# ANNEXE 7 - Rapport de gestion

**MyHotelMatch**
Société anonyme à Conseil d'administration au capital de 3.401.580,26 euros
Siège social : 965, avenue Roumanille, CoworkOffice, Bâtiment A Bureau 201 – 06410 Biot
542 030 200 RCS Antibes
(la « **Société** »)

---

**RAPPORT DE GESTION SUR LES OPERATIONS DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2022**

Chers Actionnaires,

Conformément à la loi et aux statuts, nous vous avons réunis en assemblée générale ordinaire annuelle, afin de vous rendre compte de l'activité de notre Société durant l'exercice clos le 31 décembre 2022, des résultats de cette activité, des perspectives d'avenir et soumettre à votre approbation le bilan et les comptes annuels dudit exercice.

Nous avons l'honneur de soumettre ce rapport à votre appréciation en même temps que le bilan, le compte de résultat et l'annexe établis au 31 décembre 2022.

Nous vous rappelons que, conformément aux prescriptions légales, tous ces documents sont restés à votre disposition, au siège social, pendant les quinze jours qui ont précédé l'Assemblée en même temps que les rapports du Commissaire aux comptes et l'inventaire.

Nous vous demandons de bien vouloir nous en donner acte.

## 1/ ACTVITE DE LA SOCIETE

### 1.1 Situation de la Société et de ses filiales durant l'exercice écoulé

Au cours de cet exercice annuel clos le 31 décembre 2022, les changements suivants sont intervenus :

- ✓ Monsieur Jean-François OTT, démissionnaire de son mandat de Directeur Général, a été remplacé à cette fonction par Monsieur Yves ABITBOL en date du 2 mai 2023. Monsieur Jean-François OTT continue à exercer sa fonction d'administrateur et de Président du Conseil d'administration. Aucun autre changement n'est intervenu depuis dans la composition de la Direction Générale de la Société.

- ✓ Par décisions du Conseil d'administration en date du 16 février 2022, il a été décidé de transférer le siège social de la Société du 15, rue de la Banque - 75002 Paris à Sophia-Antipolis au 965 avenue Roumanille, CoworkOffice, Bâtiment A, Bureau 201 – 06410 Biot, à compter du 1er mars 2022. Ce transfert de siège a été ratifié par l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire en date du 8 avril 2022.

- ✓ Il est rappelé enfin que l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du 8 avril 2022 a notamment modifié son objet social et sa dénomination sociale, et la Société a acquis les actifs immatériels lui permettant d'exploiter et de développer le concept MyHotelMatch.

Au cours de cet exercice annuel clos le 31 décembre 2022, la Société a avancé significativement dans ses projets.

● La création d'un POC (preuve de concept), sous forme d'une démonstration interactive avec un algorithme allégé de recommandation d'hôtels (sur une base figée d'établissements). Cela permet à

l'équipe MyHotelMatch de fournir un support visuel de qualité dans le cadre de ses démarches commerciales.

● Le développement d'un moteur de recommandation d'hôtels pour assister les concierges de MY AGENCY/NYS (secteur grand luxe) lors de la réservation de lieux de séjour. L'algorithme de recommandation est basé sur du « collaborative-filtering ». Des améliorations « content-based » sont mises en place pour répondre à la stratégie d'amélioration de l'algorithme de matching.

● Le déploiement privé d'une solution de chatting sur un des hôtels pilotes afin d'évaluer l'apport de proposer des premiers échanges entre les équipes de l'hôtel et les voyageurs naviguant sur le site web. La possibilité de discuter est proposée sur toutes les pages de présentation des chambres, mais également sur la page de réservation, pour « inciter » le passage à l'acte, c'est-à-dire conclure la réservation.

***Continuité d'exploitation - Budget de trésorerie***

Le budget de trésorerie prévisionnel transmis par la société MyHotelMatch montre une trésorerie positive du groupe MyHotelMatch pour un montant de 1.538 K€ au 31 décembre 2023.

La trésorerie demeurant excédentaire au cours de la période restante à courir du 1er janvier 2023 au 31 décembre 2023.

En application du maintien du principe de continuité d'exploitation, la société OTT Héritage s'engage à assurer le financement du plan de trésorerie du groupe MyHotelMatch, si la réalisation des prévisions ne permet pas de couvrir les besoins de financement du groupe.

## 1.2 Faits marquants de l'exercice

L'année 2022 a été marquée par plusieurs évènements majeurs.

- **Transfert de BSA**

Il est rappelé, conformément à nos communiqués de presse du 27 octobre 2021, du 31 octobre 2021 et du 11 novembre 2021, que le conseil d'administration de la Société a approuvé, afin de reconnaître la patience et la fidélité de ses actionnaires, le principe d'une distribution à leur profit, d'un nombre maximum de 150.000.000 bons de souscription d'actions (les « BSA ») qu'elle détient, représentant potentiellement une augmentation de capital d'un montant maximum de 7,5M EUR, par émission de 300.000.000 actions nouvelles.

Ces BSA ont une durée d'exercice expirant le 4 décembre 2023. Par décision du Conseil d'administration en date du 2 mai 2023, il a été décidé la prorogation d'une année de cette durée. S'agissant d'une modification du contrat d'émission du 4 décembre 2014, cette prorogation, pour pouvoir être effective, devra être approuvée par l'assemblée générale des titulaires de BSA convoquée à la date du 16 juin 2023.
Chaque BSA permet d'acquérir 2 actions pour 0,05 EUR.

Au cours de l'exercice écoulé, la Société a procédé au transfert de l'intégralité des 167.385.662 BSA dont elle était titulaire au profit d'actionnaires ayant manifesté leur intention de se voir attribuer des BSA et en a acquis 24.028.839.

