

 CORPORATE



LE GROUPE LINEDATA SERVICES

Résultats 2007

12 Mars 2008



LINEDATA SERVICES

L'informatique au service du monde financier international

- 1. Résultats annuels 2007**
2. Des atouts indéniables dans le contexte actuel
3. Une organisation au service de la croissance et des marges
4. Perspectives 2008

Croissance : 15% Marge d'EBITDA stable à 19%

Cash Flows en forte progression

◆ CORPORATE

2006 CA 2007

2006 Rentabilité 2007

2006	CA	2007
148,3	CA	164,8
7,1%	Croissance	11,1%
7,2%	à données comparables	14,6%
54%	récurrence du CA	56%

2006	Rentabilité	2007
28,1 18,9%	EBITDA %	31,3 19,0%
21,3 14,4%	EBIT %	22,0 13,4%
12,0 8,1%	RNPG %	13,3 8,1%

2006 CASH 2007

2006 BILAN 2007

2006	CASH	2007
13,3	Free Cash Flow	21,4 +61%
9%	Marge Free Cash Flow	13%
47,3%	Cash Transformation EBITDA / Cash	68,4%
1,13€	Free Cash Flow / action	1,86€

2006	BILAN	2007
98,8	Capitaux propres	99,9
22j	BFR	14j
28,9	Trésorerie	31,3
22,7	Dette Nette	29,9
23%	Gearing	30%

◆ Evolution des taux de change 2006 – 2007 (\$ / £)

Taux de change	2006	2007	Variation
\$			
Taux moyen	1,255	1,371	- 9,2%
Taux de clôture	1,317	1,472	- 11,8%
£			
Taux moyen	0,682	0,685	- 0,4%
Taux de clôture	0,672	0,733	- 9,1%

2006	CA	2007
148,3	CA	164,8
7,1%	Croissance	11,1%
7,2%	à données comparables	14,6%
54%	récurrence du CA	56%

◆ Forte croissance organique



LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

En M€ IFRS	2006	2007	Variation	Variation à données comparables
Europe du Sud	75,4	82,3	+9,2%	+9,2%
Europe du Nord / Asie	42,1	50,8	+20,7%	+25,9%
Amérique du Nord	30,8	31,7	+2,9%	+13,0%
Total	148,3	164,8	+11,1%	+14,6%

Les variations à données comparables sont à taux de change constant et à périmètre comparable (pour rappel BFT avait été consolidé sur 13 mois en 2006 compte tenu de sa date d'acquisition en décembre 2005, il a été retraité sur 12 mois à données comparables).

- ➔ Croissance sur l'ensemble des zones géographiques
- ➔ ↗ Licences monthly + 13.5% ↗ ASP + 12.5% ↗ Offre Lynx + 3M€
↗ NOEE + 9M€
- ➔ Impact taux de change (-3.8M€)
- ➔ 138 signatures

Récurrance CA : 56% vs 54% (hors consulting)

