UN OCÉAN BLEU

UN OCÉAN BLEU

« Non seulement le cinéma en salles n'est pas mort mais il se porte en réalité mieux que jamais.

Porté notamment par l'Asie, le parc mondial de salles a ainsi connu sur les dix dernières années, de 2005 à 2015, une croissance exceptionnelle de +36%, passant de 112 000 à 152 000 écrans : 40 000 nouvelles salles se sont ouvertes en dix ans. »

Synthèse du rapport de Jean-Marie DUROU : « LA SALLE DE CINEMA DE DEMAIN »

Centre National de la Cinématographie et de l'Image Animée – Octobre 2016

EVOLUTION DU NOMBRE D'ECRANS 2005 - 2014	2005	2014	ECART	%
Europe de l'Ouest	27 713	27 597	(116)	-0,4%
Europe Centrale et de l'Est	5 477	7 903	2 426	44,3%
EUROPE - TOTAL	33 190	35 500	2 310	7,0%
Amérique du Nord	40 723	43 392	2 669	6,6%
Amérique Centrale et du Sud	7 822	11 076	3 254	41,6%
AMERIQUE - TOTAL	48 545	54 468	5 923	12,2%
AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT	1 741	1 971	230	13,2%
ASIE PACIFIQUE	26 565	49 482	22 917	86,3%
MONDE - TOTAL	110 041	141 421	31 380	28,5%

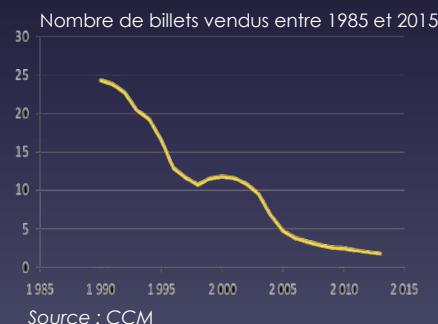
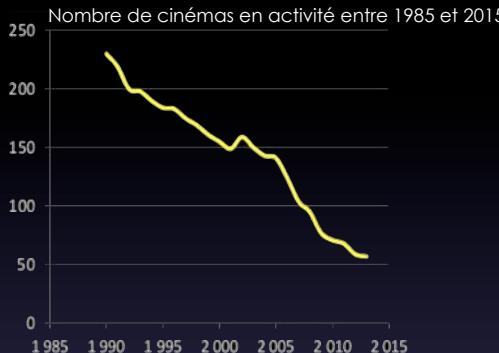
Dans un marché mondial en forte croissance, saturé en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord (« OCÉAN ROUGE »), l'Afrique et le Moyen-Orient sont au départ de ce formidable essor, en plein « OCÉAN BLEU »

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Historique

L'EFFONDREMENT DU MARCHÉ DE LA SALLE

L'EFFONDREMENT DU MARCHÉ DE LA SALLE



- Entre 1990 et 2014, le Maroc passe de 26 millions d'entrées à moins de 2 millions, et de 235 à 40 salles en exploitation.
- Cette chute est due au désengagement des exploitants suite à :
 - Forte pression fiscale (48% initialement, moins forte désormais)
 - Taux de douane élevés
 - Prix de la place imposé bas par les autorités (ce qui n'est plus le cas)
 - Manque d'ouverture sur l'étranger : désintérêt des intellectuels et des financiers
 - Problèmes de « tricherie » sur la billetterie : désintérêt des producteurs et distributeurs
- L'explosion des DVD pirates et des réseaux privés virtuels (VPN)

En 2015, après 18 ans de chute du marché, ce dernier est reparti à la hausse (+12%) avec 1,84 millions de billets vendus sur le Royaume.

Revenir au niveau de 1990 représente un marché supplémentaire de
1,1 Md de Dhs

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Taux de remplissage

DES SALLES SURDIMENSIONNÉES POUR DES ECRANS DESORMAIS TRES CONCURRENCÉS

DES SALLES SURDIMENSIONNÉES POUR DES ECRANS DESORMAIS TRES CONCURRENCÉS

Les cinémas marocains sont pour la plupart :

- Essentiellement nées dans les années 30-60, où le cinéma était le seul écran de diffusion.
- Sont dimensionnées à la demande de l'époque (salles de 600 à 1200 places)
- Vieillissants et non entretenus

Ces grands espaces vides ont fini par avoir mauvaises réputation (débauche...).

	Taux de remplissage			
	Tous cinémas	Megarama	IMAX	Indépendants
CASABLANCA	8,0%	13,8%	18,8%	4,2%
RABAT	10,8%			10,8%
MARRAKECH	6,4%	5,9%		7,2%
FES	4,6%	4,6%		
AGADIR	2,9%			2,9%
TANGER	3,5%			3,5%
SALÉ	0,7%			0,7%
MEKNÈS	3,0%			3,0%
TETOUAN	4,4%			4,4%
KENITRA				
OUJDA	6,4%			6,4%

En moyenne au Maroc, chaque séance de cinéma est rempli à 5,4%.

Eléments remarquables:

- La salle la plus performante du Maroc est le mono écran IMAX qui ne programme qu'un film à la fois avec 5 séances quotidiennes.
- Les salles de Rabat, toutes indépendantes, sont 2 fois plus performantes que la moyenne nationale.
- Le MEGARAMA de Marrakech est moins performant que les salles indépendantes de la ville

**L'impression de « vide » d'une salle de cinéma,
l'époque que leur image reflète,
leur réputation sulfureuse,
sont des facteurs aussi étrangers que repoussants
pour la génération actuelle**

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Megarama

MEGARAMA A PRIS UNE POSITION DE QUASI-MONOPOLE MAIS SANS REDYNAMISER LE MARCHE

MEGARAMA A PRIS UNE POSITION DE QUASI-MONOPOLE MAIS SANS REDYNAMISER LE MARCHE

	Salle	Recettes guichet	Part de marché	Nombre d'écran	Part de marché par écran
1	Megarama	46 269 745	62,14%	26	2,390%
2	Imax	9 315 126	12,51%	1	12,510%
3	Renaissance	2 665 470	3,58%	1	3,580%
4	Royal	1 930 387	2,59%	1	2,590%
5	Le Colisée	1 903 660	2,56%	1	2,560%
6	Lutetia	1 413 564	1,90%	1	1,900%
7	Lynx	1 316 180	1,77%	1	1,770%
8	Roxy	1 295 820	1,74%	1	1,740%
9	Autres (23 salles)	8 353 043	11,22%	24	0,468%
	Total	74 462 995	100%	57	

Source : CCM – bilan cinématographique 2015

Nombre de billets vendus entre 1985 et 2015



L'ouverture du 1^{er} MEGARAMA à Casablanca a donné un sursaut au marché en 2002 mais dès 2003, la chute des ventes de billets a repris.

Le déploiement de MEGARAMA

- ouverture du 1^{er} multiplexe (Casablanca) en 2002
- ouvertures ensuite à Marrakech, Fès, Tanger
- prochainement Agadir et Rabat.

MEGARAMA en 2015 :

- 62% de part de marché (en monnaie locale)
- 23% des fauteuils actifs
- 4 multiplexes, soit en moyenne 1 multiplexe tous les 4 ans.

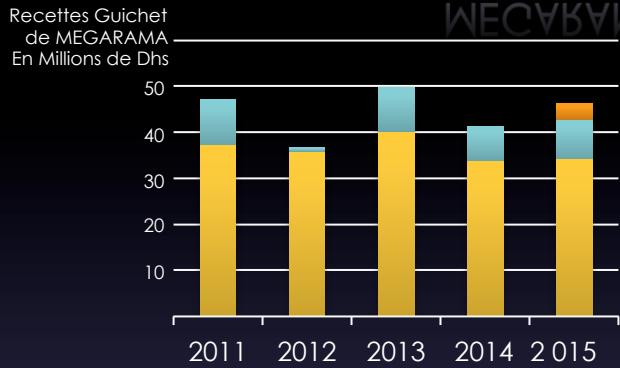
Dans un marché en décroissance, MEGARAMA s'est développé en prenant les parts de marché des cinémas qui fermaient.

Mais MEGARAMA n'a pas dynamisé le marché.

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Megarama

MEGARAMA PROFITE DE SON QUASI -MONOPOLE



Malgré une baisse annuelle de ses entrées dans chaque multiplexe

MEGARAMA maintient son chiffre d'affaires par deux leviers:

- Augmentation des prix
- Ouverture de nouveaux multiplexes

NB : le rebond de 2015 est une tendance globale du marché porté cette année-là par des succès tels que *LE COQ*, *LES TRANSPORTEURS*, *MISSION IMPOSSIBLE ROGUE NATION* ou encore *SPECTRE*.



Pour maintenir son Chiffres d'Affaires sur les exercices 2011 à 2015, MEGARAMA a augmenté ses prix et à ouvert un nouveau multiplexe à Fès.

Le type de construction des multiplexes MEGARAMA sont des investissements lourds pour le groupe, CINEATLAS est dans une optique de constructions bien moins onéreuses.

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Les nouvelles attentes du public.

AVEC LES NOUVEAUX MEDIAS LES MOTIVATIONS ONT PROFONDEMENT CHANGÉ

AVEC LES NOUVEAUX MEDIAS LES MOTIVATIONS ONT PROFONDEMENT CHANGÉ

PRINCIPAL VECTEUR DE NOTORIETE DES FILMS : LES CHAINES TV FRANCAISES

Au Maroc, l'accès aux chaînes françaises montre et met en valeur la programmation des salles en France. Le public marocain n'accède dans ses salles qu'à un petit nombre des films fortement médiatisés en France.



ATTRACTIVITE PRIX : politique de prix adaptée aux moyens du public

ATTRACTIVITE DU LIEU : propre, moderne, et gratifiant pour le public

Dans un environnement où de nombreux écrans (gratuits) sont à la portée du public, le principal vecteur d'attractivité en salles est devenu la notoriété du film installée par les medias français.

PRIX et ATTRACTIVITE DU LIEU sont ensuite les principales motivations.

LE MARCHÉ DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Autres vecteurs favorables au développement du marché

EN 2016, PRIORITÉ DONNÉE À LA CULTURE PAR LE GOUVERNEMENT MAROCAIN

EN 2016, PRIORITÉ DONNÉE À LA CULTURE PAR LE GOUVERNEMENT MAROCAIN

- 4 AXES MAJEURES ÉNONCÉS PAR LE MINISTRE DE LA CULTURE (Annexe 1 – P.43)
 - Culture de proximité : **CINEATLAS se déployera dans toutes les villes (moyennes à grandes)**
 - Mise en avant des artistes, auteurs et créateurs locaux : **CINEATLAS favorisera l'émergence des nouveaux talents marocains**
 - Patrimoine matériel et immatériel : **CINEATLAS présentera occasionnellement des grands films du patrimoine cinématographique marocain**
 - Dépoussiérer l'image de la Culture : **CINEATLAS, par son design, sa politique commerciale et sa programmation, contribuera à cette révolution**
- LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU MAROC
 - Les potentiels risques de baisse de croissance considérablement réduits par un soutien du FMI (3,5 Mds US\$ en juillet 2016)
 - Continuation dans la politique d'assainissement des affaires et ancrage renforcé dans la chaîne de valeur mondiale
 - Accélération dans la prise en compte des défis sociaux et de la régionalisation, contribuant à l'émergence d'une classe moyenne instruite et consommatrice de loisirs

**CINEATLAS, tout en servant les objectifs d'Etat concernant la Culture,
se veut une offre de distractions de proximité
pour la nouvelle classe moyenne du Maroc**

LE MARCHE DE L'EXPLOITATION EN SALLES

Le potentiel d'un point de vue macro-économique

LA CROISSANCE DU MAROC PEUT MULTIPLIER PAR 12 LE MARCHE ACTUEL DE LA SALLE

LA CROISSANCE DU MAROC PEUT MULTIPLIER PAR 12 LE MARCHE ACTUEL DE LA SALLE

- Aujourd'hui un film sorti au Maroc réalise en moyenne 1% des entrées réalisées en France (Annexe 2 - P.45)
- Le PIB/hab. en PPA* au Maroc est de 8 840\$ en 2016, soit 20% de celui de la France (35 896€)
- La population marocaine est 50% celle de la France

EN NE TENANT COMpte QUE DE CES 3 FACTEURS MACRO-ECONOMIQUES, LES VENTES DE BILLETS AU MAROC PEUVENT REPRESENTER 10% DE CELLES RÉALISÉES EN FRANCE, CONTRE 1% AUJOURD'HUI.

**SOUTENUE PAR UN PIB EN CROISSANCE DE 2%,
LE POUVOIR D'ACHAT AU MAROC REPRESENTE
EN MOYENNE 20% DU POUVOIR D'ACHAT Français**

**SI LE MARCHE DE LA SALLE RENCONTRE CES PROPORTIONS
IL PASSERA DE 74 millions à 1Mds de Dh**

* PPA : Parité Pouvoir d'Achat

TENDANCES ET LACUNES DE L'OFFRE

TENDANCES ET LACUNES DE L'OFFRE

LA PROGRAMMATION MEGARAMA: UNE OFFRE TRÈS CONCENTRÉE

- Centrée sur des superproductions américaines distribuées par MEGARAMA Maroc
- Abandon progressif des productions françaises
- MEGARAMA en position de quasi-contrôle de la distribution mais ce n'est pas son métier de base.

ELARGIR L'OFFRE ACTUELLE

- Intéresser une frange croissante de la population marocaine, ayant soif de culture et de divertissements plus diversifiés que la production US.
- Mettre en avant les talents marocains
- Proposer les grands succès internationaux indépendants

**Si le marché attend toujours autant les grands films de STUDIO,
de nombreux films non distribués au Maroc
sont très attendus par le public.**

EXPERTISE SOURCING

EXPERTISE SOURCING

Outre les incontournables films de studios US, la tendance actuelle va vers les films:

- marocains, passés 2nd sur leur propre marché depuis 2011 (24% de PDM en 2015) et passant devant l'Egypte et l'Inde
- français, 3^{ème} depuis 2014 (4% de PDM en 2015) et passant devant l'Egypte et l'Inde
- Les films occidentaux passés de 3% de PDM en 2012 à 13% de PDM en 2015

L'accès généralisé aux media TV français va encore accélérer une demande marocaine calquée sur celle de la France.