- **Opérations sur capital**

| | |
|---|---|
| Conseil d'administration du 16 février 2022 | Demandes de remboursement d'ORA :<br><br>26.090.135 ORA par OTT HERITAGE le 12 janvier 2022, représentant 26.090.135 actions de 0,01 euro de valeur nominale chacune à émettre ;<br>Réalisation de l'augmentation de capital de la Société d'un montant de 260.901,35 euros, résultant du remboursement des ORA en 26.090.135 actions nouvelles, portant ainsi le capital social de la Société de 1.812.546,91 euros à 2.073.448,26 euros. |
| Conseil d'administration du 29 mars 2022 | Demandes de remboursement d'ORA :<br><br>10.000.000 ORA par Monsieur Xavier URBAIN le 7 mars 2022, représentant un remboursement en 10.000.000 actions ordinaires nouvelles de 0,01 euro de valeur nominale chacune à émettre, soit une augmentation de capital de 100.000 euros.<br>Réalisation de l'augmentation de capital de la Société corrélative au remboursement des ORA d'un montant de 2.073.448,26 euros à 2.173.448,26 euros procédant ainsi à l'émission de 10.000.000 actions ordinaires nouvelles. |

**1.3 Evènements importants survenus depuis la clôture du 31 décembre 2022**

- **Opérations sur capital**

| | |
|---|---|
| Conseil d'administration du 1er février 2023 | Demande d'exercice de BSA :<br>● 126.880 BSA le 21 juillet 2022<br>● 150.240 BSA le 21 juillet 2022<br>● 150.240 BSA le 21 juillet 2022<br>● 150.240 BSA le 21 juillet 2022<br>● 6.907.140 BSA le 21 juillet 2022<br>● 6.178.280 BSA le 21 juillet 2022<br>● 5.608.360 BSA le 21 juillet 2022<br>● 14.048.620 BSA le 21 juillet 2022<br>● 10.000.000 BSA le 6 décembre 2022<br>Augmentation de capital de la Société corrélative à l'exercice des BSA de 866.400 euros correspondant à l'émission de 86.640.000 actions nouvelles portant le capital social de la somme de 2.183.948,26 à la somme de 3.050.348,26 € |
| Conseil d'administration du 2 mai 2023 | Demandes de remboursement d'ORA :<br>● 4 000 000 d'ORA par la société OTT HERITAGE le 31 mars 2023 dont elle était propriétaire représentant un remboursement en 4.000.000 d'actions ordinaires nouvelles<br>Demande d'exercice de BSA :<br>● 2.755.000 BSA le 6 mars 2023<br>● 2.500.000 BSA le 8 mars 2023<br>● 10.000.000 BSA le 31 mars 2023<br>● 306.600 BSA le 18 avril 2023<br>Réalisation de l'augmentation de capital de la Société corrélative au remboursement des ORA et de l'exercice des BSA de 351.232 euros correspondant à l'émission de 35.123.200 actions nouvelles portant le capital social de la somme de 3.050.348,26 € à la somme de 3.401.580,26 € |
| Conseil d'administration à venir (juin 2023) | Préparation et convocation d'une assemblée générale extraordinaire appelée à statuer sur le projet de regroupement d'actions |

3

- **Déploiement de la version bêta**

2023 est synonyme de construction pour MyHotelMatch puisque nous avons déployé en mars dernier la version bêta de notre application mobile sur les stores. Cette version privée a été testée par un groupe d'ambassadeurs composé de dix hôteliers et dix voyageurs dans le but de récolter les premiers retours sur la facilité de navigation, la prise en main de l'application et les ressentis de chacun. Ces retours sont précieux pour l'équipe qui continue de développer les différentes fonctionnalités avec pour objectifs une version aboutie disponible en juin 2023. Avant son lancement en septembre 2023, cette dernière passera entre les mains d'ambassadeurs hôteliers et voyageurs.

- **Signature d'un contrat technologique avec Amadeus**

Un autre événement majeur pour MyHotelMatch survenu en mars 2023 est la signature d'un contrat technologique avec la plateforme Amadeus, l'un des leaders mondiaux des technologies du voyage. Cette collaboration majeure est un formidable accélérateur pour la solution de matching de MyHotelMatch qui va intégrer la technologie Amadeus directement dans son application. Cette technologie intégrée de façon personnalisée par les équipes MyHotelMatch, permet à l'application de proposer à la réservation l'offre hôtelière d'Amadeus (dont des hébergements de luxe répartis dans plus de 190 pays) avec les tarifs préférentiels négociés auprès des hôteliers par la division Luxe, MY AGENCY.

En alliant le contenu hôtelier d'Amadeus à la technologie de matching de MyHotelMatch, les voyageurs bénéficient d'une solution de réservation de voyage inédite qui leur permet d'avoir accès à des propositions de séjours de luxe mieux adaptées à leurs attentes et leurs besoins grâce au profiling réalisé en amont et aux interactions avec les hôteliers.

Ce contrat permet aussi de valider la qualité des équipes MyHotelMatch déjà capables de construire des partenariats avec des géants. Cela sera aussi le cas demain lorsque nous conclurons avec les géants de l'hôtellerie de luxe et haut de gamme.

- **Intégration d'algorithmes de machine learning**

Pour améliorer la qualité de nos services, nous avons intégré des algorithmes de machine learning dans notre plateforme de recommandation d'hôtels. Nous utilisons également ChatGPT pour répondre aux questions de nos clients de manière plus précise et personnalisée. L'intelligence augmentée donne comme un exosquelette à nos concierges et à nos équipes pour faire plus et mieux.

- **Renforcement de l'équipe technique**

L'équipe technique et produit s'est vue renforcée grâce à l'arrivée de nouveaux talents. Nous avons recruté deux développeurs Fullstack, un développeur Frontend, un Data Scientist, un Designer de produit et un Chef de produit. Leur expérience et leur expertise nous permettent d'accélérer la cadence de développement de la plateforme et d'assurer un haut niveau de qualité pour les produits. Bien entendu, les recrutements ne s'arrêtent pas là puisque le développement continu de l'application ainsi que l'évolution des contrats et l'augmentation de la demande client nécessitent la constitution d'une équipe plus importante.

## 1.4 Evolution prévisible de la situation

Nous espérons augmenter nos marges et développer notre chiffre d'affaire pour la société et l'ensemble de ses filiales.

## 1.5 Activités en matière de recherche et développement

Il est précisé que la Société n'a pas exercé d'activités réputées de recherche et développement au sens de la définition du crédit impôt recherche au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2022.

Toutefois, notre filiale MHM Labs a signé le 5 mai 2023, un contrat de prestation de recherche de financement innovation. Celui s'appliquera aux investissements en ressources et matériels dédiés à la recherche, à l'innovation et au développement.

