

RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE DU MARDI 30 JUIN 2026.

Mesdames et Messieurs les actionnaires,
Chers associés,

Nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire dans le cadre des prescriptions légales et statutaires, pour vous rendre compte de la situation de notre Société au 31 décembre 2025 ainsi que du résultat de son activité pendant les douze derniers mois de l'exercice écoulé allant du 1^{er} janvier 2025 au 31 décembre 2025.

Comme chaque année, lecture du rapport établi par le Commissaire aux Comptes de notre société vous sera donnée dans quelques instants, relativement aux comptes aujourd'hui soumis à votre approbation.

Le présent rapport établi par votre Conseil, les rapports rédigés par notre Commissaire aux Comptes titulaire, de même que l'inventaire et les comptes annuels, ainsi que les autres documents ou renseignements s'y rapportant, ont été mis à votre disposition dans les délais légaux et statutaires.

SITUATION DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ACTIVITÉ AU COURS DE L'EXERCICE ÉCOULÉ.

La société *Les Motocycles Ardoin Saint Amand & Cie* a réalisé, au cours de l'exercice 2025, un chiffre d'affaires hors taxe de 180 113 €uros contre 154 567 €uros pour l'exercice précédent, soit une progression de + 16,53 % toutefois trop modeste pour permettre à ce chiffre d'affaires de s'élever nettement au-dessus du niveau des années passées.

Comme nous vous le répétons maintenant chaque année, notre société reste intéressée au marché du deux-roues motorisé par l'intermédiaire de sa dernière filiale de commercialisation de motocyclettes intervenant sur ce secteur, la concession Harley-Davidson de Melun : les établissements Highway 2 Heaven à Vert-Saint-Denis dans le département de la Seine-et-Marne.

Mais ses résultats ne dépendent plus uniquement du marché du deux-roues. Elle développe essentiellement une activité de holding en apportant une aide à la gestion de ses filiales et continue d'étudier, au cas par cas, toute opportunité d'investissement soit dans son secteur de prédilection soit dans tout autre qui pourrait se montrer convenablement rémunérateur.

Petit à petit elle a fait en sorte de réduire ses frais fixes mais sans parvenir encore à les rendre plus faibles que ses rentrées. Ce qui l'oblige, une fois encore, à déclarer une perte de 17 461 €uros contre 23 805 €uros au titre de l'exercice précédent soit une baisse encourageante de - 26,65 %.

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS CARACTÉRISTIQUES DE L'EXERCICE ÉCOULÉ ET SITUATION ACTUELLE.

Le marché de la motocyclette en France, au cours de l'année 2025, s'est montré une fois encore particulièrement décevant. Il n'a pas pu s'empêcher de repasser en-dessous les 200 000 pièces vendues pour s'établir à 173 282 contre 202 553 en 2024. Soit un recul de - 14,45 %. La marque Honda a conservé son leadership en accusant un recul minime limité à - 0,77 % alors que son challenger habituel, Yamaha, reculait lui de - 12,56 % tout en conservant sa deuxième place.

Au titre de 2024 alors que le marché français était en légère progression de + 2,86 % les ventes de motocyclettes électriques avaient reculé de – 5,4 % pour s'établir à seulement 9 113 pièces écoulées. Soit 4,5 % du marché total. En 2025, ce recul s'est accentué pour s'établir à – 32,81 %, soit 6 123 pièces ou 3,53 % du marché total. La moto électrique en France, c'est une affaire qui marche. A reculons. Mais dans tous les pays c'est la même chose, Harley-Davidson n'a pas réussi à en vendre dans le monde entier plus de 653 tout au long de l'année 2025.

Mais les deux éléments les plus remarquables de ce classement, c'est d'abord la montée en puissance des marques chinoises qui s'inscrivent à la sixième place avec la marque CF Moto qui affiche une progression de + 95,06 %, à la 9^{ème} place avec la marque Voge et une progression de + 35,82 %, à la 12^{ème} place avec la marque Zontes et une progression de + 38,53 % et enfin à la 18^{ème} place avec la marque QJMotor et une progression de + 224,55 %, juste devant Moto-Guzzi qui à la 19^{ème} place se contente d'un recul de – 44,38 %.