CINEATLAS exploitera les films des distributeurs suivant cette tendance, dont CINEATLAS DIFFUSION

MEGARAMA, au titre de distributeur, a sorti en 2015 68 films sur les 150 distribués au Maroc pour 45,3% de PDM, exclusivement négociés avec les filiales françaises des studios. MEGARAMA distributeur se fournit auprès des filiales françaises des studios mais ne fait pas un métier de distributeur

- Pas de recherche de la « perle rare »
- Pas de réelle promotion des films



Via le réseau du fondateur et de sa société CHRYSLIS FILMS, CINEATLAS DIFFUSION s'est déjà annoncée auprès des filiales de studios (Annexe et des gros distributeurs français) comme potentiel distributeur au Maroc. Cette même démarche est également menée auprès des sociétés de ventes internationales les plus importantes

WEINSTEIN
US

BLOOM
US

HANWAY
UK

TRUSTNORDISK
SCANDINAVIE

NU IMAGE
US

LIONSGATE
US

FILMS DISTRIBUTION
FRANCE

WILD BUNCH
FRANCE

UNE ABSENCE QUASI-TOTALE D'ACTEURS DANS LA DISTRIBUTION

UNE ABSENCE QUASI-TOTALE D'ACTEURS DANS LA DISTRIBUTION

Si la distribution est considérée comme le « maillon pauvre » des 3 métiers économiques du cinéma, cette activité reste incontournable pour faire rencontrer un film et son public.

En France, le marché de la distribution salles pèse 440 millions d'€, avec plus de 75 sociétés actives, dont les studios US et filiales de grandes chaînes TV françaises (SND, UGC DISTRIBUTION), mais encore une soixantaine d'indépendants se partageant 30% du marché.



Au Maroc, seuls 6 sociétés sont actives, avec un budget de communication quasi-nul en promotion de films. MEGARAMA DISTRIBUTION (68 films distribués en 2015) et MARRAKECH SPECTACLES (26 films distribués en 2015) sortent deux tiers des films 2015, et s'octroient plus de 80% du marché en dirhams.

CINEATLAS DIFFUSION souhaite prendre une position de LEADER en 5 ans, sur un marché à très fort potentiel, en s'appuyant sur une expertise métier et sourcing qui n'a pas encore été importée au Maroc.

STRATÉGIE MARKETING

La mise en avant des films et l'accessibilité aux multiplexes

IMMÉDIATEMENT LE PUBLIC DOIT IDENTIFIER CE QU'IL ATTEND ET Y ACCÉDER

IMMÉDIATEMENT LE PUBLIC DOIT IDENTIFIER CE QU'IL ATTEND ET Y ACCÉDER

Emplacements des CINEATLAS:

ZONES COMMERCIALES :

EN MALLS OU CONSTRUCTION

CENTRES VILLE:

EN REPRISE DE BATIMENTS EXISTANTS



Les cinémas CINEATLAS présenteront les films sur leurs 4 murs: affiches et toiles géantes occuperont plus de 60% des façades

Pré-étude pour la reprise du cinéma RIALTO à Casablanca.



Salle de 1051 fauteuils pour aménagement en 5 salles.

MEGARAMA Casablanca



MEGARAMA Marrakech



MEGARAMA Tanger

Les cinémas MEGARAMA misent sur la visibilité de l'enseigne avant celle des films.

Grâce au programme de soutien du CCM, Un certains nombres de cinémas de centre ville vont être rénovés dans une optique commerciale et patrimoniale. (Annexe 3 – P.46)

CINEATLAS sera un intermédiaire entre leur programmation et celle de MEGARAMA

Le ROXY - Tanger



Le RIF - Tanger



LEVIERS 1 : LA TAILLE DES MULTIPLEXES

LEVIERS 1 : LA TAILLE DES MULTIPLEXES

« Une salle vide est la pire contre-publicité »

DES SALLES MIEUX REMPLIES : plus vendeur et plus prescripteur, nécessaire au bouche-à-oreille

Sur la base des chiffres du marché actuel, les salles CINEATLAS sont conçues :

- pour avoir un taux de remplissage plus fort que celui des salles actuelles, désormais surdimensionnées.
- Pour répondre aux objectifs commerciaux ambitieux, mais réalistes, de CINEATLAS
- La répartition en sièges des 5 salles d'un multiplexe est également strictement conforme aux chiffres du marché (Annexe 4 – P.47)



STRATÉGIE MARKETING

Leviers d'optimisation du taux de remplissage

LEVIER 2: FAIRE DE LA SALLE UNE EXPÉRIENCE UNIQUE

LEVIER 3: FAIRE DE LA SALLE UNE EXPÉRIENCE UNIQUE



Hall d'entrée d'un multiplexe CINEATLAS

DESIGN: Les cinémas CINEATLAS adoptent un design simple, chaleureux, et épuré

- mettre à l'aise les spectateurs: signalétique simple, uniquement les informations essentielles
- mettre en valeur les produits (FILMS, CONFISERIE, ESPACE PARTENAIRE) sans avoir recours à de la PLV, encombrante et disgracieuse.

CONFORT: Les cinémas CINEATLAS se focalisent sur le confort de projection

- ÉQUIPEMENT DES SALLES : optimisés selon les dernières recommandations de la CST* en termes de son (7.1) et de taille d'écran.
- FAUTEUILS : distance de 1m20 entre 2 rangées de fauteuils, doubles accoudoirs.

PROPRETÉ *: Les cinémas CINEATLAS sont conçus pour être facilement et quotidiennement entretenus, avec des matériaux qui vieillissent bien

- Sols et murs en BÉTON CIRÉ
- Nettoyage quotidien par société spécialisée

* Commission Supérieure et Technique : organisme d'Etat français édictant les normes techniques audiovisuelles, dont les équipements de salles

STRATÉGIE MARKETING

Au fur et à mesure que le marché mûrit

Levier 3: VEILLE ET BENCHMARK DES NOUVELLES OFFRES ISSUES DES MARCHÉS MÛRS

Levier 3: ΛΕΙΤΕ ΕΙ ΒΕΝΧΜΑΡΚ ΔΕΣ ΝΟΥΛΕΓΓΕΣ ΟΕΕΡΕΣ ΙΣΣΟΥΕΣ ΔΕΣ ΜΑΡΧΕΣ ΜΩΡΕΣ

LANCEMENTS PROGRESSIFS D'OFFRES AU FUR ET A MESURE QUE LE MARCHÉ MÛRIT:

- Cartes de fidélité
- Cartes illimitées
- E-billet
- Publicité sur les supports mobiles

2018 et plus tard.



Dès 2017, le 1^{er} multiplexe CINEATLAS sera adjacent au FOOD COURT du Labell' Gallery Rabat (PETRA).

Projet de coupon « CINÉ RESTO » avec BURGER KING



STRATÉGIE COMMERCIALE

Lancement de chaque multiplexe

OBJECTIF: DEVENIR LEADER DU MARCHÉ EN 5 ANS

OBJECTIF: DEVENIR LEADER DU MARCHÉ EN 2 ANS

LANCLEMENT D'UN MULTIPLEXE: 300 000 Dhs en com'

- Annonce lors des grands évènements culturels (festival de Marrakech / Marrakech du Rire / Autres)
- Invitations de personnalités / people lors de l'inauguration: 100 000 Dhs
- Agence de presse (écrite/internet/TV) 50 000 Dhs
- Publicité : et dans la ville de construction
 - affichage sur les lieux de construction : 3 à 6 mois 5 000 Dhs (bâches géantes)
 - réseaux sociaux : campagne intensive 1 mois avant et 1 mois après le lancement 15 000 Dhs
 - Affichage dans la ville de construction : 2 semaines avant et 2 semaines après le lancement 130 000 Dhs

DEPLOIEMENT :

- Objectif de 2 à 4 multiplexes construits par an (10 fois plus vite que MEGARAMA)
- Couverture optimale des zones commerciales en développement

**Par une politique de communication agressive
et une stratégie de rapidité de déploiement,
CINEATLAS souhaite prendre une position de leader
sur le marché de la salle au Maroc en 5 ans.**

STRATÉGIE COMMERCIALE

Le lancement du 1^{er} multiplexe CINEATLAS à RABAT en juillet 2017



Un événement exclusif
en partenariat avec UNIVERSAL STUDIO
en partenariat avec UNIVERSAL STUDIO
en partenariat avec UNIVERSAL STUDIO
en partenariat avec UNIVERSAL STUDIO



Monsieur Jean-Michel LORENZI,
Directeur de la Distribution d'UNIVERSAL France,
a voulu soutenir notre dossier en témoignant de tout
l'intérêt qu'il porte au projet CINEATLAS.
Ainsi Monsieur Lorenzi envisage d'accompagner le
lancement du 1^{er} multiplexe CINEATLAS, en juillet
2017 à Rabat (Mall PETRA), en nous offrant en avant-
première exclusive, et simultanée avec le reste du
monde, une des plus grosses productions de l'année
d'UNIVERSAL STUDIO.

STRATÉGIE COMMERCIALE

Leviers pour devenir LEADER du marché

Leviers 1 et 2: taille, coût, et vitesse de construction

~~Leviers 1 et 2: taille, coût, et vitesse de construction~~

LEVIER 1: MULTIPLEXES MOINS GRANDS POUR OPTIMISER LE TAUX DE REMPLISSAGE (50 à 300 places)

Tx annuel de remplissage des salles MEGARAMA: 14% à Casablanca, 6% à Marrakech, 5% à Fès

LEVIER 2: MULTIPLEXES MOINS GRANDS POUR OPTIMISER LE COUT DE CONSTRUCTION ET LE FONCIER

- Surface de base < 1500 m² (hors parking)
- Coût de construction (hors équipement) < 2,4 millions de Dhs (6,5 millions de Dhs tout équipé)
- Temps de construction : 3 à 6 mois

RYTHME DE CONSTRUCTION des multiplexes MEGARAMA : 1 tous les 4 ans en moyenne



Leviers 3 et 4: les films en majesté et des prix plus bas

Leviers 3 et 4: les films en majesté et des prix plus bas

LEVIER 3: L'OBSSESSION DE LA MISE EN VALEUR DES FILMS

LEVIER 4: ATTRACTIVITÉ DES PRIX : DE 25 À 55 Dh MAXIMUM PAR BILLET

- Des places inférieures de 10 Dh à celles de MEGARAMA
- Prix réduits aux heures creuses
 - Du lundi au vendredi - séances jusqu'à 13h30: 30 Dh
 - Du lundi au vendredi - séances de 14h à 17h: 45 Dh
 - **Du lundi au vendredi - séances de 18h à 22h30 :** 55 Dh
 - **Samedi, dimanche et jours fériés - séances de 14h à 22h30 :** 55 Dh
 - Séances supplémentaires à partir de minuit: 45 Dh
 - Lunettes 3D: 10 Dh
- Promotions visant à optimiser le taux de remplissage
 - « EARLY BIRD » : Réduction de 10 DHS pour toute réservation 1 semaine avant la sortie
 - « 3 pour 4 » : 1 place offerte pour 3 achetées (sauf samedi, dimanche et jours fériés).
 - Séances scolaires : 20 Dh le billet pour toute séance scolaire en matinée

TARIFS MEGARAMA

TARIFS	
<small>Bon TTC 20% Incuse</small>	
LUNDI	45 Dh
TARIF UNIQUE	45 Dh
POUR TOUS LES FILMS	<small>Hors Achat Lunette 3D</small>
Séance 3D	65 Dh
Lunette 3D	10 Dh
<small>Les Lunettes 3D Sont Réutilisables Pour Tout Film 3D</small>	
<small>Du Mardi au Vendredi De 14h15 à 17h00 55 Dh</small>	
<small>De 18h00 à 22h30 65 Dh</small>	
<small>Samedi, Dimanche et Jours Fériés Tarif Unique de 14h15 à 22h30..... 65 Dh</small>	
<small>Séances Supplémentaires</small>	<small>Samedis, Dimanches et Jours Fériés 11h00 - 50 Dh</small>
	<small>Samedi 00h45 - 50 Dh</small>

**Taille, rapidité/faible coût de construction des multiplexes,
mise en valeur des films, attractivité du prix des billets
sont nos 4 facteurs clés de succès pour dépasser MEGARAMA**

11 multiplexes construit sur 5 ans

CINEATLAS a l'ambition affichée de dynamiser le secteur de la salle au Maroc

CINEATLAS a l'ambition affichée de dynamiser le secteur de la salle au Maroc

CONSTRUCTION DE 2 A 4 MULTIPLEXES PAR AN EN FONCTION:

- De la CAF (capacité d'autofinancement) générée par les précédents MULTIPLEXES
- des opportunités d'implantation
- du marché actuel.



Les multiplexes de RABAT (année 1), AGADIR (année 2) et CASABLANCA (année 3) seront hébergés par le constructeur de Malls PETRA MANAGEMENT.

DEPLOIEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1er juillet 2017	RABAT MALL 				
1er janvier 2018	RABAT CENTRE				
1er juillet 2018		AGADIR 			
1er janvier 2019		FES			
1er juillet 2019			CASABLANCA 		
1er janvier 2020			TANGER		
1er juillet 2020				MEKNES	
1er janvier 2021				AGADIR	
1er juillet 2021					KENITRA
1er novembre 2021					TETOUAN
1er mars 2022					SAFI

MATRICE SWOT

La stratégie à adopter

FORCES :

- Association à Redouan Bayed
- Rapidité de construction
- Faible coût de construction
- En phase avec les priorités du Royaume: Culture
- En phase avec les attentes du marché
- En phase avec la taille du marché
- Offre inédite au Maroc
- Expertise de la distribution

OPPORTUNITES:

- Marché potentiel de 1,1 Md de DHS
- Potentiel d'offres annexes à maturité du marché
- Encore peu de concurrence
- Développement d'une classe moyenne avec pouvoir d'achat
- Manque de distractions au Maroc

FAIBLESSE:

- Manque de fonds propres pour l'amorçage

MENACES:

- Développement de MEGARAMA

Stratégie adaptée au déploiement de CINEATLAS
OFFENSIVE DE L'EXPANSION

POSITIONNEMENT

Accessibilité, réputation et visibilité

CINEATLAS se veut plus « marocain », plus « cinéma », et plus « propre »

CINEATLAS se veut plus « marocain », plus « cinéma », et plus « propre »

ACCESSIBILITÉ: Multiplexes accessibles, essentiellement basés en zones commerciales, avec parkings (Annexe V – P.48)

RÉPUTATION:

- L'objectif d'un taux de remplissage élevé évite les risques de « débauche »
- La politique de propreté impeccable est un bon facteur de fidélisation
- Personnel avenant

VISIBILITÉ: Visibilité maximale de l'offre sur le lieu d'exploitation (INT/EXT)

MAROCAIN: programmation de films marocains, enseigne en arabe.



