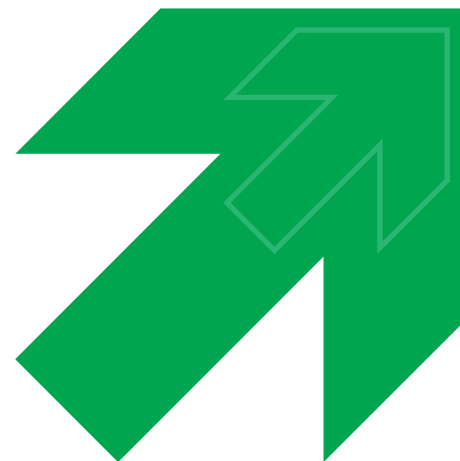


L'ACTIVITÉ  
**2006**





# L'activité 2006

Le chiffre d'affaires global du Groupe s'élève en 2006 à 184,8 M€, en progression de 3 % par rapport à 2005. Hors Fermat dont la baisse de chiffre d'affaires de 25 % était programmée, la croissance organique à périmètre constant 2005/2006 s'élève à 4 % (hors Emos, Nyfix Overseas).

Les acquisitions des sociétés Emos et Nyfix Overseas, réalisées au cours du second semestre ont apporté au groupe un chiffre d'affaires complémentaire de 5,6 M€ soit 3 % du chiffre d'affaires consolidé.

## Front Office : le retour de la croissance

### L'Asie, toujours moteur de la croissance

La zone Asie réalise cette année encore une croissance de plus de 10 % sur la distribution de nos systèmes de trading, avec notamment des percées en Chine, en Thaïlande et le développement de nos accès marchés dans toute la région. Le chiffre d'affaires généré auprès de la population Buy Side est quant à lui en très forte progression (+19 %) avec plus de 500 écrans dédiés installés dans le Sud Est de l'Asie. Le Japon a gagné 7 nouveaux clients en 2006, dont un « Tier One » local et compte désormais 65 institutions utilisant ses services.

### Une bonne année pour GL TRADE Amériques

GLTRADE Amériques compte désormais plus de 175 clients et près de 80 collaborateurs. La ligne de produit trading solutions a représenté 75 % des revenus américains et affiche 7 % de croissance. Cette bonne performance est le reflet du bon accueil réservé à notre solution multi marchés sur les marchés américains.

Des signatures clés ont été réalisées avec de grands noms tant sur les actions que sur les dérivés en 2006 et devraient profiter pleinement au chiffre d'affaires en 2007.

Le rachat de Nyfix Overseas à mi année induit déjà de belles opportunités commerciales, notamment à Chicago, qui profiteront également du lancement réussi de la GL WORKSTATION Dérivés.

### Des positions consolidées en Europe

2006 a été une bonne année pour l'Europe Continentale qui a connu une croissance globale de 4,6 %. En Italie où GLTRADE détient près de 70 % des parts de marché, nous avons enregistré plus de 7 % de croissance sur nos systèmes de trading.

Après plusieurs années délicates en Allemagne, nous avons réussi à prendre des parts de marchés sur les concurrents locaux et avons renoué avec la croissance.

Notre développement en Europe Centrale continue avec de très belles percées en République Tchèque, en Pologne ou dans les pays baltes.

La Russie reste une zone de développement prometteuse ; le groupe est désormais l'acteur majeur de cette zone.

Nous avons également remporté de beaux contrats récurrents avec des institutions majeures en Espagne (MiFID et OMS).

Enfin, GLTRADE est désormais présent en Turquie pour accompagner l'équipement des cinq plus belles références de la place.

Après quelques années difficiles, nos revenus sur Londres dans le domaine du Trading ont pu se stabiliser grâce notamment à nos nouvelles offres dans le domaine de la « Client Connectivity »

que ce soit sur les écrans de Trading ou les accès aux marchés en mode ASP. L'acquisition de Nyfix Overseas en septembre renforce fortement notre implantation au Royaume-Uni, marché où nous souhaitons prioritairement développer notre activité pour les années à venir.

### **L'activité se stabilise en France**

Les bonnes performances enregistrées sur les ventes de solutions dédiées à la communauté Buy Side (+3,5 %) et les systèmes de gestion des ordres nous ont permis de consolider notre activité sur le territoire Français sur notre cœur de métier historique.

