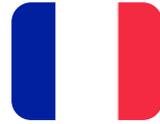


econocom

Résultats semestriels 2016

Le 8 septembre 2016



Bruno GROSSI | Directeur Exécutif
Stratégie, Acquisitions, Communication

Bruno LEMAISTRE | Directeur Exécutif
Chief Operating Officer

Galliane TOUZE | Secrétaire Générale

01

Chiffres clés et faits marquants

02

Mise en oeuvre des drivers de croissance du plan Mutation 2017

03

Résultats du 1^{er} semestre 2016

04

Perspectives 2016

01

Chiffres clés
& faits marquants



Poursuite de la forte dynamique de croissance

Chiffre d'affaires 1 212 M€
+ 8% dont 5% en organique

Toutes les activités
sont en **croissance**

ROC⁽¹⁾ 53,3 M€
+ 23%

Forte **progression**
de la **profitabilité** de l'activité
Services

**Résultat Net part du groupe
récurrent ⁽²⁾ 31,7 M€**
+ 31%

Frais financiers
et taux d'imposition **maîtrisés**



Bonnes perspectives 2016 et confirmation des objectifs de croissance 2016

(1) Avant amortissement du portefeuille de clients ECS et le la marque Osiatis

(2) Hors éléments non récurrents et avant amortissement du portefeuille de clients ECS et de la marque Osiatis

Un semestre d'investissements, d'innovation et d'engagement

4 acquisitions à fin août renforçant
les **positions commerciales et géographiques**

Renforcement des **partenariats stratégiques**
et technologiques

Développement « **d'incubateurs** »
pour transformer l'innovation digitale
en business

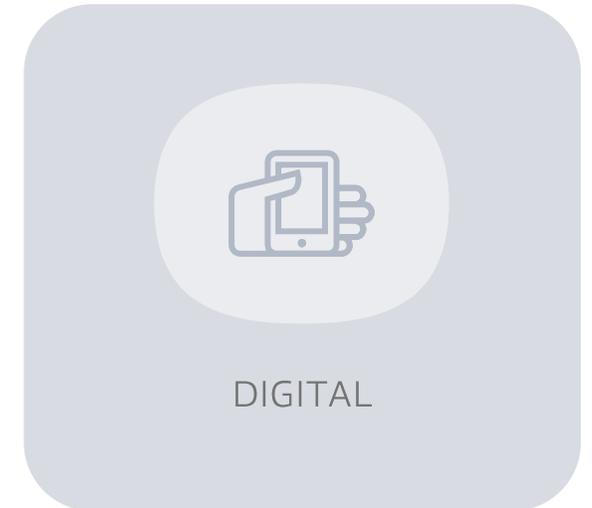
Lancement du Baromètre RSE
« **One world for all, now!** »



02

Mise en œuvre
des drivers de croissance
du plan Mutation 2017

Mise en œuvre des drivers de croissance



4 prises de participation majoritaire à date dans nos secteurs et pays clés

 Janvier 2016	Services digitaux aux patients en milieu hospitalier sur des équipements multimédias 2 M€ de CA 60% du capital	
 Février 2016	Solutions digitales multimédia 14 M€ de CA 67% du capital	
 Juillet 2016	Conseil et infogérance d'infrastructures & cloud, sécurité et architectures applicatives 22 M€ de CA 51% du capital	
 Septembre 2016	Conseil et services en technologies Microsoft 15 M€ de CA 81% du capital	

Econocom acteur engagé de la transformation digitale soutient de jeunes entreprises innovantes dans l'e-éducation

kartable

L'apprentissage pour tous, de la 6^e à la terminale
22% du capital

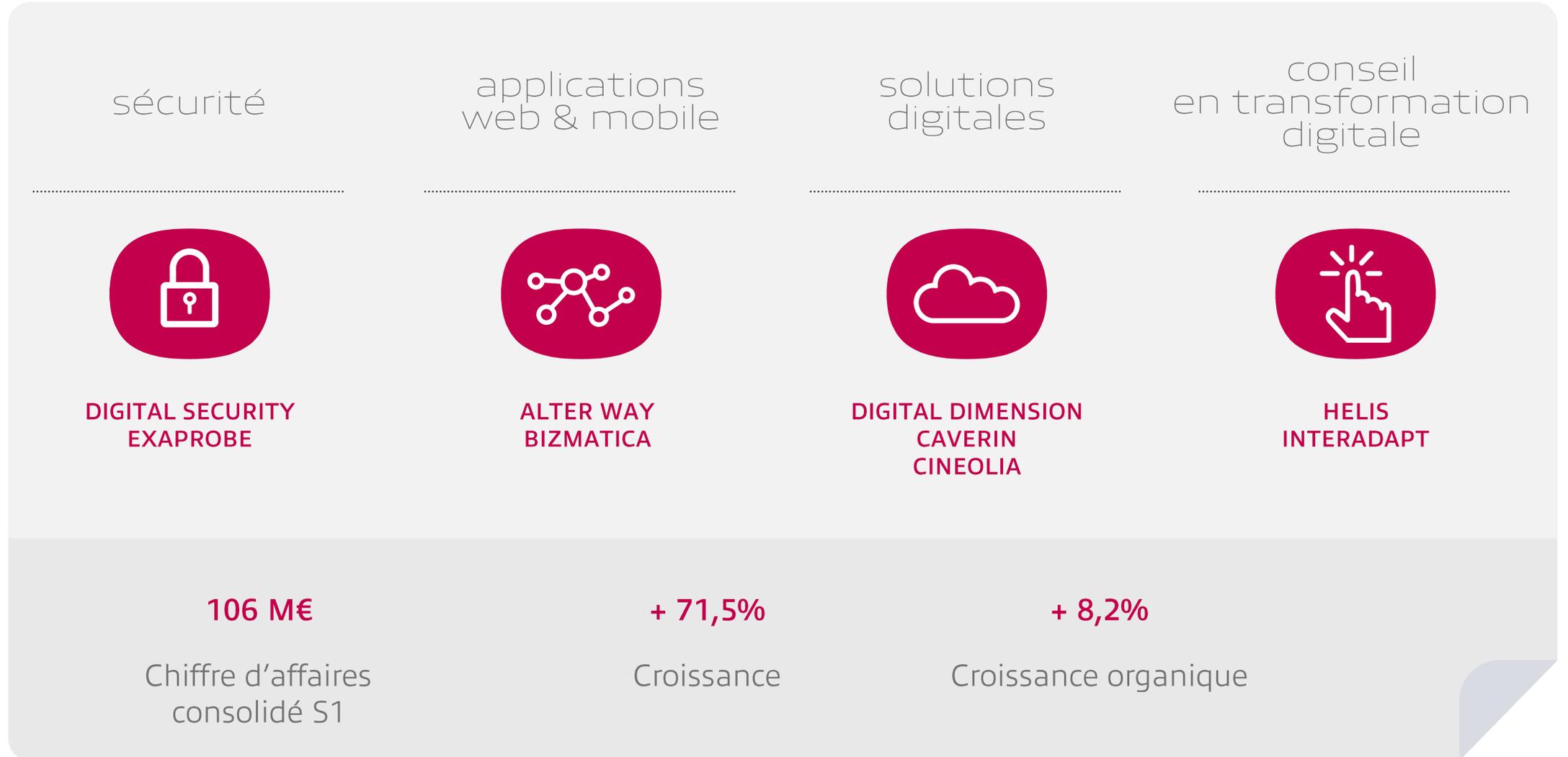
m
MAGIC
MAKERS

**Accélérer la diffusion de la programmation créative
auprès des jeunes**
11% du capital

H I S T O V E R Y

Solutions de réalité augmentée pour les sites culturels
10% du capital

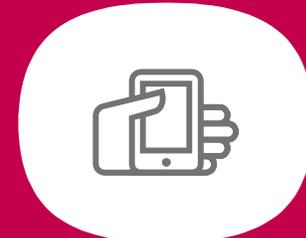
Une contribution croissante des satellites Econocom à la croissance du groupe



