

2 octobre 2008

Présentation des résultats semestriels Exercice 2008



Le savoir opérationnel au service des individus et des organisations

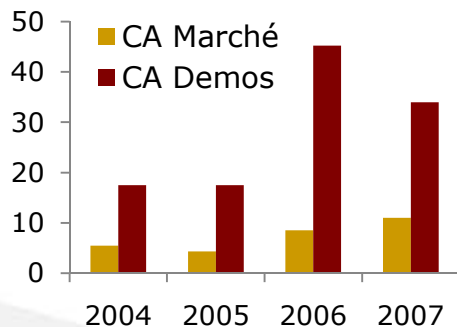
- ▣ **Le marché**
- ▣ Demos en bref
- ▣ Résultats 2007
- ▣ Stratégie et faits marquants



Un marché porteur

□ Un marché porteur et en croissance régulière

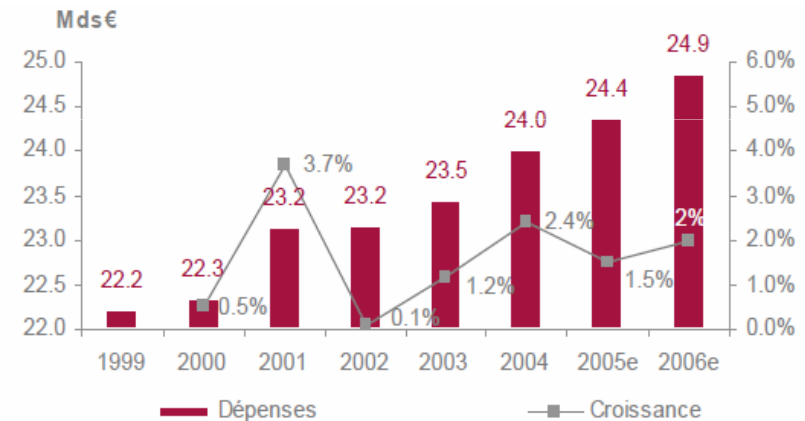
- porté par une volonté politique forte en Europe
- un contexte démographique marqué par l'arrivée à l'âge de la retraite des baby boomers qui amplifie le besoin en ressources humaines qualifiées
- Corrélation entre la formation et l'optimisation du niveau de performance des salariées dans l'entreprise (cf étude EM Lyon 2008)
- accélération de l'évolution technologique et des modes de travail entrainant un besoin fréquent de formation



Sources : Dares, Demos

□ Un contexte favorable en France avec le DIF

- 10% des salariés seulement ont profité du DIF
- un fort potentiel de développement, dont Demos profitera compte tenu de la taille et de la diversité de son offre
- des dépenses de formation professionnelle continue en augmentation constante



Source : Dares, Xerfi

Croissance moyenne annuelle du marché : 5%

Croissance moyenne annuelle de Demos: + de 24%

... un marché atomisé et en voie de concentration

Un exemple : le marché français :

- ❑ 13 000 acteurs référencés, une offre pléthorique
- ❑ une demande forte qui se **concentre sur les acteurs principaux**
- ❑ montée en puissance des divisions « **achats** » au sein des entreprises

Taille (tranche de CA)	Entreprises	Part	CA (M€)	Part
< 75K€	6 528	51%	162	3%
75-150K€	1 664	13%	162	3%
150-750K€	3 072	24%	1 188	22%
750-1500K€	768	6%	864	16%
1500-3000K€	512	4%	972	18%
> 3000K€	256	2%	2 052	38%
Total	12 800	100%	5 400	100%

Source : Dares, 2004

Les mêmes caractéristiques de marché sont observées sur les principaux marchés européens.

Les principaux acteurs en France

CEGOS, DEMOS, CESI, IFG, EFE, CSP, Wall Street Institute, Learning Tree International, Berlitz, Orsys, Francis Lefebvre Formation, Telalangue, ...