GLTRADE s'est également positionné comme un expert dans la mise en œuvre de solutions MiFID, la directive européenne sur les marchés d'instruments financiers, qui engendrent de nouvelles obligations pour ses clients (internationalisation des ordres, best execution, reporting). Le groupe est membre actif du MiFID Joint Working Group et a dédié des équipes au développement et à la distribution de solutions adaptées. L'étendue fonctionnelle de nos solutions nous permet de nous positionner en tant que fournisseur d'une solution globale MiFID.

## **Une année remarquable pour les Solutions de Post Trade pour Dérivés**

Les activités de middle et Back Office dérivés regroupées sous la ligne de produit Post Trade Derivatives (PTD) représentent plus de 11 % du chiffre d'affaires global du Groupe et pèsent désormais plus de 21 M€.

L'année 2006 a été marquée par la signature d'un très important contrat (5 MUSD sur deux ans), avec un acteur majeur aux Etats-Unis. Une équipe dédiée à ce projet a été constituée et les ressources locales de développement renforcées. D'autres importants contrats ont été renouvelés dans la zone permettant à PTD d'afficher une croissance de + de 80 % localement.

En Asie Pacifique, l'année a aussi été couronnée de succès pour les systèmes de Middle-Back Office dérivés, matérialisé par une progression de plus de 150 % (1,4 M€) avec notamment la signature à Hong Kong d'un nouveau contrat qui illustre la crédibilité de la plate forme complète Middle-Back dans sa version asiatique.

## **Post Trade Actions et Obligations : le développement de l'axe UK - USA**

L'activité Post Trade Securities (PTS) née de l'acquisition de la partie Back Office de MSTs et renforcée en 2006 par le rachat d'OASIS aux Etats Unis progresse de 33 %. Nous avons beaucoup travaillé pour consolider l'activité américaine et l'intégrer dans notre plate forme européenne existante, GL RIMS. Nous avons notamment développé et mis en place des outils conformes à la réglementation américaine et offert à un important Tier One notre première solution multi produits : fixed income et actions.

En Europe, 2006 a également vu la mise en production d'une plate forme Back Office en ASP au sein d'un établissement bancaire allemand. Le professionnalisme reconnu des équipes et la compréhension des besoins clients ont été des avantages majeurs dans l'implémentation réussie de cette solution.

## TRADIX : le développement actif de la négociation sur les instruments de gré à gré

La distribution des solutions TRADIX dans différents pays d'Europe, du Moyen-Orient et aux Etats-Unis a confirmé l'intérêt de nos clients pour une offre front to back complète sur les produits Over the Counter (OTC). Nous avons réalisé des développements spécifiques pour certains de nos clients, par exemple le module Back Office et Comptabilité de l'Agence France Trésor. D'autres grandes entreprises utilisent d'ores et déjà nos modules IAS pour leur gestion de trésorerie. La ligne de produit enregistre un chiffre d'affaires de 4,6 M€.

Les projets d'envergure qui devraient entrer en production au premier trimestre 2007 au Moyen-Orient et l'acquisition de FNX Solutions aux Etats-Unis laissent entrevoir de belles opportunités de croissance et de prises de parts de marchés pour le Groupe dans le domaine des marchés de capitaux.

## Fermat : une bonne année et la fin de l'accord de distribution

Les banques ont poursuivi leurs efforts afin d'être prêts pour la mise en place de la directive Bâle 2 en 2007. Les projets en cours touchant à leur fin, le chiffre d'affaires Fermat est en baisse comme nous l'avions prévu, mais s'est révélé toutefois supérieur à nos objectifs grâce au bon déroulement des projets d'implémentations produits : de nouveaux contrats ont été signés en 2006, notamment avec la banque Vontobel et la première banque hypothécaire européenne. En 2006, Les

revenus s'élevaient à 12,2 M€ contre 14,8 M€ en 2005. L'accord de distribution des produits Fermat a pris fin le 31 décembre 2006 nous permettant de nous concentrer sur le développement, l'intégration et la distribution de nos propres produits.

GLTRADE a de ce fait cédé sa filiale de distribution des produits Fermat, Ubitrade GMBH, au groupe Fermat en date du 1<sup>er</sup> janvier 2007.

## La profitabilité toujours au rendez vous

GLTRADE a conforté sa santé financière notamment par la maîtrise de ses charges.