POSITIONNEMENT

Le cinéma de demain

Les objectifs et la stratégie de CINEATLAS s'inscrivent dans la ligne des conclusions du rapport DURA - CNC* octobre 2016

la ligne des conclusions du rapport DURA - CNC* octobre 2016

Les objectifs et la stratégie de CINEATLAS s'inscrivent dans la ligne des conclusions du rapport DURA - CNC* octobre 2016

- ✓ Chercher à simplifier et encourager la création de cinémas en centre-ville
- ✓ Doter les salles d'une identité architecturale forte
- ✓ Envisager les cinémas comme des lieux de vie sociale et culturelle
- ✓ Favoriser les débats et la transmission des savoirs
- ✓ Accélérer la conversion écologique des cinémas - et communiquer dessus
- ✓ Créer des espaces dédiés aux jeunes et / ou à la programmation complémentaire
- ✓ Développer le e-gaming
- ✓ Embrasser la communication et les nouvelles technologies digitales
- ✓ Renforcer la coopération entre exploitants et distributeurs
- ✓ Mettre en commun les moyens, les services et les bonnes pratiques pour toutes les salles endéçà d'une certaine taille
- ✓ Apprendre des pratiques, expériences & innovations menées à l'étranger
- ✓ Faire émerger des champions nationaux et européens

* Centre National de la Cinématographie et de l'Image Animée

DIRECTION ET GOUVERNANCE

Un comité stratégique

DIRECTION OPÉRATIONNELLE

DIRECTEUR GÉNÉRAL:

Pierre-François BERNET

DIRECTRICE DE LA DISTRIBUTION: **Marie-Camille ALBAN**

Française - 28 ANS

Sciences-Po Paris / HEC Majeure Entrepreneurs

CHRY SALIS FILMS (Marketing et Partenariats)

PROGRAMMATION: **Manale CHERIFI**

Marocaine - 24 ANS

Master Cinéma Université Panthéon-Sorbonne (Paris I)

CHRY SALIS FILMS

Commissariat aux Comptes:

PRICE WATERHOUSE COOPERS Casablanca

GOUVERNANCE

CO-PRÉSIDENCE CINEATLAS:

Pierre-François BERNET et Redouan BAYED

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

+ Représentants des investisseurs

POLITIQUE DE RH

Montée en puissance des emplois marocains, synergies RH entre les sociétés

RECRUTEMENTS NIVEAU SIEGE :

1 PROGRAMMATEUR : études de gestion, expérience de la programmation de films



1 RESPONSABLE MARKETING / RÉSEAUX SOCIAUX: formation marketing et communication web



1 CONTRÔLEUR DE GESTION: consolidations, répartitions aux ayant-droits, comparatifs multiplexes, administratif



RECRUTEMENTS NIVEAU MULTIPLEXES:

1 CADRE ET 4 EMPLOYÉS POUR 5 ÉCRANS:

1 MANAGER : études de gestion, expérience du management, polyvalent.

4 EMPLOYÉS : 1 projectionniste par multiplexe / responsable technique

2 hôtes(ses) de caisse polyvalentes : gestion des PLV, vente de billets et de confiserie

1 agent de sécurité



POLITIQUE DE FORMATION

Un transfert de compétences inexistantes au Maroc

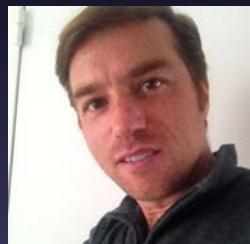
Les qualifications professionnelles du secteur ont fortement évolués avec l'avènement des multiplexes d'une part, et la révolution du numérique d'autre part. Ensuite les formations spécifiques en gestion de salles n'existent pas au Maroc

CINEATLAS assurera le transfert de savoir avec des formations par des experts

FORMATION DES MANAGERS DE SALLES :

2 consultants interviendront durant 6 semaines consécutives pour former les managers de salles et leur équipe.

Davy ANTOINE :



Consultant en distribution cinéma

41 ans – ESC DIJON – ancien collaborateur de CHRYSALIS FILMS

RESPONSABLE D'EXPLOITATION CHEZ EUROPALACES

CHRYSALIS FILMS: acquisitions et directeur de la programmation

UGC DISTRIBUTION: responsable des ventes Province

TFM: responsable des ventes régions Lyon et Est

LA FABRIQUE DE FILMS: responsable des ventes

CINEMAS GAUMONT: assistant de directeur de salles

CINEMAS GAUMONT: hôte principal

Jean-Baptiste GARNIER : Manager du multiplexe GAUMONT ALESIA



33 ans – HEC – Licence d'Histoire – ancien collaborateur de CHRYSALIS FILMS

CHRYSALIS FILMS responsable sourcing et assistant de programmation

AREVA: contrôleur de gestion zone Mexique

FORMATION DES TECHNICIENS:

La société CINEMECANICCA, leader européen dans l'équipement des salles de cinéma et qui équipera les salles CINEATLAS, intègre dans son contrat la formation continue des techniciens projectionnistes et responsables techniques.

Formation sur place: 2X2 jours / an

Formations en France: 1 semaine /an



Le meilleur expert au Maroc

Pour l'architecture des salles CINEATLAS, nous avons mandaté Monsieur Patrick Collier, architecte à Casablanca et qui a réalisé, entre autres, les multiplexes MEGARAMA de CASABLANCA et MARRAKECH

**COLLIER & PARTNERS
ARCHITECTES****PRINCIPALES REALISATIONS****SIEGES SOCIAUX ET IMMOBILIER DE BUREAU**

SIÈGE SOCIAL DU GROUPE OFFICE CHERIFIEN DES PHOSPHATES
"AGROPARC" DIRECTION DES DOMAINES AGRICOLES ROYAUX
IMMEUBLE LOCATIF "IGUENWANE" POUR LA COMPAGNIE D'ASSURANCES AL WATANIYA
SIÈGE SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ ALLIANCES À CASABLANCA
SIÈGE SOCIAL DU GROUPE DEXTRA MAGHREB - MANUTER
COMPLEXE ZENITH MILLENIUM ENTRÉE DE VILLE À CASABLANCA
SIÈGE SOCIAL ET SHOW ROOM DE LA SOCIÉTÉ "MIFA -YAMAHA »
IMMEUBLE "AHL AL KHIBRA " À CASABLANCA

PROJETS TOURISTIQUES ET HÔTELS

COMPLEXE TOURISTIQUE "AGADOR-TAMLELT" 3.000 LITS À AGADIR
HÔTEL " LA SARGA " À DAKHLA 85 CHAMBRES EN CATÉGORIE 4 ETOILES
CENTRE DE BALNÉOTHÉRAPIE " THALAFORME" À RABAT
EXTENSION DE L'HÔTEL SOFITEL ET CENTRE DE THALASSOTHÉRAPIE À MARINA SMIR
VILLAGE DE VACANCES " MARRAKECH INA CLUB" POUR LE GROUPE MARMARA

EQUIPEMENTS DE LOISIRS

CINÉMA MULTIPLEX "MEGARAMA" CASABLANCA - 15 SALLES - 3500 FAUTEUILS
CINÉMA MULTIPLEX "MEGARAMA" MARRAKECH - 10 SALLES - 2300 FAUTEUILS

LOGEMENTS

VILLAGE MINIER DE 350 LOGEMENTS POUR LA COMPAGNIE MINIERE DE TOUSSIT
RESIDENCE "BEAU - SOUSS" À AGADIR

MONTAGE JURIDIQUE

3 structures filiales à 100% d'une même holding



« **CINEATLAS FONCIÈRE** » : Cette société foncière achètera, le cas échéant, les terrains sur lesquels sont implantés les multiplexes, et collectera les loyers mensuels versés par CINEATLAS DIFFUSION. Elle empruntera à sa maison mère CINEATLAS HOLDING pour l'acquisition des terrains et lui reversera des dividendes.

Capital initial: 16,6 millions de Dhs



« **CINEATLAS EXPLOITATION** » : Cette société gérera les multiplexes, encaissera leurs recettes et supportera le coût des constructions et les frais de structure des cinémas. Elle empruntera à sa maison mère CINEATLAS HOLDING pour la construction des multiplexes et lui reversera des dividendes.

Capital initial: 16 millions de Dhs



« **CINEATLAS DIFFUSION** » : Cette société de distribution achètera des droits d'exploiter des films sur le territoire marocain et assurera leur promotion au Maroc lors de leurs sorties en salles. Filiale à 100% de CINEATLAS HOLDING, elle lui reversera des dividendes.

Capital initial: 0,9 millions de Dhs



« **CINEATLAS HOLDING** » : Cette société holding collectera les dividendes de ses 3 filiales, et sera suffisamment capitalisée pour emprunter aux banques, puis prêter à ses filiales selon leurs besoins respectifs.

Capital initial: 29,6 millions de Dhs

CINEATLAS adopte une logique de groupe pour faciliter le prêt bancaire et faciliter la liquidité des titres via la holding.

PLAN DE FINANCEMENT

La double impulsion des investisseurs et des autorités

Le CCM finance 25% des constructions et de l'équipement

Le CCM finance 25% des constructions et de l'équipement

BUDGET INITIAL

En millions de Dhs

Apports de CHRYSALIS FILMS	3,5
R&D	2,0
Frais de déplacements Maroc / création holding	0,3
Accord Petra Management	0,7
Soutien Universal Lancement	0,5
CONSTRUCTIONS / EQUIPEMENT	14,9
RABAT MALL	5,4
RABAT CENTRE	9,5
AQUISITION TERRAIN RABAT CENTRE	17,0
FONDS DE ROULEMENT	5,6
TOTAL	41

PLAN DE FINANCEMENT

En millions de Dhs

CHRYSALIS FILMS	3,2	apport en industrie
M2M GROUP / TIMLIF	16,9	apport en numéraire
CCM	3,7	Frais de déplacement
TOTAL	41	apport en numéraire (subvention)

NB : Les apports en industrie seront immobilisés sur CINEATLAS HOLDING et amortis sur 5 ans.

REPARTITION DU CAPITAL



En millions de Dhs

APPORTS

20,4	CHRYSALIS FILMS <u>dont 16,9 MDhs en cash via levée de fonds</u>
16,9	M2M GROUP / TIMLIF

Capital Holding 37,5

54,7% CHRYSALIS FILMS
45,3% M2M GROUP / TIMLIF

PREVISIONS SUR 10 ANS

DONNÉES DE SIMULATION EXPLOITATION: OBJECTIFS & SCENARIOS

Un objectif de taux de remplissage à 30%, possible et cohérent avec la stratégie CINEATLAS

Un objectif de taux de remplissage à 30%, possible et cohérent avec la stratégie CINEATLAS

OBJECTIFS DE CINEATLAS: ENTRÉES ANNUELLES PAR ÉCRAN APRÈS 3 ANS D'EXPLOITATION DES MULTIPLEXES

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5		
	RABAT MALL	RABAT CENTRE	AGADIR	FES	CASABLANCA	TANGER	MEKNES	MARRAKECH	KENITRA	TETOUAN	SAFI
Nombre d'écrans	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nombre de films/an	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
Objectif entrées/écran	70 000	60 000	55 000	35 000	60 000	55 000	35 000	45 000	30 000	30 000	30 000

Entrées/écran Megarama	ND	ND	18 617	30 478	52 584	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Entrées/écran salles indé.	43 065	43 065	46 067	ND	27 774						

CES OBJECTIFS, S'ILS SONT ATTEINTS, CORRESPONDRONT À UN TAUX DE REMPLISSAGE DE 33% POUR CHAQUE MULTIPLEXE.

	Années d'expl.	% d'objectif	Taux de remplissage moyen d'une séance
BAD CASE SCENARIO	Année 1	20%	6,6%
	Année 2	35%	11,5%
	Année 3	50%	16,4%
MIDDLE CASE SCENARIO	Année 1	45%	14,6%
	Année 2	60%	19,7%
	Année 3	75%	24,6%
GOOD CASE SCENARIO	Année 1	60%	19,7%
	Année 2	75%	24,6%
	Année 3	90%	29,6%

3 SIMULATIONS EN FONCTION:

- DU POURCENTAGE DE L'OBJECTIF
D'ENTRÉES/ÉCRAN ATTEINT

- SUR LES 3 ANS SUIVANT L'OUVERTURE
D'UN MULTIPLEXE (montée en puissance)

RECETTES CONFISERIE / RESTAURATION : 20% DE LA RECETTE BILLETTERIE

RECETTES PUBLICITAIRES: VENTE AU PRIX DE 1 DH/CONTACT

PREVISIONS SUR 10 ANS

DONNÉES DE SIMULATION DISTRIBUTION: OBJECTIFS & SCENARIOS

« La norme pour un film c'est l'échec en salles »

Thomas Langmann, producteur de THE ARTIST

Thomas Langmann, producteur de THE ARTIST
 « La norme pour un film c'est l'échec en salles »

6 021 : c'est le nombre d'entrées moyen d'un film au Maroc en 2015

140 000 : c'est le nombre d'entrées du meilleur Box-Office au Maroc depuis 3 ans réalisé avec le film « ZERO »

Montée en puissance CINEATLAS DIFFUSIONS

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
# films distribués	6	12	18	24	24	24	24	24	24	24

Nos simulations de distribution vont s'articuler selon 2 variables:

- 1. Performance des films distribués** par CINEATLAS DIFFUSION par rapport à la moyenne de 6 021 entrées
- 2. % de « succès » dans les sorties de l'année**, en définissant comme « succès » un film enregistrant 50 000 entrées sur le territoire.

	Performance / moy.nationale	% de "succès"
BAD CASE SCENARIO	70%	0%
MIDDLE CASE SCENARIO	130%	15%
GOOD CASE SCENARIO	200%	30%

PREVISIONS SUR 10 ANS

DONNÉES DE SIMULATION: PRODUITS & CHARGES EXPLOITATION



CHARGES ANNUELLES SIEGE	1 310 640
Personnel	1 190 640
Direction	30 000
Programmation	18 000
Mktg Réseaux Sociaux	14 000
Contrôle de gestion	20 000
Charges mensuelles	17 220
Frais juridiques et comptables	100 000
Fournitures / Telecoms / Autres	20 000

NB : le loyer est supporté par CINEATLAS DIFFUSION qui héberge le siège de CINEATLAS EXPLOITATION, CINEATLAS FONCIERE et CINEATLAS HOLDING

CHARGES FINANCIERES

CINEATLAS HOLDING prête à sa filiale CINEATLAS DIFFUSION au taux de 5%.