Mise en œuvre des drivers de croissance



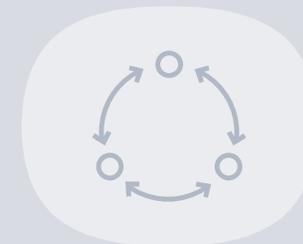
ACQUISITIONS



DIGITAL



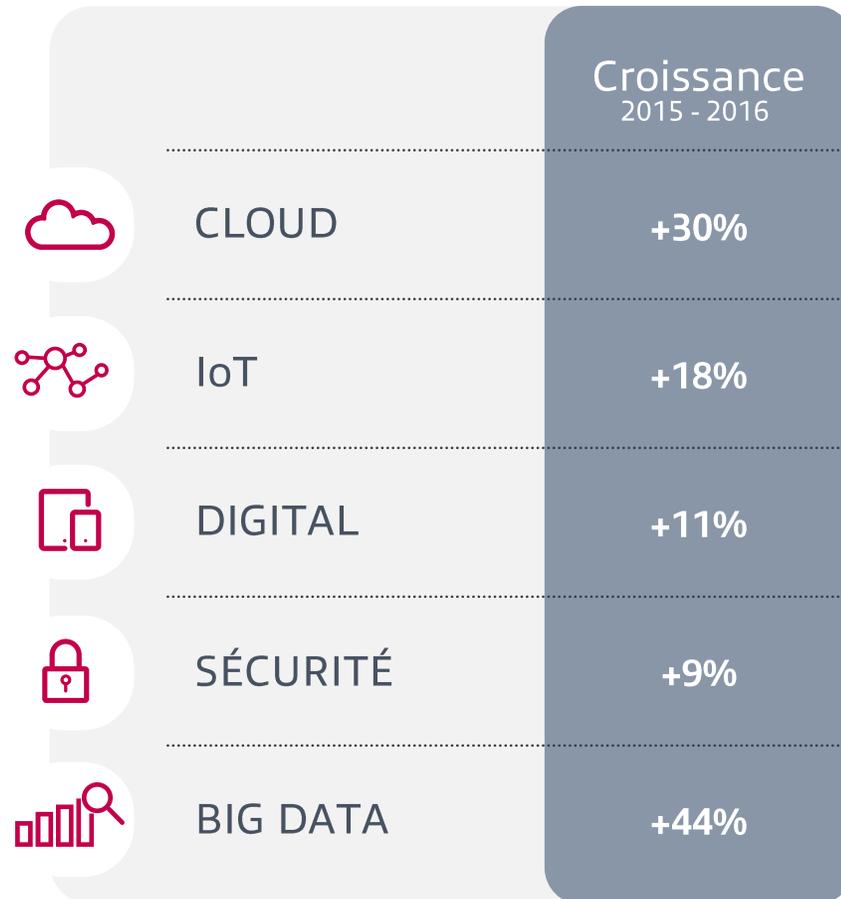
INTERNATIONAL



SYNERGIES

Un marché digital qui confirme son potentiel de croissance

DES SEGMENTS DE MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE (*)



Un marché en profonde transformation

- > Bascule vers des solutions à l'usage (aaS) dans une approche Cloud
- > Ouverture de l'ensemble des objets au monde communicant
- > Enjeux majeurs dans la refonte de l'expérience client et utilisateur (UX / CX)
- > Une demande en très forte croissance existe autour des services en sciences de la donnée

Des partenariats stratégiques renforcés sur ces segments porteurs

	<p>Econocom, 1^{er} intégrateur éducation et B2B d'Apple en France, solutions de mobilité et écosystème applicatif</p>
	<p>Création d'Infeeny, entité dédiée aux solutions Microsoft dans le cloud et le mobile</p> <p>Prise de participation majoritaire dans MCNext</p> <p>Econocom dans le Top 3 des acteurs Services en technologies Microsoft en France</p>
	<p>Econocom et Cisco lancent l'offre STARC, solution cloud unique en France de Security as a Service</p>
	<p>Econocom s'associe à TIBCO pour enrichir son offre Big Data, Business Analytics et Business Intelligence</p>
	<p>Econocom renforce son partenariat avec Sigfox, premier fournisseur d'un service de communication mondial centré sur l'IoT</p>

Un acteur majeur dans la sécurité digitale



digital security | econocom
exaprobe | econocom

Digital Security entre dans le **Top 5**
des pure players de la sécurité numérique en France

Une offre complète de services à très forte valeur ajoutée,
avec le **1^{er} CERT** européen dédié aux objets connectés

CA > 50 M€

Une réponse aux **défis de la sécurisation**
de la transformation digitale

La sécurisation des accès dans l'univers bancaire

Dans une logique de rationalisation et d'harmonisation de son système d'information, et pour répondre aux exigences réglementaires dictées par BÂLE III, cette banque française d'envergure mondiale a fait appel à Econocom DIGITAL SECURITY pour structurer et sécuriser les accès au système d'information.



Le périmètre d'intervention : mise en place et pilotage d'un dispositif de gestion des identités et des accès

La gestion d'un centre de services, animé par 4 experts en Sécurité d'Econocom Digital Security, avec pour objectifs de :

- › **Structurer** le flux des données dans un univers hautement sensible et réglementé
- › **Garantir** une gestion contrôlée des identités et des accès aux comptes et données des utilisateurs
- › **Prévenir** tout risque d'usurpation ou d'excès de privilège



La maîtrise en continu des identités & des droits d'accès

couplée à des outils de mesure des objectifs et des résultats

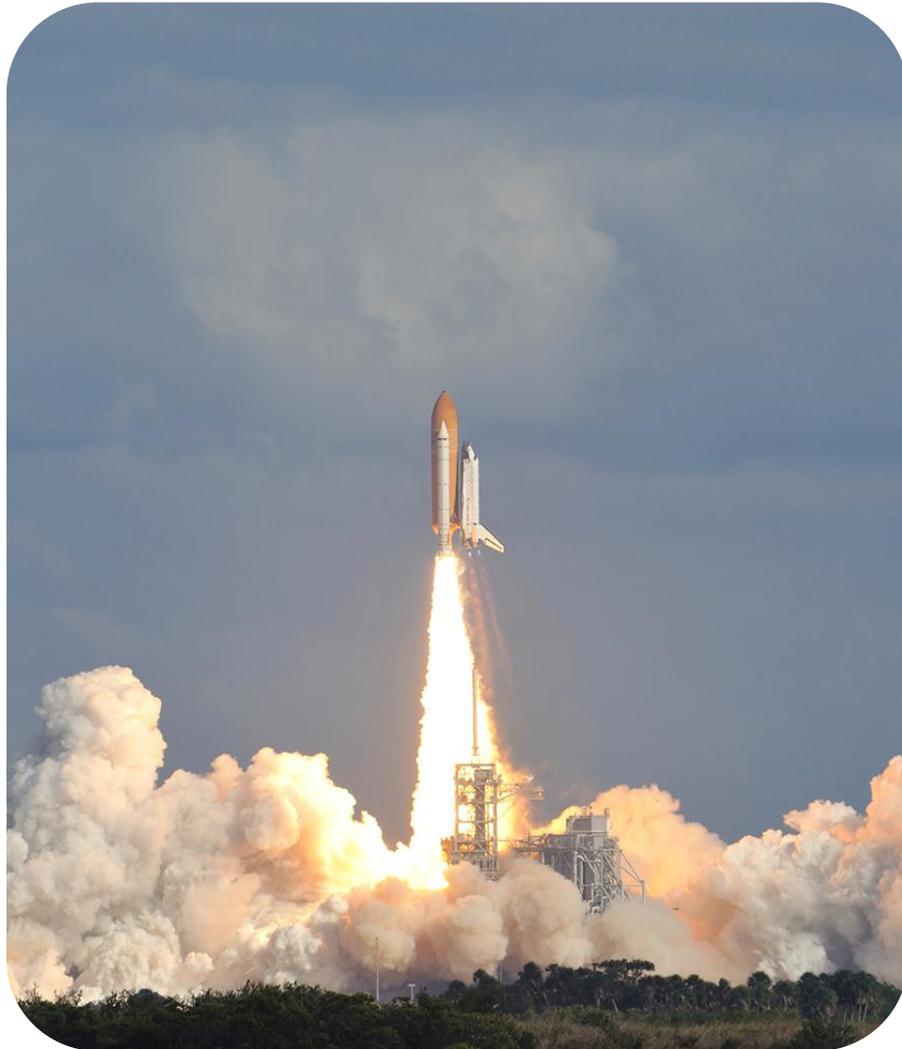
Forte intimité client

qui garantit confidentialité et succès sur une mission aux enjeux stratégiques

ECONOVA : du shaker au maker

		IDEATION	EXPERIMENTATION	INDUSTRIALISATION
Nouveaux services	Sac à main connecté pour une marque de luxe française	✓	✓	✓
	Capturer une nouvelle population grâce à une borne connectée « all in one » pour cette entreprise française de paris hippiques	✓	✓	✓
	Apporter des services personnalisés pour ce spécialiste du confort thermique	✓	✓	✓
Process optimisés	Optimiser la logistique pour ce leader dans la restauration aérienne	✓	✓	✓
	Optimiser la solution de comptage en boutique, vecteur de performance pour cet opérateur télécom en France	✓	✓	✓
	Digitaliser une DSI et apporter des services innovants auprès des collaborateurs de ce groupe brassicole international	✓	✓	✓
	Digitaliser le parcours des experts métiers pour ce promoteur immobilier français	✓	✓	✓