Forte croissance de l'ASP et du consulting



LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

148,3

Structure du CA

164,8

**Implémentation,
Consulting & Services**

44,4

30%

+17%

52,1

32%

**ASP/ Facilities
Management**

31,8

22%

+13%

35,7

22%

Maintenance & Support

27,0

18%

+10%

29,7

18%

**Licences Perpétuelles
& Récurrentes**

45,1

30%

+5%

47,3

29%

2006

2007

◆ Forte croissance des licences récurrentes



LINEDATA SERVICES

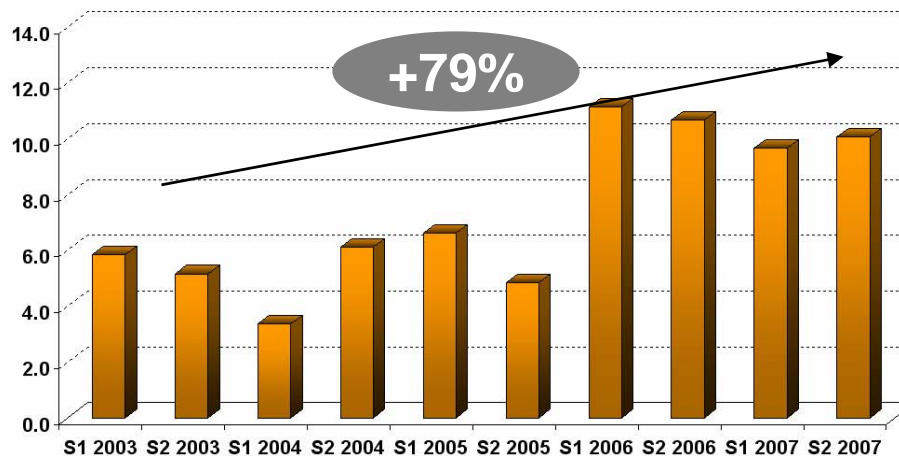
◆ CORPORATE

2006

Perpetual Licence

2007

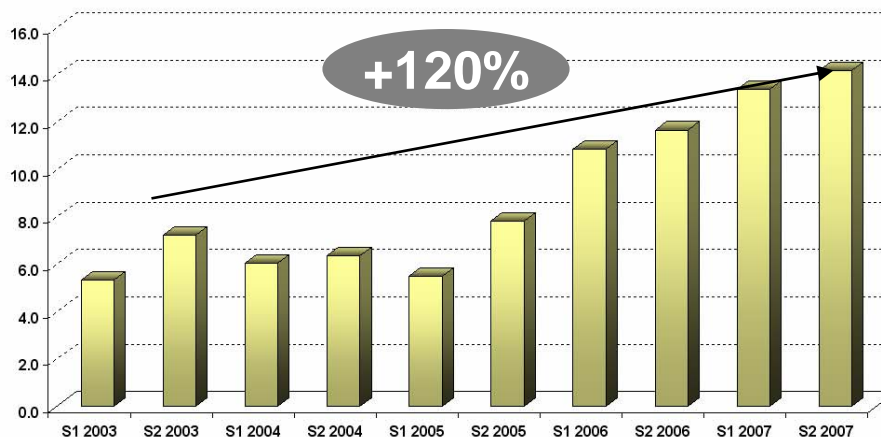
49%



42%

Monthly Licence

51%



58%

% du CA Licence

◆ EBITDA stable à 19% EBIT en léger recul

2006

Rentabilité

2007

28,1 18,9%	EBITDA %	31,3 19,0%
21,3 14,4%	EBIT %	22,0 13,4%
12,0 8,1%	RNPG %	13,3 8,1%

◆ Compte de résultats

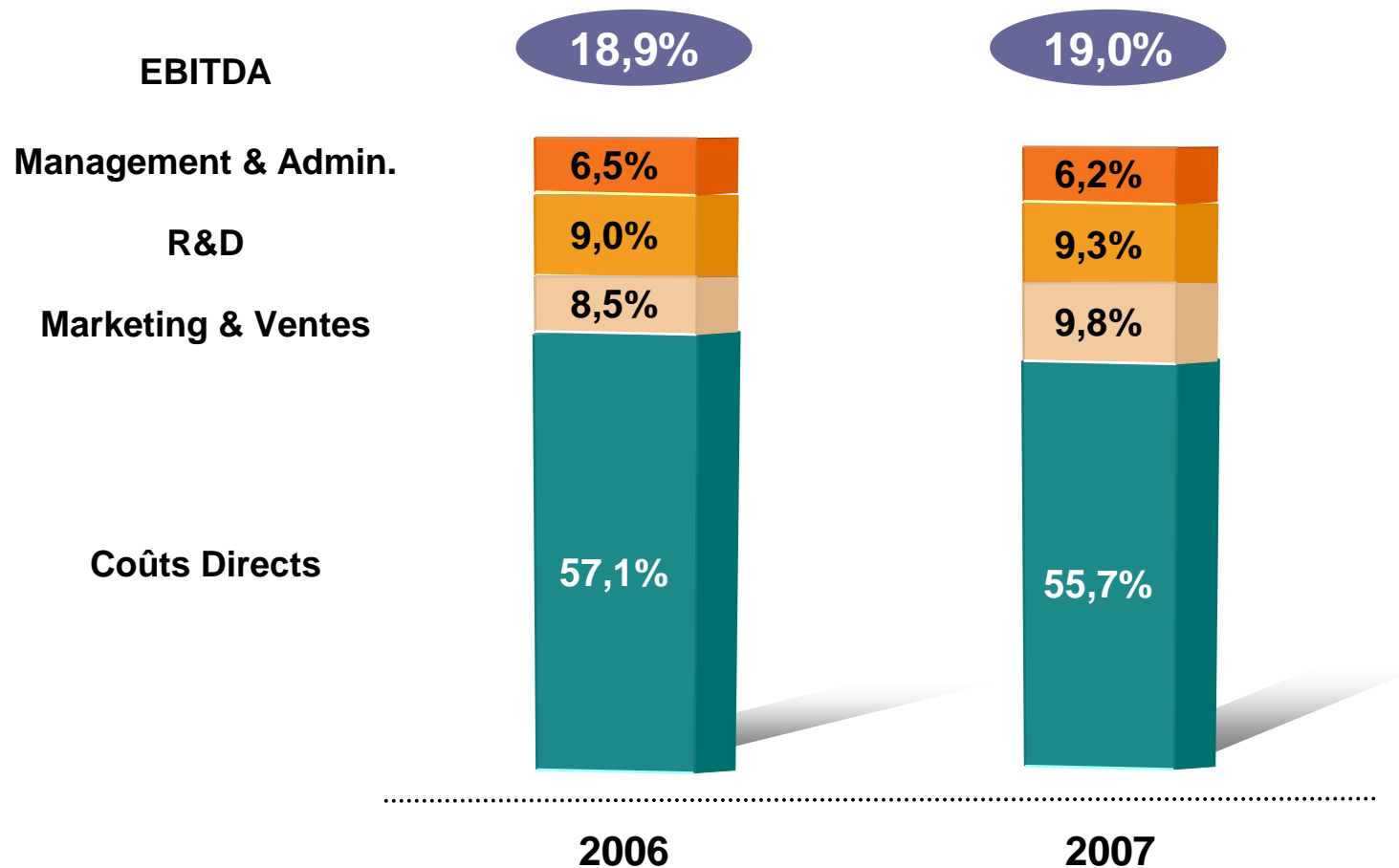
(en M€)	2006	2007	Var %	2007 à Taux de change constant	Var %
Chiffre d'affaires	148,3	164,8	11,1%	168,6	13,7%
EBITDA	28,1	31,3	11,4%	32,4	15,3%
<i>Marge d'Ebitda</i>	18,9%	19,0%		19,2%	
Résultat Opérationnel courant	21,3	22,0	3,3%	22,8	7,3%
<i>Marge Opérationnelle courante</i>	14,4%	13,4%		13,6%	
Autres Coûts d'exploitation	(1,1)	-			
Coût de l'endettement net	(2,3)	(2,6)			
Impôts	(5,1)	(6,1)			
Résultat des activités cédées	(0,8)	-			
Résultat net	12,0	13,3	10,8%		
<i>Marge nette</i>	8,1%	8,1%			

