

LINEDATA SERVICES



LINEDATA SERVICES

RÉSULTATS ANNUELS 2008

11.03.09



- 1 Faits marquants 2008**
- 2 Résultats annuels 2008**
- 3 Tendances 2009**
- 4 Un groupe prêt à rebondir**



Une année contrastée

○ Un bon premier semestre dans une conjoncture difficile

- Signature de nombreux contrats
- Foisonnement autour de la base installée
- Nombreux projets en cours d'étude chez les clients

○ Accélération de la crise financière au second semestre

- Volume de signatures de licences perpétuelles très inférieur comparé aux années précédentes
- Attentisme marqué des institutions financières
- Ralentissement de l'activité hedge funds

Mais au final, peu de défaillances d'institutions financières clientes



Focus par zone géographique

○ Europe du Sud

- Migration réussie de Noee en Epargne Salariale
- Activité soutenue en Crédits & Financements
- Investissements plus importants que prévus en Assurance
- Socle Asset Management récurrent

○ Europe du Nord/Asie

- Zone particulièrement touchée par la crise
- Chiffre d'affaires non suffisamment récurrent
- Effet de change très pénalisant

○ Amérique du Nord

- Succès sur l'ensemble des segments
- Modèle récurrent en expansion
- Effet de change moins sensible



Une R&D reconnue

○ De nombreux prix obtenus

- **Buy-Side Technology Awards 2008**

Meilleur fournisseur de Technologie Buy-Side 2008

- **The Hedge Fund Journal Awards 2008**

Meilleur fournisseur de Systèmes de Gestion de Portefeuilles pour les Hedge Funds-
Solution Beauchamp.

- **Waters Publication 2008**

Meilleure solution Front Office Buy-Side - LongView Trading.

- **U.S. Hedge Fund Journal Awards 2008**

Meilleur fournisseur de Systèmes de Gestion de Portefeuilles pour les Hedge Funds
aux Etats Unis – Solution Beauchamp.

- **Magazine Financial-i**

Award de l'innovation 2008 en matière de Front Office – LongView Trading.



Des investissements élevés en Assurance

- **Signature fin 2007 de contrats au forfait** avec deux grandes compagnies d'assurance
- **Des charges d'adaptation** nettement supérieures aux estimations initiales
- **Retard dans l'avancement des projets**

Un objectif à terme : proposer un produit unique et innovant à fort potentiel commercial



Accélération du programme de réduction de coûts

- Diminution de 5% des effectifs (UK et US)
- Réorganisation opérationnelle des sites américains
- Réduction du nombre de sous-traitants



- 1 **Faits marquants 2008**
- 2 **Résultats annuels 2008**
- 3 **Tendances 2009**
- 4 **Un groupe prêt à rebondir**

PRINCIPAUX INDICATEURS

LINEDATA SERVICES



2007 CA 2008

164,8	CA	160,7
11,1%	Croissance	-2,5%
14,6%	à données comparables	+2,5%
56%	réurrence du CA	60%

2007 Rentabilité 2008

31,3	EBITDA	21,6
19,0%	%	13,4%
22,0	EBIT	7,8
13,4%	%	4,9%
13,3	RNPG	5,3
8,1%	%	3,3%

2007 CASH 2008

21,4	Free Cash Flow	19,7
+61%		-8%
13%	Marge Free Cash Flow	12%
68,4%	Cash Transformation Free cash flow/EBITDA	91,2%
1,86€	Free Cash Flow / action	1,76€

2007 BILAN 2008

99,9	Capitaux propres	90,6
14j	BFR	7j
31,3	Trésorerie	30,0
29,9	Dette Nette	20,0
30%	Gearing	22,1%

chiffres arrondis

EVOLUTION DES TAUX DE CHANGE

2007– 2008 (£ / \$)