Mise en œuvre de nos leviers de croissance



ACQUISITIONS



DIGITAL



INTERNATIONAL



SYNERGIES

Déploiement de notre modèle multi-métiers à l'international dans nos pays prioritaires



Espagne & Italie
CA S1 : 227 M€
+ 17%
dont 6% organique



ESPAGNE

Chiffre d'affaires S1 74 M€
Croissance S1 + 27% dont 7% en organique
Acquisition de Caverin

Modèle multi-activités en place



ITALIE

Chiffre d'affaires S1 153 M€
Croissance S1 + 13% dont 5% en organique

**Triplement du CA de l'activité Services
en 2 ans après l'acquisition
d'Asystel Italia**

Mise en œuvre de nos leviers de croissance



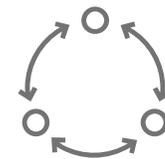
ACQUISITIONS



DIGITAL



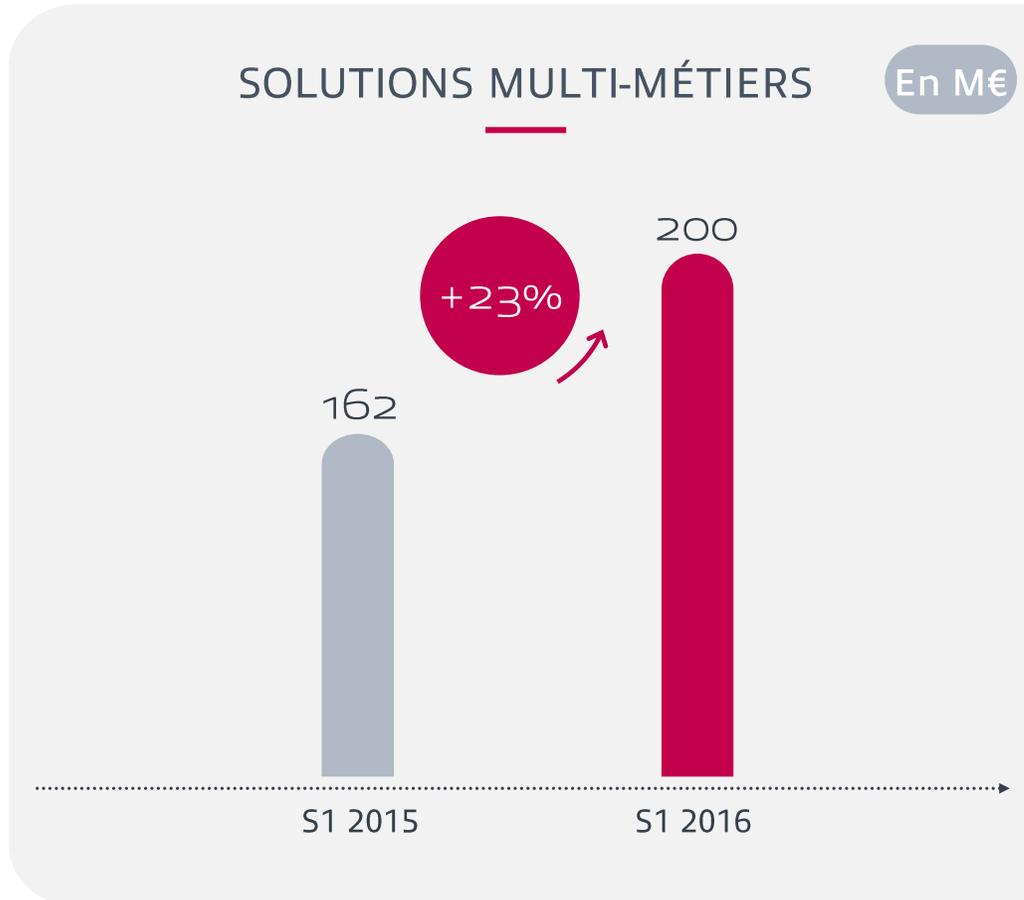
INTERNATIONAL



SYNERGIES



Croissance accélérée par les synergies business entre les activités



Un positionnement **d'intégrateur de solutions technologiques et financières** qui répond à une demande croissante du marché

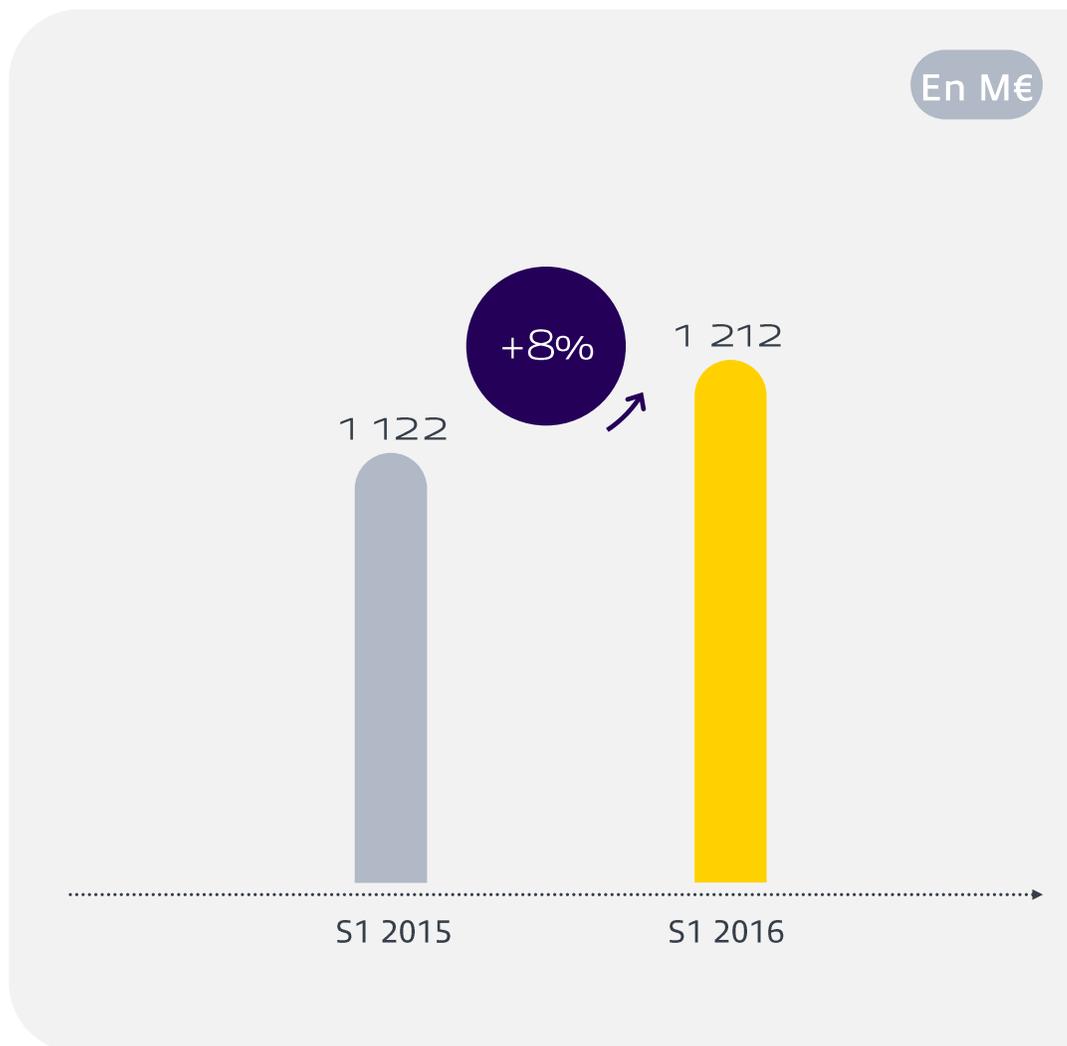
Croissance des offres multi-métiers de **23%** dont **82%** à l'international

