






# Tessi

Réunion SFAF – mercredi 7 Octobre 2009

# Plan de la présentation

---

-  **1 Tessi en bref**
-  **2 Synthèse de la période**
-  **3 Analyse des résultats semestriels 2009**



# Tessi

En bref

# Tessi en bref

---

## Fiche d'identité

- ▲ **Spécialiste du Traitement de flux**
- ▲ **3 142 collaborateurs au 30 juin 2009**
- ▲ **Chiffre d'affaires 2008 : 204,0 M€**
- ▲ **Résultat opérationnel courant 2008 : 27,9 M€**
- ▲ **Eurolist C d'Euronext Paris**
- ▲ **Code ISIN-FR 0004529147 - Mnémonique : TES**
- ▲ **Siège social : Grenoble**
- ▲ **Création en 1971 et reprise en 1979 par Marc Rebouah, PDG actuel, qui détient 51,21% du capital**

🍀 **N°1 français dans le domaine de l'acquisition et du traitement de données**

🍀 **N°1 français en gestion promotionnelle différée**

🍀 **N°1 français dans les transactions Devises et Or**

🍀 **N°2 français dans l'activité du traitement de chèques**

# Tessi en bref

## Spécialiste du traitement de flux

### ▶ Nos solutions



**▶ TRAITEMENT DE DOCUMENTS**

- ▶ Dématérialisation/Acquisition/ Hébergement des données
- ▶ Traitement logistique des flux intra-Entreprise
- ▶ Tâches de back-office encaissement
- ▶ E-services



**▶ MARKETING SERVICES**

- ▶ Marketing promotionnel multi-canal
- ▶ Logistique publi-promotionnelle et e-commerce
- ▶ Marketing direct



**▶ MOYENS DE PAIEMENT**

- ▶ Conseil et ingénierie en moyens de paiement
- ▶ Traitement des moyens de paiement scripturaux
- ▶ Achat, vente de devises
- ▶ Négociation, conservation d'or monétaire

# Tessi en bref

---

## 30 ans de croissance continue et profitable

- ▲ **Un positionnement unique**
  - ▲ Spécialiste de traitement de flux
  - ▲ Une offre exclusive sur le marché
  - ▲ Un cœur de cible «grandes entreprises»
  
- ▲ **Une organisation unique et pérenne**
  
- ▲ **Une stratégie d'innovation et d'industrialisation**
  
- ▲ **Un engagement total aux cotés de ses clients**
  - ▲ Proximité
  - ▲ Rigueur
  - ▲ Réactivité
  - ▲ Technologie

# Tessi en bref

## Nos 3 atouts majeurs

- Une offre multi-métiers
- Une expertise sectorielle ciblée
- Une approche industrialisée du traitement de flux qui concilie les besoins de flexibilité et sur-mesure de nos clients et leurs impératifs de coûts

**87 agences**  
plus de 3000 collaborateurs  
Et si la vraie force était  
**la présence...**

# Tessi en bref

## Traitement de documents – Acquisition & capture de données, Encaissement

- ▲ Prestation à forte plus value couvrant l'intégralité des tâches de back office
- ▲ Du traitement logistique des flux entrants hétérogènes à la dématérialisation des flux sortants, en passant par le fulfillment, la gestion et l'exploitation des salles courriers
- ▲ Répondre aux besoins actuels et futurs du marché ainsi qu'aux contraintes propres à l'organisation de chaque client
- ▲ Offre extrêmement large : mode « batch », écrans connectés ou mise en place d'une cellule dédiée insourcée ou outsourcée
- ▲ Dématérialisation au cœur de nos activités de traitement de documents et au centre des enjeux de productivité
  - ▲ Docubase Systems / GED
  - ▲ Technologie avancée visant à renforcer son avantage concurrentiel par l'appropriation de ses propres outils