◆ EBITDA stable à 19%

	S1 2006	S1 2007	2006	2007
Europe du Sud	16,5%	12,1%	19,2%	18,9%
Europe du Nord / Asie	23,2%	17,8%	17,4%	17,3%
Amérique du Nord	6,7%	14,4%	20,4%	21,9%
Total	16,3%	14,4%	18,9%	19,0%

- ➔ Marge d'EBITDA stable sur l'année et sur l'ensemble des zones
- ➔ Amélioration de la marge sur S2
- ➔ Investissements de croissance (commerciaux et R&D) importants en S1 sur l'ensemble des zones
- ➔ Démarrage en S1 et poursuite en S2 de la mise en place de plates-formes offshore (Europe du Sud : Tunisie, Europe du Nord : Inde) en vue de traiter migrations de versions clients, hotline 1^{er} niveau et support
- ➔ Recours important en 2007 à la sous-traitance (in-shore, on-shore)

2007 : Investissements de croissance importants



◆ Forte Croissance des cash flows

2006	CASH	2007
13,3	Free Cash Flow	21,4 +61%
9%	Marge Free Cash Flow	13%
47,3%	Cash Transformation EBITDA / Cash	68,4%
1,13€	Free Cash Flow / action	1,86€

◆ Tableau des Flux de Trésorerie

(en M€)	2006	2007	Var.
EBITDA	28,1	31,3	+11,4%
Impôts	(4,8)	(4,7)	
Autres Charges & Produits des Activités Ordinaires	(1,2)	0,0	
Frais financiers nets	(2,3)	(2,6)	
Cash Flow Opérationnel (FFO)	19,8	24,0	+21,2%
CAPEX	(4,3)	(4,5)	
Variation BFR	(2,2)	1,9	
Free Cash Flow opérationnels	13,3	21,4	+60,9%
Autres Investissements	(5,2)	(21,0)	
Nouveaux Emprunts	0,0	20,7	
Remboursement Emprunt & autres	(7,7)	(14,4)	
Dividendes	(2,9)	(2,9)	
Effets de Change & Flux liés aux activités abandonnées	2,1	(1,6)	
Free Cash Flow Nets	(0,4)	2,2	
Position de Trésorerie	28,8	31,0	+7.6%

- ➔ **Cash Flow Opérationnel en forte croissance + 21%**
- ➔ **Paiement des earn out, financés par emprunt complémentaire**
- ➔ **BFR maîtrisé dans un contexte de croissance du chiffre d'affaires**