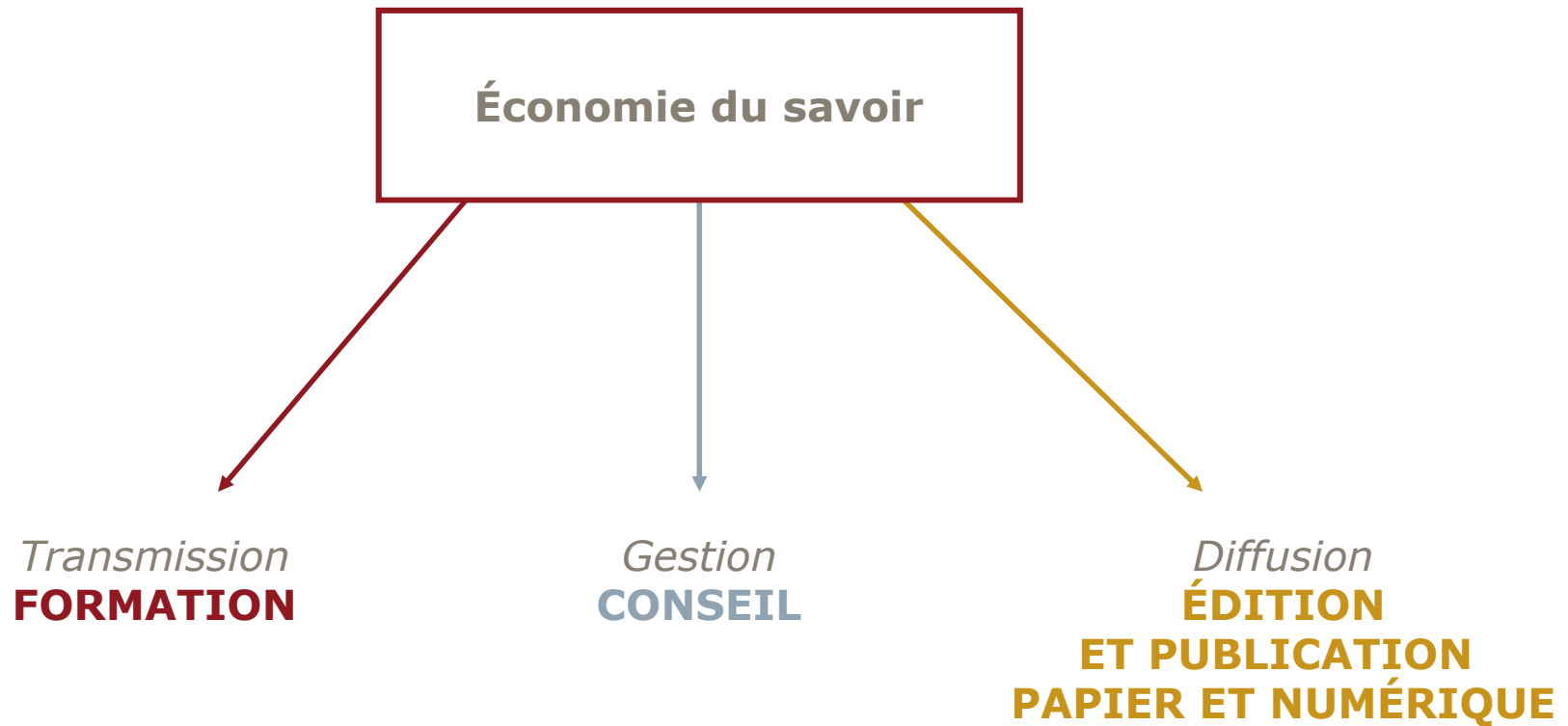
**Demos, la force d'un modèle fédérateur
dans un marché atomisé**



- ▣ Le marché
- ▣ **Demos en bref**
- ▣ Résultats 2007
- ▣ Stratégie et faits marquants