# Tessi en bref

## Traitement de documents – Acquisition & capture de données, Encaissement

- ▲ **Encaissements** : pionniers dans l'externalisation du traitement de masse de tous types de moyens de paiement : TIP, chèques, mandats, effets et espèces
- ▲ **Quelques chiffres**
  - ▲ 1 454 collaborateurs
  - ▲ 150 millions de pages traitées/an
  - ▲ 500 clients
  - ▲ 1<sup>er</sup> Centre agréé par le CFONB pour le traitement du TIP
  - ▲ 40 millions de plis traités/an
  - ▲ 30 millions de moyens de paiement traités/an
  - ▲ 150 clients partenaires



# Tessi en bref

## Traitement de documents – Editique de gestion

- ▲ Offre globale pour optimiser la performance et le coût de la filière courrier
- ▲ Personnalisation des documents de gestion et prise en charge complète des opération de mailing
- ▲ Valeur ajoutée : industrialisation de la filière courrier, archivage électronique et la consultation en ligne ou le stockage et l'archivage physique
- ▲ **Quelques chiffres**
  - ▲ 105 collaborateurs
  - ▲ 150 millions de pages éditées/an
  - ▲ 10 000 m2 de surface de stockage informatisée
  - ▲ 100 000 millions de messages déposés/an



# Tessi en bref

## Marketing Services – Marketing promotionnel multi-canal

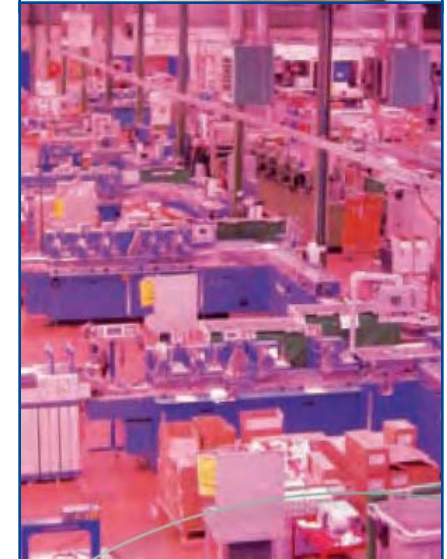
- ▲ **Leader français des opérations promotionnelles différées**
- ▲ **Élément vital d'une relation client interactive et continue**
- ▲ **Opérations interactives multi-canaux (Serveur Vocal, Internet, SMS, Internet mobile et bien sur aussi courrier) démultiplient les points de contact entre les consommateurs et les marques**
- ▲ **Opérations variées et sur-mesure**
- ▲ **Le courrier est un canal largement utilisé dans la promotion des ventes avec notamment tous types d'offres de remboursement**
- ▲ **Mise à la disposition de ses clients des indicateurs de performance pour chaque opération promotionnelle dans le but d'assurer une parfaite traçabilité des actions menées.**



# Tessi en bref

## Marketing Services – Logistique publi-promotionnelle et e-commerce

- ▲ **Positionnement à la fois BtoB et BtoC**
- ▲ **BtoB : un objectif de réactivité et qualité avec des solutions efficaces d'approvisionnement des réseaux en matériel publi-promotionnel (PLV, échantillons, documentation...)**
- ▲ **Innovation technologique (extranet) permettant une visualisation par le client des articles stockés dans les entrepôts, l'attribution d'un compte/panier par client ainsi qu'un tracking des commandes et un reporting**
- ▲ **BtoC: solutions logistiques e-commerce adaptées aux exigences des sites marchands :**
  - ▲ **logistique e-commerce à destination des consommateurs**
  - ▲ **logistique de fidélisation**