◆ Bilan : des fondamentaux solides

◆ CORPORATE

2006

BILAN

2007

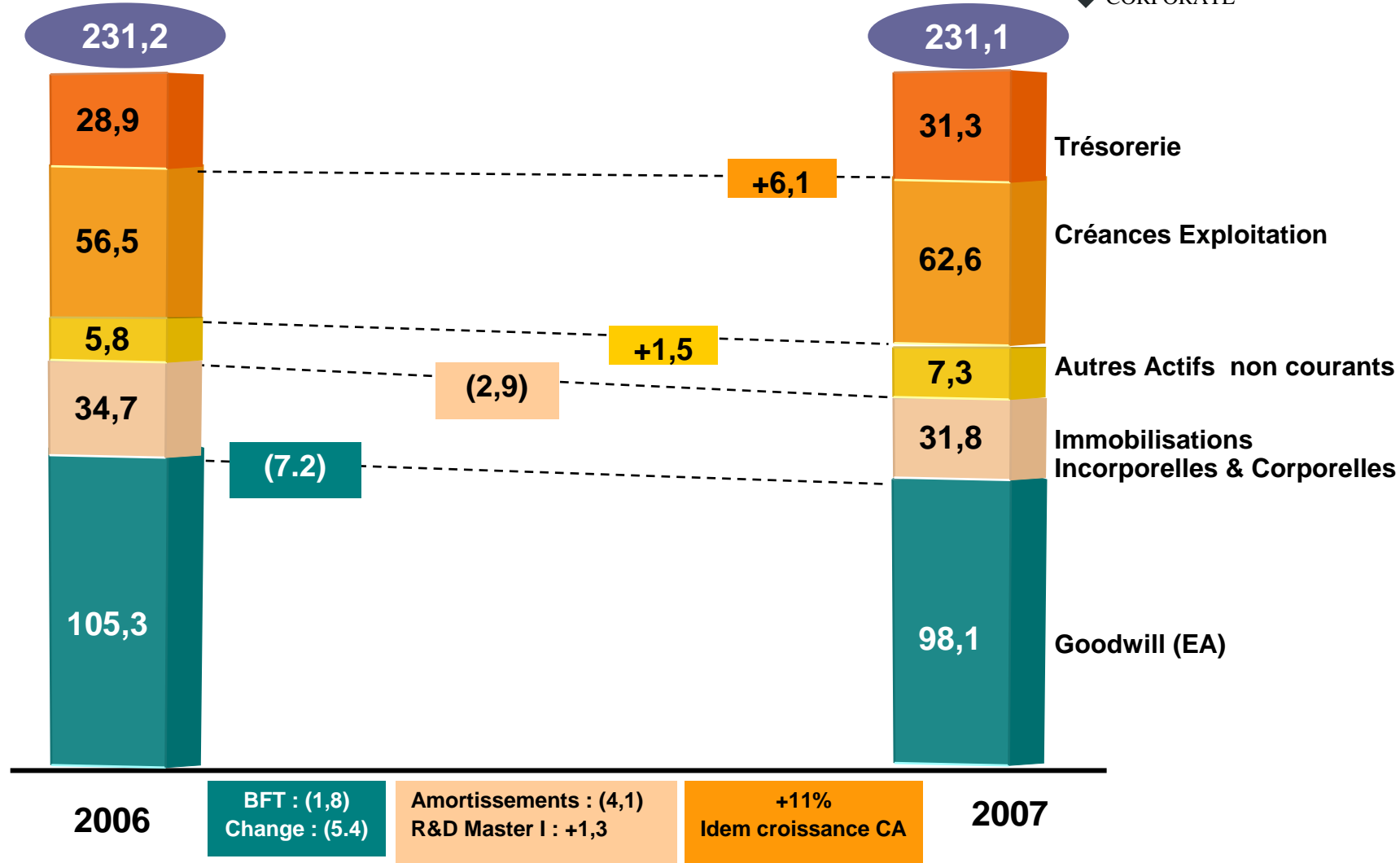
98,8	Capitaux propres	99,9
22j	BFR	14j
28,9	Trésorerie	31,3
22,7	Dette Nette	29,9
23%	Gearing	30%

ACTIF (M€)	12/06	12/07	PASSIF (M€)	12/06	12/07
Goodwill	105,3	98,1	Capitaux Propres	98,8	99,9
Autres immobilisations	37,5	34,1	Impôts Différés Passif	4,2	5,4
Impôts Différés Actif	3,0	5,0	Autres Passif long terme	2,5	2,1
Actif court terme	56,5	62,6	Passif court terme	74,1	62,5
Trésorerie et équivalent	28,9	31,3	Dettes Financières long terme et court terme	51,6	61,2
TOTAL ACTIF	231,2	231,1	TOTAL PASSIF	231,2	231,1

- ➔ **GW** : Effet de change et révision complément de prix BFT
- ➔ **Bonne gestion du BFR** : 14 jours de CA vs 22 jours en 2006
- ➔ **Endettement Net** : **29,9M€**, Gearing 29.6% (23% fin 2006)