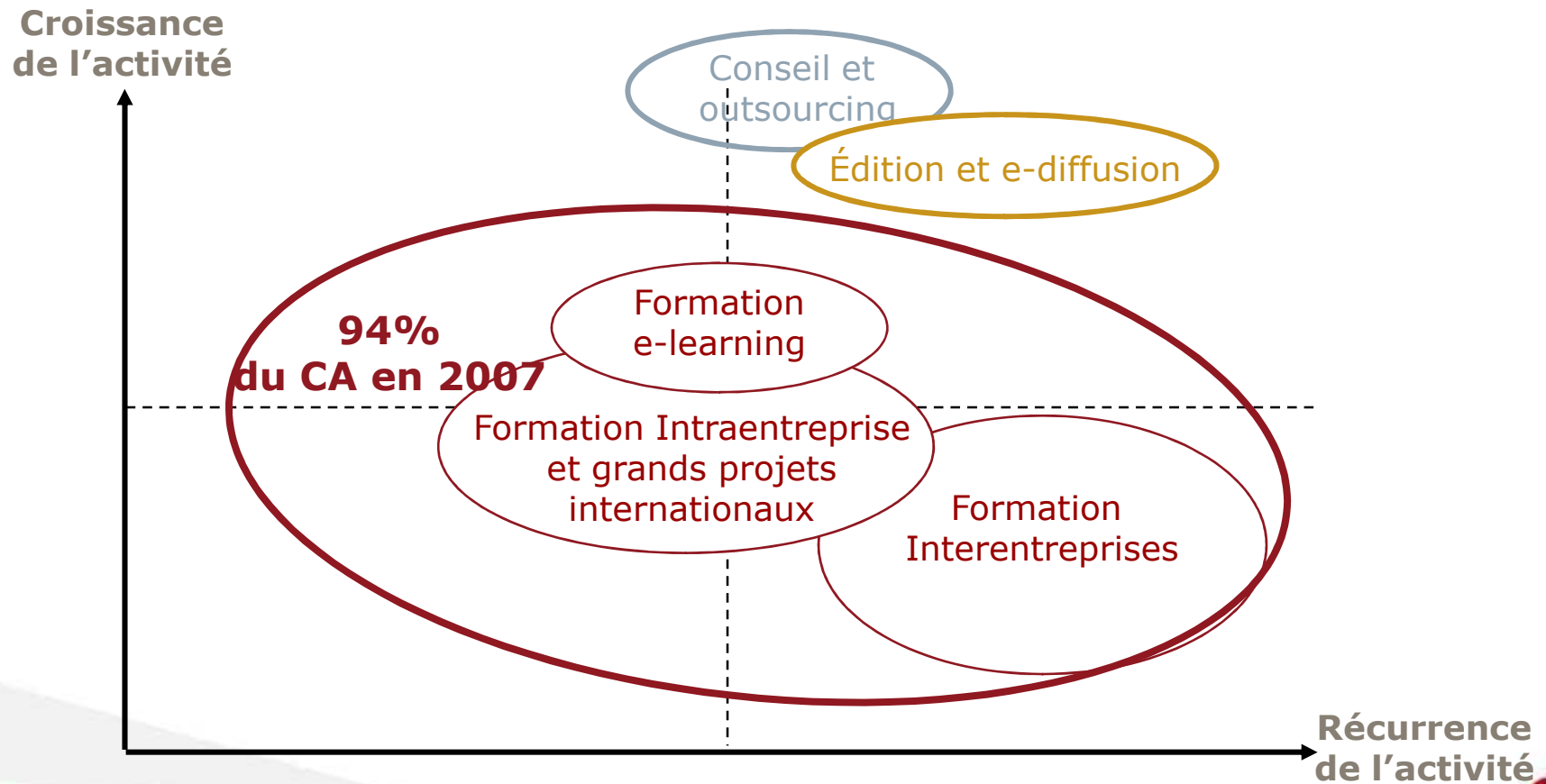


Notre métier : valoriser le savoir opérationnel



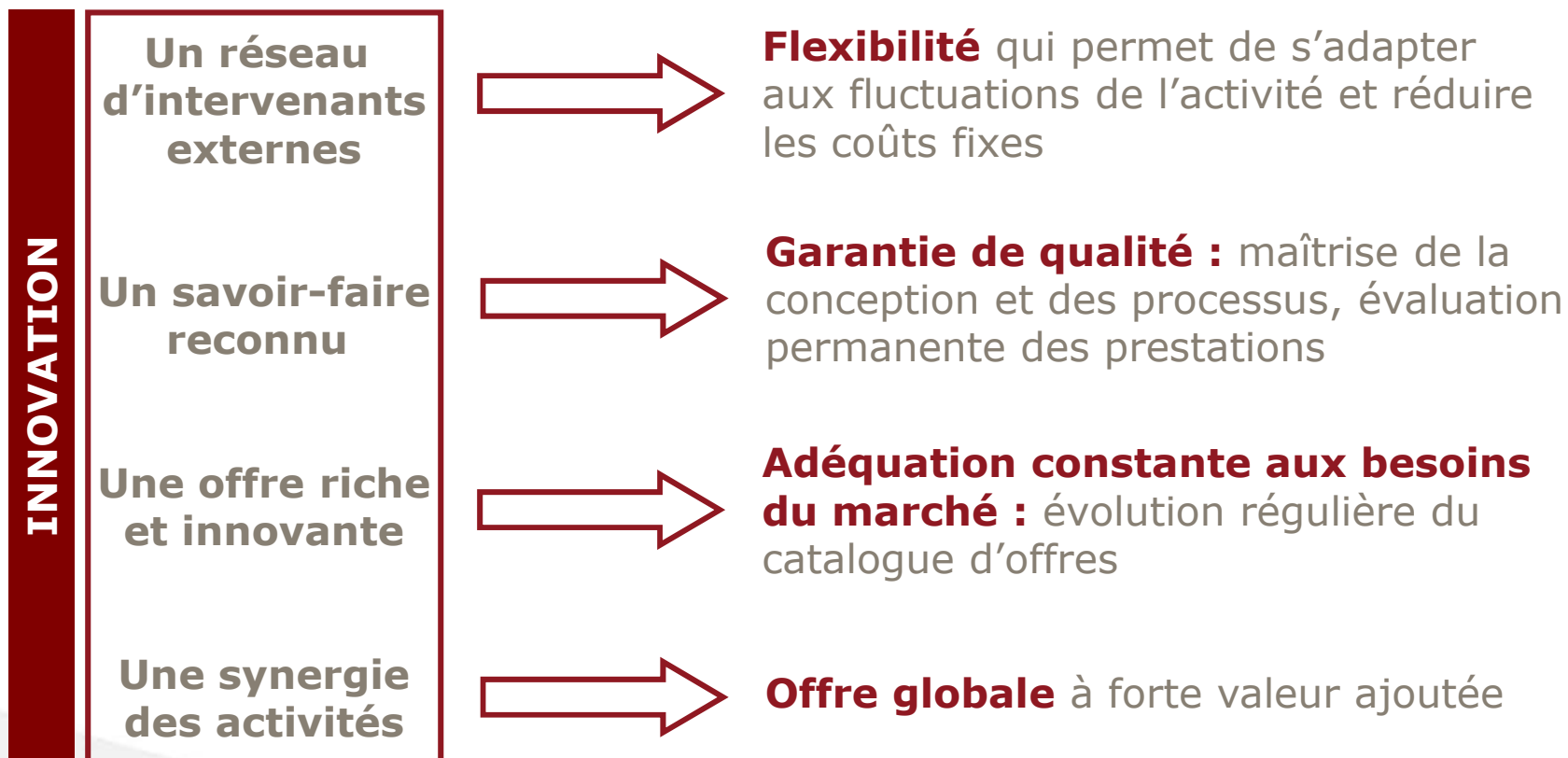
**Au service de la performance
des individus et des organisations**