LINEDATA SERVICES



	2007	2008	Variation
\$			
Taux moyen	1,371	1,471	- 7,3%
Taux de clôture	1,472	1,392	+ 5.4%
£			
Taux moyen	0,685	0,797	- 16,4%
Taux de clôture	0,733	0,953	- 30,0%

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RÉGION

LINEDATA SERVICES



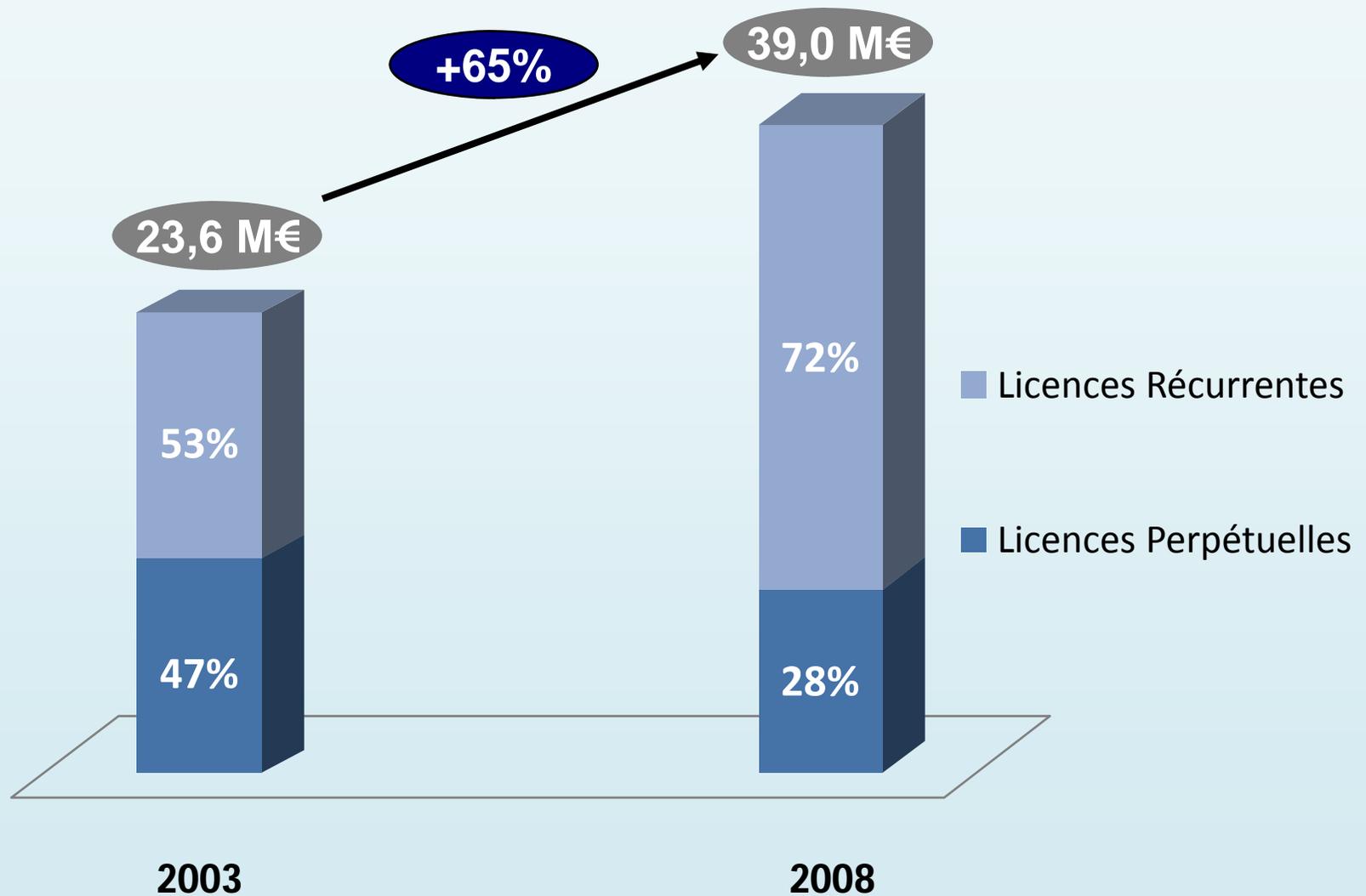
En M€IFRS	2007	2008	Variation	Variation à données comparables
Europe du Sud	82,3	85,2	+3,6%	+3,6%
Europe du Nord / Asie	50,8	41,9	-17,5%	-6,2%
Amérique du Nord	31,7	33,6	+5,9%	+13,6%
Total	164,8	160,7	-2,5%	+2,5%