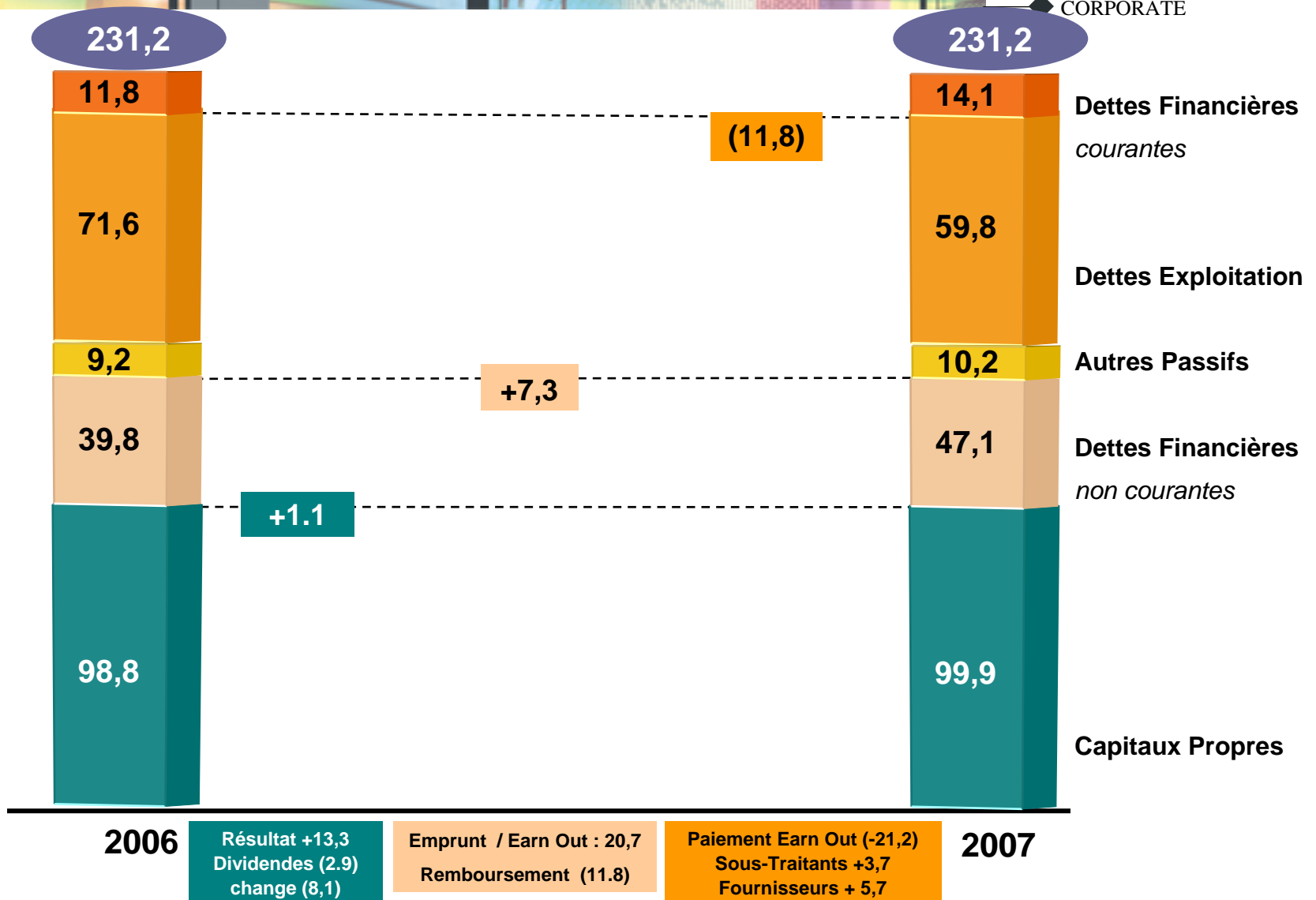
Evolution de notre bilan (Actif)

◆ CORPORATE



Evolution de notre bilan (Passif)

▲ CORPORATE



1. Résultats annuels 2007
2. **Des atouts indéniables dans le contexte actuel**
3. Une organisation au service de la croissance et des marges
4. Perspectives 2008

Asset Management : des atouts solides dans un contexte plus difficile

⇒ Quelques rappels

- Parc LDS = environ 700 clients dont 230 hedge funds
- CA LDS lié principalement à la volumétrie d'activité des clients
- Part récurrente du CA = 60% du CA total AM
- CA hedge funds 2007 = 16% du CA total LDS

⇒ Tendances prévisibles du marché

⇒ Fonds classiques

- Déplacement des actifs gérés vers les instruments moins risqués
- Contrôle accru des actifs à risque notamment dérivés/HF etc
- Poursuite des investissements IT front office (best execution, Mifid)
- Nouveaux investissements IT orientés middle office (compliance, risques)

⇒ Hedge funds

- Volumétrie et complexité des ordres toujours élevées
- Contrôle accru des autorités de régulation, administrateurs, prime brokers
- Fermeture probable de quelques fonds hors normes (sur cible de 2500 HF)
- Nouveaux investissements IT orientés Back Office (reporting comptable)

➤ Epargne & Assurance : des domaines à forte visibilité

➔ **Activités largement ASP orientées « passif »**

- Volumétrie porteurs/souscripteurs peu dépendante des actifs gérés
- Diminution du CA exceptionnel NOEE compensée par nouveau CA Assurance

➔ **Epargne salariale**

- Une position de leader sur un marché quasi « institutionnel » français de plus en plus concentré (croissance porteurs = + 6% en 2007) (*afg*)
- Un renforcement pérenne de notre position grâce à la réussite de NOEE
- Des projets règlementaires à CT favorables à son développement (PME)
- De nouvelles offres complémentaires lancées en 2008 (portail salariés)

➔ **Assurance**

- Le placement Assurance Vie toujours préféré des français
- Collecte 2007 stable et en-cours en croissance de 8% par rapport à 2006 (*ffsa*)
- Une nouvelle dimension pour LDS grâce aux signatures BNP et Swiss Life
- Une crédibilité largement renforcée pour notre développement européen

