

LE GROUPE LINEDATA SERVICES

Résultats semestriels 2007

11 septembre 2007



LINEDATA SERVICES

L'informatique au service du monde financier international

1. Résultats semestriels 2007

➔ Une croissance satisfaisante mais une rentabilité insuffisante

2. Perspectives 2007

3. Une stratégie offensive pour aller plus loin

➔ Des positions fortes sur des marchés en croissance

➔ Des atouts différenciateurs

➔ Une rentabilité encore insuffisante, lancement d'un plan d'action

◆ Principaux chiffres clés S1 2007

CA 77,5 M€

Croissance + 9,2 %
à données comparables + 12,9 %
Récurrence du CA : 57 %

EBITDA 11,2 M€

EBIT 7,2 M€

RNPG 4,0 M€

EBITDA 14,4%

EBIT 9,2%

RNPG 5,1%

Cash Flow 8,6 M€

Trésorerie 23,6M€

Dette Nette 28,8M€

1,02 EBITDA 2006

Gearing 29%

<i>(en M€)</i>	S1 2006	S1 2007
Chiffre d'affaires	71,0	77,5
EBITDA	11,6	11,2
<i>Marge d'Ebitda</i>	<i>16,3%</i>	<i>14,4%</i>
Résultat Opérationnel	8,3	7,2
<i>Marge Opérationnelle</i>	<i>11,7%</i>	<i>9,2%</i>
Coût de l'endettement net	(0,7)	(1,4)
Impôts	(2,3)	(1,8)
Résultat net	5,0	4,0
<i>Marge nette</i>	<i>7,0%</i>	<i>5,1%</i>

- ➔ **Accroissement des coûts commerciaux et de la sous-traitance**
- ➔ **Effet de la hausse des taux d'intérêts (0,5M€)**
- ➔ **Taux d'impôt 31,0% vs 30,3% en 2006**

ACTIF (M€)	12/06	06/07
Goodwill	105,3	104,6
Autres immobilisations	37,5	37,1
Impôts Différés Actif	3,0	2,3
Actif court terme	56,5	62,7
Trésorerie et équivalent	28,9	23,6
TOTAL ACTIF	231,2	230,3

PASSIF (M€)	12/06	06/07
Capitaux Propres	98,8	99,4
Impôts Différés Passif	4,2	4,0
Autres Passif long terme	2,5	2,2
Passif court terme	74,1	72,3
Dettes Financières long terme et court terme	51,6	52,4
TOTAL PASSIF	231,2	230,3

- ➔ **Bonne gestion du BFR** : 18 jours de CA contre 22,5 jours au 31/12/2006
- ➔ **Endettement Net** : **28,8M€**, Gearing 29% (23% fin 2006)