En France nous avons vu les Japonais s'emparer du marché de la moto à la fin des années 1960 et il se pourrait bien qu'ils soient remplacés par les Chinois dans les années qui viennent. Dans le classement de 2025, la première marque chinoise, CF Moto, est juste devant la dernière marque japonaise, Suzuki. Tout cela semble présager rien de bon pour l'avenir de notre industrie automobile.

Le second point remarquable, c'est l'effondrement des ventes d'Harley Davidson sur le marché français. Qui ne réussit à vendre que 2 467 motocyclettes contre 4 751 en 2024, soit une régression de – 48,07 % ce qui la fait descendre au quinzième rang du classement !

Dans le rapport de l'an dernier nous vous avons présenté les difficultés rencontrées par cette marque et l'importante dégradation tant de son chiffre d'affaires que de ses résultats. Laquelle perdure en s'aggravant lentement. Et nous vous avons dit : « Pour le premier quadrimestre 2025 le recul des ventes de cette marque sur le marché national atteint – 45,1 % ! Il est clair que l'on en est arrivé à une situation de véritable saut qui peut. »

Et saut qui peut, comme vous allez le voir, c'est ce que nous avons fini par faire.

Et voyons maintenant de plus près nos filiales, les unes après les autres.

1) Highway 2 Heaven Sas (filiale à 47 %). Société concessionnaire exclusive de la marque Harley-Davidson, dans laquelle nous sommes sleeping-partner pour n'intervenir à aucun niveau, dans sa gestion.

Dès le début d'exercice, ne trouvant aucun intérêt à accompagner cette moto américaine dans sa dégringolade commerciale, l'équipe dirigeante s'est concentrée sur la recherche d'une sortie honorable. Nous vous avons expliqué dans notre rapport précédent que notre filiale Highway 2 Heaven Sas avait mis en vente sa concession Harley-Davidson et qu'elle avait même fini par trouver un acquéreur. Mais vendre une concession Harley-Davidson quand les Etats-Unis et la France jouaient tous les jours les droits de douanes au ping-pong, un jour des droits de 20 %, le lendemain des droits de 100 %, rendait l'opération très aléatoire. Ne parvenant pas à conclure nous avons fini par décider d'arrêter l'exploitation et de licencier le personnel. Quand tout à coup, le 15 juin, notre prospect s'est enfin décidé et nous avons pu signer la vente de cette filiale. Pour 150 000 €uros en consentant toutefois un important crédit au vendeur.

Au 15 juin, cette filiale avait quand même réussi à commercialiser 25 motocyclettes neuves et 17 d'occasion. A comparer aux 40 motocyclettes neuves et 36 d'occasion écoulées tout au long de l'exercice précédent.

Mais cette filiale n'entrant plus dans le périmètre de nos affaires son chiffre d'affaires comme ses résultats n'interfèrent plus dans les nôtres.

Elle va continuer son parcours sans que nous n'ayons plus à nous en préoccuper. Elle avait succédé à la société Harley-Davidson Shop sise dans le 15^{ème} arrondissement de Paris qui était entrée dans notre groupe en 1998. Et qui avait été le premier importateur de ces motos en France avant que le fabricant ne reprenne l'importation à son compte.

Alors qu'elle était en difficulté et qu'elle avait dû déposer son bilan, nous nous étions rendus sur place pour voir s'il était possible de la sauver. Les responsables étaient là dont le chef d'atelier qui travaillait sur un modèle en partie démonté. Et qui nous avait surpris parce que nous ne connaissions pas les produits de la marque. La boîte de vitesse claquait méchamment quand on changeait les rapports, la transmission secondaire se faisait, et se fait toujours d'ailleurs, par l'intermédiaire d'une courroie crantée qui est un système indigent comparé à la transmission acatène des BMW. Dès que l'on va un peu vite, la moto louvoie et le pire reste dans le moteur équipé d'une distribution culbutée comme sur les moteurs d'automobile d'avant 1960.