## Une progression de 8 % du résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant avant amortissement des éléments incorporels liés aux acquisitions s'élève à 32,9 M€ (incluant l'activité destinée à être cédée), soit 17,8 % du chiffre d'affaires. Ce taux de marge a même franchi les 18 % au deuxième semestre 2006. Nous sommes conformes aux objectifs que nous nous étions fixés.

La plupart des coûts ont été parfaitement maîtrisés. Le nombre de salariés passe de 1 083 en 2005, à 1 155 en 2006, soit +1 % (hors salariés d'Emos et de Nyfix Overseas, entreprises acquises en cours d'année).

Les coûts juridiques ont toutefois augmenté, du fait de la défense de nos intérêts sur un brevet déposé par un concurrent américain dans le domaine, des dérivés.

## Le résultat net est de 19,6 M€

La vente de notre participation non stratégique dans Bourse Connect, en 2005, pour une plus-value nette de 8.2 M€, avait fortement fait progresser le résultat net de 33 %. Cette année, le résultat net s'élève à 19,6 M€ en progression de 6 % (hors impact vente Bourse Connect).

## La trésorerie permet de poursuivre notre politique de croissance externe

La trésorerie nette est passée de 31,7 M€ fin 2005 à 21,6 M€ fin 2006. Cette variation s'explique par la souscription d'un nouvel emprunt de 7 M€ pour financer l'acquisition de Nyfix Overseas Inc et le financement par la trésorerie du Groupe de l'achat des sociétés du groupe Emos.



# Perspectives 2007

- **GL TRADE développe et enrichit son offre afin de devenir LE fournisseur global de solutions totalement intégrées au service de la communauté financière.**

## Une offre Sell Side toujours plus complète et compétitive

GLTRADE est aujourd'hui le seul fournisseur capable d'offrir une solution complète et intégrée du Front au Back Office. Notre expertise de la chaîne complète de la vie d'un ordre et les développements anticipés d'outils spécifiques vont nous permettre dès 2007 de saisir les opportunités offertes par la directive MiFID. Nous allons également redoubler d'efforts pour transformer nos percées sur le marché américain de l'OMS en essais réussis en profitant également du savoir faire apporté par la solution de Nyfix Overseas.

Un travail d'intégration sera lancé pour intégrer les produits de notre dernière acquisition, FNX solutions, et développer les synergies avec TRADIX et ainsi, proposer une offre globale sur les marchés de capitaux et dans le domaine de la gestion du risque.

## Des outils reconnus au service des Buy Side

Axe stratégique de développement du Groupe, la clientèle Buy Side affirme de plus en plus son importance sur les marchés financiers. Cette tendance s'accompagne d'un renforcement des besoins de systèmes automatisés de

trading et particulièrement de trading algorithmique. Nous souhaitons bien évidemment capitaliser sur le lancement réussi fin 2006 de notre nouvel Execution Management System (EMS). Ce nouveau système de gestion de l'exécution répondant aux besoins de connectivité et de négociation Buy Side a été développé par nos experts de la négociation Sell Side et nous comptons en 2007 dédier des forces techniques et commerciales dans l'ensemble des zones couvertes par le groupe pour profiter au mieux de toutes les opportunités.

Des outils de négociations dédiés combinés à notre expertise de la connectivité, notamment au travers du GL NET, font de GLTRADE le fournisseur d'une solution globale et intégrée. Notre positionnement dans ce domaine pourrait être renforcé par une opération de croissance externe nous apportant des outils de gestion des ordres ou de Middle Office dédiés voire également une base client déjà fortement développée.

## Profiter des opportunités et consolider les positions européennes

L'Europe de l'Est et l'Asie constituent de forts viviers de croissance comme en témoignent les résultats enregistrés dans ces régions. Nous y poursuivrons activement notre développement, et profiteront des opportunités du marché comme par exemple avec l'Inde où nous avons une présence depuis début janvier 2007.

En Europe, où le marché est désormais mature, nous consoliderons nos positions en nous appuyant sur nos lignes de produits avec une attention particulière sur la place londonienne pour y gagner des parts de marchés et entrer chez les grands comptes locaux.

GLTRADE poursuivra le développement de son activité aux Etats-Unis avec notamment une offre en ASP destinée à remplacer les écrans des Traders du Chicago Mercantile Exchange (CME) voués à disparaître après la fusion annoncée entre le CME et le Chicago Board of Trade (CBOT).