◆ Tableau de financements semestriel



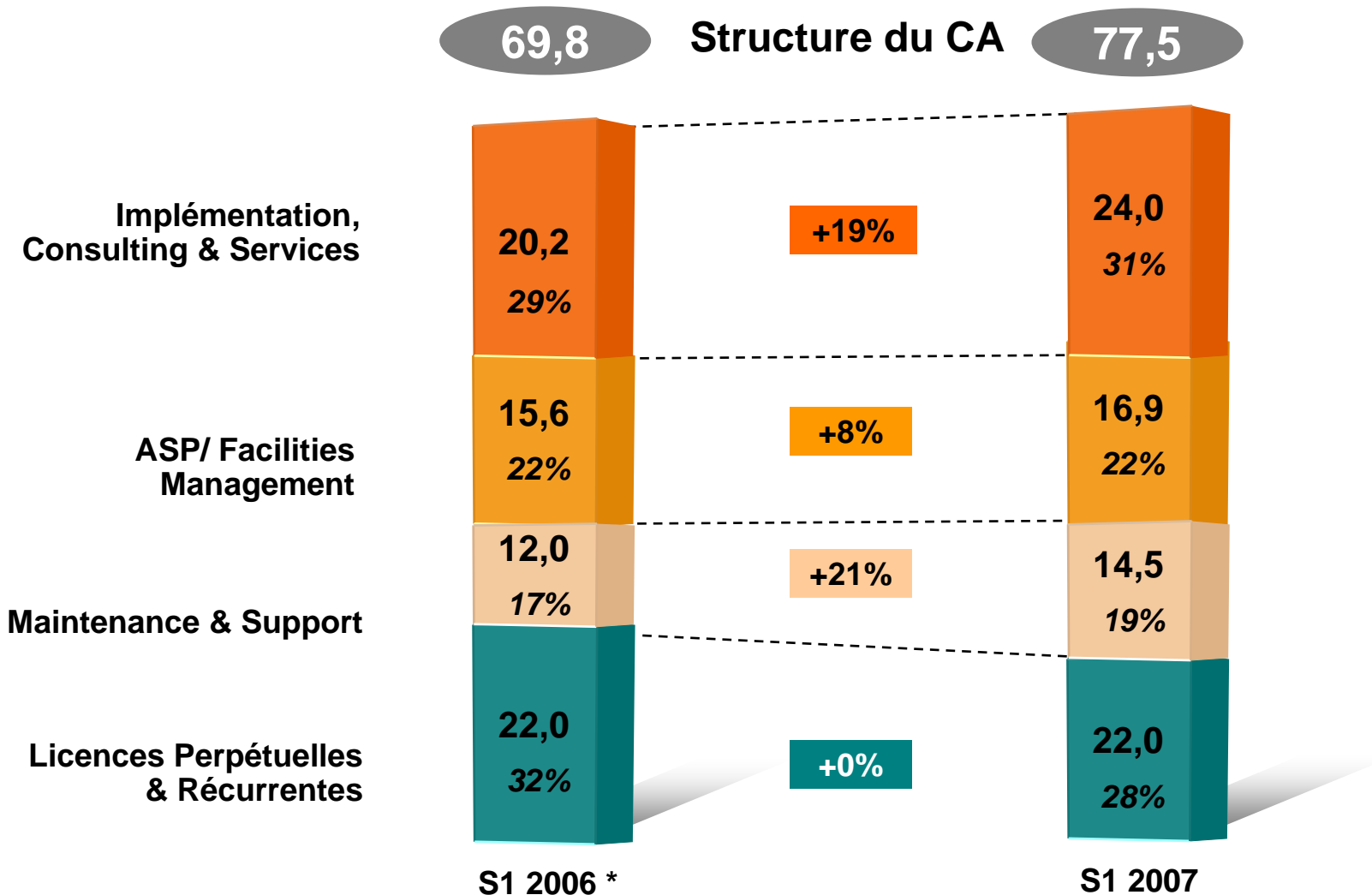
LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

(en M€)	SI 2007	SI 2006
EBITDA	11,1	11,3
Impôts	(2,5)	(2,6)
Charges sans incidence cash	0,5	0,4
Frais financiers nets	(1,1)	(0,7)
Cash Flow Opérationnel (FFO)	8,1	8,5
CAPEX	(2,1)	(1,7)
Variation BFR	0,5	(2,4)
Free Cash Flow opérationnels	6,5	4,4
Autres Investissements	(10,9)	(1,0)
Autres Charges & Produits des Activités Ordinaires	0,1	(0,1)
Nouveaux Emprunts	11,0	0,4
Remboursement Emprunt & autres	(12,1)	(7,7)
Dividendes	-	-
Effets de Change & Flux liés aux activités abandonnées	(0,2)	(0,2)
Free Cash Flow Nets	(5,7)	(4,1)
Position de Trésorerie	23,1	25,1

- ➔ **CAPEX : acquisition de serveurs (NOEE, ASP)**
- ➔ **Autres investissements : compléments prix BFT et GIS**
- ➔ **Emprunts : remboursement 12M€ et tranche complémentaire 11M€**

Un socle solide pour notre croissance : 57% du CA est récurrent vs 55% en 2006 (hors consulting)