Un cœur de métier : la formation



Des offres de services complémentaires

Un business model souple et performant



Un business modèle reproductible dans toutes les filiales
Des leviers majeurs pour une croissance rentable

Les atouts de Demos

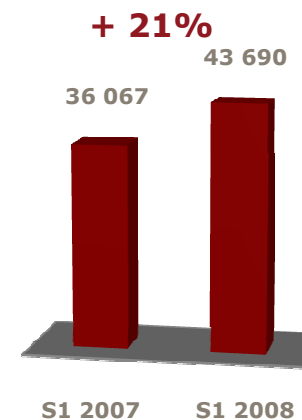
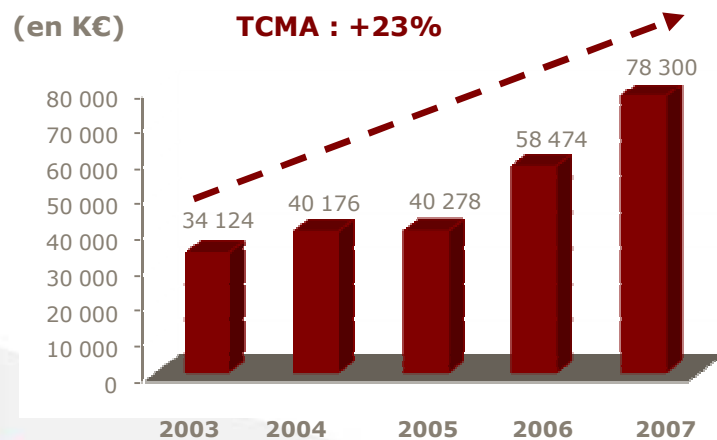
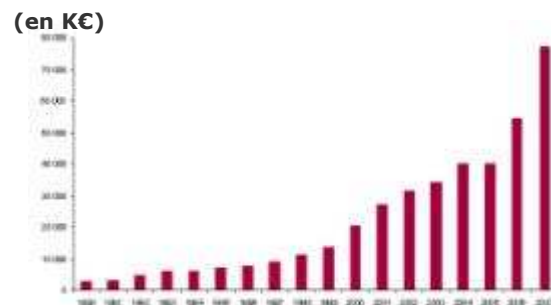
- ▣ **une offre diversifiée et créative** : + de 2 200 stages de formation interentreprises proposés et accompagnés par une équipe de 5 000 experts
- ▣ **une implantation internationale doublée d'une proximité régionale**: une présence dans 15 pays permettant de couvrir + de 40 territoires
- ▣ **Une dynamique fédératrice dans un marché porteur et atomisé**
- ▣ **Une stratégie de croissance externe et du développement international maîtrisée** : constitution d'un réseau international intégré
- ▣ **Un marketing efficace et une exigence de grande qualité au service du client**
- ▣ **Une recherche continue d'innovation** : contenu et savoir-faire
- ▣ **Un business model flexible et performant** offrant une grande réactivité

Accompagner nos clients et nous implanter sur de nouveaux marchés

- ▮ Le marché
- ▮ Demos en bref
- ▮ **Résultats semestriels 2008**
- ▮ Stratégie et faits marquants