RECETTES ET CHARGES D'EXPLOITATION PAR MULTIPLEXE

Exemple de RABAT MALL à 100% de son objectif

EXPLOITATION FILMS

RECETTE GUICHET/film	262 500
Nombre d'entrées annuelles	280 000
RECETTE GUICHET	12 600 000
TVA	2 100 000
RECETTE NETTE	10 500 000
CA EXPLOITATION	8 050 000
part exploitant/ multiplexe	5 250 000
Confiserie / Boissons	2 520 000
Recettes publicitaires	280 000
Prix du contact	1,00
CHARGES EXPLOITATION	2 486 040
Personnel	392 040
Cadres	1
Salaire mensuel moyen	9 000
Non cadres	4
Salaire mensuel moyen	4 500
Charges mensuelles	5 670
Entretien	156 000
Fournitures / Telecoms	12 000
Approvisionnements	630 000
LOYERS	1 296 000

RECETTES ET CHARGES DE DISTRIBUTION

NB: En l'état du marché marocain, les recettes de distribution se limiteront au recettes salles dans nos simulations, en espérant que le marché Vidéo se régularise progressivement

**PRODUITS**

Recettes Salles

Recettes video / VOD

Recettes TV / SVOD

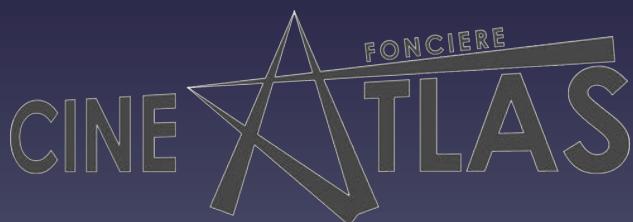
CHARGES

Minima garantis

Frais d'Edition

Retour Ayant-Droits

dot. Aux Amort.



RECETTES ET CHARGES DE LA FONCIERE

NB: La foncière ne supporte pas de coût de personnel, la gestion étant assurée par le contrôleur de gestion CINEATLAS EXPLOITATION, ni de loyer, assumé par CINEATLAS DIFFUSION

CH. MENSUELLES	4 000 MAD
Juridique compta	3 000 MAD
AUTRES CHARGES	1 000 MAD

CHARGES FINANCIERES

CINEATLAS HOLDING prête à sa filiale CINEATLAS DIFFUSION au taux de 5%.

PREVISIONS SUR 10 ANS

LEVÉE DE FONDS CINEATLAS HOLDING

Un montant initial, avec augmentations de capital variables selon les scénarios

Un montant initial, avec augmentations de capital variables selon les scénarios

Le montant de notre levée de fonds est calculé pour répondre à 3 exigences :

- 1. ALLER AU BOUT DU PROJET DE 11 MULTIPLEXES,**
- 2. CONSERVER UN RATIO DETTES/CAPITAUX PROPRES INFÉRIEUR À 1 POUR LA HOLDING**
afin d'avoir le soutien des banques
- 3. NE DEVOIR SOLICITER LES BANQUES QU'APRÈS QUE LE RESULTAT HOLDING SOIT DEVENU POSITIF**

**Sous ces 3 contraintes, et quelque soit le scenario qui se produira,
la levée de fonds initiale nécessaire est de 34 millions de Dhs
Puis recapitalisation en année 3 allant, selon les scenarios
de 5 à 12,2 millions de Dhs**

En millions de Dhs

		BAD CASE SCENARIO	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
+ 12,2 M. Dhs année 3		CAPITAL	37,3	37,3	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5
		DETTE HOLDING	-	-	-	7,4	14,8	10,6	6,5	2,3	-	0,0
		RECAPITALISATION	12,2									
		MIDDLE CASE SCENARIO	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
7,1 M. Dhs Année 3		CAPITAL	37,3	37,3	44,2	44,2	44,2	44,2	44,2	44,2	44,2	44,2
		DETTE HOLDING	-	-	-	8,0	13,3	9,5	5,7	1,8	-	0,0
		RECAPITALISATION	7,1									
		GOOD CASE SCENARIO	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
+ 5 M. Dhs Année 3		CAPITAL	37,3	37,3	42,6	42,6	42,6	42,6	42,6	42,6	42,6	42,6
		DETTE HOLDING	-	-	2,1	9,8	14,3	10,0	5,6	1,8	-	0,0
		RECAPITALISATION	5,0									



APPORTE 50% DU
FINANCEMENT
REQUIS

PREVISIONS SUR 10 ANS

CREDITS NECESSAIRES AUX CONSTRUCTIONS

Une dette intégralement remboursée au pire en année 10

Une dette intégralement remboursée au pire en année 10

Même dans l'hypothèse « **Bad Case Scenario** », la CAF générée en années 6 à 9 permet d'avoir intégralement remboursé les crédits dédiés aux achats de terrain et à la construction, ainsi que les intérêts en année 10.

Le compte courant d'associé est également intégralement remboursé au terme des 10 ans.

La règle de récupération proposée est de ponctionner 30% du résultat net de la holding, les dividendes versées étant quand à elle fixées à 40% du résultat net.

**Même dans la situation « crash test » du Bad Case Scenario
CINEATLAS HOLDING aura épongé 100% de ses dettes en année 10,
en ayant versé dividendes et intérêts de compte courant d'associé.**

PREVISIONS SUR 10 ANS

« Bad Case Scenario » / COMPTES DE RÉSULTAT HOLDING

CINEATLAS HOLDING à l'équilibre en année 3

CINEATLAS HOLDING à l'équilibre en année 3

Bad Case Scenario

En millions de Dhs

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
	CA consolidé	0,24	0,53	2,01	4,54	6,69	8,69	9,56	9,41	8,51	8,48
INTERETS PRETS FILIALES	FONCIERE	-	-	0,07	0,36	0,78	1,24	1,24	1,17	-	-
	DISTRIBUTION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	EXPLOITATION	-	-	0,27	0,34	0,38	0,43	0,43	0,16	0,09	0,05
DIVIDENDES FILIALES	FONCIERE	0,24	0,53	0,72	1,10	1,36	1,35	1,35	1,37	1,68	1,68
	DISTRIBUTION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	EXPLOITATION	-	-	0,95	2,74	4,17	5,67	6,55	6,72	6,74	6,76
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	CHARGES	0,71	0,71	0,71	0,71	0,90	0,43	0,43	0,43	0,24	-
	Dotations aux amortissements	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	-	-	-	-	-
	Intérêts prêts bancaires	-	-	-	-	0,19	0,43	0,43	0,43	0,24	-
	Rémunération de CC associés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	RESULTAT AVANT IMPÔTS	(0,46)	(0,17)	1,30	3,84	5,79	8,26	9,14	8,99	8,27	8,48
	IS	-	-	0,26	1,02	1,61	2,38	2,65	2,61	2,38	2,45
	RESULTAT NET	(0,46)	(0,17)	1,04	2,82	4,17	5,88	6,48	6,38	5,88	6,03
	Bénéfice distribuable cumulé	-	-	0,38	3,06	7,02	12,61	18,77	24,83	30,42	36,15
	Récupération CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bénéfice distribué	-	-	0,15	1,07	1,59	2,24	2,46	2,42	2,24	2,29
	CAF	0,24	0,53	16,44	7,84	10,43	12,40	12,78	10,07	8,87	7,67
	Rembt nominal FONCIERE	-	-	0,57	2,76	6,04	9,61	9,61	9,04	6,85	3,57
	Rembt nominal EXPLOITATION	-	-	2,08	2,63	2,94	3,30	3,30	1,22	0,68	0,36
	Rembt Nominal Banque	-	-	-	-	1,85	4,15	4,15	4,15	2,31	-

La logique de groupe permet de compenser rapidement les pertes inhérentes au début d'activité, même en BAD CASE SCENARIO

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

PREVISIONS SUR 10 ANS

« Middle Case Scenario » / COMPTE DE RÉSULTAT HOLDING

CINEATLAS HOLDING à l'équilibre dès le 2nd exercice

CINEATLAS HOLDING à l'équilibre dès le 3rd exercice

En millions de Dhs

Middle Case Scenario

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
	CA consolidé	0,24	1,60	4,66	8,25	11,23	13,79	14,66	14,59	13,73	13,74
INTERETS PRETS FILIALES	FONCIERE	-	-	0,07	0,36	0,78	1,24	1,24	1,17	-	-
	DISTRIBUTION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	EXPLOITATION	-	-	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	-	-	-
DIVIDENDES FILIALES	FONCIERE	0,24	0,53	0,72	1,10	1,36	1,35	1,35	1,37	1,68	1,68
	DISTRIBUTION	-	0,20	0,35	0,44	0,39	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38
	EXPLOITATION	-	0,87	3,36	6,19	8,54	10,66	11,53	11,67	11,68	11,68
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	CHARGES	0,71	0,71	0,71	0,71	0,91	0,39	0,39	0,39	0,19	-
	Dotations aux amortissements	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	-	-	-	-	-
	Intérêts prêts bancaires	-	-	-	-	0,21	0,39	0,39	0,39	0,19	-
	Rémunération de CC associés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	RESULTAT AVANT IMPÔTS	(0,46)	0,89	3,95	7,54	10,32	13,39	14,26	14,19	13,54	13,74
	IS	-	0,15	1,06	2,16	3,02	3,97	4,24	4,22	4,02	4,08
	RESULTAT NET	(0,46)	0,74	2,90	5,39	7,30	9,42	10,02	9,97	9,52	9,66
	Bénéfice distribuable cumulé	-	0,27	3,02	8,13	15,07	24,02	33,54	43,02	52,06	61,24
	Récupération CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bénéfice distribué	-	0,11	1,10	2,05	2,77	3,58	3,81	3,79	3,62	3,67
	CAF	0,24	1,34	11,39	8,02	10,50	12,84	13,21	11,40	10,92	9,56
	Rembt nominal FONCIERE	-	-	0,57	2,76	6,04	9,61	9,61	9,04	6,85	3,57
	Rembt nominal EXPLOITATION	-	-	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22	-	-	-
	Rembt Nominal Banque	-	-	-	-	1,99	3,83	3,83	3,83	1,83	-

Dans ce scenario, la holding est à l'équilibre dès le 2nd exercice

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

PREVISIONS SUR 10 ANS

« Good Case Scenario » / COMPTE DE RÉSULTAT

CINEATLAS HOLDING à l'équilibre en année 1

~~CINEATLAS HOLDING à l'équilibre en année 1~~

Good Case Scenario

En millions de Dhs

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
INTERETS PRETS FILIALES	CA consolidé	0,40	2,74	6,44	10,77	14,31	17,22	18,09	18,06	17,20	17,21
	FONCIERE	-	-	0,07	0,36	0,78	1,24	1,24	1,17	-	-
	DISTRIBUTION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDES FILIALES	EXPLOITATION	-	-	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	-	-	-
	FONCIERE	0,24	0,53	0,72	1,10	1,36	1,35	1,35	1,37	1,68	1,68
	DISTRIBUTION	0,15	0,48	0,74	0,97	0,92	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
	EXPLOITATION	-	1,73	4,81	8,24	11,15	13,62	14,49	14,62	14,62	14,63
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	CHARGES	0,71	0,71	0,71	0,76	0,97	0,45	0,45	0,40	0,18	-
	Dotations aux amortissements	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	-	-	-	-	-
	Intérêts prêts bancaires	-	-	-	0,05	0,27	0,45	0,45	0,40	0,18	-
	Rémunération de CC associés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	RESULTAT AVANT IMPÔTS	(0,31)	2,03	5,73	10,01	13,33	16,77	17,64	17,66	17,02	17,21
	IS	-	0,48	1,60	2,92	3,95	5,02	5,29	5,30	5,10	5,15
	RESULTAT NET	(0,31)	1,55	4,14	7,09	9,38	11,75	12,35	12,37	11,92	12,05
	Bénéfice distribuable cumulé	-	1,18	5,11	11,84	20,75	31,91	43,65	55,40	66,72	78,18
	Récupération CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bénéfice distribué	-	0,47	1,57	2,69	3,56	4,46	4,69	4,70	4,53	4,58
	CAF	0,40	1,79	8,91	8,12	10,75	13,31	13,68	12,87	12,47	11,04
	Rembt nominal FONCIERE	-	-	0,57	2,76	6,04	9,61	9,61	9,04	6,85	3,57
	Rembt nominal EXPLOITATION	-	-	0,77	0,77	0,77	0,77	-	-	-	-
	Rembt Nominal Banque	-	-	-	0,52	2,59	4,36	4,36	3,84	1,77	-

Dans ce scenario, les dividendes annuelles cumulées représentent, en année 5, 65% du capital social de CINEATLAS

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

PREVISIONS SUR 10 ANS

SIMULATION « Bad Case Scenario » / BILAN HOLDING

La holding ne gagne réellement de l'argent qu'à l'issue du projet de 11 multiplexes

La holding ne gagne réellement de l'argent qu'à l'issue du projet de 11 multiplexes

En millions de Dhs

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0
Amortissements cumulés	0,7	1,4	2,1	2,8	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Immobilisations (Net)	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
ACTIFS CIRCULANTS										
Créances rattachées à part.	-	13,2	24,3	36,9	47,5	42,0	36,5	33,1	29,7	26,6
Créances clients	0,0	0,0	0,2	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
Créances TVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	0,8	1,9	16,4	27,8	39,6	38,5	35,6	31,5	28,3	28,7
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	0,8	15,2	40,9	65,0	87,7	81,3	73,0	65,3	58,7	56,0
TOTAL ACTIF	37,1	50,8	75,8	99,2	121,2	114,7	106,4	98,8	92,1	89,4
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	37,3	37,3	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(0,5)	(0,2)	1,3	3,8	5,8	8,3	9,1	9,0	8,3	8,5
Avances conditionnées	-	13,2	24,3	36,9	47,5	42,0	36,5	33,1	29,7	26,6
TOTAL CAPITAUX PROPRES	36,8	50,4	75,1	90,2	102,8	99,8	95,2	91,6	87,4	84,6
DETTES										
Prêts et avances	-	-	-	7,4	14,8	10,6	6,5	2,3	-	0,0
Dettes fournisseurs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dette TVA	0,2	0,4	0,4	0,6	1,9	1,9	2,1	2,3	2,3	2,4
Dette fiscale & sociale	-	-	0,3	1,0	1,6	2,4	2,7	2,6	2,4	2,4
TOTAL DETTES	0,2	0,4	0,7	9,0	18,3	14,9	11,2	7,2	4,7	4,9
TOTAL PASSIF	37,1	50,8	75,8	99,2	121,2	114,7	106,4	98,8	92,1	89,4

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

PREVISIONS SUR 10 ANS

SIMULATION « Middle Case Scenario » / BILAN HOLDING

La holding peut, en année 6, réemprunter pour un 12ème multiplexe.