* À données comparables

◆ Forte croissance organique au 1^{er} semestre



LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

En M€ IFRS	S1 2006	S1 2007	Variation	Variation à données comparables
Europe du Sud	35,2	37,2	+5,7%	+5,7%
Europe du Nord / Asie	20,9	25,3	+21,1%	+27,8%
Amérique du Nord	14,9	15,0	+0,7%	+10,1%
Total	71,0	77,5	+9,2%	+12,9%

Les variations à données comparables sont à taux de change constant et à périmètre comparable (pour rappel BFT avait été consolidé sur 7 mois au premier semestre 2006 compte tenu de sa date d'acquisition en décembre 2005, il a été retraité sur 6 mois à données comparables).

⇒ **Croissance sur l'ensemble des zones géographiques**

⇒ **Impact taux de change (-1,2M€)**

⇒ **78 signatures (10.1M€)**

⇒ 37 en New Biz (nouveaux clients) soit 5,6M€ de booking

⇒ 41 sur parc installé soit 4,5M€ de booking

<i>En Millions d'euros</i>	S1 2006	S1 2007	Variation
Chiffre d'Affaires	35,2	37,2	+5,7%
EBITDA	5,8	4,5	
Marge d'EBITDA	16,5%	12,1%	
EBIT	4,8	2,8	
Marge opérationnelle	13,6%	7,5%	

➔ Croissance sans nouvelle signature majeure

- ➔ Activité importante liée au projet de migration NOEE (consulting)
- ➔ Activité stable en Crédits & Financements

➔ EBITDA : -1.3M€ par rapport à S1/2006

- ➔ Impact des coûts d'avant-vente et des coûts de sous-traitance

➔ EBIT : -2M€ par rapport à S1/2006

- ➔ Impact défavorable de la résolution de litiges clients (0,7M€)

<i>En Millions d'euros</i>	S1 2006	S1 2007	Variation
Chiffre d'Affaires	20,9	25,3	+21,1%
EBITDA	4,8	4,5	
Marge d'EBITDA	23,2%	17,8%	
EBIT	3,8	3,3	
Marge opérationnelle	18,2%	13,2%	

- ➔ **25 signatures avec de nouveaux clients soit 4,1M€ de booking**
- ➔ **Forte croissance en Back-office et dans l'activité Hedge Funds UK & Asie**
- ➔ **EBITDA**
 - ➔ Impact des coûts d'avant-vente et des coûts de sous-traitance
- ➔ **EBIT**
 - ➔ Amortissement des écarts d'évaluation

<i>En Millions d'euros</i>	S1 2006	S1 2007	Variation
Chiffre d'Affaires	14,9	15,0	+0,7%
EBITDA	1,0	2,2	
Marge d'EBITDA	6,7%	14,4%	
EBIT	-0,3	1,0	
Marge opérationnelle	-1,9%	7,0%	

- ➔ 12 signatures avec de nouveaux clients soit 1,5M€ de booking
- ➔ Bonne performance malgré un effet \$ défavorable (1,2M€ d'impact sur le CA)
- ➔ Croissance en Front-office, en Back-office et sur le marché des Hedge Funds
- ➔ Nette amélioration de l'EBITDA

1. Résultats semestriels 2007

➔ Une croissance satisfaisante mais une rentabilité insuffisante

2. Perspectives 2007

3. Une stratégie offensive pour aller plus loin

➔ Des positions fortes sur des marchés en croissance

➔ Des atouts différenciateurs

➔ Une rentabilité encore insuffisante, lancement d'un plan d'action

▶ Poursuite de la croissance dans un contexte général plus tendu

➔ Europe du Sud : signature de plusieurs contrats très importants

- ➔ Assurance Vie : 2 contrats de taille majeure pour le Groupe
- ➔ Crédits & Financements : 1 très belle signature européenne
 - Un projet d'implantation d'EKIP dans 6 pays
 - Une percée importante dans le crédit consommation

➔ Europe du Nord/Asie

- ➔ Forte activité attendue autour des fonds traditionnels
- ➔ Ralentissement possible de la croissance sur les hedge funds