Les variations à données comparables sont à taux de change constant et à périmètre comparable

- Europe du Sud : Premier semestre porté par le CA additionnel de migration Noee / retard sur le second semestre dans l'avancement des projets Assurance
Bonne tenue de l'activité Crédits & Financements
- Europe du Nord / Asie : Impact des décalages et annulations de signatures de licences perpétuelles
Chiffre d'affaires Asie stable à taux de change constant
- Amérique du Nord : Bon dynamisme commercial sur la zone pour l'ensemble des solutions, pertinence du modèle ASP dans un environnement perturbé
- Impact total défavorable sur le chiffre d'affaires groupe lié au change : -8,2M€

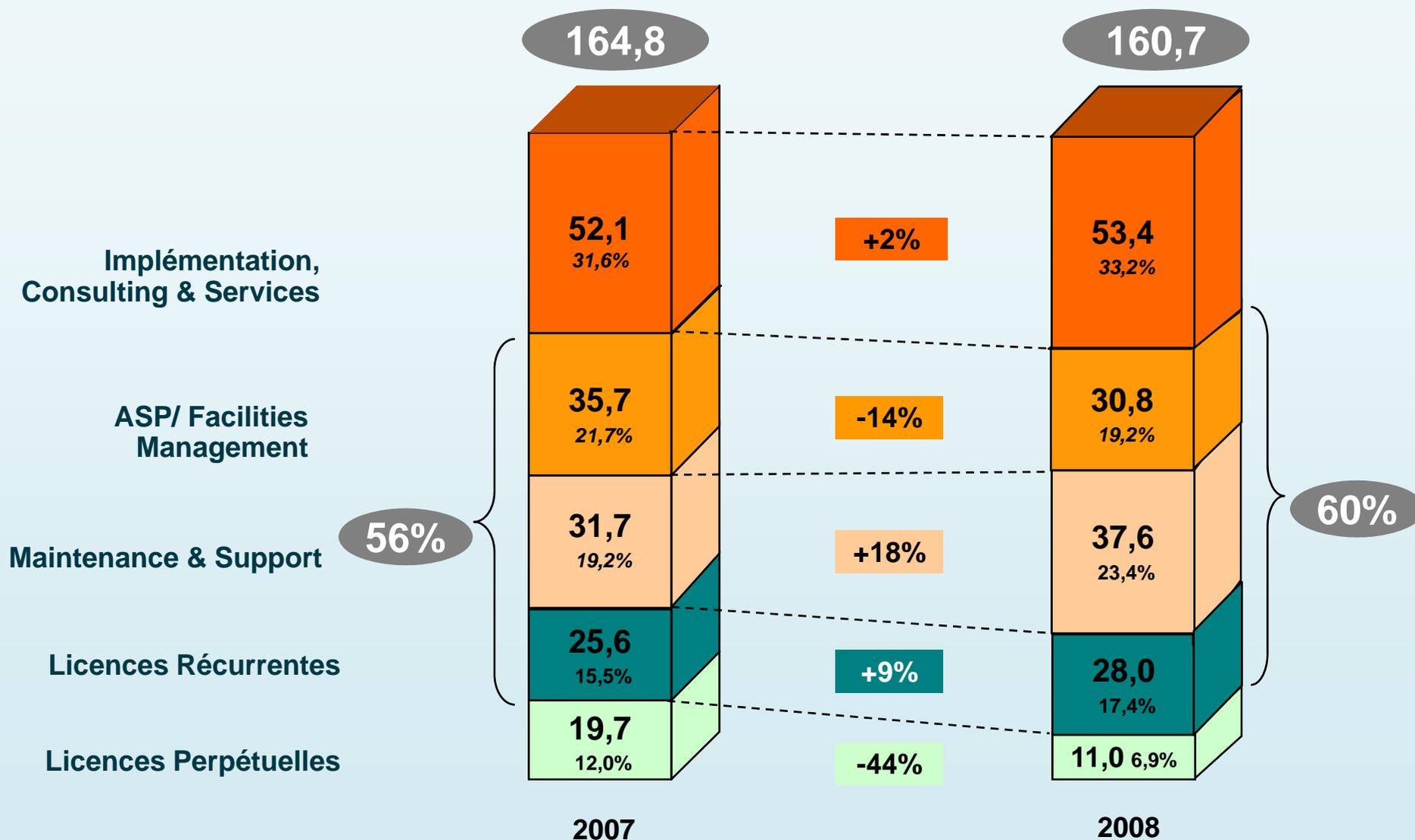
FORTE CROISSANCE DES LICENCES RÉCURRENTES