03

Résultats
du
1^{er} semestre 2016



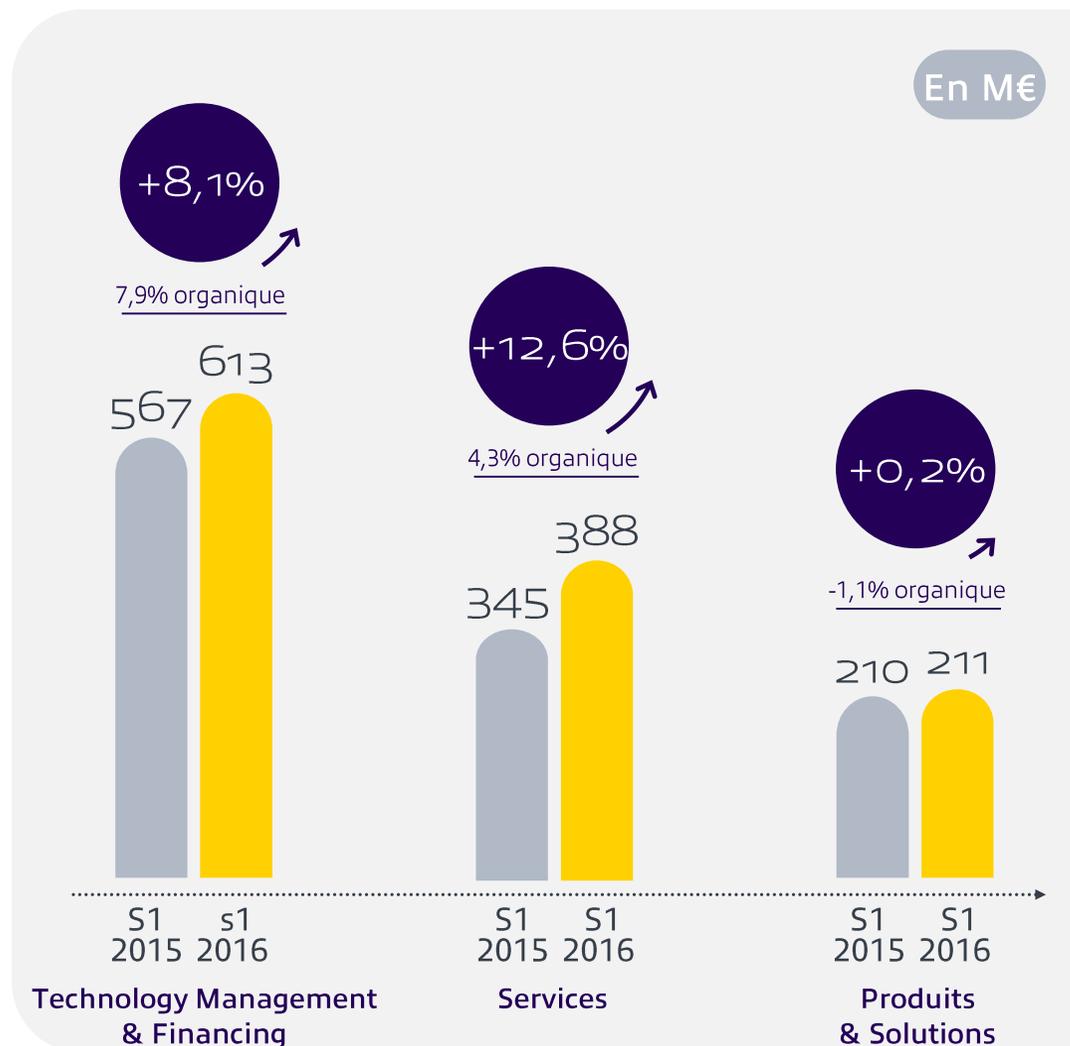
Poursuite de la croissance du chiffre d'affaires



Dynamique de croissance mixte :
5,1% de croissance organique

Confirmation de la **performance**
de la stratégie d'investissements
et du **modèle de développement**

Une croissance portée par les 3 activités

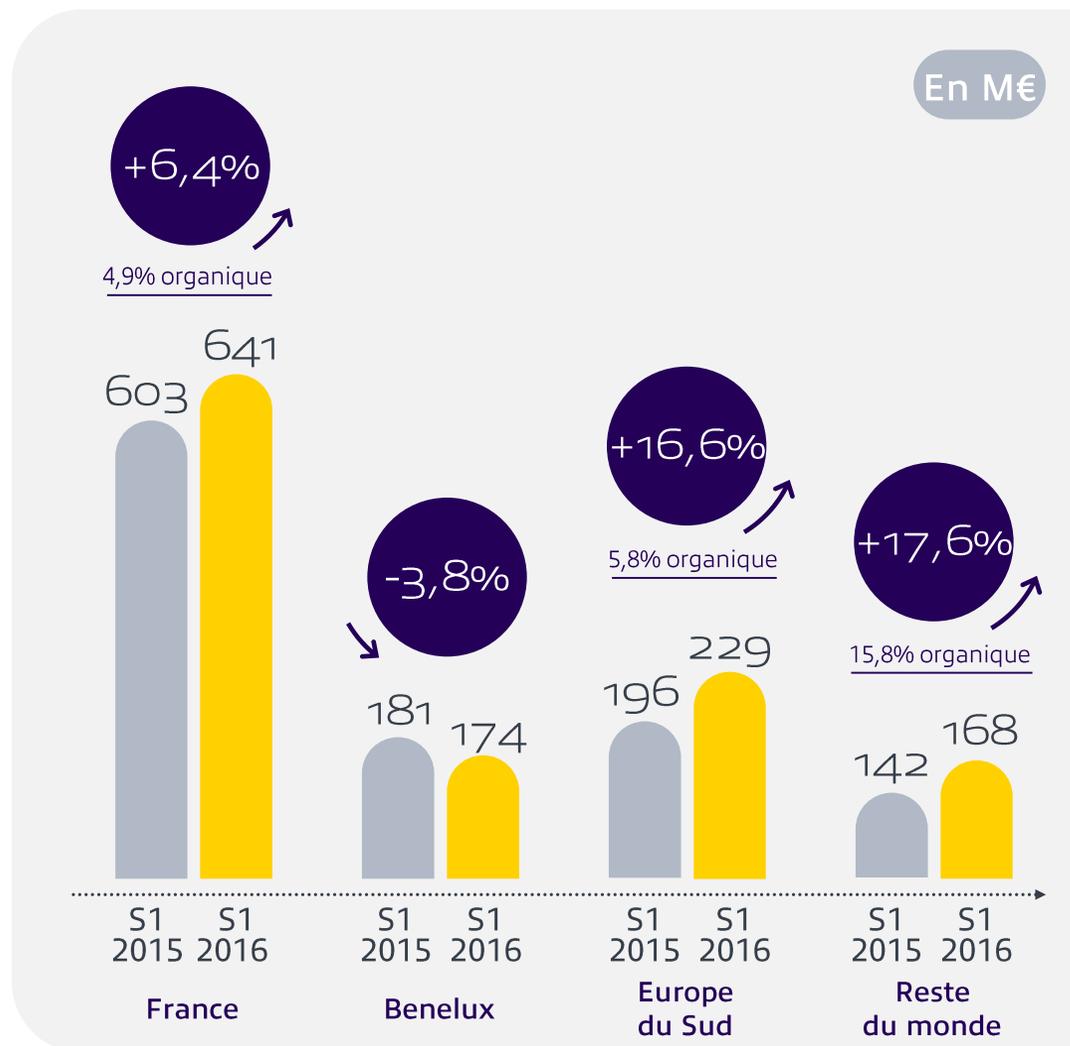


Technology Management & Financing et Services, principaux contributeurs

Une dynamique de marché accélérée par :

- Une offre distinctive d'Econocom adaptée à la montée en puissance de l'usage
- Les synergies entre les métiers et le développement international des offres transverses
- Les investissements réalisés sur des secteurs à fort potentiel de croissance