➔ Amérique du Nord

- ➔ Poursuite de la progression de LyNX
- ➔ Pipe important autour de LongView en ASP

◆ Nos objectifs pour l'année 2007

Chiffre d'affaires

**Croissance organique
d'au moins 10%**

EBITDA

Stable par rapport à 2006

1. Résultats semestriels 2007

➔ Une croissance satisfaisante mais une rentabilité insuffisante

2. Perspectives 2007

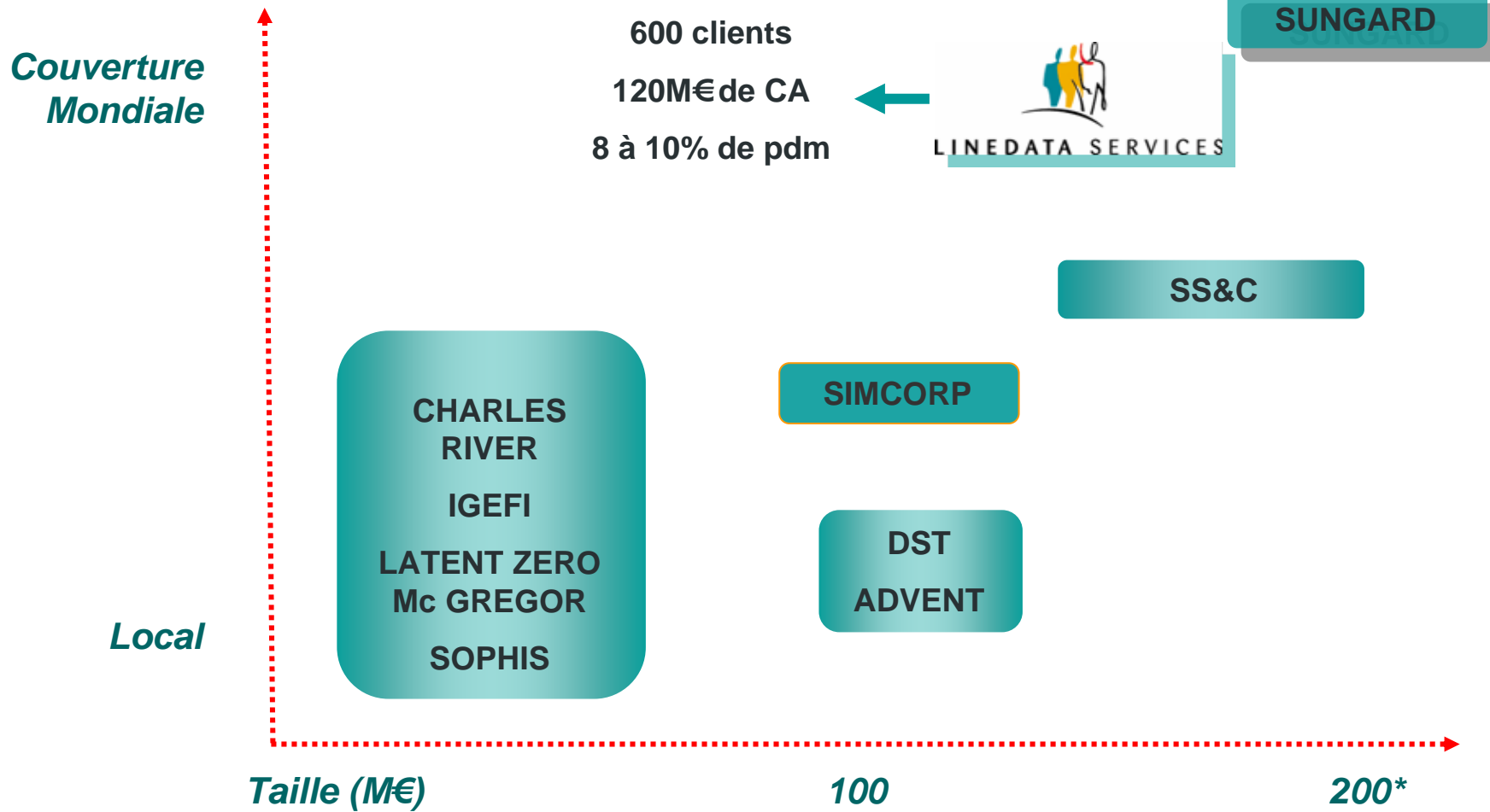
3. Une stratégie offensive pour aller plus loin