Le crédit d'impôt recherche (CIR) a pour but d'encourager les entreprises à engager des activités de recherche et développement (R&D). Le taux du CIR varie selon le montant des investissements.

## 2/ INFORMATIONS FINANCIERES

### 2.1 Présentation des comptes annuels

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2022 que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

Les règles de présentation sont identiques à celles de l'exercice précédent.

### 2.2 Filiales et participations

Nous vous rappelons que notre Société contrôle au sens de l'article L 233-3 du Code de commerce les sociétés ci-après. Ces sociétés ne détiennent aucune participation dans notre Société.

| **(En milliers d'euros)** | **Capital** | **Capitaux propres** | **Quote-part du capital détenue (en %)** | **Valeur comptable des titres détenus** | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Brute | Nette |
| A - Renseignements détaillés | | | | | |
| 1. Filiales (plus de 50 %) | | | | | |
| MHM LABS | 1 000 | (273 411) | 100,00 | 1 000 | 1 000 |
| NYS | 99 799 | 805 644 | 100,00 | 1 766 000 | 1 766 000 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 2. Participations (10 à 50 %) | | | | | |
| | **Prêts et avances consentis** | **Montant des cautions et avals donnés** | **Chiffre d'affaire** | **Résultat du dernier exercice clos** | **Dividendes encaissés** |
| 1. Filiales (plus de 50 %) | | | | | |
| MHM LABS | 211 717 | | 29 244 | (274 441) | 0 |
| NYS | | | 11 651 006 | 342 949 | 0 |

#### *2.2.1. NYS SAS*

Le 2 juin 2022, la Société a procédé à l'acquisition de 100% des titres de la société NYS (479 162 794 RCS Nanterre), sous plan de sauvegarde adopté par jugement du Tribunal de commerce de

Nanterre en date du 10 juin 2021 dont l'échéance des passifs d'un montant de 1.017.272,26 euros est exigible sur 8 ans à compter du 9 juin 2022 pour 3%, 9 juin 2023 pour 10%, 9 juin 2024 pour 10%, 9 juin 2025 pour 12%, 9 juin 2026 pour 15%, 9 juin 2027 pour 15%, 9 juin 2028 pour 17%, 9 juin 2029 pour 18%.

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

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un portefeuille de près de 800 clients internationaux, de plus de 20.000 partenaires et a organisé près de 80.000 expériences depuis sa création. Positionnée sur un secteur de niche en fort développement, la société NYS/MYAGENCY a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 11.651.006 € en 2022.

La société NYS/MYAGENCY dispose d'un ERP dédié et d'une application mobile permettant aux clients de MYAGENCY de suivre en temps réel l'avancée de leurs demandes et d'échanger avec leur interlocuteur dédié. Cette acquisition devrait permettre à la Société de bénéficier d'un historique représentant près de 100 M€ de voyages haut de gamme qui viendront alimenter la base de données de sa plateforme de matching, et d'accélérer significativement le développement de la plateforme de matching et d'accélérer significativement le développement de la plateforme "MyHotelMatch" en se basant sur un historique concret de voyages haut de gamme intégrant une multitude de critères et des retours d'expérience de qualité sur les 18 dernières années.

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

Le prix d'acquisition de la société NYS/MYAGENCY est de 1.666.000,00 euros pour la totalité du capital, réglé sous forme de crédit vendeur par l'inscription en compte-courant et de l'inscription dans les livres de la Société au prorata de chacun des vendeurs de NYS/MYAGENCY de 33.320.000 Bons de Souscription d'Actions « BSA » que la Société détenait dans ses livres. Chaque BSA donnait droit à deux (2) actions pour un prix d'exercice global de 5 centimes d'euros. Chacun des BSA a été exercé et donc converti en 66.640.000 actions.
Les conditions et modalités ont été ratifiées lors de l'assemblée générale extraordinaire du 29 juillet 2022.

**MY AGENCY** 19 ANS D'HISTOIRE
Créée et dirigée par Yves Abitbol depuis 2004, MY AGENCY est une agence 360 dans l'industrie du luxe et de l'ultra-luxe qui compte près de 20 000 partenaires dans le monde (hôtels, restaurants, transport, shopping, services, billetterie...) et 800 clients VIP pour qui elle a réalisé près de 80 000 expériences uniques. MY AGENCY propose à une clientèle VIP des services premiums complets tels que :
● MY CONCIERGE agence de conciergerie privée pour l'organisation d'expériences sur mesure
● MY PROPERTY agence immobilière de luxe en franchise de marque
● MY DMC agence dédiée aux professionnels du voyages et aux travels designer du monde entier
● MY EVENT agence d'accompagnement et d'organisation d'événements privés ou professionnels
● MY DRIVER agence de véhicules propres (uniquement électriques ou hybrides) avec chauffeurs privés

L'histoire de MY AGENCY débute dans les années 90. Yves ABITBOL grand voyageur aimant parcourir le monde se retrouve face à un manque de solutions adaptées à ses besoins d'organisation d'expériences sur mesure. Malgré l'expertise de grand groupe tel qu'Amex, les propositions sont trop vastes, pas assez précises et Yves trouve difficile d'obtenir une réponse parfaite à une demande ciblée.

C'est dans ce contexte que Yves ABITBOL décide de créer un service luxe d'accompagnement d'expériences appelé MY CONCIERGE. Sa vision est simple, faciliter l'organisation d'expériences comme un assistant(e) personnel(le) peut le faire. Rapidement, trois critères essentiels se distinguent pour que l'offre soit pertinente :

- Un contact entièrement dédié
- Proposer des offres que les utilisateurs ne peuvent pas trouver par eux-mêmes
- Être rémunéré par les prestataires mais aussi par les utilisateurs via un abonnement

L'aventure commence donc avec une vingtaine d'utilisateurs, tous des connaissances de Yves ABITBOL qui deviennent ses premiers clients. Seule ombre au tableau pour Yves, le terme conciergerie qui est mal interprété sur le marché français, contrairement au marché mondial. En effet, en France, un concierge n'est pas seulement le terme employé pour désigner le salarié de l'hôtel qui concrétise les désirs de ses clients mais un gardien d'immeuble qui assure l'entretien et facilite la vie des résidents.