Nous avons alors fait remarquer à ce chef d'atelier que dans ces motos, il n'y avait rien à conserver et que tout était à jeter.

Il s'était retourné pour nous dire qu'il avait à faire à des connaisseurs.

Les clients des motos japonaises sportives viennent parfois en concession se plaindre qu'au-dessus de 200 km/h leur moto entre en parfois en vibrations désagréables.

Le client Harley-Davidson ne vient jamais se plaindre en concession de ça pour la bonne raison qu'il ne dépasse jamais les 120 km/h avec sa machine. Une marque, même réputée, qui n'améliore pas ses produits est forcément condamnée au déclin.

2) Immobilière Standard Sci (filiale à 92 %). Cette société est propriétaire de l'immeuble qu'utilise, pour son exploitation, son locataire, la société concessionnaire Honda, « 4 en 1 » SAS, et se contente d'encaisser les loyers correspondants.

Le loyer annuel s'est établi au titre de l'exercice 2025 à 116 358 €uros contre 106 682 €uros l'année précédente permettant ainsi à nouveau une légère hausse d'une année sur l'autre de + 9,07 %. De son côté, le bénéfice a continué à bénéficier d'une augmentation plus importante qui a atteint + 30,35 % contre + 21,25 % l'année passée et ce qui lui a permis de s'inscrire à 17 092 €uros contre 13 112 €uros.

Nous avons beaucoup travaillé tout au long de l'exercice pour organiser la réfection totale de la toiture de notre immeuble. Et si le dossier a bien avancé il n'a toutefois pas été possible de commencer le chantier au cours de l'exercice 2025.

3) Immobilière du Bicentenaire Sci (filiale à 98 %). Cette société est propriétaire des bureaux que nous occupons.

Comme c'est le cas depuis maintenant de nombreuses années, le montant du loyer est resté constant d'une année sur l'autre à 16 000 €uros.

Comme sont restés constants les dégâts des eaux dus à nos voisins du dessus. Le dernier ayant eu lieu le 23 novembre 2025 a été particulièrement spectaculaire. Un mètre carré de notre plafond s'est effondré entraînant la chute de plus de 40 kilogrammes de gravats. Heureusement le 23 novembre était un dimanche et il n'y a pas eu de blessé. Et comme à son habitude, notre compagnie d'assurance se fait tirer l'oreille pour nous dédommager. N'ayant pas provisionné les frais inévitables que va entraîner cette affaire notre filiale a dégagé au titre de l'exercice un bénéfice une nouvelle fois en nette progression tout en restant fort modeste sur celui de l'exercice passé puisqu'il atteint 1 709 €uros contre 1 333 précédemment. Soit une hausse de + 28,21 %.

4) Levallois Motos Sa (détenue à 48,78 %). Cette ancienne filiale d'exploitation n'ayant plus d'activité commerciale directe gère aujourd'hui son patrimoine dans l'attente de faire d'éventuels nouveaux investissements dans un secteur d'activité encore à définir.

Elle possède essentiellement un appartement de 100 m² et ses anciens locaux de concessionnaire, tous les deux situés sur le territoire de la commune de Levallois-Perret. L'appartement est loué en résidence principale et les locaux commerciaux à l'agence locale d'une société parisienne spécialisée dans la distribution de scooters. Les loyers se sont élevés à 117 006 €uros au titre de l'exercice contre 113 914 €uros un an auparavant. Dégageant ainsi une faible hausse de + 2,71 % très proche de celle de + 2,75% enregistrée l'année dernière.

Toutefois celle-ci n'a pas été suffisante pour éviter un léger recul du résultat qui n'a atteint que 37 157 €uros contre 38 767 €uros pour l'année précédente. Soit une baisse de - 4,15 %. Ces résultats ont cependant permis à l'assemblée générale des actionnaires de cette société de maintenir les efforts des années précédentes en proposant au titre de cet exercice 2025, le versement d'un dividende global de 45 000 €uros équivalent à celui de l'année précédente. Et de plus, cette assemblée a renouvelé l'attribution de jetons de présence au profit des administrateurs, pour un montant total de 1 828 €uros, identique à celui de l'an dernier.