LINEDATA SERVICES



RÉCURRENCE CA : 60% VS 56%

LINEDATA SERVICES



COMPTE DE RÉSULTATS

LINEDATA SERVICES



(en M€)	2007	2008	Var %	2008 à Taux de change constant	Var %
Chiffre d'affaires	164,8	160,7	-2,5%	168,9	+2,5%
EBITDA	31,3	21,6	-31,0%	22,8	-27,1%
<i>Marge d'Ebitda</i>	19,0%	13,4%		13,5%	
Résultat Opérationnel	22,0	7,8	-64,5%	8,3	-62,3%
<i>Marge Opérationnelle</i>	13,4%	4,9%		4,9%	
Autres Coûts d'exploitation	-	-			
Coût de l'endettement net	(2,6)	(1,8)			
Impôts	(6,1)	(0,7)			
Résultat des activités cédées	-	-			
Résultat net	13,3	5,3	-60,2%		
<i>Marge nette</i>	8,1%	3,3%			

MARGE D'EBITDA PAR RÉGION

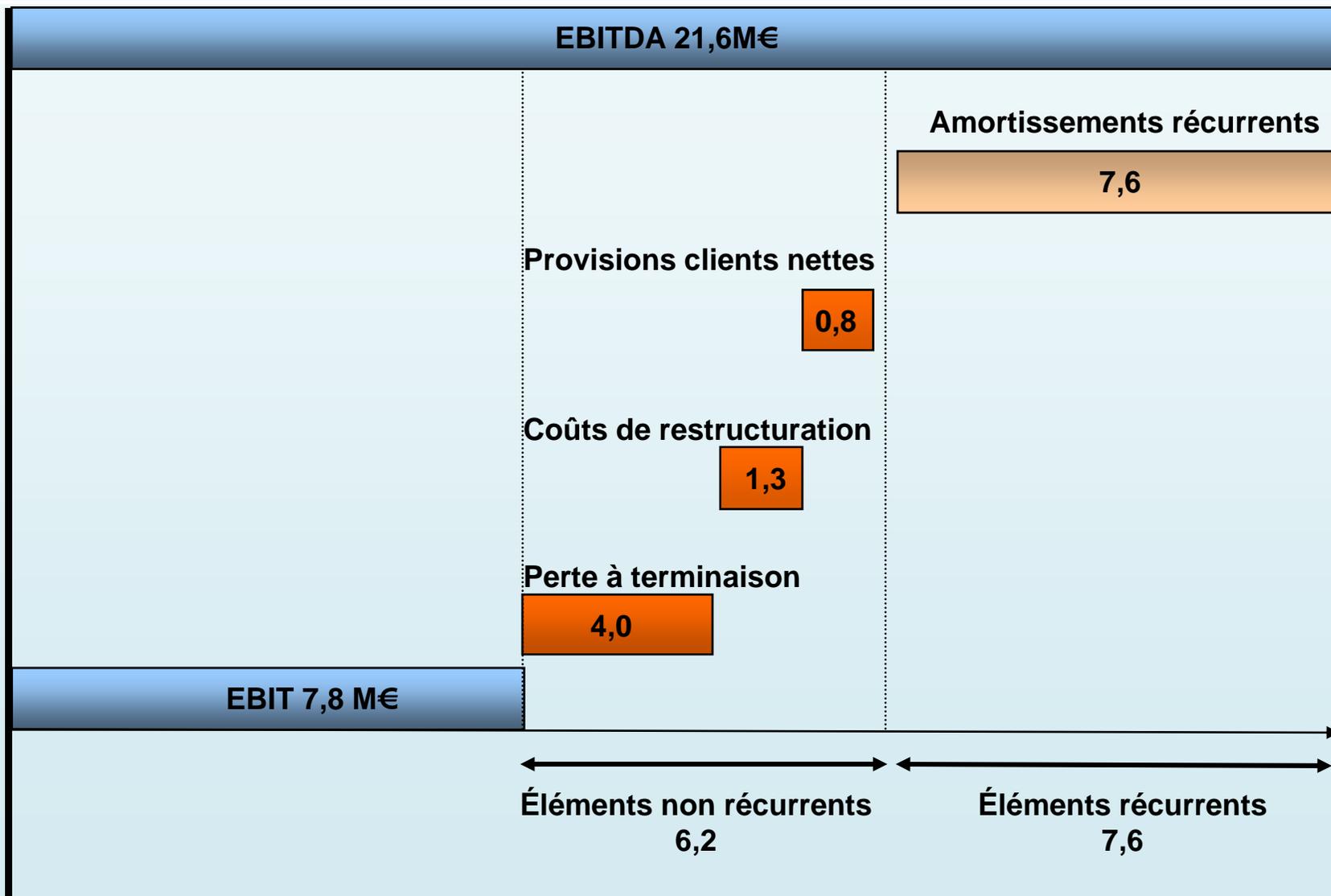
LINEDATA SERVICES



	2007	2008
Europe du Sud	18,9%	11,7%
Europe du Nord / Asie	17,3%	9,6%
Amérique du Nord	21,9%	22,7%
Total	19,0%	13,4%

- Europe du Sud : Ressources supplémentaires imputées sur les grands projets Assurance
Basculement Oryal versus Noee (modèle économique différent et rentabilité inférieure)