Pour autant, ce n'est pas dans le tempérament d'Yves de se laisse freiner. Il part à la conquête du marché français avec une seule idée en tête, développer son activité en créant de la valeur. Après plusieurs semaines d'exploitation, MY CONCIERGE développe sa notoriété et accroit son offre expériencielle pour répondre aux demandes multiples des utilisateurs. Confronté à un problème d'outil de gestion, Yves prend le parti de développer une technologie performante de manière à manager l'activité. Son objectif : facilité l'intermédiation entre concierges et utilisateurs pour tenir la promesse de MY CONCIERGE. Il n'a aucun doute, créer cette technologie lui permettra de satisfaire rapidement la moindre demande utilisateur et augmenter ses revenus.
Sa rencontre avec Nicolas PILLON et Pierre SITBON, deux associés dans le domaine du développement technologique et du marketing de l'offre est déterminante. Ils rejoignent le projet de Yves ABITBOL en octobre 2004 et permettent à MY CONCIERGE de compter 300 utilisateurs en moins d'un an.

Ce pic d'activité provoque une réorganisation au sein de la société qui décide en interne de former des binômes opérationnels/productions pour assurer les relations clients et partenaires.
En 2006, suite au départ de Pierre SITBON, MY CONCIERGE renforce son offre sur un marché mass market en concluant un partenariat avec Jancarthier, agence de voyages installée depuis 40 ans sur le marché du tourisme.

Après plusieurs années sur le marché du voyage, Yves ABITBOL le businessman toujours en quête de développement, comprend que l'immobilier fait face à diverses problématiques associées à des demandes pressantes. Pour répondre à ses membres il crée, en contrat de marque avec un entrepreneur, MY PROPERTY une agence immobilière de luxe qui possède les mêmes caractéristiques de service client que MY CONCIERGE. En 2014, grâce à la combinaison de ses deux offres de service, Yves et ses équipes deviennent la solution de logement du Paris Saint Germain pour l'arrivée des nouveaux joueurs. L'expérience étant au cœur de la stratégie d'Yves ABITBOL, un autre mouvement se fait rapidement ressentir au sein de la société, celui de l'intérêt des clients pour l'organisation d'événements privés ou professionnels. MY CONCIERGE est vite débordée par la demande ce qui incite Yves a créer en 2015 une nouvelle offre de service MY EVENT, dédiée uniquement à l'organisation d'événements, qui d'ailleurs encore aujourd'hui se charge de projets pour de grandes marques telles que Céline, Balmain, BNP Gestion de Patrimoine…

Il faudra une catastrophe nationale et de tristes événements en 2016 qui affectent le pays entier pour décider Yves à fonder sa quatrième offre : MY DMC. En effet, touché par les attentats, la France connait un épisode d'insécurité qui fait naitre une vague de peur dans le coeur des touristes étrangers.

7

Pour Yves et ses équipes, cette situation est inacceptable. Animer par la passion du voyage et avec l'ambition de défendre le savoir-faire français, MY DMC s'adresse aux agences de voyage et aux travel designers à l'international pour les accompagner dans la création et la production de séjours pour leurs clients.

Deux ans plus tard au côté de Jonathan Raphael, spécialiste du transport, Yves ABITBOL étoffe un peu plus son offre de service en créant MY DRIVER, une société de véhicules propres (modèles électriques ou hybrides uniquement) avec chauffeurs. Avec MY DRIVER, Yves et Jonathan accompagnent d'importantes manifestations telles que la Fashion week, l'évènement annuel de One&only ou encore les déplacements de centaines de décideurs.
2018 marque aussi une belle année pour MY CONCIERGE qui devient la conciergerie de la marque Gucci. La mission étant d'améliorer l'expérience clients durant leur séjour à Paris ou leur visite du Flagship Parisien. La Covid mettra malheureusement fin à cette collaboration en 2020.
Fortement impacté par la Covid-19 et les nombreux confinements, MY AGENCY relève la tête en 2021 avant de rejoindre MYHOTELMATCH en juillet 2022.

**MY CONCIERGE**
MY CONCIERGE est un service d'assistance personnel, sous forme d'abonnement, cherchant à faciliter le quotidien de ses membres. Chacun d'entre eux se voit attribuer un concierge personnel, leur unique interlocuteur à tout moment. De l'envie la plus vague au rêve le plus fou, leur concierge a toujours une idée derrière la tête pour réaliser leurs demandes sur mesure (organisation de voyages, réservation de restaurants ou de places de spectacles…).
Composé de 15 personnes, MY CONCIERGE a réalisé un total de 8100 expériences pour un CA HT de 6 035 410€. Durant la période, MY CONCIERGE a acquis 10% de membres supplémentaires et augmenté son panier moyen de 20%. MY CONCIERGE a également signé deux partenariats avec deux acteurs de luxe dont Pinto, une entreprise spécialisée dans l'architecture d'intérieur pour opérer en tant que Conciergerie Privée en marque blanche. Bien que l'activité d'assistance personnelle garantisse une activité stable tout au long de l'année, MY CONCIERGE connaît quelques pics d'activité, notamment de novembre à décembre et de mai à juin, en préparation des vacances de Noël et d'été.

**MY DMC**
MY DMC est une agence de voyage réceptive spécialisée sur la France. Son objectif : faire découvrir la France autrement. Que ce soit pour un week-end romantique ou une découverte des régions viticoles, les agences de voyages étrangères font confiance à MY DMC, afin d'organiser pour leurs clients, une expérience sur-mesure et exclusive. Constitué de 2 personnes, 1 concierge et une production recrutée en septembre 2022, MY DMC a réalisé un total de 357 expériences sur la période, générant un CA HT de 233 772€. Sa clientèle, majoritairement composée d'agences de voyage américaines, implique une forte activité du mois de mars à novembre. Parmi les destinations les plus demandées on retrouve Paris, Bordeaux, la Côte d'Azur, la Champagne ainsi que la Normandie (surtout en été).