5) SCI BOYS (filiale à 49,50 %). Cette société civile immobilière est propriétaire d'un immeuble sis à Vert-Saint-Denis près de Melun dans lequel notre filiale Highway 2 Heaven Sas exploite sa concession Harley-Davidson.

Parallèlement à la vente de nos parts de notre filiale Highway 2 Heaven Sas, la SCI Boys a de son côté cédé son immeuble au même acheteur. A la mi-juin 2025, pour un montant de 1 550 000 €uros. Si bien que le loyer encaissé au titre de l'année 2025 ne s'est élevé qu'à 38 887 €uros contre 62 520 €uros pour toute l'année précédente.

Tout cela a entraîné un résultat favorable de 1 044 876 €uros après le paiement d'un impôt sur les sociétés de 342 626 €uros.

6) Indivision Anne-Marie Ardoïn Saint Amand & Motocycles Ardoïn Saint Amand & Cie. Cette indivision dans laquelle nous sommes partie prenante pour 50 % est propriétaire des murs d'une officine pharmaceutique sise à Arcachon (33).

Notre locataire a maintenu tout au long de l'exercice son entêtement à nous régler un loyer mensuel d'un montant décidé unilatéralement par elle et n'ayant pas varié depuis plus de sept ans. Au mépris bien sûr de l'indexation contractuelle prévue dans le bail que nous lui avons accordé mais aussi des différentes décisions de justice intervenues au cours des années précédentes. Une énième procédure était toujours pendante devant le tribunal de Bordeaux qui a été plaidée le 12 mai 2025 et au terme de laquelle la cour d'appel a décidé de surseoir à statuer et a invité les parties à conclure à nouveau au vu du mode de calcul du loyer exigible, tel que procédé dans les attendus précédents, avant de convoquer une nouvelle audience au printemps suivant.

Si bien que pour tenir compte des exigences répétées de notre conseil et de celles à venir, nous n'avons encaissé en 2025 au titre de cette participation que 5 000 €uros contre 19 000 €uros lors de l'exercice précédent, soit un recul significatif de - 73,68 %.

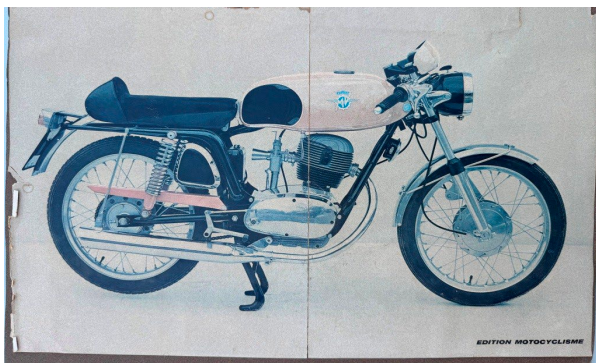
Ce tour d'horizon terminé, il nous reste à dire, comme c'est devenu maintenant une tradition, quelques mots de l'exercice en cours déjà très entamé.

Et nous commençons toujours cette tâche par vous faire une rapide présentation du marché français des deux-roues motorisés durant le premier semestre de l'année en cours. Mais avec la vente de sa participation dans le capital de sa filiale Highway 2 Heaven Sas, concessionnaire Harley-Davidson, intervenue à la mi-juin 2025, Les Motocycles Ardoïn Saint Amand & Cie ne sont plus marchands de motos. Si bien que le marché du deux-roues motorisés n'a plus aujourd'hui d'influence directe sur ses affaires. Même si celui-ci en garde une indirecte par l'intermédiaire de ses locataires dont l'un est concessionnaire Honda et l'autre concessionnaire Piaggio.