# Tessi en bref

## Marketing Services – Marketing Direct

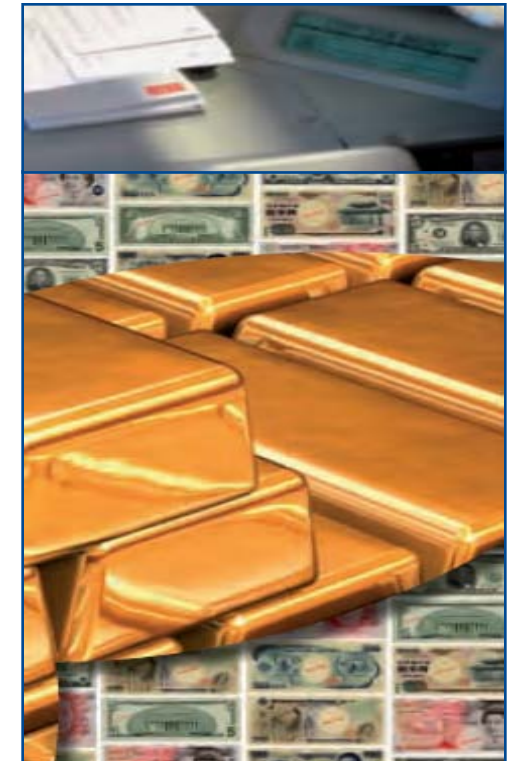
- ▲ Prestations complémentaires afin d'assurer une parfaite maîtrise des actions de MD et de booster l'efficacité des campagnes
- ▲ La BDD marketing est l'élément central de la relation client
- ▲ Forte expérience et un savoir-faire précieux
- ▲ **Marketing Services : quelques chiffres**
  - ▲ 368 collaborateurs
  - ▲ 100 000 lettres/jour en réception
  - ▲ 2 500 opérations promotionnelles et 600 opérations de logistique
  - ▲ 10 millions de commandes traitées
  - ▲ 7 millions de remboursements, 99 millions d'euros remboursés
  - ▲ 4,5 millions de colis poste expédiés
  - ▲ 2,9 millions appels sur serveur vocal, 3,5 millions de visites web
  - ▲ 20 millions de pages éditées/an, 60 millions de plis déposés/an
  - ▲ Plus de 2 000 clients



# Tessi en bref

## Moyens de paiement – MDP scripturaux, édition et intégration de solutions

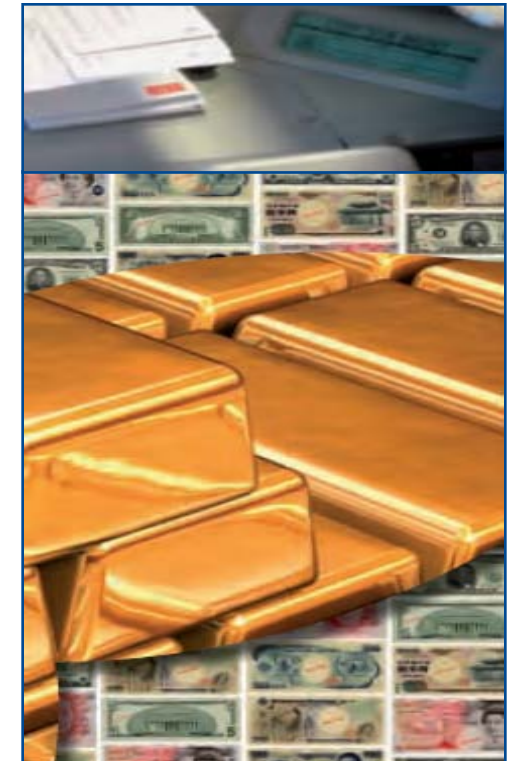
- ▲ Capacité à anticiper les évolutions du marché (marché mature soumis à de fortes réglementations)
- ▲ Investissement continu pour améliorer la sécurité des traitements et optimiser la productivité dans un souci permanent de qualité
- ▲ Indépendance technologique complète, édition de solutions dédiées au traitement des MDP et plus généralement à la gestion des flux de données et d'images issus de la dématérialisation à la source : véritable système d'information de production chèque mis à disposition des traités, en temps réels
- ▲ **Quelques chiffres :**
  - ▲ 988 collaborateurs
  - ▲ 2,5 milliards de documents chèques traités/an
  - ▲ 10 usines de traitement / 20 centres captures et vidéocodage
  - ▲ 150 clients banquiers



