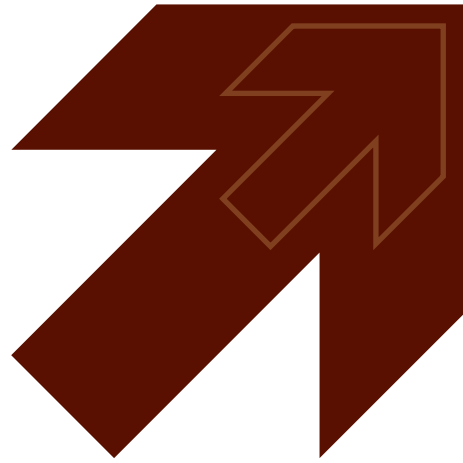


INTRODUCTION





Introduction

2006, une année charnière

L'année 2006 représente une année charnière pour GLTRADE. Le groupe, dont le chiffre d'affaires est désormais de 185 M€, a renoué avec la croissance dans le métier historique du Trading tout en accélérant la croissance des activités de Middle-Back Office et de gestion des risques acquises depuis 2003.

Ce résultat permet d'affirmer notre stratégie consistant à allier croissance organique pour nos produits existants et croissance externe permettant une intégration rapide et une distribution mondiale des produits acquis grâce à notre réseau commercial très étendu.

Le retour à la croissance sur l'activité historique s'explique par une croissance à deux chiffres en Asie, aux Etats-Unis, dans les pays d'Europe de l'Est et par la stabilisation de notre base contrats sur les marchés Européens où nos parts de marché sont importantes.

L'acquisition de Ubitrade, fin 2004, nous a permis de voir UBIX compléter GL CLEARVISION pour créer notre solution Middle Back Office sur les dérivés. UBIX est déjà leader en Europe Continentale et se développe fortement aux Etats-Unis. Avec TRADIX, Ubitrade a élargi notre connaissance des marchés de capitaux avec les instruments de gré à gré (OTC) et les produits de taux, un domaine complémentaire à notre positionnement historique sur les marchés organisés.

Nous avons ces deux dernières années été distributeurs de l'offre de la société Fermat. Toutefois, GLTRADE menant clairement une démarche d'intégration des produits dans sa politique de croissance externe, nous avons préféré céder ce contrat à notre ex-partenaire au 1^{er} janvier 2007.



Pierre Gatignol

"Nous avons fait évoluer notre organisation pour mieux l'adapter aux mutations des marchés et aux besoins de nos clients,,

Hors Fermat, et à taux de change constants, nos équipes ont permis une progression du chiffre d'affaires de 5 % en 2006.

Une organisation adaptée, une profitabilité maîtrisée

Nous avons fait évoluer notre organisation pour mieux l'adapter aux mutations des marchés et aux besoins de nos clients. Esquissée depuis l'année précédente, nous avons finalisé en septembre une organisation totalement matricielle, s'appuyant sur des lignes de produits et les régions.

Chaque ligne de produit dispose désormais de forces de recherche et développement propres renforcées avec notre centre de Tunis et distribue ses produits en collaboration avec nos régions.

Conscients du poids de la place Londonienne où nous souhaitons intensifier notre développement, nous avons installé dans la City une partie de la direction du groupe ainsi que les lignes de produit Trading Solutions et Client Connectivity afin d'être encore plus à l'écoute des besoins des plus grandes banques d'investissement.

Nous avons poursuivi nos efforts de maîtrise de la rentabilité grâce à une gestion efficiente de nos moyens en les adaptant à nos enjeux. Flexibilité et réactivité font partie des qualités intrinsèques de nos équipes.



20 ans d'expertise et d'innovations

GLTRADE s'est construit progressivement depuis 1987 pour devenir aujourd'hui un groupe d'envergure internationale. Nous sommes présents dans plus de 20 pays avec désormais plus de 1300 salariés depuis l'acquisition de FNX début 2007. Nos solutions, exportées à travers le monde entier, ont la confiance de plus de 1000 clients dont certains depuis le commencement.

Le groupe a de grandes ambitions en 2007 que ce soit en termes de croissance organique ou de croissance externe pour se positionner sur les 3 ans à venir comme l'un des principaux fournisseurs de solutions globales et intégrées dédiées à la communauté financière.

Pierre Gatignol

