



**Résultats semestriels 2014**  
Conférence téléphonique – 1<sup>er</sup> septembre 2014

---


## Préambule - Evolutions du périmètre d'activité

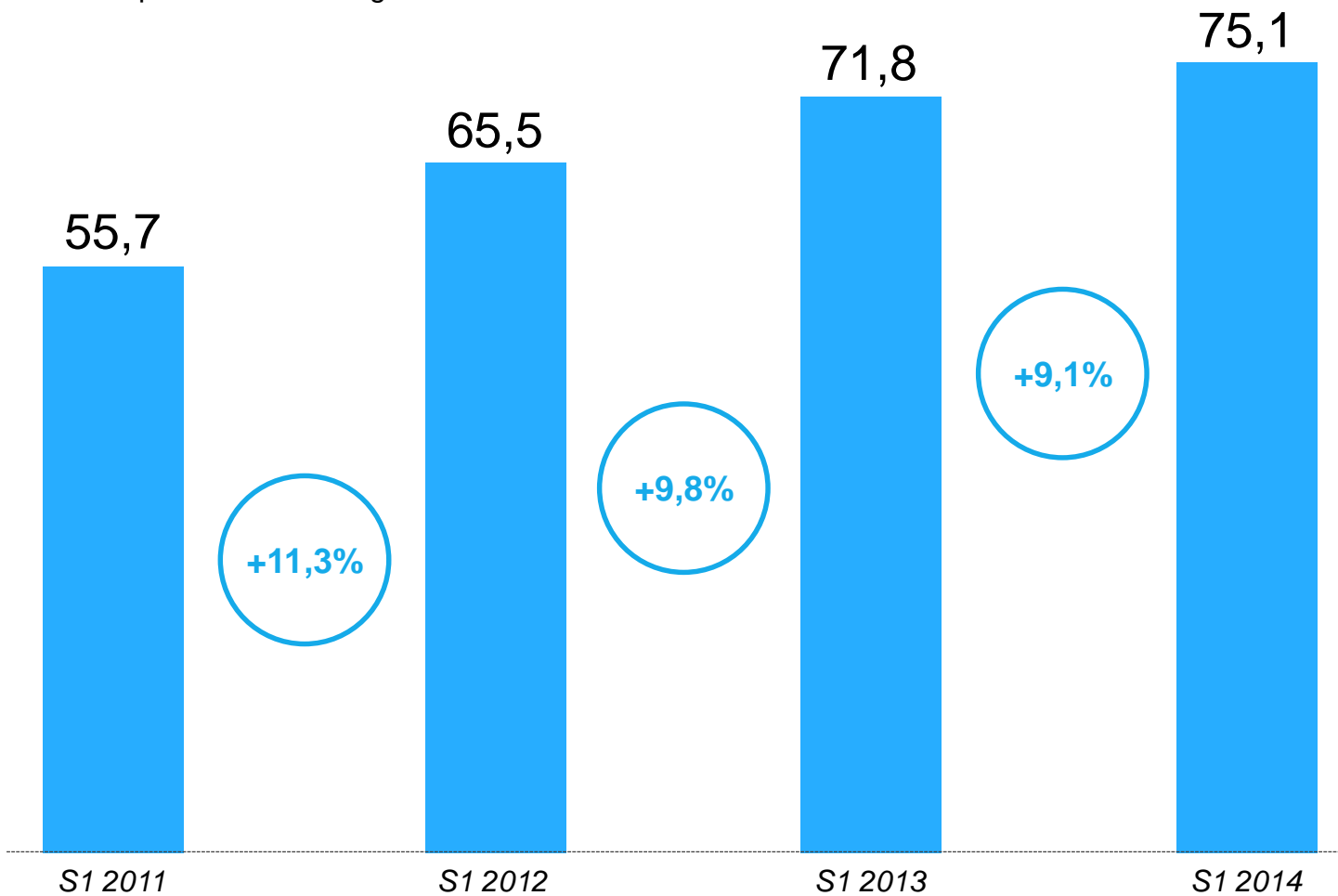
---

- Novembre 2013 : cession de l'activité de services télécoms aux Etats-Unis
  - 1,5 M€ de chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> semestre 2013
  