Chiffre d'affaires par zone géographique



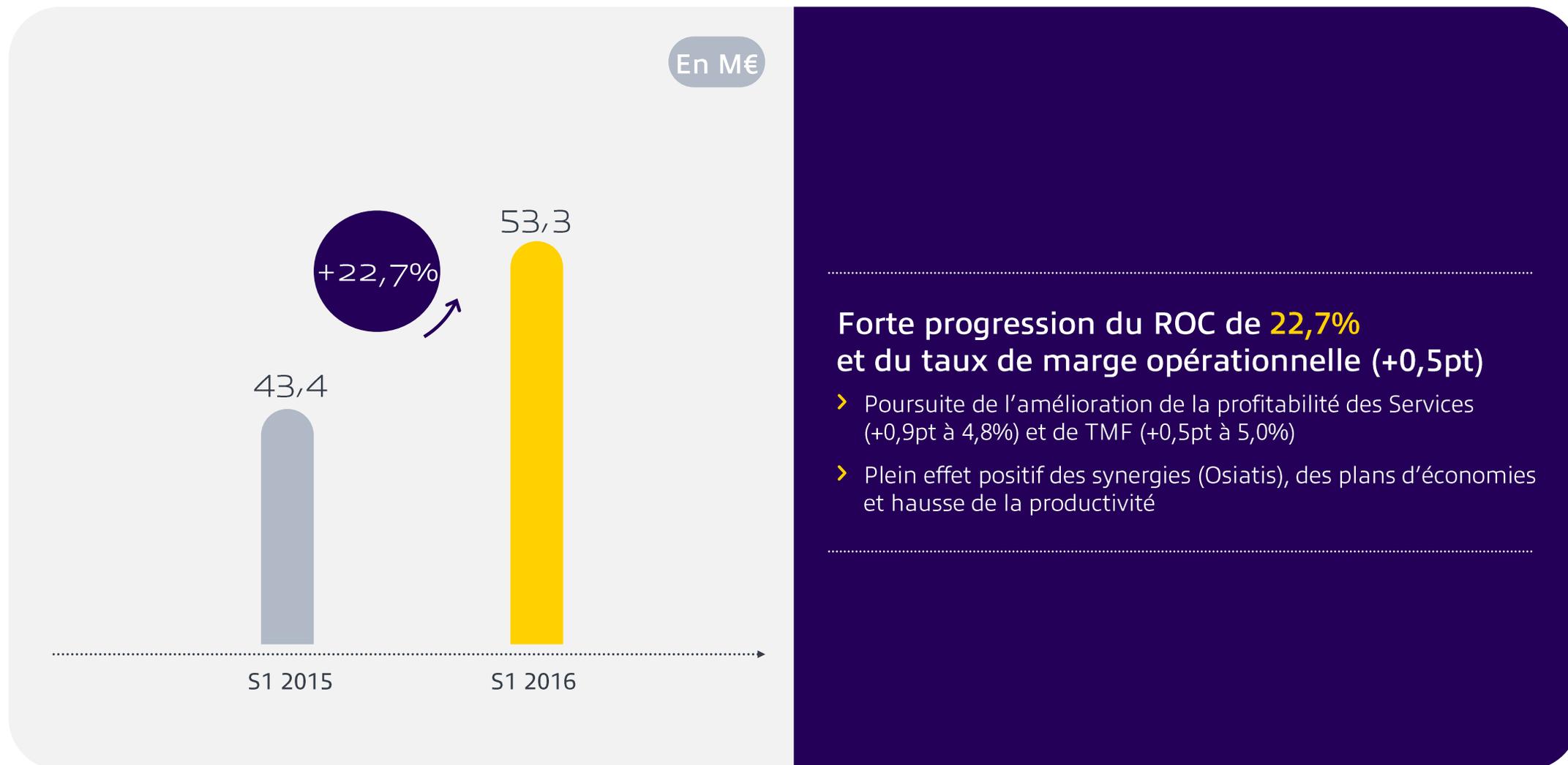
France +6,4% - belle dynamique portée par les Activités TMF et Services

Benelux -3,8% - d'importants deals structurés chez TMF aux Pays-Bas en 2015 (effet de base défavorable)

Europe du Sud +16,6% - belles performances des 3 activités dans la zone et lancement de l'activité P&S en Espagne

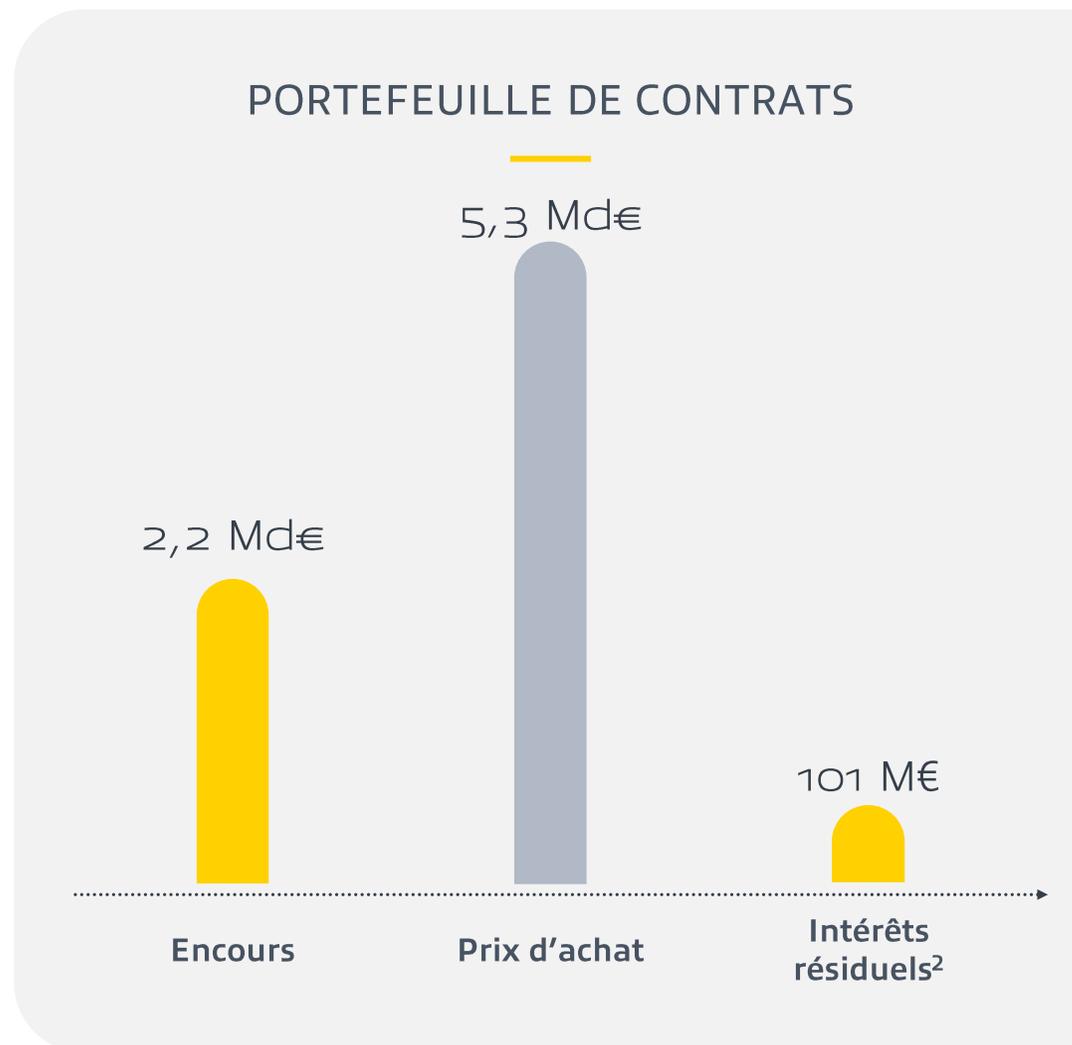
Reste du monde : + 17,6% - hausse soutenue par d'importants succès commerciaux internationaux

Résultat Opérationnel Courant⁽¹⁾



(1) Avant amortissement du portefeuille de clients ECS et de la marque Osiatis

Technology Management & Financing



Hausse du chiffre d'affaires à **613 M€**,
+8,1% dont 7,9% en organique

Un résultat opérationnel courant⁽¹⁾ de **30,7 M€**
en progression de **21%**

Intérêts résiduels de **101 M€** représentent
moins de 2% du portefeuille (prix d'achat d'origine)