Croissance du chiffre d'affaires sur le semestre

Croissance du chiffre d'affaires depuis 1990

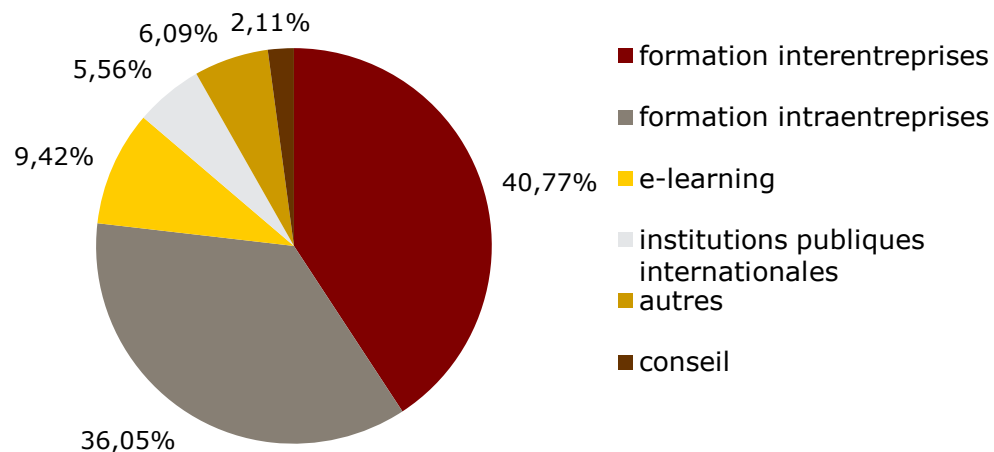


**Croissance entre le S1 2007 et le S1 2008 : + 21%
dont croissance organique : +6,3%**

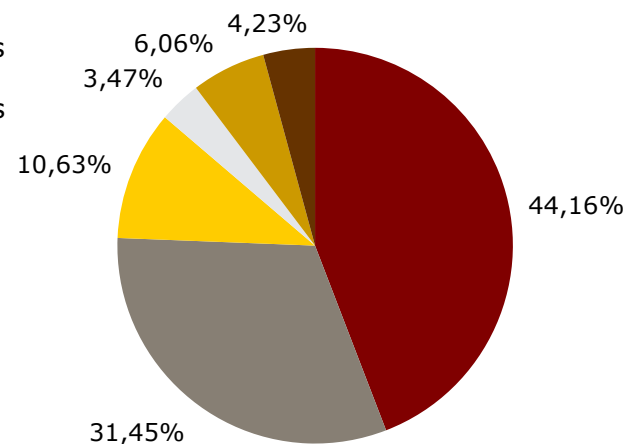
Une répartition équilibrée du chiffre d'affaires

Répartition du CA par activité

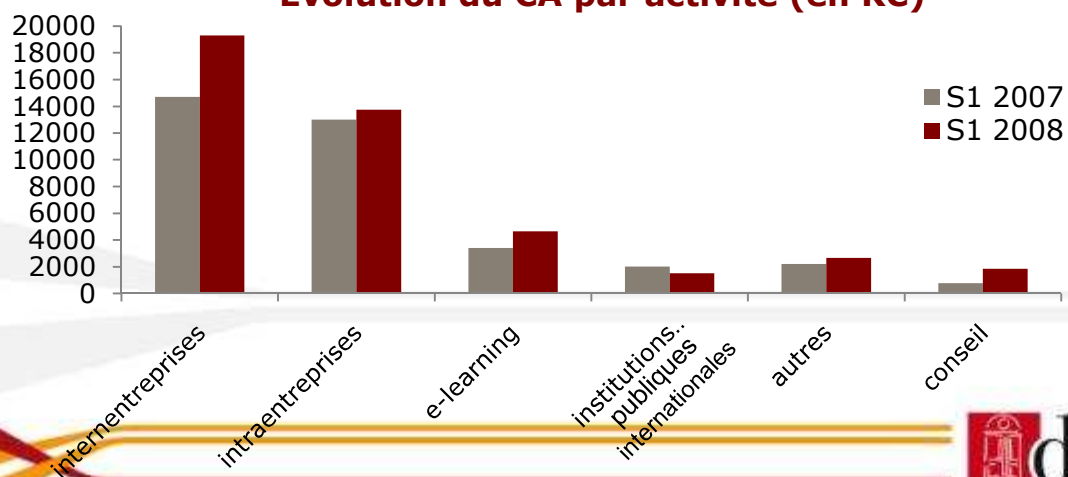
Au 1^{er} semestre 2007



Au 1^{er} semestre 2008

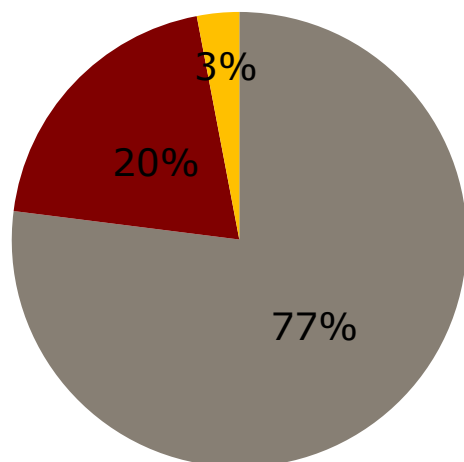


Evolution du CA par activité (en K€)