La holding peut, en année 6, réemprunter pour un 12ème multiplexe.

En millions de Dhs

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0
Amortissements cumulés	0,7	1,4	2,1	2,8	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Immobilisations (Net)	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
ACTIFS CIRCULANTS										
Créances rattachées à part.	-	8,9	18,1	30,5	41,1	37,7	34,3	32,0	29,3	26,6
Créances clients	0,0	0,1	0,4	0,7	0,9	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1
Créances TVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	0,8	3,0	14,6	27,8	38,6	38,6	36,0	32,3	29,7	30,0
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	0,8	12,1	33,1	59,0	80,7	77,4	71,5	65,5	60,1	57,7
TOTAL ACTIF	37,1	47,7	67,9	93,2	114,1	110,9	105,0	99,0	93,6	91,2
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	37,3	37,3	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(0,5)	0,9	4,0	7,5	10,3	13,4	14,3	14,2	13,5	13,7
Avances conditionnées	-	8,9	18,1	30,5	41,1	37,7	34,3	32,0	29,3	26,6
TOTAL CAPITAUX PROPRES	36,8	47,1	66,5	82,5	95,8	95,5	92,9	90,6	87,2	84,7
DETTES										
Prêts et avances	-	-	-	8,0	13,3	9,5	5,7	1,8	-	0,0
Dettes fournisseurs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dette TVA	0,2	0,4	0,4	0,6	1,9	1,9	2,1	2,3	2,3	2,4
Dette fiscale & sociale	-	0,1	1,1	2,2	3,0	4,0	4,2	4,2	4,0	4,1
TOTAL DETTES	0,2	0,6	1,5	10,7	18,3	15,4	12,0	8,4	6,3	6,5
TOTAL PASSIF	37,1	47,7	67,9	93,2	114,1	110,9	105,0	99,0	93,6	91,2

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

PREVISIONS SUR 10 ANS

SIMULATION « Good Case Scenario » / BILAN HOLDING

CINEATLAS peut, en année 6, peut réemprunter pour 2 nouveaux multiplexes

CINEATLAS peut en année 9, peut réemprunter pour 2 nouveaux multiplexes

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0
Amortissements cumulés	0,7	1,4	2,1	2,8	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Immobilisations (Net)	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	36,3	35,6	34,9	34,2	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
ACTIFS CIRCULANTS										
Créances rattachées à part.	-	6,7	16,3	29,2	40,2	37,3	34,3	32,0	29,3	26,6
Créances clients	0,0	0,2	0,5	0,9	1,2	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4
Créances TVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	0,9	4,4	16,0	29,9	40,5	40,4	37,3	33,7	31,1	31,5
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	0,9	11,3	32,9	60,0	81,9	79,1	73,1	67,2	61,9	59,5
TOTAL ACTIF	37,2	46,9	67,8	94,2	115,4	112,6	106,6	100,7	95,3	93,0
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	37,3	37,3	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(0,3)	2,0	5,7	10,0	13,3	16,8	17,6	17,7	17,0	17,2
Avances conditionnées	-	6,7	16,3	29,2	40,2	37,3	34,3	32,0	29,3	26,6
TOTAL CAPITAUX PROPRES	37,0	46,0	63,7	80,8	95,2	95,6	93,5	91,3	87,9	85,4
DETTES										
Prêts et avances	-	-	2,1	9,8	14,3	10,0	5,6	1,8	-	0,0
Dettes fournisseurs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dette TVA	0,2	0,4	0,4	0,6	1,9	1,9	2,1	2,3	2,3	2,4
Dette fiscale & sociale	-	0,5	1,6	2,9	4,0	5,0	5,3	5,3	5,1	5,2
TOTAL DETTES	0,2	0,9	4,1	13,3	20,2	16,9	13,0	9,4	7,4	7,6
TOTAL PASSIF	37,2	46,9	67,8	94,2	115,4	112,6	106,6	100,7	95,3	93,0

NB : Bilans et comptes de Résultats des 3 filiales en fonction des scénarios présentés en annexe 5 – p.59

CONTACT

Pierre-François BERNET

pfb@chrysalis-films.com

Ligne directe: +33 (0)1 43 33 80 07

GSM France : +33 (0)6 11 14 54 72



CHRYSALIS FILMS
18 rue Saint Marc 75002 PARIS
www.chrysalis-films.com
Tél : +33 (0)1 43 33 77 62
SAS au capital de 359 995,50€ - RCS Paris 451 863 849

Manale CHERIFI (Assistante)

manale@chrysalis-films.com

Ligne directe: +33 (0)1 43 33 77 29

ANNEXE 1

les priorités du Ministère de la Culture

Entretien avec le Ministre de la culture : pour un plan stratégique Maroc culturel

Entretien avec le Ministre de la culture : pour un plan stratégique Maroc culturel

Le ciment de la société. Telle est la définition de la culture que défend Mohamed Amine Sbihi. Le ministre de la Culture plaide pour la création d'une synergie d'acteurs pour rapprocher la culture des Marocains et en faire un levier de développement. Et il mesure l'ampleur de la tâche qui l'attend...

Comment définissez-vous votre mission et quelle action souhaitez-vous mener pour la culture dans notre pays ?

En un mot, mettre notre culture en mouvement. Il faut dépasser la vision qu'a un large public de la culture comme action de mémoire et de conservation, pour lui la montrer comme un aspect de la vie de tous les jours, qui concerne toutes les couches sociales. La culture permet plus de sérénité au sein de la société, et a un aspect unificateur.

Comment se décline votre projet de politique culturelle ?

J'ai quatre axes. Nous sommes en train de réfléchir à un plan stratégique, exactement comme le Plan Maroc Vert ou le plan Halieutis. Le plan Maroc culturel sera un plan stratégique sur 5 ans, et déclinera ces quatre points en objectifs précis et en plan d'action à mettre en œuvre.

Dans le programme du PPS, il était évoqué la possibilité d'attribuer 2% du budget de l'Etat à la Culture. Allez-vous pouvoir maintenir ce chiffre pour financer ce projet ?

Honnêtement, non. En 1992, Hassan II avait dit qu'il y avait une possibilité d'un financement de la culture à travers les collectivités locales, et avait décidé que 1% du budget de toutes les collectivités territoriales serait affecté à la culture. Ça n'a jamais été mis en place. Je reprendrai cette idée qui me semble extrêmement intéressante. Le 1% budgétaire étatique, on peut y arriver à moyen terme, plus le 1% des collectivités territoriales, c'est un objectif pour lequel je me battraï.

Quels sont ces axes ?

Je plaide d'abord pour une politique culturelle de proximité. La culture ne peut en effet, aujourd'hui, au Maroc, être élitiste, mais doit irriguer l'ensemble de la société, parce qu'elle y joue un rôle essentiel d'unification, de pacification et de sérénité. Nous n'avons pas de richesses extravagantes, donc tout projet de développement ne peut se fonder que sur la mobilisation des ressources humaines. Et pour mobiliser les gens, il faut qu'ils se sentent appartenir à un pays, avoir une certaine fierté d'y être et avoir l'ambition de le faire avancer et l'espoir d'en partager les bénéfices. La culture, c'est ce qui permet aux uns et aux autres de se sentir réellement partenaires d'un projet de développement, en tant qu'acteurs et en tant que bénéficiaires. Elle est essentielle à ce niveau-là.

Comment comptez-vous agir dans ce sens ?

Cela dépasse, et de loin, le champ d'action du ministère de la Culture, et suppose une action transversale. Volontariste et interventionniste que je suis, je ferai en sorte, avec les ministères de l'Education nationale, de la Jeunesse et des Sports, et l'ensemble du gouvernement, que cette politique de proximité ait tout le soutien qu'il faut, car elle est au cœur de tout projet de développement. Il y a par exemple un aspect qui me tient à cœur et avec lequel je vais travailler avec le ministre de la Communication. Cette production télévisée est la vitrine pour un très grand public, de la production culturelle et artistique nationale. Malheureusement, c'est une vitrine déformante, car elle passe, pour l'essentiel, ce qu'il y a de pire. Cela tue toute volonté d'aller au théâtre, de voir une exposition, ou de lire un livre, puisque si ce qu'on voit à la télé est représentatif de notre production, ce n'est pas la peine d'aller plus loin que sa télé. Il faut en finir. Nous refusons cette création artistique et culturelle au rabais. Le moment fort de la télévision dans l'année, c'est Raan, où tout le monde regarde la télé. Et chaque année, tout le monde se plaint de la niaiserie et de la pauvreté de la production artistique, alors que dès que vous sortez dans la rue, vous avez les meilleurs talents pour vous raconter des histoires à vous tordre de rire. Ce décalage entre les programmes et l'effervescence artistique doit cesser.

Quel est le second axe de votre projet ?

Deuxième élément de cette politique : les créateurs, les artistes, les écrivains, les hommes de lettres, les intellectuels, ont beaucoup trop souffert dans ce pays d'une position marginale. Or il est impossible pour une société en paix avec elle-même de ne pas reconnaître un rôle particulier à ses créateurs et ses intellectuels. Il faut donc organiser avec eux de grandes manifestations pour les mettre en avant, faire en sorte que la société leur soit reconnaissante, que les officiels ne les mettent pas au dernier rang, même protocolairement. La société doit honorer ses hommes de lettres, ses artistes, ses intellectuels.

Comment comptez-vous faire pour valoriser les créateurs et en faire des modèles auxquels la jeunesse puisse s'identifier?

Il y a, sur l'ensemble du monde des arts et de la culture, des temps forts que l'on doit organiser tout au long de l'année pour que les uns et les autres de se fassent connaître, se développent et prospèrent. Par exemple, le Salon international de l'édition et du livre, auquel il faut donner une autre orientation, qui ne mette pas en avant l'édition seulement, mais aussi l'auteur. Le salon doit permettre aux auteurs, jeunes et moins jeunes, de se faire connaître et de s'y retrouver, économiquement parlant. On est aussi en train de penser à l'organisation d'un salon d'art contemporain. A côté de nos grands peintres, on doit mettre en avant les jeunes. Il y a aujourd'hui un marché de la peinture qui se développe, de manière assez inflationniste même. C'est très bien si ça peut donner à nos jeunes artistes l'ambition d'être également parmi les grands de demain et de vivre de leur art. Il est certes difficile de vivre de son art au Maroc, mais on doit créer une économie de la culture.

ANNEXE 1

les priorités du Ministère de la Culture

Sur ce point, il y a la question des droits d'auteurs. Le Bureau marocain du droit d'auteur, qui dépend du ministère de la Communication, s'est illustré depuis longtemps par son inaction. Tous les artistes sont unanimes et se plaignent du fait que le BMDA ne remplit pas ses missions. Une pétition a recueilli plus de 650 signatures pour demander un audit de cette instance. Quel serait votre rôle ?

Nous avons convenu, avec Mustafa El Khalfi, le ministre de la Communication, de travailler ensemble, sur cette question des droits d'auteurs. Je n'ai pas de solution miracle, lui non plus. Il s'agit de réfléchir avec les auteurs, les créateurs, en tenant compte de la situation actuelle au Maroc, du piratage et des dégâts énormes qu'il occasionne sur tous les plans. C'est une catastrophe. Par exemple, le piratage a tué le cinéma, qui n'existe aujourd'hui que grâce à la subvention étatique. Des compagnies de théâtre aujourd'hui n'existent que parce qu'il y a un soutien de l'Etat ou de fondations culturelles. Mais économiquement, le piratage a tué le marché de la culture. Plus personne ne va acheter un CD, tout est piraté. Il n'y a plus de demande. Nous envisageons d'organiser une rencontre avec les créateurs et voir comment refondre cette structure qui s'occupe de la défense des droits des créateurs. C'est un aspect essentiel sur lequel nous avons convenu de nous voir très rapidement pour de trouver des solutions.

Le piratage existe, mais de l'avis des artistes, c'est une question qui a aussi été gonflée pour masquer les problèmes vis-à-vis des radios et télévisions. Le BMDA n'a absolument pas joué son rôle de représentation des artistes dans les négociations des pourcentages à redistribuer. Que comptez-vous faire ?

J'en conviens. Les instruments auprès des moyens audiovisuels publics et privés ne sont pas adéquats pour défendre les droits d'auteurs d'abord sur cet aspect-là.

En cas de refonte de la structure, est-ce qu'on s'acheminerait vers des sociétés de gestion comme c'est le cas comme en France ou au Sénégal ?

Il n'y a aucune idée toute prête aujourd'hui concernant la refonte de cette structure. Nous verrons quelles sont les évolutions internationales, et tiendrons compte de la spécificité nationale pour voir comment changer les choses rapidement.

La protection sociale n'est-elle pas aussi une forme de reconnaissance de la société vis-à-vis de ses auteurs ? Comment comptez-vous améliorer ce qui existe déjà ?

En ce qui concerne la couverture sociale, aujourd'hui on a la mutuelle nationale des artistes, sur la base de la carte d'artiste. Mais il faut revoir le mode d'attribution de cette carte. Il s'agit aussi de créer une caisse de retraite pour nos artistes, qui n'existe pas. Il y a sur le côté social un chantier énorme. Et lorsqu'on parlait de la nécessaire reconnaissance de la société et de la nation à l'égard des artistes, ça passe d'abord et avant tout par la défense des aspects sociaux de leurs vie d'artistes. Il n'est pas possible aujourd'hui que des noms connus mondialement, hommes de théâtre, etc., finissent leur vie dans le besoin le plus absolu. J'en ai parlé à Abdelouahed Souhal qui est ministre de l'Emploi et qui est en charge des caisses de retraites et lui ai dit que j'aurai besoin de son soutien pour nous éclairer sur la possibilité d'élargir le champ d'action de cette mutuelle nationale des artistes, et on va y travailler rapidement.

Quels sont les axes suivants de votre politique culturelle ?