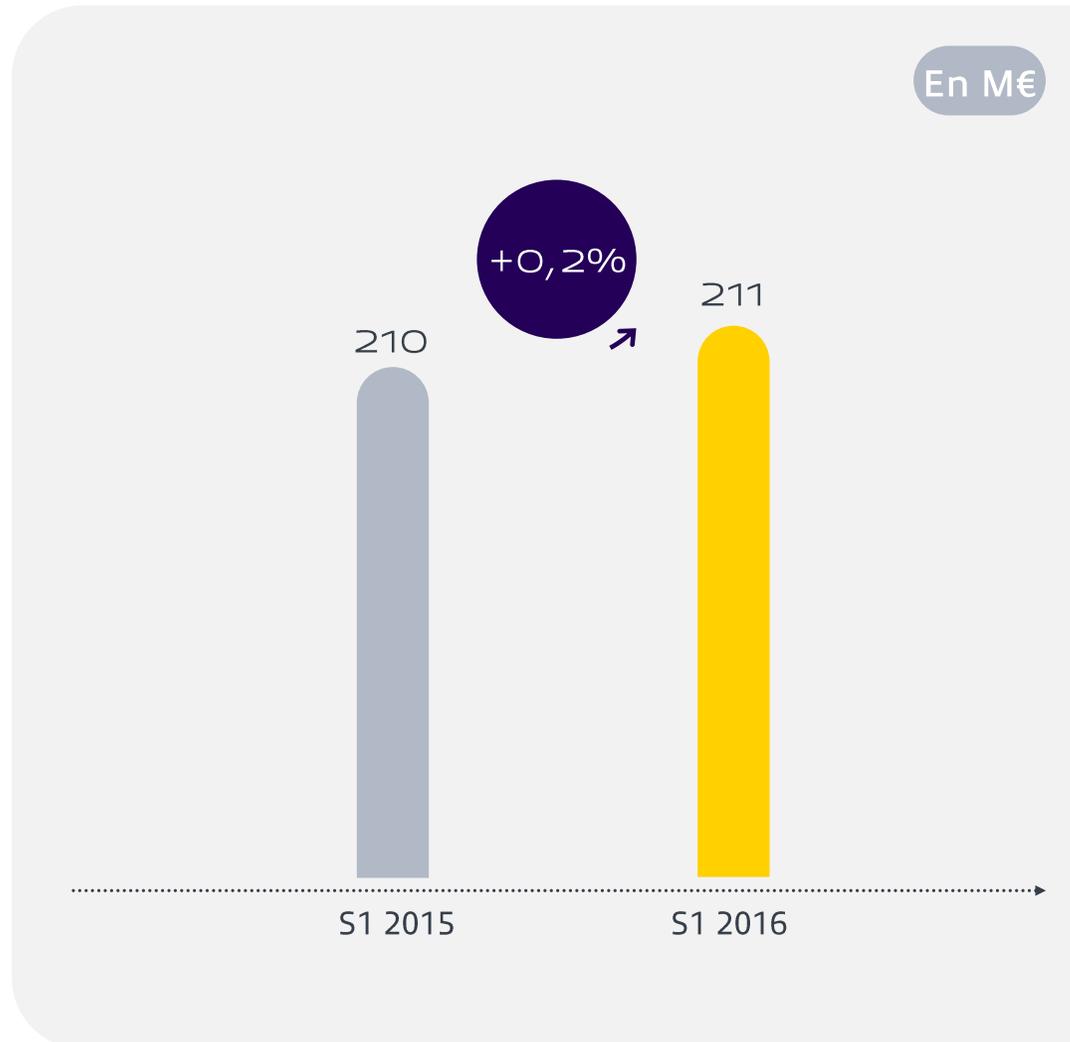
Encours en risque limité à **6,3%** de l'encours total

L'activité TMF bénéficie du **bon développement d'EDFL**, société de refinancement interne et des investissements réalisés dans l'équipe de financements structurés en France et à l'international

(1) Avant amortissement du portefeuille de clients ECS

(2) Valeur estimée des actifs à l'échéance du contrat

Produits & Solutions



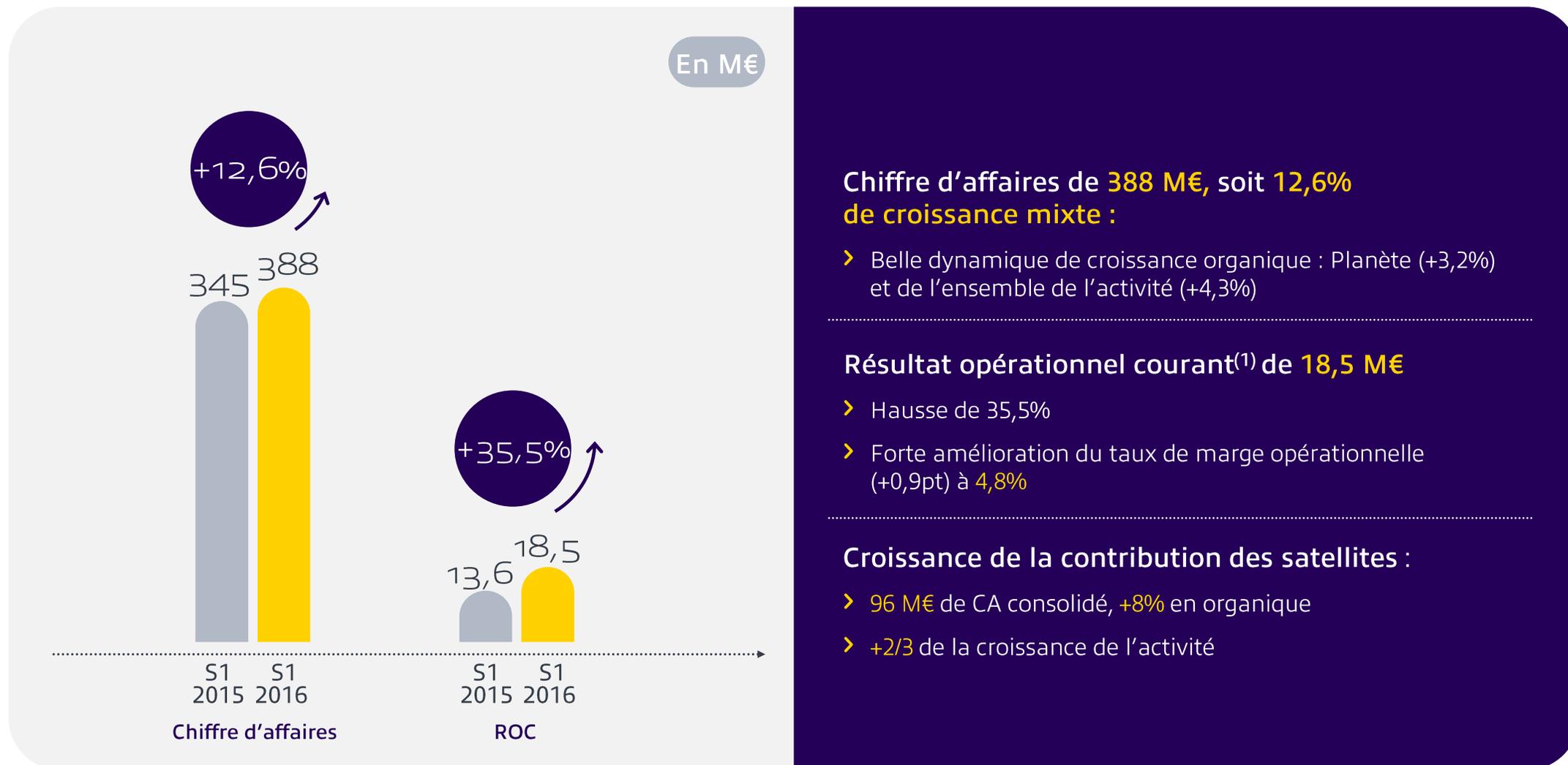
Chiffre d'affaires de **211 M€**, en légère croissance de **0,2%** portée par :

- L'acquisition de Caverin Solutions qui contribue pour **8,9 M€**
- La croissance au Benelux de **2,6%** qui réalise un bon deuxième trimestre