- Novembre 2013 : vente de la participation de 50,8% dans la joint-venture sud-coréenne
  - Consolidée par mise en équivalence
  - Impact négatif de -224K€ sur le résultat net du S1 2013

# Evolution du chiffre d'affaires semestriel (en M€ - audité)

 Chiffre d'affaires consolidé  
(changes courants)

 Variation à périmètre et change constants

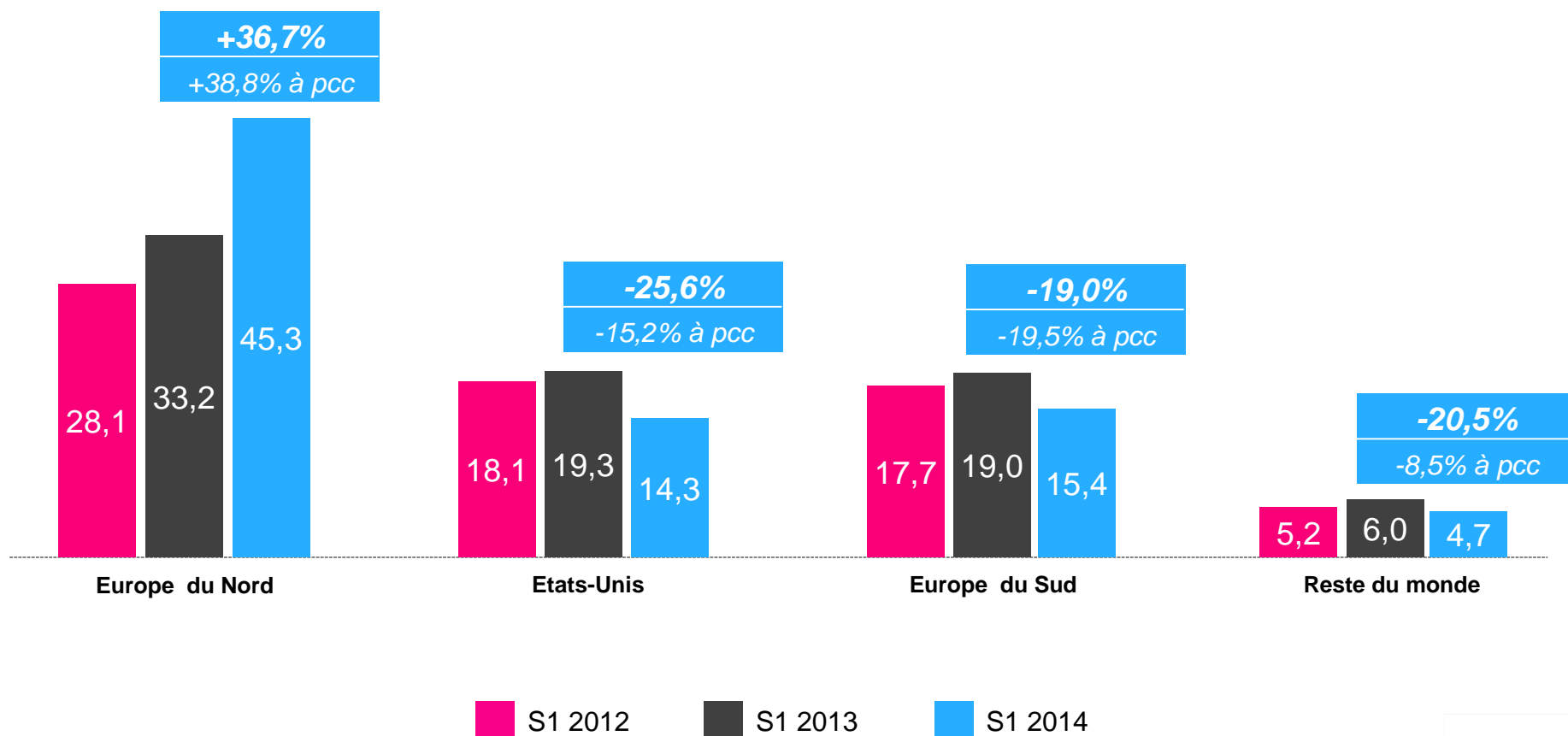


# Evolution du chiffre d'affaires semestriel par zones

**Chiffre d'affaires** (données en M€ - auditées)

*Le chiffre d'affaires entre les zones est éliminé dans les comptes consolidés*

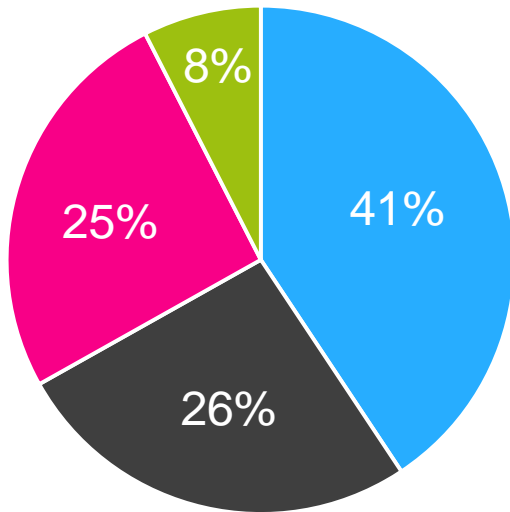
*(4,7 M€ au S1 2014, 5,6 M€ au S1 2013 et 3,6 M€ au S1 2012)*



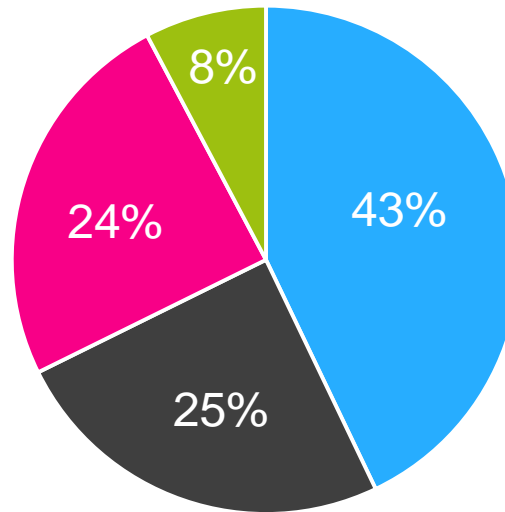
# Répartition géographique du chiffre d'affaires