Crédits & Financements : Un backlog favorable pour 2008

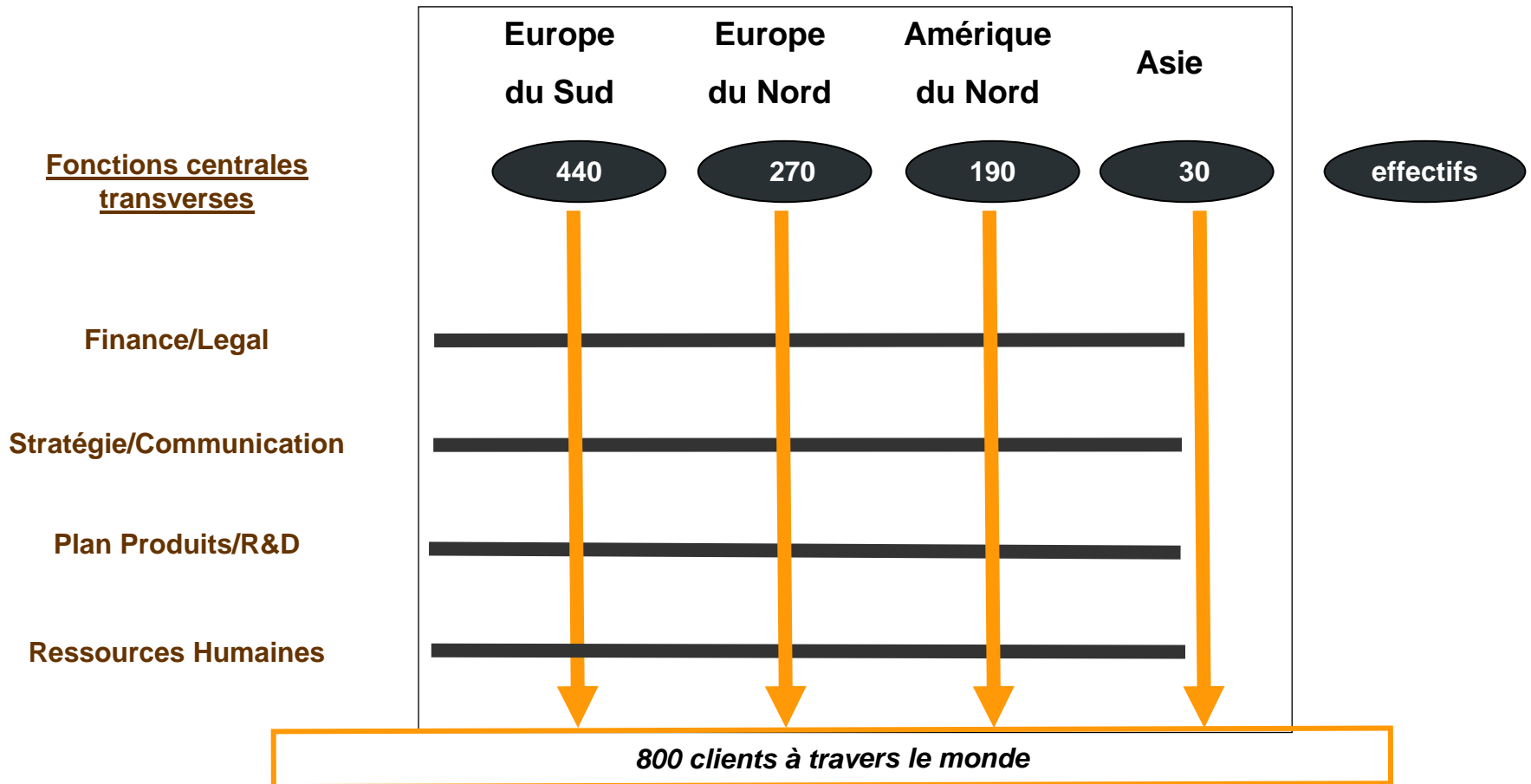
- ➔ **Activités non concernées par les crédits immobiliers**
- ➔ **Un marché européen en croissance en 2007, notamment >10% en leasing et LOA (*asf, leaseurope*)**
- ➔ **En 2008, poursuite du développement de nos grands clients en Europe de l'Est et du Sud, notamment par acquisitions d'acteurs locaux**
- ➔ **Signature fin 2007 d'un très important accord concernant l'équipement de 6 pays européens.**
- ➔ **Mise en parallèle sur le marché du nouveau module front office du produit EKIP**
- ➔ **Au total, nette amélioration de notre backlog par rapport au début 2007**
- ➔ **Une source d'incertitude : limites éventuelles futures des capacités de refinancement de nos clients**

1. Résultats annuels 2007
2. Des atouts indéniables dans le contexte actuel
- 3. Une organisation au service de la croissance et des marges**
4. Perspectives 2008