# Tessi en bref

## Moyens de paiement – CPOr Devises

- ▲ Etablissement de crédit, filiale à 80% de Tessi et à 20% du Crédit Agricole SA
- ▲ Principal intervenant grossiste sur le marché du billet de banque étranger en France
- ▲ Développement d'une offre de services spécifique à l'international
- ▲ Principal intervenant sur le marché de l'or monétaire en France :  
Gestion de l'intégralité des opérations, de la reconnaissance à l'évaluation des pièces ou lingots, de même que la conservation physique de l'or pour compte de tiers
- ▲ **Quelques chiffres :**
  - ▲ 167 collaborateurs
  - ▲ 150 millions de billets traités/an en intermédiation
  - ▲ 176 devises disponibles
  - ▲ 15 tonnes d'Or traités/an en intermédiation
  - ▲ 2 200 produits Or référencés



# Tessi en bref

## Activités non affectées

### ▲ **Docubase**

- ▲ Editeur et intégrateur de logiciels spécialisés dans la dématérialisation des flux, la gestion et la conservation des documents et de l'information numérique.
- ▲ Un des principaux leaders du marché de la GEIDE
- ▲ 3 000 clients dans 60 pays

### ▲ **ASPOne.fr**

- ▲ 1<sup>er</sup> Portail télé-déclaratif privé destiné aux entreprises, aux experts comptables et aux OGA (Organismes de Gestion Agréés)
- ▲ + de 50 000 entreprises
- ▲ 250 OGA
- ▲ 750 cabinets utilisent les services de ASPOne.fr







# Tessi

Synthèse de la période

# Synthèse de la période

## Un niveau d'activité et de rentabilité opérationnelle courante élevé

### ▲ Un chiffre d'affaires à 109,8 M€

- Fort niveau d'activité
- Croissance de 13,5 M€ par rapport à l'exercice précédent, représentant une croissance organique de 12,3% (ISEM acquis en décembre 2008)

### ▲ Un résultat opérationnel courant à 17,4 M€

- Fort niveau de résultat
- Croissance de 5,5 M€ par rapport à l'exercice précédent

<i>En M€</i>	2009	2008	Variation
Chiffre d'affaires	109,8	96,3	+ 14,1%
Résultat opérationnel courant	17,4	11,9	+ 45,9%
Résultat net des activités poursuivies	11,2	7,4	+ 51,7%
Résultat net des activités destinées à être cédées ou stoppées	0,0	-0,7	-
Résultat net part du groupe	9,7	5,6	+ 72,3%

# Synthèse de la période

Un bilan sain... un niveau de trésorerie supérieur aux dettes financières...

<i>En M€</i>	2009	2008
Cash net / (Endettement net)	7,4	-0,9
<b>Trésorerie</b>	<b>34,2</b>	<b>31,3</b>
Capitaux propres part du Groupe	63,8	58,4

# Synthèse de la période

---

## Contribution des 3 pôles d'activité à la hausse de l'activité, avec toutefois un niveau très élevé des transactions sur CPoR Devises

- ▲ Chiffre d'affaires en hausse de 5,4 M€, à 23,9 M€ soit +29% par rapport à 2008
- ▲ ROC en hausse de 4 M€, à 10,1 M€ soit +65% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2008

## Acquisition de 49% d'ISEM en décembre 2008

- ▲ Consolidation en intégration globale au 1<sup>er</sup> janvier 2009
- ▲ Contribution de 1,7 M€ sur le premier semestre 2009