MY EVENT
MY EVENT donne vie à tous types d'événements, des plus intimistes aux plus grandioses ! Engager le public, provoquer la surprise, générer un impact sont les ingrédients indispensables à la réussite de vos évènements, tel est la promesse de MY EVENT. Qu'ils soient professionnels ou personnels, MY EVENT crée des événements qui dépassent les ambitions de ses clients. Avec une seule personne chargée de notre département événementiel, MY EVENT a réalisé 91 expériences sur la période, générant un CA HT de 455 830€. Avec une répartition de 70% BtoB et 30% BtoC, les événements de ces 6 derniers mois ont été majoritairement des anniversaires et voyages de groupe pour la partie BtoC ainsi que l'organisation de réunions, congrès médicaux, séminaires, soirées, cocktails, team building, comex et conseils d'administrations pour le segment BtoB. Avec une typologie de clients BtoB issues de secteurs d'activités comme le luxe, la pharmaceutique, la finance, et la mode, il compte parmi ses clients récurrents des entreprises telles que Balmain, IPHARM, Merck et Mirova.

### *2.2.2. MY DRIVER*

Détenu à 51 % par MY AGENCY, MY DRIVER met à la disposition des entreprises et des particuliers une flotte de véhicules haut de gamme, essentiellement hybrides ou 100% électriques, avec service de chauffeur privé. Ses prestations reposent sur des valeurs fortes comme la ponctualité, la discrétion, l'amabilité et l'élégance. Qu'il s'agisse d'un transfert, d'une délégation ou d'une mise à disposition, ses clients échangent avec un interlocuteur unique assurant les meilleures conditions de prise en charge en temps réel avec ses équipes opérationnelles
Composé d'un CEO, de 2 assistantes et d'un chauffeur en interne, MY DRIVER travaille avec des chauffeurs indépendants, sélectionnés avec beaucoup de soin, pour répondre à toutes les demandes de ses clients. La qualité des prestations de MY DRIVER repose également sur celle de sa flotte composée d'une Tesla S, d'une Tesla X, de trois EQV, d'un Vito, d'une Classe S, et d'un Range Rover. Entre juillet et décembre 2022, MY DRIVER a effectué un total de 3036 missions générant ainsi un CA HT de 1 049 678 €.

Avec un portefeuille clients représenté à plus de 90% par des clients BtoB, exerçant dans le domaine de la mode, du luxe, de l'événementiel et du corporate, MY DRIVER a connu des périodes de forte activité, au moment de la Fashion Week ainsi qu'aux mois de novembre et décembre, liées aux nombreuses soirées de fin d'année organisées par les entreprises. Parmi les événements marquants de cette période, nous pouvons noter le recrutement d'un nouveau chauffeur en interne et d'une seconde assistante. De plus, le mois de juillet 2022 fut le meilleur mois depuis la création de MY DRIVER.

MY XPERIENCE
MY XPERIENCE est une plateforme développée par et pour MY AGENCY dans le but de regrouper les informations détenues pour chaque client et chaque partenaire. Cette plateforme a été conçue pour répondre au développement de MY AGENCY. En effet, elle fait suite à une constatation simple, celle de vouloir retrouver en un seul point et avec facilité toutes les informations recueillies par la société. Également, MY XPERIENCE s'inscrit dans la volonté de l'entreprise de proposer des expériences sur mesure à chacun de ses clients. Il fallait donc un outil commun à tous les membres permettant de répondre à ces objectifs. Grâce à MY XPERIENCE, les équipes de MY AGENCY ont gagné en productivité.
Côté membre, et afin de répondre au « mobile first » devenu très tendance ces dernières années, MY AGENCY a développé une application permettant aux clients de retrouver les informations pertinentes (factures, réservations, historique, informations…).
Aujourd'hui, MY XPERIENCE est en cours d'amélioration en ce qui concerne la saisie plus intelligente d'informations de manière à rendre le travail des concierges encore plus fluide. Quant à l'application côté utilisateur, une refonte en profondeur va être opérée afin d'améliorer l'ergonomie et le design.

### *2.2.3. MHM Labs SAS*

Constituée en date du 15 juin 2022, la société MHM LABS, société par actions simplifiée unipersonnelle dont le siège social est au 965 avenue de Roumanille à Sophia Antipolis (06410), a pour objet la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques, pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes. MYHOTELMATCH détient l'intégralité du capital et des droits de vote de MHM Labs.

Le tableau des filiales et participations est annexé au bilan.

## 2.3 Sociétés contrôlées

La liste des sociétés contrôlées au 31 décembre 2022 au sens de l'article L.233-3 du Code de commerce est présentée ci-dessous :

| Forme | Sociétés | N° SIREN | % d'intérêt et de contrôle au 31.12.2022 |
|---|---|---|---|
| SAS | MHM Labs | 914 382 080 | 100% |
| SAS | NYS | 479 162 794 | 100% |
| SAS | MYR (MY DRIVER) | 838 059 244 | 51% |

**Prises de participation et/ou de contrôle – Succursales**

La Société a constitué, le 15 juin 2022, la SAS MHM Labs, ayant pour objet la conception, le développement, la commercialisation, la gestion de tout programme, système, outil, application, ressource, concept, digitaux ou numériques, pour les activités d'agence de voyages en ligne (OTA), assimilées et connexes, dont elle détient l'intégralité du capital et des droits de vote.

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

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

**Autres participations**

| Forme | Sociétés | N° SIREN | % d'intérêt et de contrôle au 31.12.2022 |
|---|---|---|---|
| | KMG SERVICES (Tunisie) | | 33% |
| SAS | WONE | 534 777 255 | 9% |

La Société ne disposait, au 31 décembre 2022, d'aucune succursale.

**Informations sur les participations croisées**

Néant.

## 2.4 Comptes sociaux

Les comptes annuels de l'exercice annuel clos le 31 décembre 2022 que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

Aucun changement de présentation n'a été apporté par rapport à l'exercice précédent.