Le troisième axe, c'est le patrimoine matériel et immatériel. Beaucoup d'efforts et d'argent y ont été mis, mais uniquement dans un sens de conservation. Or le patrimoine n'a pas seulement un rôle de conservation de la mémoire, il n'a de rôle qu'en tant que patrimoine vivant, dont la communauté tire profit. On doit faire en sorte que ce patrimoine ait un public, que les lycéens et les enfants le visitent, le connaissent, se l'approprient, que ces espaces soient des lieux d'exposition, des lieux pour des troupes folkloriques, des groupes de musique, de hip-hop... Faire vivre ces lieux par des activités intenses de visites, de culture, etc., qui leur donnent une nouvelle vie est essentiel. On aurait un tourisme qui aurait plus de sens. Il s'agit de mettre le patrimoine dans le circuit de la vie sociale, économique, et non plus mettre des milliards pour restaurer, puis fermer les portes et attendre quelques décennies pour re-restaurer, sans que ce patrimoine ne serve à grand chose si ce n'est à une mémoire et à quelques photos qu'on met dans des beaux livres.

En plein cœur de Casablanca, les anciens Abattoirs pourraient être une friche culturelle de 5 hectares, et ainsi devenir une vitrine exceptionnelle pour le Maroc. Or le collectif d'une quinzaine d'associations piloté par Casamémoire qui le gère attend toujours le renouvellement de la convention avec la Ville. Que pouvez-vous faire ?

Je connais très bien les Abattoirs. J'avais visité ces lieux magnifiques, extraordinaires. Je vais prendre attaché avec Casamémoire, on va voir ce qu'on peut faire, car c'est un espace magnifique, qui peut être une belle vitrine de toute cette palette de l'action artistique et culturelle de Casablanca. Il y a suffisamment d'espace pour que tous les talents puissent s'exprimer. On trouvera un terrain d'entente.

Et le quatrième axe ?

La diplomatie culturelle permet des choses que la diplomatie tout court ne permet pas. Faire connaître notre patrimoine, notre culture, nos artistes, nos hommes et femmes de culture est essentiel pour changer le regard de l'autre sur nous, qui est parfois biaisé par des a priori. La culture permet une meilleure ouverture d'esprit, et permet aussi à nos artistes qui vont ailleurs de se mettre en symbiose et d'interagir avec les cultures du monde, ce qui les enrichit et enrichit notre culture nationale.

Que comptez-vous faire pour rendre ce ministère plus vivant ?

Pour valoriser la culture, en faire quelque chose dont on a besoin, il faut qu'il y ait une image largement améliorée, dépoussiérée. Et cette image de marque commence par les lieux où se gère cette culture, et qui doit être à l'image d'une culture vivante. J'ai sorti immédiatement le budget pour améliorer l'image de marque des départements du ministère. Il faut qu'on rentre dans un lieu qui soit une vitrine de la culture et des arts : qu'il y ait des tableaux, des sculptures, des photos de notre patrimoine immatériel, qu'on sente notre identité nationale dès qu'on rentre dans ce ministère. C'est comme ça qu'on communique. Une partie de la politique culturelle, c'est de la communication pour attirer, sensibiliser le plus de monde à notre culture.

ANNEXE 2

COMPARATIF MARCHÉS : MAROC / France

LEVIER 3: UNE PROGRAMMATION PLUS DIVERSIFIÉE

LEVIER 3: UNE PROGRAMMATION PLUS DIVERSIFIÉE

- Un film sorti au Maroc réalise en moyenne 1% des entrées réalisées en France
- 600 nouveaux films par an sortis en France / 306 au Maroc en 2015 (50%)
- Les 30 premiers du BOX OFFICE en France réalisent 50% des entrées
- Les 30 premiers du BOX OFFICE au Maroc réalisent 56% des entrées
- 200 nouveaux films nationaux par an en France / 18 au Maroc
- En 2015, 30 films en France ont dépassé 1,5 millions d'entrées (5%)
- En 2015, 30 films au Maroc ont dépassé 16 000 entrées (8%)
- Depuis 2 ans les films français occupent la 3^{ème} place sur le marché local, après les films américains et marocains.

PDM des films en salles au MAROC par nationalité

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	USA	USA	USA	USA	USA	USA
	47%	44%	51%	44%	47%	50%
2	Egypte	Maroc	Maroc	Maroc	Maroc	Maroc
	20	17%	28%	34%	24%	23%
3	Maroc	Egypte	France	Egypte	France	France
	17%	11%	11%	5%	8%	4%
4	Inde	Inde	Egypte	Inde	Inde	Egypte
	6%	8%	5%	4%	6%	3%
5	France	France	Inde	France	Egypte	Inde
	2%	1%	2%	2%	4%	3%
Autres		19%	3%	11%	11%	13%

FILMS SORTIS EN France ET AU MAROC EN 2015

FILM	Entrées France	Entrées MAROC	MAROC vs France
MISSION IMPOSSIBLE ROGUE NATION	2 802 000	93 692	3,34%
007 SPECTRE	4 770 000	66 075	1,39%
FAST & FURIOUS 7	4 556 135	43 669	0,96%
NLLES AVENTURES D'ALADIN	4 415 000	33 785	0,77%
LES MINIONS	6 401 000	33 085	0,52%
TAKEN 3	2 614 000	32 740	1,25%
DIVERSION	829 665	31 587	3,81%
EXODUS	731 777	29 006	3,96%
STAR WARS	6 803 000	23 890	0,35%
PREMONITIONS	975 188	22 532	2,31%
LES PROFS 2	3 460 448	21 470	0,62%
AVENGERS L'ERE D'ULTRON	4 239 202	20 294	0,48%
SPY	783 102	18 758	2,40%
JURASSIC WORLD	5 083 000	18 283	0,36%
MAX FURY ROAD	2 335 000	17 992	0,77%
DIVERGENTE 2	2 406 387	17 141	0,71%
SAN ANDREAS	1 140 618	17 008	1,49%
AMERICAN SNIPER	3 101 000	16 804	0,54%
JUPITER LE DESTIN DE L'UNIVERS	797 018	16 272	2,04%
50 NUANCES DE GREY	4 043 000	16 272	0,40%
CENDRILLON	1 663 838	16 192	0,97%
TOTAL	63 950 378	606 547	0,95%

ANNEXE 3

LE SOUTIEN DU CCM A LA CREATION ET À LA RENOVATION DE SALLES

SOUTIEN AUX SALLES DE CINÉMA

Le décret 2.12.325 du 17/08/2012 a décidé d'attribuer un soutien financier aux salles de cinéma pour leur numérisation, leur modernisation et pour la création de nouvelles salles. Depuis 2013, le passage des salles au numérique est donc soutenu par l'Etat et en 2015 90% du parc de salles est numérisé.

50% des coûts subventionnés dans le cadre d'une rénovation de cinéma ou d'un aménagement en cinéma.

25% des coûts subventionnés dans le cadre d'une création de cinéma.

Sources : Centre Cinématographique Marocain.

Arrêté fixant les conditions et les critères d'attribution du soutien à la numérisation, la modernisation et à la création des salles de cinéma

Cahier des charges relatif à l'aide à la numérisation, à la modernisation et à la création des salles de cinéma

REPARTITION DES ENTREES DANS LES SALLES DE MULTIPLEXES 6 SALLES EN France
 étude sur 10 semaines successives d'exploitation / Janvier à avril 2016

MK2 BEAUBOURG										MOYENNE	
08/06/2016	01/06/2016	25/05/2016	18/05/2016	11/05/2016	04/05/2016	27/04/2016	20/04/2016	13/04/2016	06/04/2016		
1154	1506	1192	1268	2834	1311	2593	2296	2257	2225	1864	30%
1112	1177	948	1000	1195	1257	1381	1824	1797	1293	1298	21%
657	934	680	952	1131	1090	939	1462	1122	1212	1018	16%
562	719	665	883	809	786	881	1156	1028	834	832	13%
546	575	611	778	666	489	743	952	898	607	687	11%
303	433	421	667	619	379	707	489	566	548	513	8%
										6212	100%
MK2 GAMBETTA										MOYENNE	23/03/2016
08/06/2016	01/06/2016	25/05/2016	18/05/2016	11/05/2016	04/05/2016	27/04/2016	20/04/2016	13/04/2016	06/04/2016		
1085	1270	2445	2485	3294	1034	2033	1514	1668	1689	1852	31%
751	1225	1407	1618	1743	656	887	1449	1100	902	1174	20%
711	998	1012	1499	1695	543	857	777	878	848	982	17%
706	758	967	1128	800	509	745	703	691	693	770	13%
613	566	814	931	557	470	489	569	594	592	620	10%
458	475	759	908	475	417	477	526	414	585	549	9%
										5946	100%
MK2 QUAI DE LOIRE										MOYENNE	23/03/2016
08/06/2016	01/06/2016	25/05/2016	18/05/2016	11/05/2016	04/05/2016	27/04/2016	20/04/2016	13/04/2016	06/04/2016		
2048	1645	1884	2945	5567	2043	3667	2347	1931	1374	2545	34%
1572	1264	1773	2702	3018	1322	1898	1501	1159	1297	1751	23%
1002	1052	1417	677	1192	1204	1206	1324	1009	1018	1110	15%
954	954	971	551	788	721	865	994	998	846	864	11%
703	878	609	495	625	613	813	770	995	729	723	10%
669	765	441	321	624	548	670	695	618	625	598	8%
										7591	100%
MK2 QUAI DE SEINE										MOYENNE	23/03/2016
08/06/2016	01/06/2016	25/05/2016	18/05/2016	11/05/2016	04/05/2016	27/04/2016	20/04/2016	13/04/2016	06/04/2016		
1897	2538	4326	4029	2653	1459	1858	1975	2382	2389	2551	31%
1754	1566	2503	2011	1324	1314	1613	1775	1740	1521	1712	21%
1282	1421	1404	1645	1317	859	1027	1083	1549	1435	1302	16%
1105	1301	1226	1491	819	822	1004	1055	1073	1205	1110	14%
967	1005	724	842	344	711	939	1038	1003	997	857	10%
438	740	561	511	327	640	664	817	856	926	648	8%
										8180	100%

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS EXPLOITATION / BAD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	15 925 393	19 721 809	27 898 198	36 183 787	48 130 983	34 667 218	37 578 156	37 578 156	37 578 156	37 578 156
dont production immobilisée	5 380 897	5 855 453	6 062 148	7 223 232	13 506 415					
dont production en cours.	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
dont quote-part Subv.	186 672	626 395	808 837	1 393 259	1 832 056	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031
CHARGES										
Charges d'Exploitation	18 246 856	21 973 027	24 436 060	26 169 140	32 915 388	13 942 349	13 698 682	13 341 682	13 324 182	13 300 182
dont coûts de construction	14 933 721	14 388 684	15 122 173	15 348 340	20 208 302					
dont frais établissement	955 000	680 000	680 000	680 000	1 020 000					
Dont équipement bureaux	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000					
dont loyers	648 000	4 383 312	7 677 480	10 739 736	12 413 643	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476
dont dot. Aux Amort.	375 795	3 023 662	4 753 207	6 260 120	7 305 279	8 642 289	8 398 622	8 041 622	8 024 122	8 000 122
Charges financières		-	268 858	339 241	379 627	426 510	426 510	157 652	87 269	46 881
Résultat avant impôt	(2 321 463)	(2 251 217)	3 193 279	9 675 406	14 835 967	20 298 359	23 452 964	24 078 822	24 166 704	24 231 092
IS	-	-	827 984	2 819 376	4 419 150	6 112 491	7 090 419	7 284 435	7 311 678	7 331 678
Résultat Net	(2 321 463)	(2 251 217)	2 365 296	6 856 030	10 416 817	14 185 868	16 362 545	16 794 387	16 855 026	16 899 452
CAF	(17 066 061)	(14 242 634)	(10 893 070)	(6 250 665)	(7 256 010)	17 527 576	19 460 587	21 615 991	22 203 784	22 536 741
Remb nominal emprunt	-	-	2 080 563	2 625 216	2 937 749	3 300 550	3 300 550	1 219 987	675 334	362 800
BILAN EXPLOITATION										
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	6 037 897	22 019 174	36 614 554	52 897 810	67 776 126	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334
Immobilisations en cours	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
Amortissements cumulés	375 795	3 399 457	8 152 664	14 412 784	21 718 063	30 360 352	38 758 974	46 800 596	54 824 718	62 824 842
Immobilisations (Net)	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 452
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 452
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks	26 250	54 375	54 375	80 156	96 563	96 563	124 688	150 469	150 469	166 872
Créances clients										
Créances TVA	5 250	10 875	10 875	16 031	19 313	19 313	24 938	30 094	30 094	33 372
Trésorerie	447 028	12 637 723	13 764 075	15 008 104	18 606 598	28 792 309	40 529 543	50 118 005	59 554 706	69 346 132
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	478 528	12 702 973	13 829 325	15 104 292	18 722 473	28 908 184	40 679 168	50 298 567	59 735 268	69 546 312
TOTAL ACTIF	15 693 454	31 322 689	42 291 215	53 589 319	64 780 536	72 462 166	75 834 529	77 412 305	78 824 884	80 635 812
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Comptes courants										
Réserves et Résultats	(2 321 463)	(2 251 217)	2 365 296	6 856 030	10 416 817	14 185 868	16 362 545	16 794 387	16 855 026	16 899 452
Subventions d'investissement	1 345 224	5 197 293	8 846 138	12 916 953	16 636 532	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305
Reprises sur subventions	186 672	813 066	1 621 903	3 015 162	4 847 218	6 847 249	8 847 279	10 847 310	12 847 340	14 847 372
TOTAL CAPITAUX PROPRES	15 210 432	19 759 142	28 833 337	38 788 145	47 900 567	57 033 422	61 210 129	63 642 002	65 702 671	67 747 122
DETTS										
Prêts et avances	+ 10 402 813	11 045 518	9 982 968	8 859 221	5 558 671	2 258 122	1 038 134	362 801		
Dettes fournisseurs	174 500	683 545	1 086 353	1 358 098	1 567 536	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519
Dette TVA	271 667	437 500	458 333	601 042	1 974 528	2 162 028	2 333 903	2 333 903	2 443 272	
Dette fiscale & sociale	36 855	39 690	867 674	2 859 066	4 478 685	6 172 026	8 480 732	8 674 748	8 701 991	8 721 950
TOTAL DETTES	483 022	11 563 547	13 457 878	14 801 173	16 879 969	15 428 744	14 624 400	13 770 304	13 122 213	12 887 741
TOTAL PASSIF	15 693 454	31 322 689	42 291 215	53 589 319	64 780 536	72 462 166	75 834 529	77 412 305	78 824 884	80 635 812