➔ **Des positions fortes sur des marchés en croissance**

➔ **Des atouts différenciateurs**

➔ Une rentabilité encore insuffisante, lancement d'un plan d'action

Asset Management : parmi les 5 premiers acteurs mondiaux



* Estimations LDS sur base CA 2006

➔ Une place de leader dans l'épargne salariale

- ➔ Près de 60% des comptes gérés en France face à une concurrence purement interne
- ➔ NOEE : une solution robuste et pérenne

➔ Un marché de l'assurance-vie encore à conquérir

- ➔ Linedata Services N°2 du marché en France (10%) derrière CSC (14%)
- ➔ Une part croissante des progiciels en remplacement de solutions encore majoritairement internes

➔ Une place de premier plan en Crédits & Financements

- ➔ Un marché de 100 millions de dossiers en Europe
- ➔ Environ 8% de part de marché face à une concurrence très atomisée (First Data, Tieto Enator, Sopra, Sofinco...)
- ➔ De 5% de croissance en Europe Occidentale à près de 15% en Europe de l'Est

◆ Des atouts différenciateurs forts et pertinents

➔ Une avance unique sur les offres ASP de plus en plus plébiscitées

- ➔ 20 ans d'expérience
- ➔ Un modèle économique maîtrisé

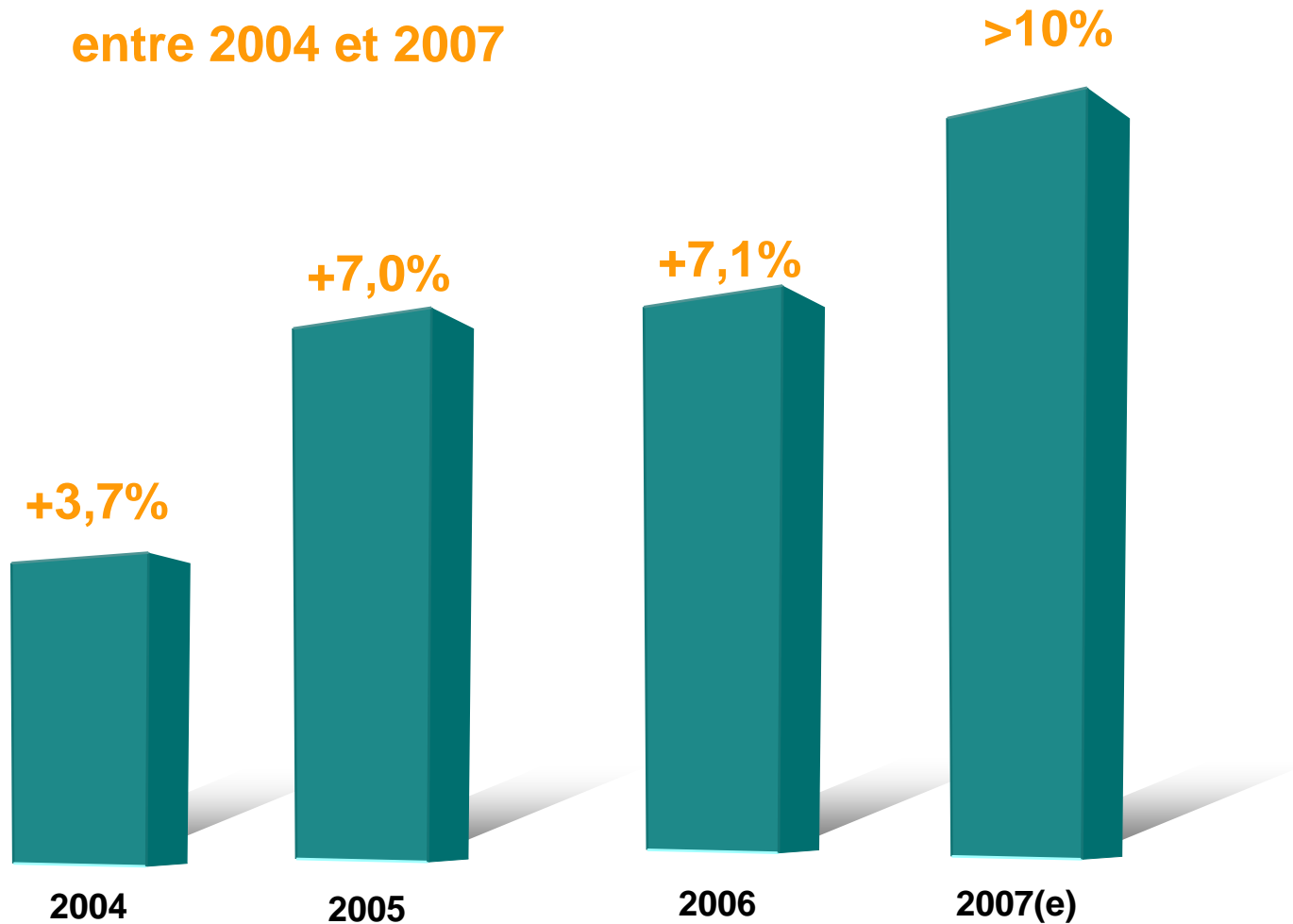
➔ Une offre complète sur tous les segments de marché et dans toutes les zones géographiques