**Compte de résultat social simplifié :**

| (en €) | Du 01/01/22 au 31/12/22 | Du 01/01/21 au 31/12/21 |
|---|---|---|
| Chiffre d'affaires net | 0 | 0 |
| Résultat d'exploitation | -1.030.698 | 11.061 |
| Résultat financier | 290.114 | -25.654 |
| Résultat exceptionnel | -33.774 | 0 |
| Impôts | 0 | -4 086 |
| **Résultat net** | **-774.358** | **-10.508** |

**Bilan social simplifié :**

| (en €) | Au 31/12/22 | Au 31/12/21 |
|---|---|---|
| Actif immobilisé | 2.242.545 | 55.921 |
| Actif circulant | 685.870 | 465.696 |
| **Total Actif** | **2.928.416** | **521.618** |
| Capitaux propres | -331.492 | -3.527.640 |
| Autres fonds propres | 997 500 | 2 802 006 |
| Dettes | 2 262 408 | 1.247.251 |
| **Total Passif** | **2.928.416** | **521.618** |

## 2.5 Tableau des résultats des cinq derniers exercices

| | 31/12/2018 | 31/12/2019 | 31/12/2020 | 31/12/2021 | 31/12/2022 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Capital en fin d'exercice** | | | | | |
| Capital social | 826 290 | 826 290 | 1 156 290 | 1 823 047 | 3 050 348 |
| Nombres d'actions ordinaires | 82 628 977 | 82 628 977 | 115 628 977 | 182 304 691 | 305 034 826 |
| Nombres d'actions à dividende prioritaire | | | | | |
| Nombre maximum d'actions à créer : | | | | | |
| - par conversion d'obligations | 150 715 849 | 150 715 849 | 117 715 849 | 56 040 135 | 19 950 000 |
| - par droit de souscription | 345 531 324 | 345 531 324 | 345 531 324 | 340 531 324 | 253 891 324 |
| **Opération et résultat** | | | | | |
| Chiffres d'affaires (HT) | 231 572 | 209 002 | 133 632 | | |
| Résultat avant impôts, participation, dotations aux amortissements et provisions | -258 000 | -419 516 | -29 187 860 | 5 658 | -1 403 649 |
| Impôts sur les bénéfices | - | - | 318 950 | -4086 | |
| Participation des salariés | - | - | | | |
| Résultat après impôts, participation, dotations aux amortissements et provisions | -3 962 883 | 383 800 | 2 958 904 | -10508 | -774358 |
| Résultat distribué | - | - | | | |
| **Résultat par action** | | | | | |
| Résultat après impôts, participation, avant dotations aux amortissements et provisions | | -0,01 | -0,25 | 0,000031 | -0,00460 |
| Résultat après impôts, participation, dotations aux amortissements et provisions | -0,05 | | 0,03 | -0,00006 | -0,00254 |
| Dividende attribué | | | | | |
| **Personnel** | | | | | |
| Effectif moyen des salariés | 1 | 1 | 1 | | |
| Montant de la masse salariale | 36 000 | 36 000 | 36 000 | 15 969 | |
| Montant des sommes versées en avantages sociaux (sécu. soc. œuvres) | 13 485 | 13 569 | 13 572 | 6 020 | |

## 2.6 Délais de paiement

La décomposition par date d'échéance du solde des dettes fournisseurs au 31 décembre 2022, étant précisé qu'à cette date, la Société n'a pas de créances clients :

**Article D.441 l.-2° : Factures émises non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu**

| Intitulé | 0 jour (indicatif) | 1 à 30 jours | 31 à 60 jours | 61 à 90 jours | 91 jours et plus | Total1 jour et plus |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de factures concernées | | | | | | |
| Montant total (TTC en €) des factures concernées | | | | | | |
| % du montant des achats de l'exercice | | | | | | |
| % du CA HT de l'exercice | | | | | | |

Aucune facture n'a été exclue.

**Article D.441 l.-1° : Factures reçues non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu**

| Intitulé | 0 jour (indicatif) | 1 à 30 jours | 31 à 60 jours | 61 à 90 jours | 91 jours et plus | Total1 jour et plus |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de factures concernées | 4 | 6 | 1 | | 49 | 56 |
| Montant total (TTC en €) des factures concernées | 155 220 | 18 719 | 16 328 | | 497 591 | 541 758 |
| % du montant des achats de l'exercice | | 1,69 | 1,47 | | 44,89 | 48,05 |
| % du CA HT de l'exercice | | | | | | |

Aucune facture n'a été exclue.

12

**2.7 Dépenses non déductibles fiscalement** (article 223 quater du Code général des impôts)

Les comptes de l'exercice écoulé n'incluent aucune dépense ni charge telle que visée aux articles 223 quater et 39-4 du Code général des impôts.

**2.8 Autorisation de cautions, avals et autres garanties** (articles L.225-35 et R.225-28 du Code de commerce)

Il n'existe pas de garanties données par la Société envers ses filiales.

**2.9 Honoraires des commissaires aux comptes**

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2022, les honoraires des commissaires aux comptes se sont élevés à 36,5 k€, détaillés comme suit :

| (En euros) | Audit plus | | | | RBA | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 31/12/22 | 31/12/21 | % | % | 31/12/22 | 31/12/21 | % | % |
| Audit | | | | | | | | |
| Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés | | | | | | | | |
| • Emetteur | 22 500 | 16 000 | 100,00 | 100,00 | 22 500 | | 61,64 | |
| • Filiales intégrées globalement | | | | | 14 000 | 14 000 | 38,36 | 100,00 |
| Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes | | | | | | | | |
| • Emetteur | | | | | | | | |
| • Filiales intégrées globalement | | | | | | | | |
| Sous-total | 22 500 | 16 000 | 100 | 100 | 36 500 | 14 000 | 100,00 | 100,00 |
| Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement | | | | | | | | |
| Juridique, fiscal, social | | | | | | | | |
| Autres | | | | | | | | |
| Sous-total | | | | | | | | |
| Total | 22 500 | 16 000 | 100 | 100 | 36 500 | 14 000 | 100,00 | 100,00 |