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTAT CINEATLAS DIFFUSION / BAD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	425 850	851 701	1 277 551	1 703 402	1 703 402	1 703 402	1 703 402	1 703 402	1 703 402	1 703 402
CHARGES	959 597	1 266 933	1 735 727	2 314 922	2 490 639	2 541 697	2 541 697	2 541 697	2 541 697	2 541 697
dont Minima garantis	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Frais d'édition	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Retour Ayant-Droits	15 244	30 488	45 731	60 975	60 975	60 975	60 975	60 975	60 975	60 975
dont dot. Aux amort.	124 658	337 175	527 150	827 526	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
Charges financières	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat avant impôt	(533 747)	(415 232)	(458 176)	(611 520)	(787 237)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)
<i>IS</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat Net	(533 747)	(415 232)	(458 176)	(611 520)	(787 237)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)
<i>Bénéfice distribuable cumulé</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Bénéfice distribué</i>	-	(166 093)	(183 270)	(244 608)	(314 895)	(335 318)	(335 318)	(335 318)	(335 318)	(335 318)
CAF	(409 089)	88 036	252 245	460 614	530 900	551 324	551 324	551 324	551 324	551 324
<i>Remb nominal emprunt</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

BILAN DISTRIBUTION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	447 575	974 726	1 765 451	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256	9 145 557
Amortissements cumulés	124 658	461 834	988 984	1 816 510	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256
Immobilisations (Net)	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks	65 894	131 788	197 681	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575
Créances clients	70 975	141 950	212 925	283 900	283 900	283 900	283 900	283 900	283 900	283 900
Créances TVA	14 195	28 390	42 585	56 780	56 780	56 780	56 780	56 780	56 780	56 780
Trésorerie	155 917	516 812	462 038	202 600	185 262	290 187	290 187	290 187	290 187	290 187
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	56 891	4 199 065	5 484 500	8 581 321	12 820 656	23 314 236	35 900 475	44 707 617	53 342 465	60 308 362
TOTAL ACTIF	629 898	1 331 832	1 691 697	1 810 098	1 843 819	1 948 744	1 948 744	1 948 744	1 948 744	1 948 744
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(533 747)	(415 232)	(458 176)	(611 520)	(787 237)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)	(838 295)
TOTAL CAPITAUX PROPRES	366 253	484 768	441 824	288 480	112 763	61 705	61 705	61 705	61 705	61 705
DETTES										
Prêts et avances	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs	21 965	605 385	1 008 193	1 279 938	1 489 376	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359
Dette TVA	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Dette fiscale & sociale	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680	1 680
TOTAL DETTES	263 645	847 065	1 249 873	1 521 618	1 731 056	1 887 039	1 887 039	1 887 039	1 887 039	1 887 039
TOTAL PASSIF	629 898	1 331 832	1 691 697	1 810 098	1 843 819	1 948 744	1 948 744	1 948 744	1 948 744	1 948 744

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS FONCIERE / BAD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	847 920	1 884 060	2 652 060	4 381 220	5 749 287	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020
Charges d'Exploitation	84 667	65 333	65 333	56 667	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000
dont Frais établissement										
Dont équipement bureaux										
dont loyers										
dont dot. Aux Amort.	8 667	17 333	17 333	8 667	-					
Charges financières		-	73 133	356 720	780 781	1 241 825	1 241 825	1 168 692		
Résultat avant impôt	763 253	1 818 727	2 513 594	3 967 833	4 920 506	4 889 195	4 889 195	4 962 328	6 131 020	6 131 020
IS	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
Résultat Net	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
Bénéfice distribuable cumulé	608 573	1 941 526	3 736 566	6 498 675	9 894 311	13 269 126	16 643 940	20 067 388	24 257 272	28 447 156
Bénéfice distribué	243 429	533 181	718 016	1 104 844	1 358 255	1 349 926	1 349 926	1 369 379	1 675 953	1 675 953
Cash	(16 552 560)	(2 877 129)	(10 972 707)	(16 407 973)	(17 838 977)	(7 407 463)	(7 407 361)	(6 809 691)	(4 114 940)	(833 345)
Reemb nominal emprunt		-	565 940	2 760 481	6 042 076	9 609 871	9 609 871	9 043 932	6 849 390	3 567 795

BILAN FONCIERE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	17 010 400	20 774 800	32 370 400	47 829 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200
Amortissements cumulés	8 667	26 000	43 333	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000
Immobilisations (Net)	17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200					
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks										
Créances clients	141 320	157 005	221 005	365 102	479 107	514 918	514 918	514 918	514 918	514 918
Créances TVA										
Trésorerie	248 464	4 138 315	5 423 750	8 489 633	12 709 281	23 202 861	35 755 350	44 531 554	53 166 403	60 112 612
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	389 784	4 295 320	5 644 755	8 854 735	13 188 388	23 717 780	36 270 268	45 046 473	53 681 321	60 627 531
TOTAL ACTIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000
Réserves et Résultats	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
TOTAL CAPITAUX PROPRES	17 240 603	18 003 109	18 489 516	19 507 483	20 174 354	20 152 436	20 152 436	20 203 630	21 010 404	21 010 404
DETTE										
Prêts et avances	-	2 829 699	13 236 466	26 883 960	38 680 860	36 478 349	34 275 839	32 041 589	29 307 138	26 572 688
Dettes fournisseurs										
Dette TVA	28 264	31 401	44 201	73 020	95 821	102 984	102 984	102 984	102 984	102 984
Dette fiscale & sociale	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
TOTAL DETTES	150 915	3 276 718	13 904 745	28 017 330	40 122 833	37 918 092	35 715 583	33 503 271	31 130 738	28 396 288
TOTAL PASSIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS EXPLOITATION / MIDDLE CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	16 529 143	22 816 028	33 073 198	43 568 943	57 510 670	45 340 656	48 251 593	48 251 593	48 251 593	48 251 593
dont production immobilisée	5 380 897	5 855 453	6 062 148	7 223 232	13 506 415					
dont production en cours.	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
dont quote-part Subv.	186 672	626 395	808 837	1 393 259	1 832 056	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031
CHARGES										
Charges d'Exploitation	18 246 856	21 973 027	24 436 060	26 169 140	32 915 388	13 942 349	13 698 682	13 341 682	13 324 182	13 300 182
dont coûts de construction	14 933 721	14 388 684	15 122 173	15 348 340	20 208 302					
dont frais établissement	955 000	680 000	680 000	680 000	1 020 000					
Dont équipement bureaux	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000					
dont loyers	648 000	4 383 312	7 677 480	10 739 736	12 413 643	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476
dont dot. Aux Amort.	375 795	3 023 662	4 753 207	6 260 120	7 305 279	8 642 289	8 398 622	8 041 622	8 024 122	8 000 122
Charges financières	-	195 964	226 082	226 082	226 082	226 082	30 118	-	-	-
Résultat avant impôt	(1 717 713)	843 001	8 441 174	17 173 721	24 369 200	31 172 225	34 326 829	34 879 793	34 927 411	34 951 411
IS	-	138 600	2 436 764	5 143 854	7 374 452	9 483 390	10 461 317	10 632 736	10 647 497	10 654 937
Résultat Net	(1 717 713)	704 401	6 004 410	12 029 868	16 994 748	21 688 835	23 865 512	24 247 057	24 279 914	24 296 474
CAF	(16 462 311)	(11 287 016)	(6 689 863)	(201 147)	510 135	26 581 558	28 514 568	30 055 583	30 304 005	30 296 565
Remb nominal emprunt	-	1 516 470	1 749 535	1 749 535	1 749 535	1 749 535	233 066	-	-	-

BILAN EXPLOITATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
--------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------

	ACTIF									
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	6 037 897	22 019 174	36 614 554	52 897 810	67 776 126	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334
Immobilisations en cours	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
Amortissements cumulés	375 795	3 399 457	8 152 664	14 412 784	21 718 063	30 360 352	38 758 974	46 800 596	54 824 718	62 824 840
Immobilisations (Net)	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 494
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 494
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks	26 250	54 375	54 375	80 156	96 563	96 563	124 688	150 469	150 469	166 875
Créances clients	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créances TVA	5 250	10 875	10 875	16 031	19 313	19 313	24 938	30 094	30 094	33 375
Trésorerie	1 050 778	12 911 478	15 197 659	18 005 123	23 012 746	36 090 104	49 378 353	59 880 842	69 952 612	80 066 452
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	1 082 278	12 976 728	15 262 909	18 101 311	23 128 621	36 205 979	49 527 978	60 061 404	70 133 174	80 266 702
TOTAL ACTIF	16 297 204	31 596 444	43 724 799	56 586 338	69 186 685	79 759 961	84 683 339	87 175 143	89 222 791	91 356 196

	PASSIF									
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(1 717 713)	704 401	6 004 410	12 029 868	16 994 748	21 688 835	23 865 512	24 247 057	24 279 914	24 296 474
Subventions d'investissement	1 345 224	5 197 293	8 846 138	12 916 953	16 636 532	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305
Reprises sur subventions	186 672	813 066	1 621 903	3 015 162	4 847 218	6 847 249	8 847 279	10 847 310	12 847 340	14 847 371
TOTAL CAPITAUX PROPRES	15 814 182	22 714 761	32 472 452	43 961 983	54 478 498	64 536 389	68 713 096	71 094 672	73 127 559	75 144 149
DETTES										
Prêts et avances	-	7 582 349	7 231 207	5 481 672	3 732 136	1 982 601	233 066	-	-	-
Dettes fournisseurs	174 500	683 545	1 086 353	1 358 098	1 567 536	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519
Dette TVA	271 667	437 500	458 333	601 042	1 974 528	1 974 528	2 162 028	2 333 903	2 333 903	2 443 278
Dette fiscale & sociale	36 855	178 290	2 476 454	5 183 544	7 433 987	9 542 925	11 851 630	12 023 049	12 037 810	12 045 250
TOTAL DETTES	483 022	8 881 683	11 252 347	12 624 355	14 708 187	15 223 572	15 970 242	16 080 470	16 095 232	16 212 047
TOTAL PASSIF	16 297 204	31 596 444	43 724 799	56 586 338	69 186 685	79 759 961	84 683 339	87 175 143	89 222 791	91 356 196

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTAT CINEATLAS DIFFUSION / MIDDLE CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	1 430 062	2 860 125	4 290 187	5 720 250	5 720 250	5 720 250	5 720 250	5 720 250	5 720 250	5 720 250
CHARGES	1 461 703	2 271 145	3 242 045	4 323 346	4 499 062	4 550 121	4 550 121	4 550 121	4 550 121	4 550 121
dont Minima garantis	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Frais d'édition	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Retour Ayant-Droits	517 350	1 034 700	1 552 049	2 069 399	2 069 399	2 069 399	2 069 399	2 069 399	2 069 399	2 069 399
dont dot. Aux Amort.	124 658	337 175	527 150	827 526	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
Charges financières	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat avant impôt	(31 641)	588 980	1 048 142	1 396 904	1 221 187	1 170 129	1 170 129	1 170 129	1 170 129	1 170 129
IS	-	87 796	184 443	289 071	236 356	221 039	221 039	221 039	221 039	221 039
Résultat Net	(31 641)	501 184	863 699	1 107 833	984 831	949 090	949 090	949 090	949 090	949 090
Bénéfice distribuable cumulé	-	446 066	1 266 580	2 319 021	3 254 611	4 156 246	5 057 882	5 959 518	6 861 153	7 762 789
Bénéfice distribué	-	200 473	345 480	443 133	393 932	379 636	379 636	379 636	379 636	379 636
CAF	93 017	637 885	1 045 370	1 492 225	1 594 141	1 623 755	1 623 755	1 623 755	1 623 755	1 623 755
Remb nominal emprunt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

BILAN DISTRIBUTION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
ACTIFS CIRCULANTS										
Immobilisations (Brut)	447 575	974 726	1 765 451	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256	9 145 557
Amortissements cumulés	124 658	461 834	988 984	1 816 510	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256
Immobilisations (Net)	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
Stocks	65 894	131 788	197 681	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575
Créances clients	238 344	476 687	715 031	953 375	953 375	953 375	953 375	953 375	953 375	953 375
Créances TVA	47 669	95 337	143 006	190 675	190 675	190 675	190 675	190 675	190 675	190 675
Trésorerie	457 181	1 119 340	1 365 829	1 407 655	1 390 317	1 495 242	1 495 242	1 495 242	1 495 242	1 495 242
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	56 891	4199 065	5 484 500	8 581 321	12 820 656	23 314 236	35 900 475	44 707 617	53 342 465	60 308 362
TOTAL ACTIF	1 132 004	2 336 044	3 198 015	3 818 522	3 852 243	3 957 168	3 957 168	3 957 168	3 957 168	3 957 168
CAPITAUX PROPRES										
Capital	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	(31 641)	501 184	863 699	1 107 833	984 831	949 090	949 090	949 090	949 090	949 090
TOTAL CAPITAUX PROPRES	868 359	1 401 184	1 763 699	2 007 833	1 884 831	1 849 090	1 849 090	1 849 090	1 849 090	1 849 090
DETTE										
Prêts et avances	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs	21 965	605 385	1 008 193	1 279 938	1 489 376	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359
Dette TVA	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Dette fiscale & sociale	1 680	89 476	186 123	290 751	238 036	222 719	222 719	222 719	222 719	222 719
TOTAL DETTES	263 645	934 860	1 434 316	1 810 689	1 967 412	2 108 077	2 108 077	2 108 077	2 108 077	2 108 077
TOTAL PASSIF	1 132 004	2 336 044	3 198 015	3 818 522	3 852 243	3 957 168	3 957 168	3 957 168	3 957 168	3 957 168