Poids des différentes zones dans le chiffre d'affaires

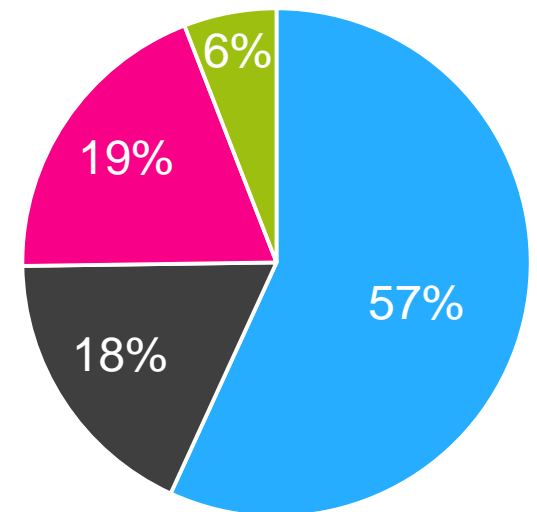
S1 2012



S1 2013



S1 2014



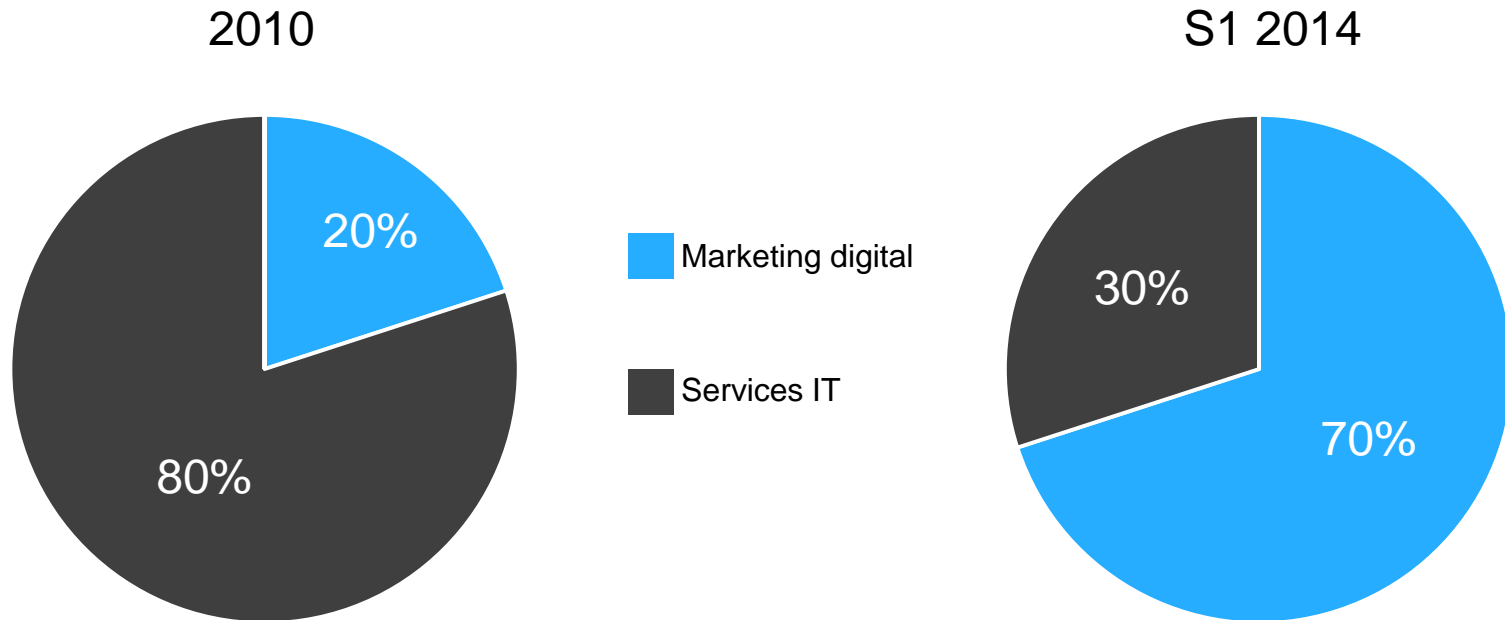
Europe du Nord

Etats-Unis

Europe du Sud

Reste du Monde

# Poids croissant du digital dans le chiffre d'affaires

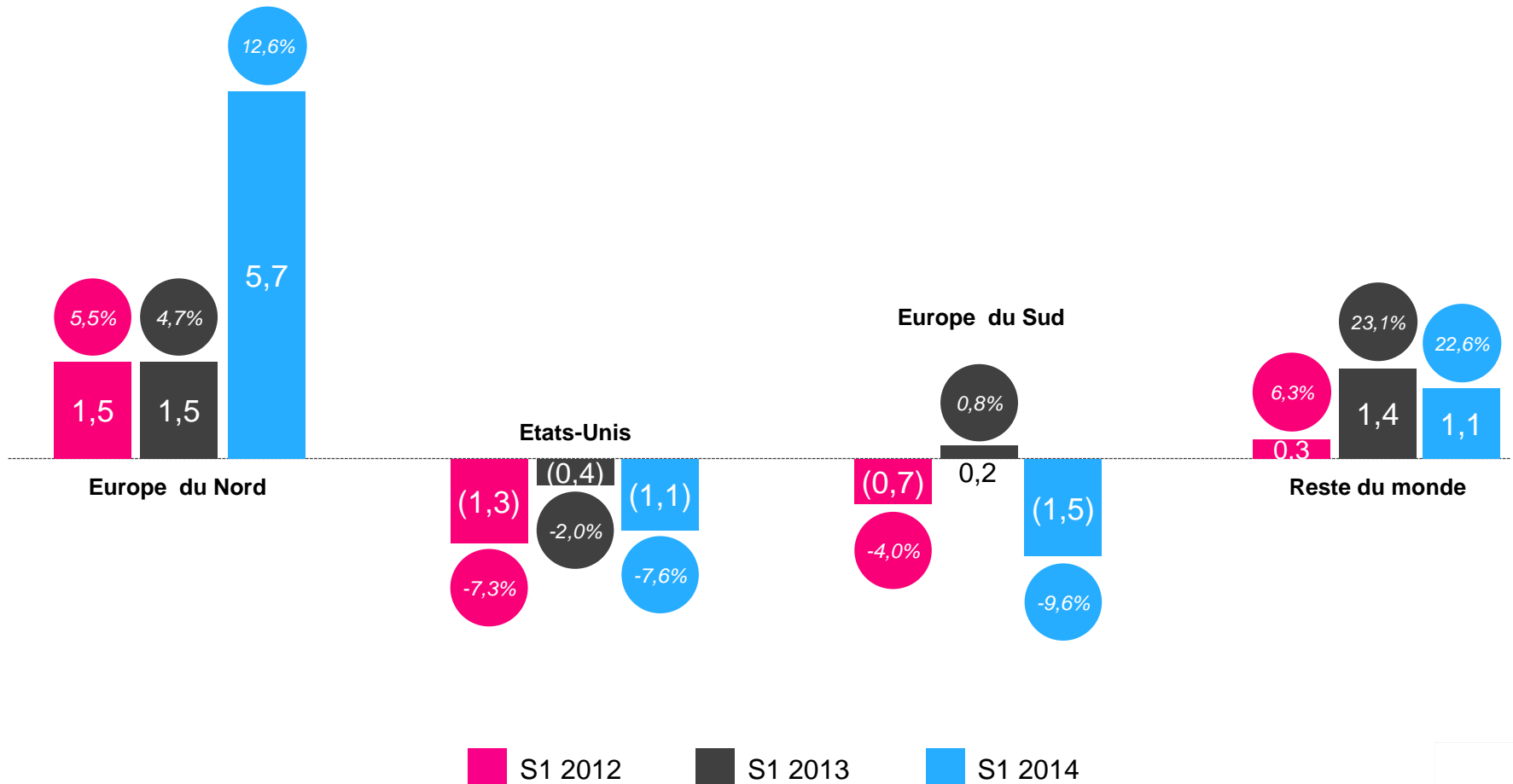


→ Plus fortes progressions de l'activité digitale : Etats-Unis, Royaume-Uni, Allemagne

# Evolution de l'EBITDA ajusté par zones

x,x EBITDA ajusté (données en M€)

x,x % Marge d'EBITDA ajusté (en % du chiffre d'affaires de la zone)



# P&L consolidé

Chiffres clés Groupe (M€)	S1 2014	S1 2013	Variation	Variation à taux de change constant	2013