## 3/ INFORMATIONS CONCERNANT LE CAPITAL SOCIAL

Au 31 décembre 2022, le capital et les droits de vote de la Société étaient répartis de la façon suivante :

| | Nombre d'actions | % du Capital | Droit de vote simple | droit de vote double | Nombre de voix | % total de droits de vote |
|---|---|---|---|---|---|---|
| OTT HERITAGE | 88 281 558 | 28,94% | 88 281 558 | | 88 281 558 | 28,94% |
| FIPP | 34 326 914 | 11,25% | 34 326 914 | | 34 326 914 | 11,25% |
| FINAREA CAP PME | 28 097 240 | 9,21% | 28 097 240 | | 28 097 240 | 9,21% |
| MYRR | 13 814 280 | 4,53% | 13 814 280 | | 13 814 280 | 4,53% |
| NISALAVARA | 12 356 560 | 4,05% | 12 356 560 | | 12 356 560 | 4,05% |
| FINANCIERE DU VOYAGE | 11 216 720 | 3,68% | 11 216 720 | | 11 216 720 | 3,68% |
| URBAIN Xavier | 10 000 000 | 3,28% | 10 000 000 | | 10 000 000 | 3,28% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| GAUTHIER Bernard | 20 000 000 | 6,56% | 20 000 000 | 20 000 000 | 6,56% |
| KENNIE CAPITAL | 9 030 000 | 2,96% | 9 030 000 | 9 030 000 | 2,96% |
| Autres | 75 411 554 | 25,54% | 75 411 554 | 75 411 554 | 25,54% |
| **Total** | **305 034 826** | **100,00%** | **305 034 826** | **305 034 826** | **100,00%** |

### 3.1 Actionnariat salarié

- **Actionnariat salarié nominatif au 31 décembre 2022**

Conformément aux dispositions de l'article L.225-102 du Code de commerce :
- nous vous rendons compte de l'état de la participation des salariés au capital de la société au 31 décembre 2022, date de clôture de l'exercice écoulé : néant ;
- nous vous indiquons que la proportion du capital que représentent les actions détenues par le personnel de la société et par le personnel des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L.225-180 du Code de commerce et faisant l'objet d'une gestion collective est égale à 0.

Conformément aux dispositions de l'article L.225-211 alinéa 2 du Code de commerce, nous vous rappelons qu'il n'a été procédé à aucune acquisition d'actions destinées à être attribuées aux salariés dans le cadre de l'intéressement du personnel aux fruits de l'expansion de l'entreprise.

- **Options d'achat ou de souscription d'actions**

La société n'ayant consenti aucune option de souscription d'actions ni aucune option d'achat d'actions, il n'y pas lieu d'établir le rapport spécial visé par l'article L.225-184 du Code de commerce.

- **Attribution gratuite d'actions**

La société n'ayant attribué aucune action gratuite au personnel salarié ou aux dirigeants de la société, il n'y a pas lieu d'établir le rapport spécial visé par l'article L.225-197-4 du Code de commerce.

## 4/ PROPOSITION D'AFFECTATION DU RESULTAT ET DIVIDENDES

### 4.1 Proposition d'affectation du résultat

Nous vous proposons d'affecter la perte de l'exercice clos le 31 décembre 2022 de la manière suivante :

| | |
|---|---|
| Perte de l'exercice clos le 31/12/2022 | (774.358) € |
| Report à nouveau débiteur au 31/12/2022 | (12.400.582) € |
| Montant à affecter | (13.174.940) € |
| Affectation en totalité, au poste « report à nouveau » | (13.174.940) € |

### 4.2 Rappel des dividendes distribués

Conformément aux dispositions de l'article 243 bis du Code Général des Impôts, nous vous rappelons qu'il n'a été procédé à aucune distribution de dividendes au cours des trois derniers exercices.

Nous vous rappelons en outre qu'au cours des trois derniers exercices, la Société n'a procédé à aucune distribution exceptionnelle.

## 5/ DELEGATIONS CONSENTIES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION DANS LE DOMAINE DES AUGMENTATIONS DE CAPITAL

Vous trouverez joint au présent rapport le rapport sur le gouvernement d'entreprise détaillant les délégations de pouvoirs et de compétence en cours de validité octroyées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires au Conseil d'administration dans le domaine des augmentations de capital, par application des articles L.225-129-1 et L.225-129-2 du Code de commerce. Ce tableau vous indique l'utilisation faite de ces délégations au cours de l'exercice.

Nous vous précisions qu'aucune des délégations n'a été mise en œuvre.

## SITUATION DES MANDATS

Vous trouverez joint au présent rapport le rapport sur le gouvernement d'entreprise détaillant les mandats sociaux en cours de validité.

## 6/ CONVENTIONS VISEES AUX ARTICLES L.225-38 ET SUIVANTS DU CODE DE COMMERCE

Le Président du Conseil d'Administration a donné toutes informations utiles au Commissaire aux Comptes afin de lui permettre d'établir son rapport spécial sur les conventions visées par les articles L.225-38 et suivants du Code de commerce.

Il vous sera donné lecture de ce rapport.

Par ailleurs, nous vous informons qu'aucune convention n'a été conclue par un dirigeant ou un actionnaire significatif de la société avec une filiale.

## 7/ PRISE EN COMPTE DES CONSEQUENCES SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES DE L'ACTIVITE

En application des dispositions de l'article L.225-102-1 du Code de commerce, la Société n'est pas soumise à la déclaration de performance extra-financière.

Nous vous communiquons ci-dessous les informations listées à l'article R.225-105-1 du Code de commerce, que la Société a jugées pertinentes sur la manière dont elle prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ainsi que sur ses engagements sociétaux en faveur du développement durable et en faveur de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités.

Ces informations sociales, environnementales et sociétales, tant quantitatives que qualitatives, sont fournies pour l'année 2022 sur l'ensemble du périmètre consolidé du Groupe.

### 7.1. Informations sociales

Le Groupe n'est par ailleurs pas soumise à une réglementation particulière en matière d'environnement, de sécurité et de protection des salariés.

## 8/ DISPOSITIF ET DESCRIPTION DES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE

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

Le dispositif de contrôle et de suivi vise à couvrir les principaux risques identifiés ainsi qu'à définir les pistes d'améliorations des procédures de contrôle interne.

### 8.1. Procédures de contrôle interne liées aux risques financiers

Toute question relevant de ce domaine est systématiquement examinée par le Président Directeur Général qui fait un point régulier sur la gestion de la trésorerie et les besoins de financement.

### 8.2. Procédures de contrôle interne liées aux risques juridiques et contentieux

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

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

Les données comptables liées à l'activité de la Société sont transmises par des cabinets spécialisés.

Il en est de même pour les informations relatives au traitement des salaires et des déclarations sociales et fiscales y afférent puis enregistrées en comptabilité.