◆ Une nouvelle organisation en ordre de marche

◆ CORPORATE

Directions régionales
Support – HotLine – Delivery – Gestion P&L



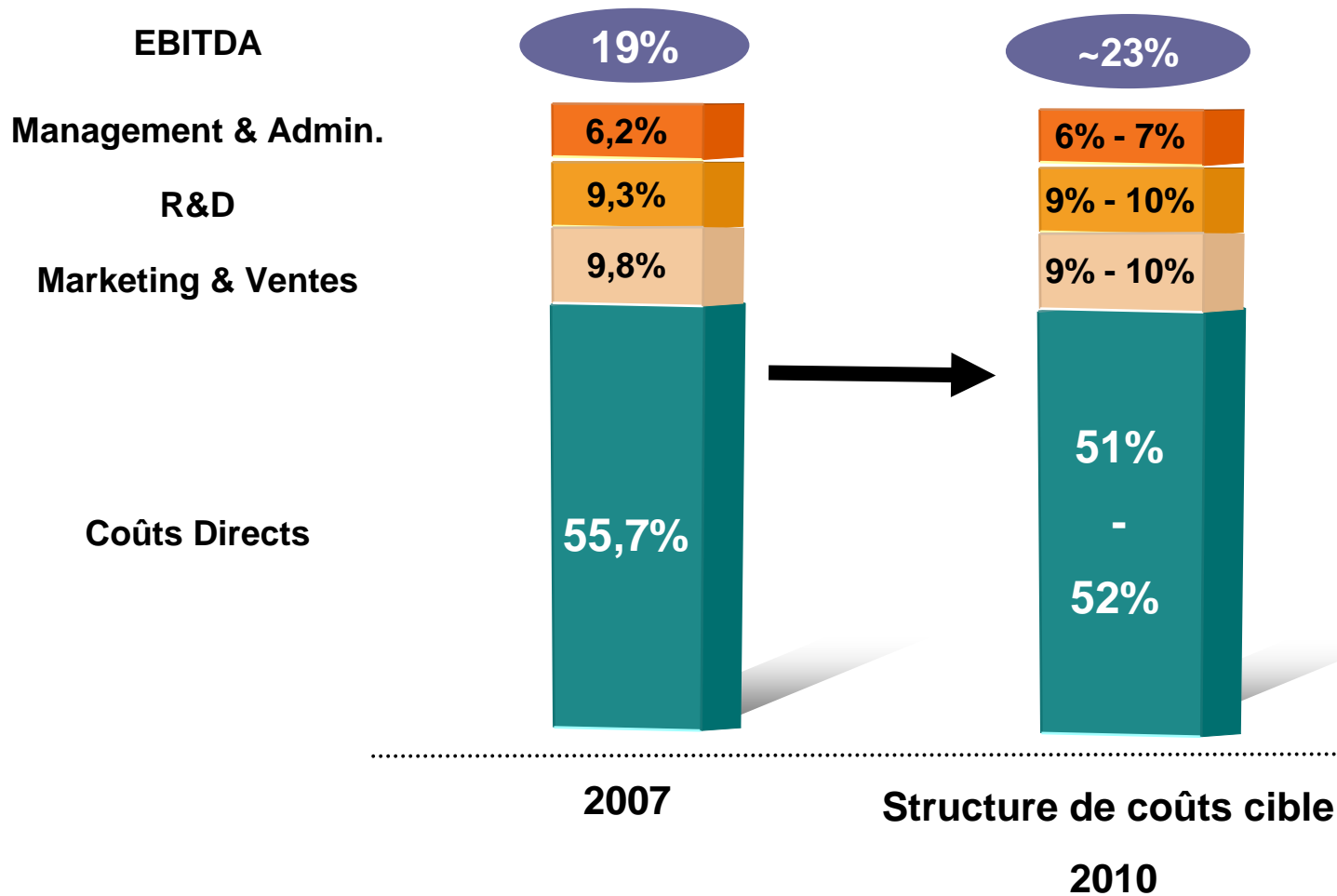
➔ Développement et pérennité de la croissance / visibilité

- ➔ Cross-selling
- ➔ Proximité clients et gestion « grands comptes »
- ➔ Marketing décliné régionalement

➔ Amélioration des marges

- ➔ Mutualisation des ressources et des moyens à l'échelle de la région
- ➔ Economies d'échelle
- ➔ Focus du MD régional sur la performance opérationnelle de sa région

◆ Cible d'EBITDA 2010 : + 400 bp



Plan d'action 2007 - 2010 : réduction des coûts directs



LINEDATA SERVICES

◆ CORPORATE

Plan d'action sur des gisements de productivité clairement identifiés

Objectifs gains sur coûts directs 2010

Réduction des coûts de spécifiques et de supports

Développer la part de la sous-traitance offshore

Tunisie (Europe du Sud) : Effectif +50% en 2008

Asie (Autres régions) : Partenaires et filiale Hong Kong

environ 200 bp

Rationalisation de la gestion des versions produits

Processus réussi en 2007 : Ekip et Master A / Master I

En cours : gamme Beauchamp

environ 100 bp

Augmentation de la productivité des processus internes

Mise en place d'indicateurs permanents de suivi de la performance opérationnelle

Mise en place d'outils d'amélioration et de pilotage par la qualité (consulting, implémentation, gestion de projets,...)