<b>Chiffre d'affaires</b>	75,1	71,8	<b>+4,5%</b>	<b>+9,1%<sup>(1)</sup></b>	137,5
Coût des ventes	(50,9)	(50,0)	<b>+1,8%</b>	<b>+3,6%</b>	(93,5)
Marge brute	24,2	21,8	<b>+10,8%</b>	<b>+14,3%</b>	44,0
<i>Taux de marge brute</i>	<i>32,2%</i>	<i>30,4%</i>			<i>32,0%</i>
Coûts commerciaux et marketing	(4,5)	(5,1)	<b>-11,8%</b>	<b>-9,0%</b>	(8,9)
Coûts administratifs <sup>(2)</sup>	(17,3)	(15,1)	<b>+14,3%</b>	<b>+15,3%</b>	(31,5)
<b>EBITDA ajusté<sup>(3)</sup></b>	<b>4,0</b>	<b>2,8</b>	<b>+42,9%</b>	<b>+51,5%</b>	<b>7,0</b>
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	<i>5,3%</i>	<i>4,0%</i>			<i>5,1%</i>
EBITDA	3,2	2,2	<b>+45,5%</b>	<b>+60,7%</b>	4,7
Amortissements et provisions	(1,7)	(1,5)			(2,8)
<b>Résultat opérationnel courant (EBIT)</b>	<b>1,5</b>	<b>0,7</b>	<b>+102,6%</b>	<b>+196,9%</b>	<b>2,0</b>
<b>Résultat net</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,6)</b>			<b>1,0</b>
Bénéfice net par action (en €)	(0,0)	(0,0)			0,05
Collaborateurs (moyenne annuelle)	1 453	1 548			1 515

(1) Variation à périmètre constant en excluant l'activité de services télécoms aux Etats-Unis cédée au 4<sup>ème</sup> trimestre 2013 (1,5 M€ de chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> semestre 2013. A périmètre courant et à change constant, le chiffre d'affaires progresse de 6,8%.