- Europe du Nord / Asie : Impact du recul des licences perpétuelles versus 2007
Adaptation des ressources au contexte économique incertain finalisée en Q4 2008
par un plan de réduction de coûts
- Amérique du Nord : Année très satisfaisante, notoriété croissante des produits de la gamme
Réorganisation lancée en Q4 2008 avec la fermeture de 2 bureaux sur 4

EBITDA / EBIT



VARIATION DES CASH FLOWS

LINEDATA SERVICES



(en M€)	2007	2008	Var.
EBITDA	31,3	21,6	-31%
Impôts	(6,1)	(2,6)	
Frais financiers nets	(2,6)	(1,8)	
Autres éléments non cash	(1,4)	(0,6)	
Cash Flow Opérationnel (FFO)	21,2	16,6	-22%
CAPEX	(4,5)	(4,3)	
Variation BFR	4,7	7,4	
Free Cash Flow opérationnels	21,4	19,7	-8%
Autres Investissements	(21,0)	0,0	
Nouveaux Emprunts	20,7	0,0	
Remboursement Emprunts & autres	(14,4)	(16,8)	
Dividendes	(2,9)	(3,4)	
Effets de Change	(1,6)	(0,8)	
Free Cash Flow Nets	2,2	-1,3	
Position de Trésorerie	31,0	29,7	