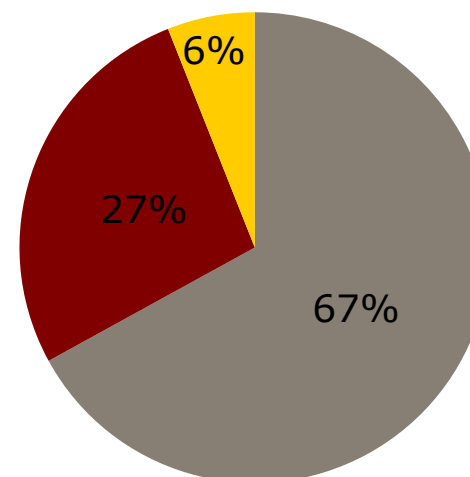


Répartition géographique du chiffre d'affaires

1^{er} semestre 2007



1^{er} semestre 2008

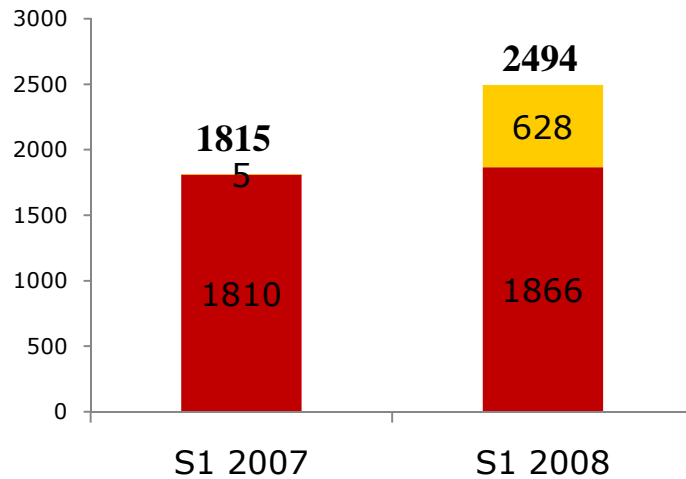


- France
- Europe
- Reste du monde

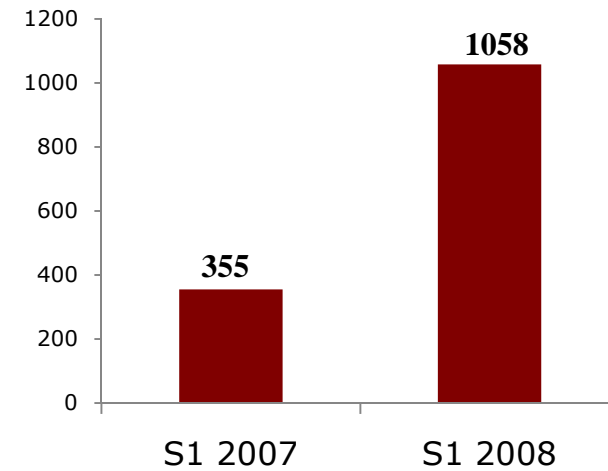
Ambition de réaliser à moyen terme 50% du chiffre d'affaires à l'international

Accroissement de la rentabilité sur le semestre

Résultat d'exploitation
(normes françaises – en K€)



Résultat net part du groupe
(normes françaises – en K€)



■ Autres filiales
■ Demos SA

Croissance du résultat d'exploitation : + **37,4%**
Croissance du résultat net part du Groupe : + **212,4%**

Compte de résultats simplifié

(en K€)	1 ^{er} semestre 2008	1 ^{er} semestre 2007	Var. %
Chiffre d'affaires	43 690	36 067	+ 21%
Autres produits d'exploitation	510	277	
Achats consommés	- 23 363	- 20 125	
Charges de personnel	- 15 914	- 12 993	
Autres charges d'exploitation	- 938	- 306	
Impôts et taxes	- 466	- 409	
Variation nette des amortissements et des dépréciations	- 1 025	- 696	
Résultat d'exploitation	2 494	1 815	+37,41%
Résultat courant des sociétés intégrées	2 434	1 653	
Résultat net des sociétés intégrées	1 666	884	
Résultat net de l'ensemble consolidé	945	473	+99,8%
Résultat net (Part du groupe)	1 058	355	+198 %

Bilan consolidé simplifié

(en K€)	30/06/2008	31/12/2007
Total actif immobilisé	31 859	11 667
<i>Dont écart d'acquisition</i>	24 044	6 602
Total actif circulant	47 289	49 458
<i>dont VMP et disponibilités</i>	6 371	18 497
<i>dont clients et comptes rattachés</i>	34 552	26 250
Total actif	79 148	61 126
Capitaux propres part du groupe	24 538	24 080
Intérêts minoritaires	654	1 429
Provisions pour risques et charges	859	864
Dettes	53 098	34 753
<i>dont fournisseurs et comptes rattachés</i>	14 254	13 910
<i>dont emprunts et dettes financières</i>	12 716	4 871
<i>dont autres dettes et comptes de régularisation</i>	26 128	15 972
Total passif	79 148	61 126