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS FONCIERE / MIDDLE CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	847 920	1 884 060	2 652 060	4 381 220	5 749 287	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020
Charges d'Exploitation	84 667	65 333	65 333	56 667	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000
dont Frais établissement										
Dont équipement bureaux										
dont loyers										
dont dot. Aux Amort.	8 667	17 333	17 333	8 667	-	-	-	-	-	-
Charges financières			73 133	356 720	780 781	1 241 825	1 241 825	1 168 692		
Résultat avant impôt	763 253	1 818 727	2 513 594	3 967 833	4 920 506	4 889 195	4 889 195	4 962 328	6 131 020	6 131 020
IS	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
Résultat Net	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
Bénéfice distribuable cumulé	608 573	1 941 526	3 736 566	6 498 675	9 894 311	13 269 126	16 643 940	20 067 388	24 257 272	28 447 156
Bénéfice distribué	243 429	533 181	718 016	1 104 844	1 358 255	1 349 926	1 349 926	1 369 379	1 675 953	1 675 953
CAF	(16 552 560)	(2 877 139)	(10 972 707)	(16 407 975)	(17 838 977)	(7 407 361)	(7 407 361)	(6 809 681)	(4 114 940)	(833 345)
Remb nominal emprunt		-	565 940	2 760 481	6 042 076	9 609 871	9 609 871	9 043 932	6 849 390	3 567 795

BILAN FONCIERE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)										
17 010 400	20 774 800	32 370 400	47 829 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200
Amortissement cumulé										
8 667	26 000	43 333	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000
Immobilisations (Net)										
17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200					
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks										
Créances clients	141 320	157 005	221 005	365 102	479 107	514 918	514 918	514 918	514 918	514 918
Créances TVA										
Trésorerie	248 464	4 138 315	5 423 750	8 489 633	12 709 281	23 202 861	35 755 350	44 531 554	53 166 403	60 112 612
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	389 784	4 295 320	5 644 755	8 854 735	13 188 388	23 717 780	36 270 268	45 046 473	53 681 321	60 627 531
TOTAL ACTIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000
Réserves et Résultats	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
TOTAL CAPITAUX PROPRES	17 240 603	18 003 109	18 489 516	19 507 483	20 174 354	20 152 436	20 152 436	20 203 630	21 010 404	21 010 404
DETTE										
Prêts et avances	-	2 829 699	13 236 466	26 883 960	38 680 860	36 478 349	34 275 839	32 041 589	29 307 138	26 572 688
Dettes fournisseurs										
Dette TVA	28 264	31 401	44 201	73 020	95 821	102 984	102 984	102 984	102 984	102 984
Dette fiscale & sociale	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
TOTAL DETTES	150 915	3 276 718	13 904 745	28 017 330	40 122 833	37 918 092	35 715 581	33 503 271	31 130 738	28 396 288
TOTAL PASSIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS EXPLOITATION / GOOD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	17 535 393	27 973 059	41 698 198	55 877 537	73 143 483	63 129 718	66 040 656	66 040 656	66 040 656	66 040 656
dont production immobilisée	5 380 897	5 855 453	6 062 148	7 223 232	13 506 415					
dont production en cours	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
dont quote-part Subv.	186 672	626 395	808 837	1 393 259	1 832 056	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031	2 000 031
CHARGES										
Charges d'Exploitation	18 246 856	21 973 027	24 436 060	26 169 140	32 915 388	13 942 349	13 698 682	13 341 682	13 324 182	13 300 182
dont coûts de construction	14 933 721	14 388 684	15 122 173	15 348 340	20 208 302					
dont frais établissement	955 000	680 000	680 000	680 000	1 020 000					
Dont équipement bureaux	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000					
dont loyers	648 000	4 383 312	7 677 480	10 739 736	12 413 643	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476	13 310 476
dont dot. Aux Amort.	375 795	3 023 662	4 753 207	6 260 120	7 305 279	8 642 289	8 398 622	8 041 622	8 024 122	8 000 122
Charges financières	-	99 874	99 874	99 874	99 874	99 874	99 874	99 874	-	-
Résultat avant impôt	(711 463)	6 000 033	17 162 264	29 608 523	40 128 221	49 087 495	52 242 099	52 698 973	52 716 473	52 740 473
IS	-	1 680 010	5 140 302	8 998 642	12 259 748	15 037 124	16 015 051	16 156 682	16 162 107	16 169 547
Résultat Net	(711 463)	4 320 023	12 021 962	20 609 881	27 868 472	34 050 372	36 227 049	36 542 292	36 554 367	36 570 927
CAF	(15 456 061)	(7 671 394)	71 282	9 355 525	12 360 517	39 919 753	41 852 764	42 583 883	42 578 458	42 571 018
Remb nominal emprunt	-	772 877	772 877	772 877	772 877	772 877	772 877	772 877	-	-

BILAN EXPLOITATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)										
Immobilisations	6 037 897	22 019 174	36 614 554	52 897 810	67 776 126	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334	73 914 334
Immobilisations en cours	9 552 824	8 533 232	9 060 025	8 125 108	6 701 887					
Amortissements cumulés	375 795	3 399 457	8 152 664	14 412 784	21 718 063	30 360 352	38 758 974	46 800 596	54 824 718	62 824 840
Immobilisations (Net)	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 494
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	15 214 926	18 619 717	28 461 890	38 485 027	46 058 064	43 553 982	35 155 360	27 113 738	19 089 616	11 089 494
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks										
Créances clients	26 250	54 375	54 375	80 156	96 563	96 563	124 688	150 469	150 469	166 875
Créances TVA	5 250	10 875	10 875	16 031	19 313	19 313	24 938	30 094	30 094	33 375
Trésorerie	2 057 028	14 350 543	19 779 048	27 276 883	36 585 383	52 795 650	67 060 558	77 700 022	87 741 674	97 855 515
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	2 088 528	14 415 793	19 844 298	27 373 070	36 701 258	52 911 525	67 210 183	77 880 584	87 922 237	98 055 765
TOTAL ACTIF	17 303 454	33 035 510	48 306 188	65 858 097	82 759 322	96 465 507	102 365 543	104 994 323	107 011 853	109 145 259
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Comptes courants										
Réserves et Résultats	(711 463)	4 320 023	12 021 962	20 609 881	27 868 472	34 050 372	36 227 049	36 542 292	36 554 367	36 570 927
Subventions d'investissement	1 345 224	5 197 293	8 846 138	12 916 953	16 636 532	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305	20 000 305
Reprises sur subventions	186 672	813 066	1 621 903	3 015 162	4 847 218	6 847 249	8 847 279	10 847 310	12 847 340	14 847 371
TOTAL CAPITAUX PROPRES	16 820 432	26 330 382	38 490 004	52 541 996	65 352 222	76 897 925	81 074 633	83 389 906	85 402 012	87 418 602
DETTES										
Prêts et avances		3 864 383	3 091 506	2 318 630	1 545 753	772 877	-	-	-	-
Dettes fournisseurs	174 500	683 545	1 086 353	1 358 098	1 567 536	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519	1 723 519
Dette TVA	271 667	437 500	458 333	601 042	1 974 528	1 974 528	2 162 028	2 333 903	2 333 903	2 443 278
Dette fiscale & sociale	36 855	1 719 700	5 179 992	9 038 332	12 319 283	15 096 659	17 405 364	17 546 995	17 552 420	17 559 860
TOTAL DETTES	483 022	6 705 127	9 816 184	13 316 101	17 407 100	19 567 582	21 290 910	21 604 416	21 609 841	21 726 656
TOTAL PASSIF	17 303 454	33 035 510	48 306 188	65 858 097	82 759 322	96 465 507	102 365 543	104 994 323	107 011 853	109 145 259

ANNEXE 5

BILAN ET COMPTE DE RESULTAT CINEATLAS DIFFUSION / GOOD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	2 367 355	4 734 710	7 102 065	9 469 420	9 469 420	9 469 420	9 469 420	9 469 420	9 469 420	9 469 420
CHARGES	1 930 350	3 208 438	4 647 984	6 197 931	6 373 648	6 424 706	6 424 706	6 424 706	6 424 706	6 424 706
dont Minima garantis	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Frais d'édition	131 788	263 575	395 363	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150	527 150
dont Retour Ayant-Droits	985 996	1 971 992	2 957 988	3 943 984	3 943 984	3 943 984	3 943 984	3 943 984	3 943 984	3 943 984
dont dot. Aux Amort.	124 658	337 175	527 150	827 526	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
Charges financières	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat avant impôt	437 005	1 526 272	2 454 081	3 271 489	3 095 772	3 044 714	3 044 714	3 044 714	3 044 714	3 044 714
IS	57 401	327 882	606 224	851 447	798 732	783 414	783 414	783 414	783 414	783 414
Résultat Net	379 604	1 198 391	1 847 857	2 420 042	2 297 041	2 261 300	2 261 300	2 261 300	2 261 300	2 261 300
Bénéfice distribuable cumulé	360 624	1 499 095	3 254 559	5 553 599	7 735 788	9 884 023	12 032 258	14 180 492	16 328 727	18 476 962
CAF	360 013	1 056 210	1 635 864	2 279 551	2 381 467	2 411 081	2 411 081	2 411 081	2 411 081	2 411 081
Rembt nominal emprunt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

BILAN DISTRIBUTION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIFS IMMOBILISES										
ACTIF										
Immobilisations (Brut)	447 575	974 726	1 765 451	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256	9 145 557
Amortissements cumulés	124 658	461 834	988 984	1 816 510	2 819 752	3 874 053	4 928 354	5 982 654	7 036 955	8 091 256
Immobilisations (Net)	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301	1 054 301
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	322 917	512 892	776 467	1 003 242	1 054 301					
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks	65 894	131 788	197 681	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575	263 575
Créances clients	394 559	789 118	1 183 678	1 578 237	1 578 237	1 578 237	1 578 237	1 578 237	1 578 237	1 578 237
Créances TVA	78 912	157 824	236 736	315 647	315 647	315 647	315 647	315 647	315 647	315 647
Trésorerie	738 368	1 681 715	2 209 392	2 532 406	2 515 068	2 619 993	2 619 993	2 619 993	2 619 993	2 619 993
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	56 891	4 199 065	5 484 500	8 581 321	12 820 656	23 314 236	35 900 475	44 707 617	53 342 465	60 308 362
TOTAL ACTIF	1 600 650	3 273 337	4 603 954	5 693 107	5 726 828	5 831 753				
CAPITAUX PROPRES										
PASSIF										
Capital	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
Comptes courants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réserves et Résultats	379 604	1 198 391	1 847 857	2 420 042	2 297 041	2 261 300	2 261 300	2 261 300	2 261 300	2 261 300
TOTAL CAPITAUX PROPRES	1 279 604	2 098 391	2 747 857	3 320 042	3 197 041	3 161 300				
DETTE										
Prêts et avances	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs	21 965	605 385	1 008 193	1 279 938	1 489 376	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359	1 645 359
Dette TVA	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Dette fiscale & sociale	59 081	329 562	607 904	853 127	800 412	785 094	785 094	785 094	785 094	785 094
TOTAL DETTES	321 046	1 174 946	1 856 097	2 373 065	2 529 787	2 670 453				
TOTAL PASSIF	1 600 650	3 273 337	4 603 954	5 693 107	5 726 828	5 831 753				

BILAN ET COMPTE DE RESULTATS CINEATLAS FONCIERE / GOOD CASE SCENARIO

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
PRODUITS	847 920	1 884 060	2 652 060	4 381 220	5 749 287	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020	6 179 020
Charges d'Exploitation	84 667	65 333	65 333	56 667	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000
dont Frais établissement										
Dont équipement bureaux										
dont loyers										
dont dot. Aux Amort.	8 667	17 333	17 333	8 667	-					
Charges financières		-	73 133	356 720	780 781	1 241 825	1 241 825	1 168 692		
Résultat avant impôt	763 253	1 818 727	2 513 594	3 967 833	4 920 506	4 889 195	4 889 195	4 962 328	6 131 020	6 131 020
IS	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
Résultat Net	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
Bénéfice distribuable cumulé	608 573	1 941 526	3 736 566	6 498 675	9 894 311	13 269 126	16 643 940	20 067 388	24 257 272	28 447 156
Bénéfice distribué	243 429	533 181	718 016	1 104 844	1 358 255	1 349 926	1 349 926	1 369 379	1 675 953	1 675 953
CAF	(16 552 560)	(2 877 139)	(10 972 707)	(16 407 975)	(17 838 977)	(7 407 361)	(7 407 361)	(6 809 681)	(4 114 940)	(833 345)
Remb nominal emprunt		-	565 940	2 760 481	6 042 076	9 609 871	9 609 871	9 043 932	6 849 390	3 567 795

BILAN FONCIERE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
ACTIF										
ACTIFS IMMOBILISES										
Immobilisations (Brut)	17 010 400	20 774 800	32 370 400	47 829 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200	61 842 200
Amortissements cumulés	8 667	26 000	43 333	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000
Immobilisations (Net)	17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200	61 790 200
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	17 001 733	20 748 800	32 327 067	47 777 200	61 790 200					
ACTIFS CIRCULANTS										
Stocks										
Créances clients	141 320	157 005	221 005	365 102	479 107	514 918	514 918	514 918	514 918	514 918
Créances TVA										
Trésorerie	248 464	4 138 315	5 423 750	8 489 633	12 709 281	23 202 861	35 755 350	44 531 554	53 166 403	60 112 612
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	389 784	4 295 320	5 644 755	8 854 735	13 188 388	23 717 780	36 270 268	45 046 473	53 681 321	60 627 531
TOTAL ACTIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692
PASSIF										
CAPITAUX PROPRES										
Capital	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000	16 600 000
Réserves et Résultats	640 603	1 403 109	1 889 516	2 907 483	3 574 354	3 552 436	3 552 436	3 603 630	4 410 404	4 410 404
TOTAL CAPITAUX PROPRES	17 240 603	18 003 109	18 489 516	19 507 483	20 174 354	20 152 436	20 152 436	20 203 630	21 010 404	21 010 404
DETTE										
Prêts et avances	-	2 829 699	13 236 466	26 883 960	38 680 860	36 478 349	34 275 839	32 041 589	29 307 138	26 572 688
Dettes fournisseurs										
Dette TVA	28 264	31 401	44 201	73 020	95 821	102 984	102 984	102 984	102 984	102 984
Dette fiscale & sociale	122 651	415 618	624 078	1 060 350	1 346 152	1 336 758	1 336 758	1 358 698	1 720 616	1 720 616
TOTAL DETTES	150 915	3 276 718	13 904 745	28 017 330	40 122 833	37 918 092	35 715 583	33 503 271	31 130 738	28 396 288
TOTAL PASSIF	17 391 517	21 279 827	32 394 261	47 524 813	60 297 188	58 070 528	55 868 017	53 706 900	52 141 142	49 406 692