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

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

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

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

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

## 9/ FACTEURS DE RISQUES

Le présent chapitre présente les principaux risques propres à la Société sur la base des risques dont la Société a connaissance à la date du présent rapport.

Le présent chapitre présente également les dispositifs de maîtrise desdits risques que la Société a déjà mis en place.

La Société a procédé à une revue des principaux risques qui lui sont propres et qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats, ses perspectives ou sa capacité à réaliser ses objectifs. A la date du présent rapport, la Société n'a pas connaissance d'autres risques significatifs que ceux présentés dans le présent chapitre.

D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée par la Société, à la date du présent rapport, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou pourraient devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

**9.1. Risques liés à l'activité hôtelière et voyage**

La Société était dans une situation de prospection et de redéploiement de ses activités.

C'est dans cette perspective qu'elle a initié au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2021 le retournement stratégique de ses activités afin de se concentrer sur l'activité MyHotelMatch.

Il est rappelé que, dans ce cadre, l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du 8 avril 2022 a notamment modifié son objet social et sa dénomination sociale et que la Société a acquis les actifs immatériels lui permettant d'exploiter et de développer le concept MyHotelMatch.

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

La Société est actuellement concentrée sur le développement de sa solution « MyHotelMatch » en vue du lancement d'une première version test pour le premier semestre 2023 suivie, le cas échéant, de sa commercialisation au public.

La récente acquisition en 2022 par la Société de la société NYS/MY AGENCY a permis de récupérer 17 années de données pour améliorer la construction de MyHotelMatch et faire correspondre des profils de voyageurs à des établissements hôteliers lors de séjours déjà organisés.

A ce jour, NYS/MY AGENCY accomplit ce travail de matching de manière manuelle comme une agence de voyage traditionnelle et l'objectif de la Société serait de le faire de manière digitale au travers de sa solution MyHotelMatch.

L'équipe de développement de la Société travaille actuellement sur cette phase test avec la construction de la plateforme.

**9.2. Risques liés au piratage/hacking**

MyHotelMatch, entreprise digitale, peut se retrouver confrontée à des risques de hacking/piratage qui empêcheraient la continuité du service ou pourraient créer des pertes de données.

Dans le cadre du développement de son application, MyHotelMatch a mis en place une stratégie de protection face au risque de piratage. Elle protège les données échangées par chiffrement asymétrique. L'intégralité des interfaces est accessible uniquement via le protocole https et les certificats SSL résultants. Par ailleurs, afin de renforcer l'intégrité des données, MyHotelMatch met en place une stratégie de sauvegarde bi-journalière ainsi qu'une réplication multi-facteur des bases de données. Cela permettra de proposer une continuité de service en prévention de défaillances. Par ailleurs, MyHotelMatch fait appel à plusieurs fournisseurs d'infrastructure afin de se protéger face à l'interruption de service de l'un d'entre eux. Les données sont, à ce jour, localisées exclusivement en France. De plus, MyHotelMatch implémentera un chiffrement symétrique des données sensibles

clients dont la clé ne sera connue que du client lui-même. MyHotelMatch considère que le client est propriétaire des données qu'il fournit. Celui-ci peut décider de les supprimer à tout moment sur simple demande.

**9.3. Risques liés à l'environnement digital**

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

**9.4. Risques liés aux liquidités**

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

**9.5. Risques liés au produit**

Les 3 enjeux et les risques associés du développement de la plateforme MyHotelMatch sont les suivants :

- Intégration de la technologie Amadeus comme outil de disponibilité, prix et réservation.
- Intégration des API (interface de programmation d'application) avec les différentes briques technologiques permettant le référencement et la communication avec les utilisateurs.
- L'algorithme de *matching* qui doit prouver sa performance sur chaque proposition.

**9.6. Risques de contrepartie**

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

**10/ CONTROLE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES**

Conformément aux dispositions législatives et réglementaires, nous tenons à votre disposition les rapports des Commissaires aux comptes.

**11/ GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE**

En application des dispositions des articles L. 225-68 et L.22-140-20 du Code de commerce, le rapport du Conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise est joint en annexe.

**12/ Programme de rachat d'actions (article L. 22-10-62 du Code de commerce)**

Conformément à la loi, nous vous indiquons, qu'il n'y a eu au cours de l'exercice aucune opération d'achat ou de vente d'actions propres.

**13. État récapitulatif des opérations visées à l'article L. 621-18-2 du Code monétaire et financier (article 223-26 du Règlement Général de l'AMF)**

Aucune opération n'ayant été réalisée et/ou portée à notre connaissance au cours de l'exercice écoulé, le tableau récapitulatif visé par l'article L. 621-18-2 du Code monétaire et financier n'est en conséquence pas requis au titre de l'exercice 2022.

**14/ Opérations d'attribution d'actions réalisées**

En vertu des articles L. 225-197-1 à L. 225-197-3 et L. 22-10-59 du Code de commerce et opérations réalisées en vertu des dispositions prévues aux articles L. 225-177 à L. 225-186, L. 22-10-56 et L. 22-10-57 du Code de commerce

Aucune action n'ayant été attribuée gratuitement au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2022, ni aucune opération réalisée en vertu des dispositions prévues aux articles L. 225-177 à L. 225-186, L. 22-10-56 et L. 22-10-57 du Code de commerce, les rapports visés aux articles L. 225-197-1 à L. 225-197-3 et L. 22-10-59 du Code de commerce n'ont pas lieu d'être établis.

**15/ Prêts interentreprises (article L. 511-6 du Code monétaire et financier)**

La Société n'a consenti, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2022, aucun prêt à moins de deux (2) ans, à titre accessoire à son activité principale, à des microentreprises, des PME ou des entreprises de taille intermédiaire avec lesquelles elle entretient des relations économiques le justifiant.

**16/ Tableau des résultats**

Au présent rapport est joint, conformément aux dispositions de l'article R. 225-102 du Code de commerce, le tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours de chacun des cinq (5 ) derniers exercices.

ooo ooo ooo

Nous vous demandons, après avoir entendu la lecture du rapport des Commissaires aux Comptes, de bien vouloir approuver les comptes sociaux tels qu'ils vous sont présentés.

Le Conseil d'administration