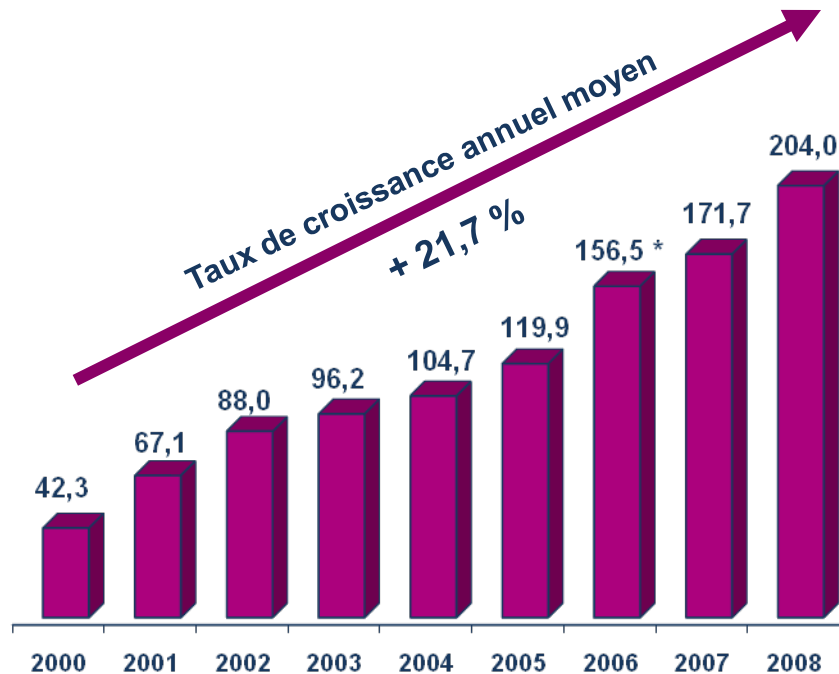
## Cession ou arrêt des activités non stratégiques

- ▲ Finalisation du désengagement des activités non stratégiques de transport de fonds, de gestion de valeurs et de gestion d'automates bancaires avec la cession du fonds de commerce de Keepway sur l'île de la Réunion en juillet dernier