Plan d'amélioration des processus maintenance, hot line, support

environ 200 bp

1. Résultats annuels 2007
2. Des atouts indéniables dans le contexte actuel
3. Une organisation au service de la croissance et des marges
4. **Perspectives 2008**

➔ **Croissance modérée du chiffre d'affaires**

- Prudence en raison d'une conjoncture économique incertaine et de la faiblesse actuelle du dollar
- Bonne visibilité grâce à la forte récurrence du chiffre d'affaires

➔ **EBITDA à 20%**

- Premiers effets attendus du plan d'action

➔ **Réaliser une croissance externe**

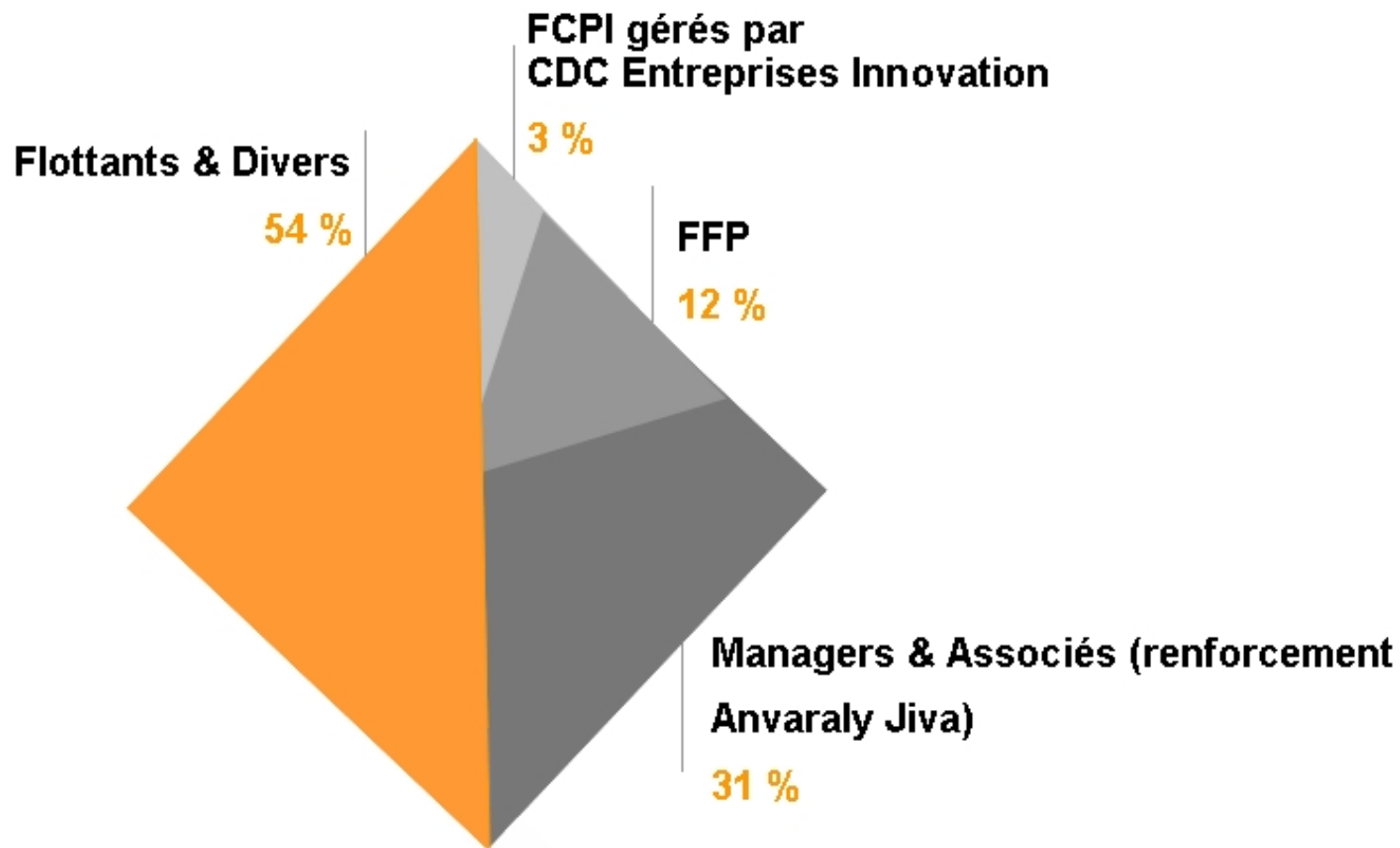
- Des dossiers à l'étude
- Des valorisations plus abordables



QUESTIONS - REPONSES

12 Mars 2008

◆ Un actionnariat maîtrisé





➔ Nombre de titres : 11 730 411
➔ Dividendes : 0.30 € par action

➔ Cours au 10 mars : 12,20 €
➔ Capitalisation boursière : 143 M€