Flux de trésorerie

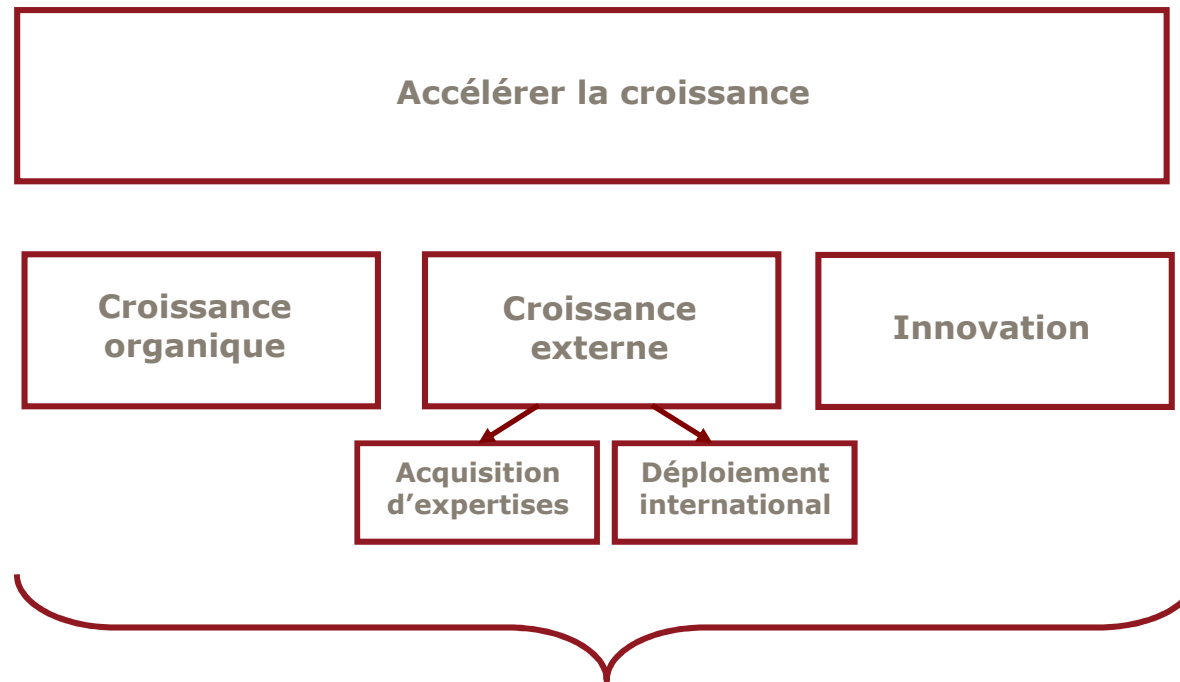
(en K€)	30/06/2008	30/06/2007
Marge brute d'autofinancement	2 492	1 604
<i>Variation du BFR</i>	<i>- 4 599</i>	<i>- 2 023</i>
Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles	- 2 092	- 419
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	- 15 883	- 2 245
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement	4 665	11 661
Variation de trésorerie nette	- 13 292	9 000

Synthèse de la situation financière

- ❑ **Une progression plus rapide de la rentabilité que de l'activité**
- ❑ **Une croissance équilibrée du chiffre d'affaires**
- ❑ **Un résultat d'exploitation marqué par la saisonnalité**
- ❑ **Une activité toujours aussi faiblement capitalistique**
- ❑ **Un bilan sain et solide**

- ▮ Le marché
- ▮ Demos en bref
- ▮ Résultats semestriels 2008
- ▮ **Stratégie et faits marquants**

Une stratégie au service d'une ambition internationale



Consolider une position de leader européen et assoir le développement international du groupe

Croissance organique

- ❑ **29M€ de contrats avec la Commission Européenne – 3 lots sur 4 ans dont les effets seront effectifs à partir du 2^{ème} semestre**
 - Compétences relationnelles (14,3 M€)
 - Gestion financière (8 M€)
 - Formation pour les équipes techniques (6,4 M€)

- ❑ **Formation interentreprise : en développement continu sur tous les territoires**
 - ❑ Référencement au sein d'une grande entreprise publique dans les transports
 - ❑ Montée en puissance du DIF
 - ❑ Réplication avec succès du modèle sur de nouveaux territoires (Chine, Pologne, ...)

- ❑ **Grands projets**
 - ❑ EDF, Maroc Telecoms, Sun Microsystems, Groupe Accor/Orbis (Pologne), Airbus (UK), Royal Bank of Scotland, Schlumberger (USA), ...