- Cash Flow Opérationnel impacté par la baisse des licences perpétuelles
- Pas de nouveaux investissements sur la période autres que CAPEX opérationnel
- BFR bien maîtrisé grâce à des efforts importants de recouvrement

BILAN

LINEDATA SERVICES



ACTIF (M€)	12/07	12/08	PASSIF (M€)	12/07	12/08
Goodwill	98,1	92,7	Capitaux Propres	99,9	90,6
Autres immobilisations	34,1	32,1	Impôts Passif	5,4	4,7
Impôts Actif	5,0	6,9	Autres Passif long terme	2,1	2,1
Actif court terme	62,6	48,2	Passif court terme	62,5	62,6
Trésorerie et équivalent	31,3	30,0	Dettes Financières long terme et court terme	61,2	49,9
TOTAL ACTIF	231,1	209,9	TOTAL PASSIF	231,1	209,9

- GW : impact défavorable du change de 5,4M€
- Capitaux propres pénalisés par un effet change de 7,7M€ sur la période
- Bonne maîtrise du BFR. DSO à 77 jours versus 102 jours en 2007
- Endettement Net : 20M€, Gearing 22% (30% fin 2007)

TEST DE PERTE DE VALEUR (IAS36)

LINEDATA SERVICES



Actifs à tester (M€)	Goodwill	Autres actifs court et long terme	Total
Europe du Sud	46,7	14,3	61,0
Europe du Nord / Asie	24,5	20,5	45,0
Amérique du Nord	21,5	7,7	29,2
TOTAL	92,7	42,5	135,2

- Hypothèses :
- le WACC retenu est de 12,3% en 2008 (contre 10,0% en 2007)
 - le taux de croissance à l'infini de l'EBITDA est ramené à 2% (contre 3% en 2007)

Les projections de croissance de l'EBITDA pour la période 2009-2013 région par région n'entraînent pas la comptabilisation de provisions pour dépréciation d'actifs en 2008

ENGAGEMENTS FINANCIERS

LINEDATA SERVICES



(M€)	2009	2010	2011	2012	2013
Amortissement de la dette senior	14,9*	7,8	7,8	7,8	7,8
Remboursement Location Financement	0,9	0,7	0,7	0,1	0
TOTAL	15,8	8,5	8,5	7,9	7,8

- * L'échéance de 14,9 M€ a été réglée le 24/01/09
- Les trois covenants financiers liés à la dette senior ont été respectés



- 1** **Faits marquants 2008**
- 2** **Résultats annuels 2008**
- 3** **Tendances 2009**
- 4** **Un groupe prêt à rebondir**



Robustesse du modèle

○ Un backlog de 105 M€ au 31 décembre 2008 qui repose sur :

- 700 clients actifs
- Un modèle ASP reconnu
- Un développement des licences mensuelles par rapport aux licences perpétuelles
- Des contrats de maintenance en croissance

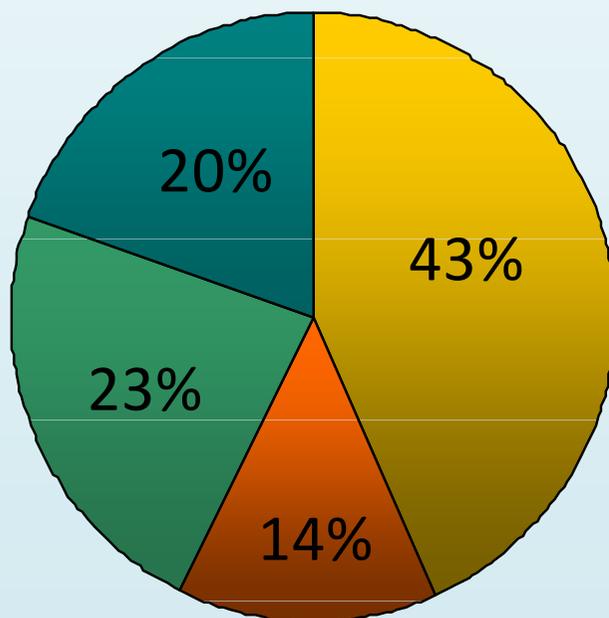
○ Capacité démontrée à vendre auprès de la base installée