Ce changement de statut est peut-être l'occasion de vous faire un rapide historique de ces 46 ans et demi de vente de motocyclettes.

Durant mon service militaire j'avais sympathisé avec un autre appelé totalement passionné par les motocyclettes ce qui lui faisait acheter toutes les revues qui leur étaient consacrées.

Et l'une d'entre elles présentait une MV Agusta GTLS 125 cc dont j'étais littéralement tombé amoureux. 9,6 chevaux, boîte 5, 110 km/h. Me promettant, dès ma libération de l'armée, d'en acquérir une. Et c'est comme ça qu'au mois d'août 1970 je me suis retrouvé chez un concessionnaire MV Agusta parisien. Qui présentait à la vente, dans son magasin, une GTLS 125 cc. Quelle déception !



La MV Agusta 125 dans le magazine de 1970



Une MV Agusta 125 de collection aujourd'hui

Elle avait beaucoup moins de sex-appeal que sur la photo. Sa finition était plus que problématique si bien que j'ai renoncé à mon achat.

Deux ans plus tard je surmontais ma frustration en acquérant une Honda 125 CBS. 12 chevaux, boîte 5 et dont l'arbre à cames en tête mettait au moteur de tourner à 9 000 tours/minute.

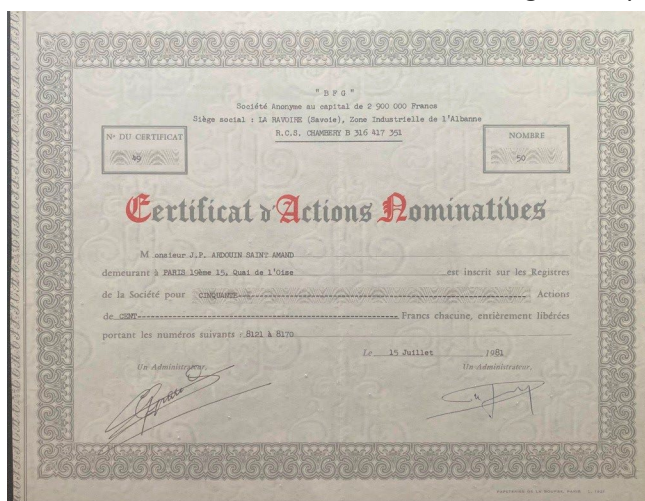
De fil en aiguille le 2 janvier 1979, mon plus jeune frère et moi prenions le contrôle de la plus importante concession française de motos BMW située à Paris. Daniel Motos SA. Il y avait dix centimètres de neige dans la rue et nous n'avons pas vu un seul client de la journée.

Ayant fréquenté nombre de concessionnaires parisiens qui nous avaient trop souvent montré tout ce qu'il ne fallait pas faire, nous avons décidé de faire différemment. Respecter le client, le conseiller dans son achat, faire en sorte qu'il acquiert une moto qui réponde à son besoin et lui assurer un service après-vente irréprochable.

Dès le premier jour notre stock de pièces détachées était géré sur un micro-ordinateur, et nous sommes restés longtemps les seuls marchands de motos en France à en être équipé. Nous avons aussi toujours eu le meilleur rapport nombre de mécaniciens / nombre de motos vendues de toute la profession.

A une époque où l'un de nos concurrents affichait sur sa vitrine : « Ici on ne répare que les motos dont les actuels propriétaires les ont achetées chez nous. » Une profession qui était au moyen-âge de la défense du consommateur. Notre objectif a toujours été de satisfaire nos clients et non pas de faire plaisir à nos fournisseurs qui souvent nous ont reproché de favoriser notre marge plutôt que de conseiller leurs produits. Ce que nous n'avons jamais eu l'idée de faire, ne leur en déplaise.

Pour mettre un peu de piment dans nos affaires nous avons choisi de vendre, en parallèle et régulièrement, des motos dans deux pays qui sortaient de l'ordinaire : l'Albanie d'Enver Hodja qui venait d'abandonner le soutien des Russes au profit de celui des Chinois et le Congo Brazzaville en voie de socialisation du Président Denis Sassou-Nguesso qui était notre client.