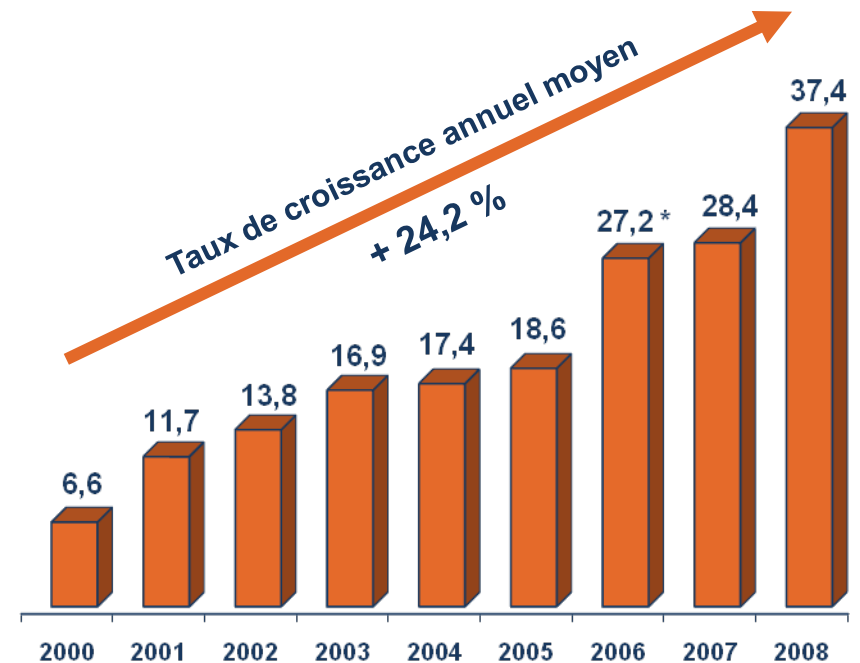
# Synthèse de la période

## Evolution des principaux indicateurs

### Chiffre d'affaires (en M€)



### E.B.E. (en M€)



\* retraité des activités destinées à être cédées



# Tessi

Analyse des résultats 2009

# Comptes de résultats consolidés

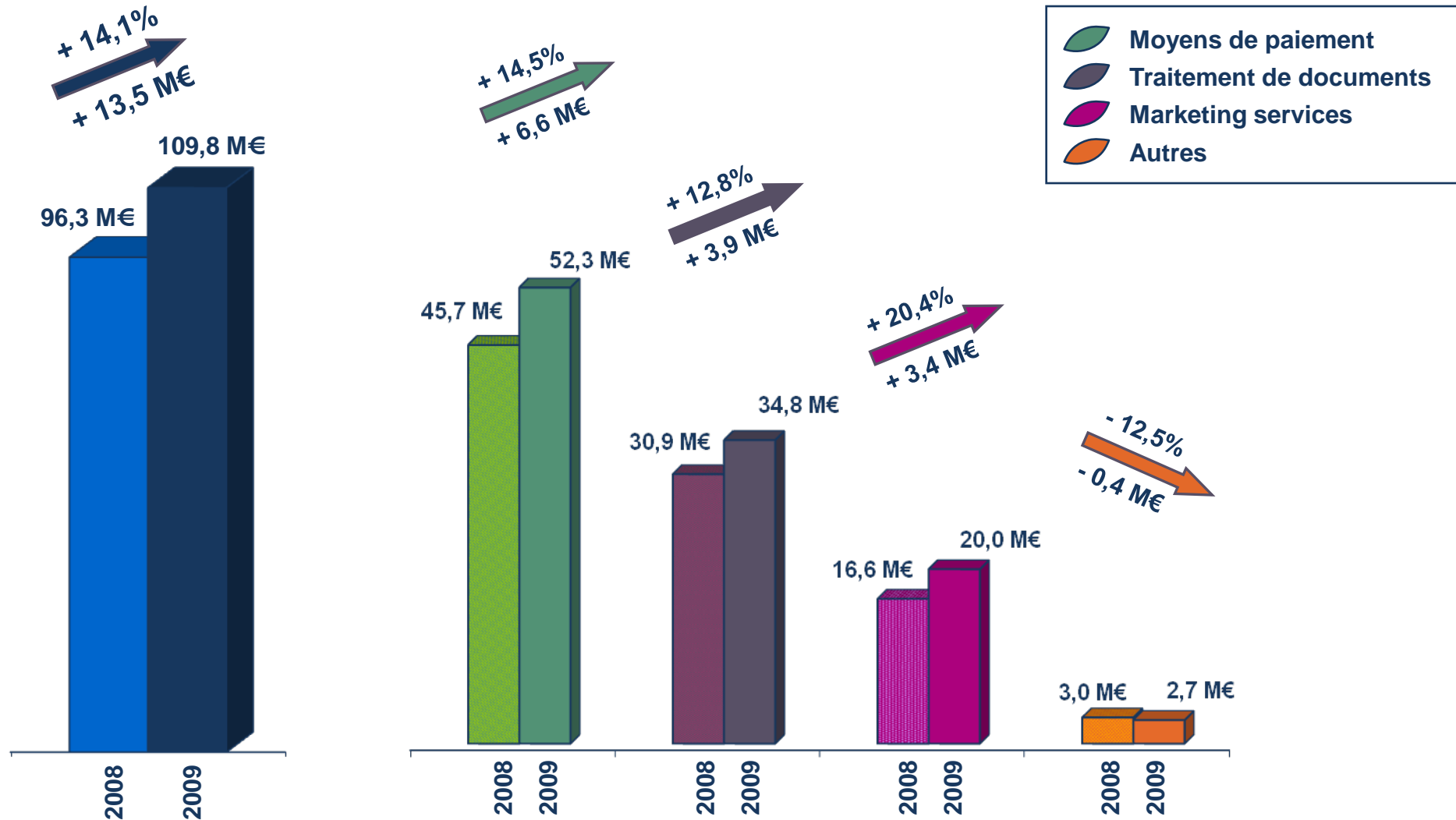
<i>En K€</i>	30/06/2009	% CA	30/06/2008	% CA	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>109 832</b>		<b>96 268</b>		<b>13 564</b>
Autres produits opérationnels	1 280	1,2%	1 757	1,8%	
Achat consommés	-5 573	5,1%	-5 099	5,3%	
Charges de personnel	-53 235	48,5%	-48 647	50,5%	
Autres charges opérationnelles	-26 470	24,1%	-25 257	26,2%	
Impôts et taxes	-3 801	3,5%	-3 260	3,4%	
Dotations aux amortissements et aux provisions	-4 611	4,2%	-3 817	4,0%	
<b>Résultat Opérationnel courant</b>	<b>17 422</b>	<b>15,9%</b>	<b>11 945</b>	<b>12,4%</b>	<b>5 477</b>
Autres charges et produits opérationnels non courant	75	-	60	-	
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>17 497</b>	<b>15,9%</b>	<b>12 005</b>	<b>12,5%</b>	<b>5 493</b>