(2) Les coûts administratifs du 1<sup>er</sup> semestre 2014 intègrent 556 K€ de charges jusqu'alors incluses dans le coût des ventes et dans les coûts commerciaux et marketing.

(3) L'EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) ajusté exclut les éléments exceptionnels et les charges du plan de BSAR



# Tableau des flux de trésorerie consolidé

<b>Chiffres clés Groupe</b> (M€)	<b>S1 2014</b>	<b>S1 2013</b>
Capacité d'autofinancement	2,3	1,2
Variation nette du BFR	(4,8)	2,3
<b>Cash-flow d'exploitation</b>	<b>(2,5)</b>	<b>3,5</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux investissements</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(0,9)</b>
dont investissements	(2,2)	(0,7)
<b>Flux de trésorerie liés aux financements</b>	<b>0,9</b>	<b>(0,8)</b>
dont variation nette des dettes financières	1,1	(0,5)
<b>Flux de net trésorerie</b>	<b>(3,6)</b>	<b>1,9)</b>
Trésorerie à l'ouverture	4,5	0,3
Trésorerie à la clôture	0,9	2,2

# Bilan consolidé

Chiffres clés Groupe (M€)	30 juin 2014	31 décembre 2013
Actifs non courants	24,2	24,3
- dont Goodwill	14,7	14,8
Créances clients	38,0	29,7
Autres actifs courants	6,1	5,3
Trésorerie	4,1	5,3
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>72,3</b>	<b>64,7</b>
Capitaux propres	28,7	28,8
Provisions	2,7	2,1
Dettes financières	8,4	4,9
Dettes fournisseurs	19,3	13,0
Autres passifs	13,2	15,9
	<b>72,3</b>	<b>64,7</b>

→ **4,3 M€ d'endettement financier net au 30/06/2014**



The Future

NEXT EXIT



# Acquisition de Neon Stingray

## → Cabinet de conseil dans les technologies de gestion de contenu et du patrimoine digital créé en 2010

- Expertise reconnue sur les technologies vidéos et d'objets connectés offrant des expériences de contenu de marque et de divertissement digital multicanal
- 35 collaborateurs
- Bureaux à Stockholm (Suède) et Sidney (Australie)
- CA de 6,7m \$AUS (4,7 M€) pour l'exercice clos le 30 juin 2014

## → Principaux clients



---

## Perspectives 2014 : confirmation des objectifs

---

✓ Chiffre d'affaires : **145 - 150 M€**

✓ EBITDA ajusté : **5,5%**

---

# Entrée dans la 3<sup>ème</sup> phrase du projet Valtech : accélération

---

2010-2012

✓ Phase de retournement :

- Stabilisation des opérations
- Repositionnement du portefeuille d'offres
- Accroissement du chiffre d'affaires : de 78M€ en 2010 à 133 M€ en 2012

2013-2014

✓ Phase de transformation :

- Mise en place du nouveau cadre de gestion
- Digitalisation du groupe
- Accroissement de la rentabilité : de -0,5% d'EBITDA ajusté en 2011 à 5,1% en 2013

2015-2017

✓ Phase d'accélération :

- Accélération de la croissance et de la rentabilité : se hisser dans le TOP 5 des agences mondiales
- Acquisitions
- Ouvertures de nouveaux bureaux à l'international
- Lancement de nouvelles offres

---

# Projet d'augmentation de capital réservée de 27 M€

---

- Projet d'augmentation de capital réservée souscrite par SiegCo, actionnaire majoritaire de Valtech
  - Montant : 27 M€
  - Prix : 4,30 €
  - Égal à la moyenne des cours sur 6 mois et 3 mois
  
- Calendrier indicatif
  - Assemblée générale extraordinaire des actionnaires : 23 octobre 2014
  - Réalisation de l'opération avant fin octobre 2014, post visa de l'AMF

# Agenda financier 2014

---

15

oct.

Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2014

23

oct.

Assemblée générale extraordinaire

23

oct.

Présentation du plan stratégique à 3 ans