Nous avons aussi été importateurs en France, associés à leurs fabricants, de la marque Aprilia et de la marque MZ, celle-ci au lendemain de la chute du mur de Berlin.

Nous avons suivi attentivement toutes les tentatives de fabriquer des motos françaises. Nous avons été actionnaires de BFG et le seul concessionnaire parisien des motos Voxan. Que des échecs auxquels on ne peut pas nous reprocher d'avoir été indifférents.

Quand l'âge de la retraite s'est rapproché nous avions une centaine d'employés à l'effectif, essentiellement masculins, dont jamais aucun n'a été licencié pour raisons économiques.

Nous avons commercialisé, pendant plus de quarante-cinq ans, des Aprilia, des BMW, des Buell, des Ducati, des Harley-Davidson, des Honda, des Jawa, des MZ, des Peugeot, des Suzuki, des Voxan et autres Yamaha. Les quinze premières années considérés par leurs fabricants ou importateurs comme des clients, les quinze suivantes comme des partenaires et les quinze dernières comme des employés au travers de contrats de concessionnaire à chaque fois plus léonins.

Aujourd'hui le métier a donc beaucoup changé. Les importateurs imposent chaque année des objectifs de nombre de motos à vendre à leurs concessionnaires qui s'affairent pour les réaliser, au lieu de privilégier la satisfaction de leurs clients. Le pourcentage final de leur marge dépendant du pourcentage d'atteinte de l'objectif. Il leur faut vendre la ferraille jusqu'à pas d'heure. Vendre des motos à l'arraché n'a jamais été notre métier. Nous avons toujours eu le sentiment de ne pas travailler, pour n'avoir jamais fait que nous amuser.

Pour l'exercice 2026, nous nous sommes donnés deux priorités. La première étant d'entreprendre la fusion-absorption de nos trois dernières filiales dans le but d'en simplifier la gestion et donc d'abaisser encore plus nos frais généraux. La seconde étant de réaliser un investissement judicieux soit dans une PME industrielle soit dans une startup qui puisse permettre aux jeunes membres de notre conseil d'administration de s'exprimer à leur tour.

Toutefois durant ce premier semestre 2026 nous sommes enfin parvenus à engager les travaux de rénovation de notre immeuble du 8, rue Philippe de Girard dont on peut espérer qu'ils se termineront avant la fin de l'exercice.

Nous nous sommes aussi beaucoup occupés du projet du futur locataire que nous avons trouvé pour la boutique de la rue Rosenwald, un jeune boulanger qui pour s'installer doit affronter l'opposition bête et farouche de la copropriété.

De son côté la cour d'appel de Bordeaux nous a entièrement donné raison sur tous les points soulevés par notre locataire d'Arcachon, créant même une jurisprudence sur l'incidence de la clause d'indexation sur le mécanisme du lissage du déplaçonnement du loyer en relevant que les dispositions du dernier alinéa de l'article L145-34 du Code du Commerce ne prévoyaient aucune exclusion de l'application de cette indexation. Ce qui devrait régulariser nos relations avec cette locataire après qu'elle nous ait réglé les 45 000 €uros qu'elle a été condamnée à nous payer.

L'action de notre société au moment de la rédaction du rapport de l'année dernière cotait 200 €uros en Bourse de Paris. Depuis lors, elle a oscillé autour de ces 200 €uros, sans beaucoup s'en éloigner. E c'est le cours qu'elle affiche aujourd'hui.

Nous vous rappelons que le marché de notre action est extrêmement faible et qu'il faut être particulièrement prudent quand on veut spéculer sur elle.