Résultat opérationnel courant de **4,1 M€**

De **beaux succès commerciaux** dont l'impact sera positif dès S2 2016

Services



(1) Avant amortissement de la marque Osiatis

Compte de résultat consolidé

En M€	S1 2015	S1 2016	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 122,3	1 211,6	+8%
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT ¹	43,4	53,3	+23%
Résultat opérationnel courant	41,4	51,2	
Charges opérationnelles non courantes	(1,1)	(1,5)	
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	40,3	49,7	+23%
Résultat financier	(6,2)	(7,3)	
Variation de la juste valeur du dérivé de l'« ORNANE »	(2,0)	(10,7)	
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	32,1	31,7	(1%)
Impôts	(11,6)	(14,0)	
Activité abandonnée et mise en équivalence	(0,2)	-	
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE	20,8	18,3	(12%)
RÉSULTAT NET RECURRENT, PART DU GROUPE ²	24,2	31,7	+31%
RÉSULTAT NET RECURRENT, PAR ACTION ² - En €	0,22	0,29	+33%

Résultat opérationnel courant¹ : +23%

Charges financières non courantes et non cash de 10,7 M€ liées à la forte progression du cours de Bourse

Résultat net récurrent, part du groupe : +31%

La forte progression du ROC⁽¹⁾ et la maîtrise des frais financiers et du taux d'imposition permettent une hausse de 31% du résultat net récurrent part du Groupe

Résultat Net récurrent/action² : +33%

(1) Avant amortissements du portefeuille de clients ECS et de la marque Osiatis (2,1 M€ sur S1 2016 et S1 2015)

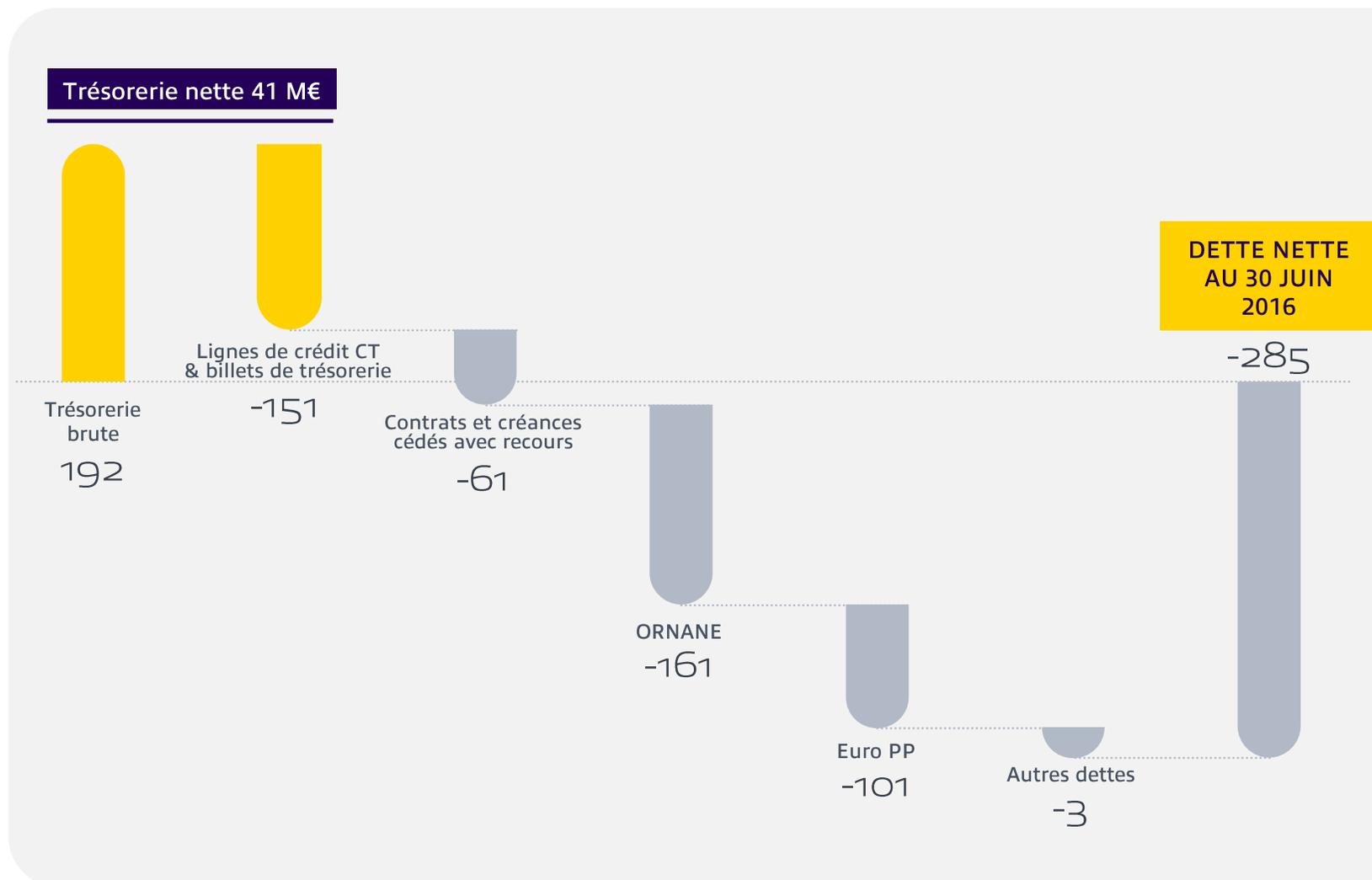
(2) Hors éléments non récurrents et avant amortissement du portefeuille de clients ECS et de la marque Osiatis

Bilan consolidé

En M€		
ACTIF	31.12.15	30.06.16
Écarts d'acquisition	484	495
Intérêts résiduels de location	70	77
Autres actifs non courants	137	145
ACTIFS NON COURANTS	691	717
Intérêts résiduels de location	28	25
Clients & autres débiteurs	805	827
Autres actifs courants	84	101
Trésorerie	210	192
ACTIFS COURANTS	1 127	1 145
Actifs destinés à être cédés	-	-
TOTAL BILAN	1 818	1 862

En M€		
PASSIF	31.12.15	30.06.16
Capitaux propres – part du groupe	228	210
Intérêts minoritaires	52	61
CAPITAUX PROPRES	281	271
Dettes financières	281	267
Engagements de valeurs résiduelles	46	50
Autres passifs non courants	120	126
PASSIFS NON COURANTS	447	443
Fournisseurs et autres créditeurs	752	739
Autres passifs courants	207	184
Dettes financières	115	210
Engagements de valeurs résiduelles	16	15
PASSIFS COURANTS	1 090	1 148
Passifs destinés à être cédés	-	-
TOTAL BILAN	1 818	1 862