# Comptes de résultats consolidés

<i>En K€</i>	<b>30/06/2009</b>	<b>% CA</b>	<b>30/06/2008</b>	<b>% CA</b>	<b>Variation</b>
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>17 497</b>	<b>15,9%</b>	<b>12 005</b>	<b>12,5%</b>	<b>5 493</b>
Résultat financier	-289		-894		
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>17 208</b>	<b>15,7%</b>	<b>11 111</b>	<b>11,5%</b>	<b>6 097</b>
Impôts sur les résultats	-6 030		-3 741		
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>11 178</b>	<b>10,2%</b>	<b>7 370</b>	<b>7,7%</b>	<b>3 808</b>
Résultat net des activités destinées à être cédées	-49		-723		
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>11 129</b>	<b>10,1%</b>	<b>6 647</b>	<b>6,9%</b>	<b>4 482</b>
Intérêts minoritaires	1 441		1 023		
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>9 688</b>	<b>8,8%</b>	<b>5 624</b>	<b>5,8%</b>	<b>4 064</b>



# CA consolidé par BU



# Analyse des résultats 2009

## ▲ Analyse du résultat financier

<i>En M€</i>	2009	2008
Coût de l'endettement financier net	-0,3	-0,7
Autres produits et charges financières	+0,0	-0,2

## ▲ Analyse des intérêts minoritaires

<i>En M€</i>	2009	2008
CPoR Devises	1,3	0,9
Autres	0,1	0,1

# Analyse du résultat net par action

<i>En €</i>	06 / 2009	06 / 2008
Nombre moyen d'actions en circulation	2 905 640	2 902 371
Nombre moyen d'actions y/c actions potentielles	2 969 669	2 971 737
Résultat net par action	3,33	1,94
Résultat net dilué par action	3,26	1,89
Résultat net par action des activités poursuivies	3,35	2,19
Résultat net dilué par action des activités poursuivies	3,28	2,14