Portefeuille d'activités équilibré

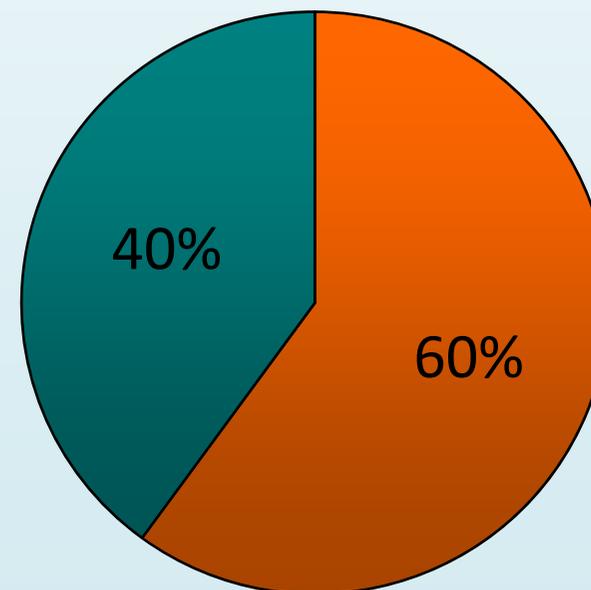
Répartition du CA par activité

- Fonds Traditionnels
- Epargne & Assurance
- Hedge Funds
- Crédits & Financements



Forte récurrence du CA

- Non Récurent
- Récurent





Perspectives d'activité

- **Facteurs externes : contexte de « new business » difficile**
 - **Attentisme des institutions financières : certains projets reportés ou annulés**
 - **Tension sur les prix : négociations plus longues et plus difficiles**

- **Facteurs internes : effet de base défavorable**
 - **10 M€ en moins en Epargne Salariale : fin de la migration Noee**



Capacité à maîtriser les coûts en fonction de la conjoncture

- Effets positifs sur les charges des actions engagées fin 2008
- Flexibilité de certaines charges en fonction des nouvelles signatures
 - Sous-traitance, ...
- Autres leviers disponibles :
 - Optimisation des fonctions supports
 - Renforcement de l'Offshore Tunisie



- 1** **Faits marquants 2008**
- 2** **Résultats annuels 2008**
- 3** **Tendances 2009**
- 4** **Un groupe prêt à rebondir**



La demande : des institutions financières qui devront investir

- **Externalisation naturelle du marché** : diminution du « in house »
- **Mondialisation du marché**
- **Recherche de la performance** et du time to market pour une meilleure compétitivité
- **Fortes et rapides évolutions réglementaires**



Une offre aujourd'hui reconnue et en perpétuelle évolution

- Acteur majeur du secteur : parmi les premiers mondiaux
- Des investissements R&D stratégiques pour maintenir notre avantage concurrentiel :
 - Offre couplée LongView/BFT
 - Offre Assurance Vie unique pour un marché à fort potentiel
 - Plate-forme de marché en Epargne Salariale
- Des solutions leaders sur des marchés à fort potentiel
 - Front office AM
 - Crédits & Financements



Un groupe solide financièrement

- Une structure financière saine
- Capacité démontrée à générer du cash flow
- Volonté de poursuivre son rôle de fédérateur

Des atouts pour bénéficier à terme de la sortie de crise