Structure de la dette financière nette au 30 juin 2016



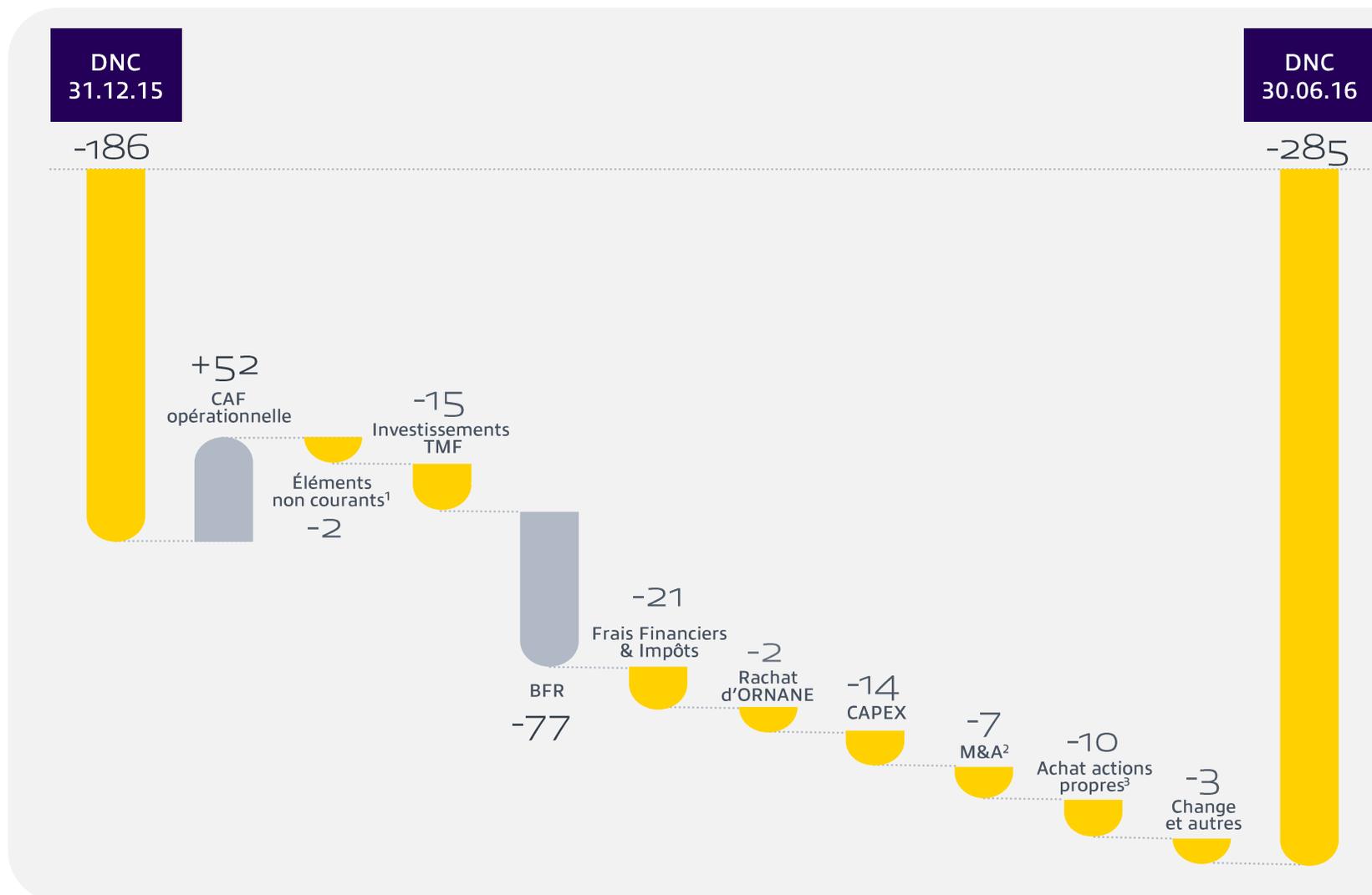
Trésorerie nette : **41 M€**

Dettes Nettes Comptables de **285 M€** maîtrisée et conforme aux attentes :

> 2 x l'EBITDA 12 mois

Rachat de **7,7 %** des ORNANE à fin juin 2016

Évolution de la dette financière nette comptable sur 6 mois



Forte saisonnalité habituelle du BFR sur S1

Un semestre d'investissements importants :

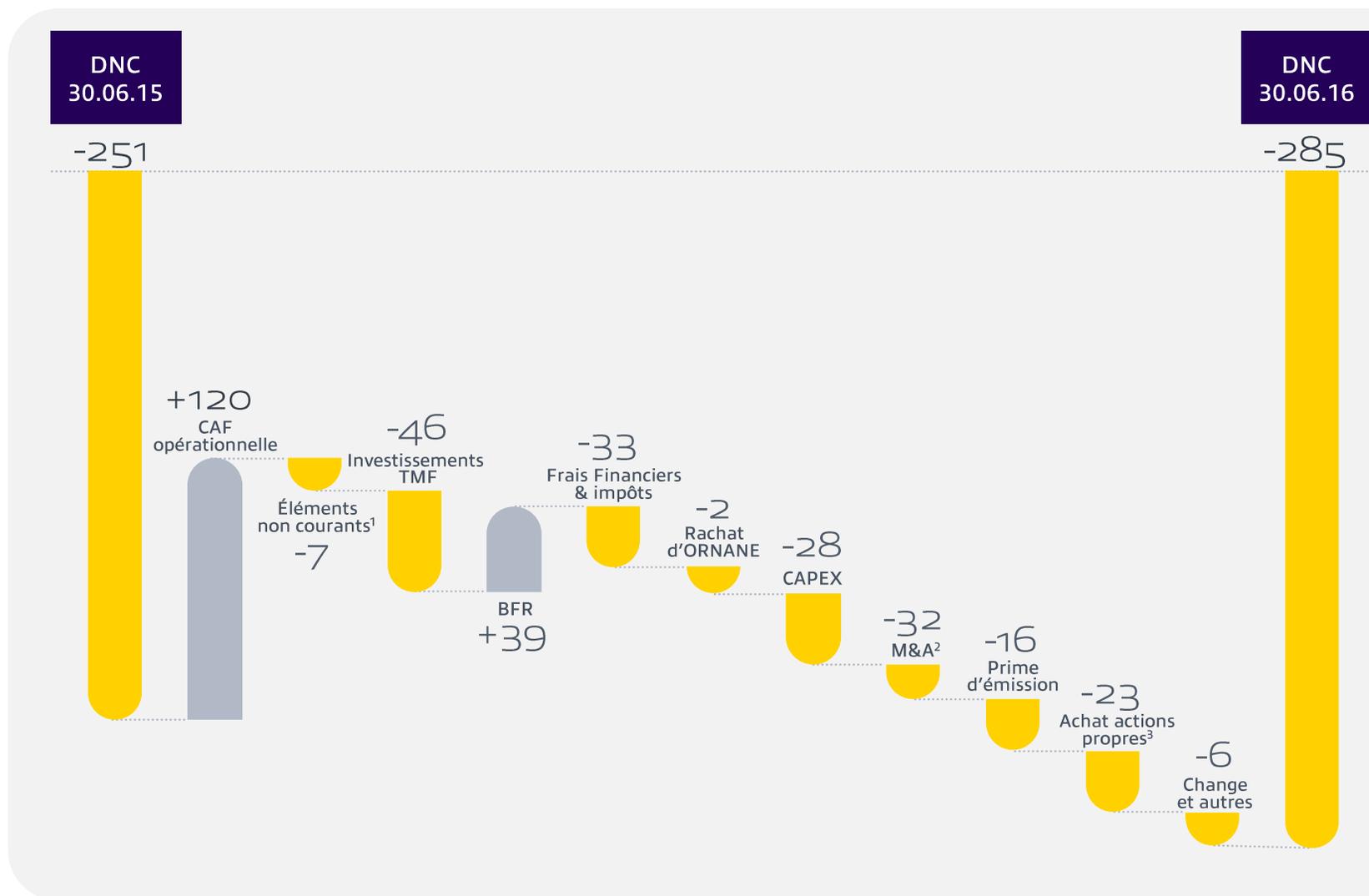
- > 36 M€ dans nos activités (Investissements TMF, CAPEX, M&A)
- > 12 M€ en rachat d'actions propres (et d'ORNANE)

(1) Impact cash des coûts exceptionnels

(2) Net des dettes financières des sociétés acquises

(3) Net des cessions faites pour les levées d'options

Évolution de la dette financière nette comptable sur 12 mois



Forte génération de cash-flow

Une période d'investissements :

- > 60 M€ en M&A et CAPEX
- > 46 M€ dans l'activité TMF

Retour aux actionnaires :

- > 25 M€ de rachats d'actions propres (et Ornane)
- > 16 M€ de remboursement de prime d'émission

(1) Impact cash coûts exceptionnels
 (2) Net des résultats de cession et des dettes financières
 (3) Net des cessions faites pour les levées d'options

A person wearing a blue jacket and goggles is looking through a blue and yellow telescope. The background is a blurred landscape of mountains and water. The image is split vertically, with the left side being a solid orange color and the right side showing the person and the landscape.

04

Perspectives
2016

➤ Bonnes perspectives 2016 et confirmation des objectifs de croissance 2016

Une **croissance** organique supérieure à celle du marché

Une **progression** du résultat opérationnel courant à deux chiffres

Une **nouvelle hausse** du résultat net par action

> Rappel des objectifs du plan MUTATION 2013-2017

Chiffre d'affaires



3 Md€

Résultat
Opérationnel Courant



150 M€

De solides atouts



Positionnement sur des marchés à fort potentiel de croissance

L'association de la maîtrise technologique et de l'innovation financière

La taille du groupe et son positionnement dans le digital renforcent sa capacité d'attraction

Solidité financière, profil de risque équilibré et forte génération de cash flow

Un actionnaire de référence qui a une vision long terme

Une politique attractive de retour aux actionnaires

econocom