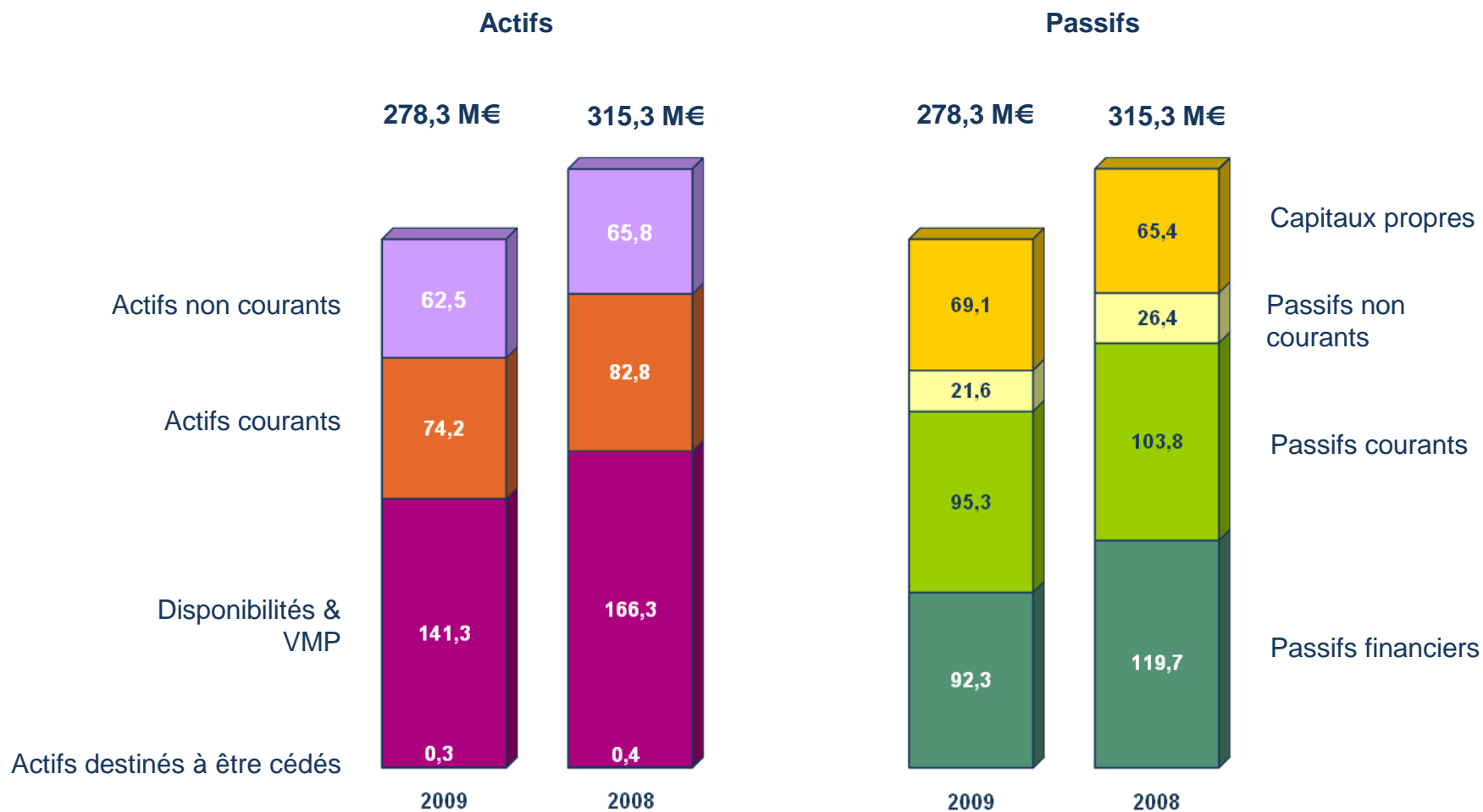


# Tessi

---

## Bilan

# Bilan simplifié



# Evolution de la trésorerie nette

<i>En M€</i>	2009
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>16,6</b>
Variation du BFR	1,7
<b>Cash flow d'exploitation</b>	<b>18,3</b>
Investissements	-1,5
Dividendes	-7,4
Coût de l'endettement brut	-0,6
Emprunts (net)	-6,0
Divers	0,1
<b>Cash flow libre</b>	<b>2,9</b>
Trésorerie nette début de période	31,3
Trésorerie nette fin de période	34,2
Variation	2,9

# Bilan simplifié

## ▲ Capitaux propres

<i>En M€</i>	2009	2008
Capitaux propres part du groupe	63,7	58,4
Minoritaires	5,4	7,0
<b>Capitaux propres</b>	<b>69,1</b>	<b>65,4</b>

## ▲ Passifs non courants

<i>En M€</i>	2009	2008
Provisions	5,9	5,6
Emprunts et autres dettes financières	15,1	20,2
Impôts différés	0,6	0,5
<b>Passifs non courants</b>	<b>21,6</b>	<b>26,3</b>



# Tessi

---