- ➔ Par acquisitions ou développement organique
- ➔ Mise à jour permanente des aspects réglementaires et fiscaux

➔ Une capacité d'innovation reconnue

- ➔ Succès de notre service LyNX/LAP
- ➔ Produits destinés aux hedge funds
- ➔ Architecture SOA autour de notre offre Master I

Évolution de notre croissance organique entre 2004 et 2007



1. Résultats semestriels 2007

➔ Une croissance satisfaisante mais une rentabilité insuffisante

2. Perspectives 2007

3. Une stratégie offensive pour aller plus loin

➔ Des positions fortes sur des marchés en croissance

➔ Des atouts différenciateurs

➔ **Une rentabilité encore insuffisante, lancement d'un plan d'action**

Une rentabilité insuffisante : des causes ponctuelles

- ➔ **Consulting additionnel à marge insuffisante**
- ➔ **Efforts commerciaux liés aux grands projets signés au S2 07**
- ➔ **Masse critique non encore atteinte sur les nouvelles offres ASP**

Une rentabilité insuffisante : des causes structurelles

- ➔ **Productivité encore insuffisante de la R&D**
- ➔ **Des coûts de supports trop élevés (hétérogénéité)**
- ➔ **Coûts des grands projets clients non optimisés**
- ➔ **Appels d'offres internationaux de plus en plus coûteux**

➔ Améliorer l'efficacité de nos dépenses de R&D

- ➔ Gestion centralisée de l'ensemble de nos programmes
- ➔ Accélérer le développement de centres de développement offshore
- ➔ Accélérer la convergence technologique

➔ Optimiser nos coûts de Support / Maintenance

- ➔ Réduction du nombre de versions par produit
- ➔ Centralisation des équipes de supports
- ➔ Développement de notre approche offshore dans ce domaine

➔ Renforcer le dispositif « Direction Projets »

◆ Des objectifs clairs à moyen terme



LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

Continuer de surperformer notre marché en gagnant des parts de marché

Améliorer nos marges pour rejoindre les meilleurs du secteur



the|**hedgefund**|journal

THE HEDGE FUND JOURNAL AWARDS

2007

LINEDATA SERVICES

Best Hedge Fund
Technology Supplier



Prix de l'innovation 2007

LINEDATA SERVICES
VALEUR DE CROISSANCE RENTABLE