MODIFICATIONS APPORTÉES AU MODE DE PRÉSENTATION DES COMPTES ANNUELS OU AUX MÉTHODES D'ÉVALUATION SUIVIES LES ANNÉES PRÉCÉDENTES :

La présentation des comptes annuels est effectuée conformément aux dispositions du plan comptable de 1982, et les méthodes d'évaluation retenues pour l'établissement des comptes qui vous sont présentés n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

AFFECTATION DES RÉSULTATS – DIVIDENDES VERSÉS AU TITRE DES EXERCICES PRÉCÉDENTS ET AVOIR FISCAL CORRESPONDANT :

La perte constatée après amortissements, provisions et impôt sur les sociétés atteint pour l'exercice écoulé, la somme de – 17 461,07 €uros que nous vous proposons d'imputer au compte « Report à nouveau ». Et sur lequel nous prélèverons un montant de 4 179,34 €uros destiné au paiement d'un dividende de 1,21 €uro par action de la catégorie « B » qui, compte tenu des prélèvements sociaux

de 17,20 % retenus à la source, permettra le versement d'un dividende net de 1 €uro par action qui sera mis en paiement à compter du 15 septembre 2026.

Les résultats de notre filiale d'exploitation qui traverse une difficile tempête ne nous permettent toujours pas, au titre de l'exercice écoulé, d'envisager le versement d'un dividende aux actions de la catégorie « A ».

Rappelons que les trois exercices précédents, les dividendes distribués ont été les suivants :

- distribué en 2025 au titre de l'exercice 2024 : pas de dividende par action de catégorie « A », et un dividende de 1,21 euro par action de catégorie « B ».
- distribué en 2024 au titre de l'exercice 2023 : pas de dividende par action de catégorie « A », et un dividende de 1,21 euro par action de catégorie « B ».
- distribué en 2023 au titre de l'exercice 2022 : pas de dividende par action de catégorie « A », et un dividende de 1,21 euro par action de catégorie « B ».

CONVENTIONS VISÉES PAR L'ARTICLE L225-38 ET SUIVANTS DU CODE DU COMMERCE.

Comme chaque année, nous avons donné à notre Commissaire aux Comptes, toutes les indications utiles pour lui permettre de vous présenter son rapport spécial sur les conventions visées par l'article L225-38 et suivants du code de commerce, lecture de ce rapport va vous être donnée avant le vote des résolutions qui vous sont proposées.

FRAIS GÉNÉRAUX :

Aucune réintégration de frais généraux n'a été effectuée au cours de l'exercice écoulé par application de l'article 27 de la loi du 12 juillet 1965 (texte codifié sous les articles 39-5 et 223 quinquies du C.G.I.)

TABLEAU DES RÉSULTATS DE LA SOCIÉTÉ AU COURS DE CHACUN DES CINQ DERNIERS EXERCICES :

Au présent rapport est joint le tableau des résultats financiers de votre société. Ce document vous est présenté en application des articles 133, 135 et 138 du Décret du 23 mars 1967.

RAPPORT SUR LE GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE :

Le présent rapport sur le gouvernement d'entreprise est établi conformément au dernier alinéa de l'article L. 225-37 du Code de Commerce. Il a été approuvé par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 18 mai 2026.

a) Modalités d'exercice de la direction générale.

Nous vous rappelons que la fonction de Directeur général est distincte de celle de Président du Conseil d'administration.

b) Composition du Conseil d'administration.

Jean-Pierre Ardoin Saint Amand, Président Directeur Général et par ailleurs gérant de la SCI Immobilière Standard ;

François Ardoin Saint Amand, Directeur Général et par ailleurs gérant de la SCI Immobilière du Bicentenaire ;

Catherine Moulin, épouse Ardoin Saint Amand ;

Adélaïde Dejardin ;

Marie-Caroline Couet ;

Antoine Ardoin Saint Amand.

A l'issue de ce compte rendu d'activité et après lecture des rapports de votre Commissaire aux Comptes, vont être soumises à votre approbation les résolutions qui vous ont été proposées et dont le projet de texte vous a déjà été communiqué.

Votre Conseil vous remercie de bien vouloir par un vote positif, renouveler la confiance que vous avez bien voulu jusqu'à ce jour lui manifester.

Le Président du Conseil d'Administration.
Jean-Pierre Ardoin Saint Amand