Visibilité et récurrence du chiffre d'affaires futur

Poursuite d'une stratégie de croissance externe offensive et maîtrisée: Acquisition d'expertises : MOS (janvier 2008)

**MindOnSite,
un éditeur suisse
de logiciels e-learning**



- ▣ Edition et distribution d'une solution logicielle, **MOS Chorus**
- ▣ **Clients prestigieux**
- ▣ CA 2007, environ **1,3 million** de francs suisses

**Modalités
de l'acquisition**

- ▣ Acquisition immédiate de **51%** des titres en numéraire
- ▣ **Contrat de cession** : acquisition des 49% restants en 2009/2010
- ▣ **Elodie Primo Amado**, co-fondatrice de MOS, restera Directrice Générale de la société

**Enrichissement de
l'expertise e-learning
du groupe**

- ▣ Extension de la **distribution de produits MOS**
- ▣ Accélération de la production de **modules e-learning standards**
- ▣ Création de **centres de formation virtuels**

**Une acquisition créatrice de valeur parfaitement
cohérente avec la stratégie de Demos**

Poursuite d'une stratégie de croissance externe offensive et maîtrisée: Acquisition de Pragoeduca (février 2008)

Pragoeduca, un leader tchèque de la formation professionnelle



- Formation interentreprises, intraentreprise, e-learning et édition
- 150 intervenants** externes
- 400 séminaires**
- 3 000 clients**
- Offre **e-learning** EMU, 500 entreprises clientes
- CA 2007 d'environ **1 million d'euros**

Acquisition de 100% en numéraire selon des critères sélectifs

- Société **bénéficiaire** à fort potentiel de croissance
- Structure financière** saine et solide
- Opération **relative**

Synergies et déploiement en Europe de l'Est

- perspectives de **synergies immédiates** grâce à la similarité des business models
- Marché tchèque : **marché porteur** en forte croissance
- Perspectives en **Slovaquie**
- Opportunités de gérer des projets soutenus par le **FSE**

Renforcement de la présence internationale du groupe

Poursuite d'une stratégie de croissance externe offensive et maîtrisée : Acquisition de Hemsley Fraser (avril 2008)

**Hemsley Fraser,
un des leaders anglais
de la formation
professionnelle**

hemsleyfraser

- une offre interentreprises et intraentreprise,
- 400 intervenants externes**
- 1 filiale aux US**
- 3 000 clients**
- CA 2007 en UK : **11 M€**
- CA aux US : **1,5 M\$**

**Acquisition de 100%
des titres**

Earn out en fonction de la croissance du résultat d'exploitation

- Société **bénéficiaire** à fort potentiel de croissance
- Iain Lovett**, fondateur et dirigeant restera à la tête de l'entreprise.

Complémentarité des offres

- sur les métiers core-business de Demos
- Synergies et mutualisation des savoir-faire

Accélération du déploiement international

Renforcement de la présence internationale du groupe

Innovation

Focus sur l'outsourcing/managed services

- ❑ **Demos Outsourcing : une filiale centrée sur l'externalisation de la formation**
- ❑ **Une offre modulaire : Demos Outsourcing propose de gérer tout ou partie des processus de la formation**
 - Elaboration du plan de formation
 - Gestion des fournisseurs
 - Optimisation financière
 - Gestion administrative et logistique
 - Reportings,...
- ❑ **Des bénéfices directs pour le client :**
 - Recentrage sur des missions à forte valeur ajoutée
 - Optimisation des budgets et réduction des coûts
 - Appui d'un professionnel expert
- ❑ **Des bénéfices pour Demos :**
 - Une activité prescriptrice de formation
 - Une activité à forte récurrence

Innovation

Focus sur la formation des élus

- ❑ Une spécificité du groupe Demos via sa filiale « France Action Locale » agréée par le Ministère de l'Intérieur
- ❑ Un programme spécifiquement dédié aux élus (120 unités de connaissance et 12 thèmes majeurs) et leur permettant de se former en toute liberté grâce au lancement de la première plateforme d'autoformation en ligne : le Pack Formation Elu disponible sur www.inform-elu.com

Focus sur Les Parcours Pro

- ❑ Une nouvelle offre Demos : stages en inter, véritables itinéraires pédagogiques élaborés à partir de demandes de professionnalisation exprimés par les clients
- ❑ 3 parcours métiers pour le secteur public : acheteur / gestionnaire de ressources humaines, contrôleur de gestion
- ❑ Directement dans la démarche DIF

Partenariat avec les universités

Innovation

Focus sur le e-learning

- ❑ **Une plateforme de e-learning parmi les plus performantes du marché**
 - Une bibliothèque de **1200 modules**
 - Une base de tests de plus de **15 000 questions**
 - Succès du dispositif **Mediacursus**, avec environ 80 000 utilisateurs par an

- ❑ **Des projets et innovations en cours**
 - Traduction de certains modules de formation interentreprises en version e-learning
 - Création de **300 modules e-learning sur étagères** d'ici fin 2008
 - **Catalogue interentreprises 2009** : mise en place de **parcours multicanaux** alliant formation présentielle et à distance

Un solide vecteur de croissance future

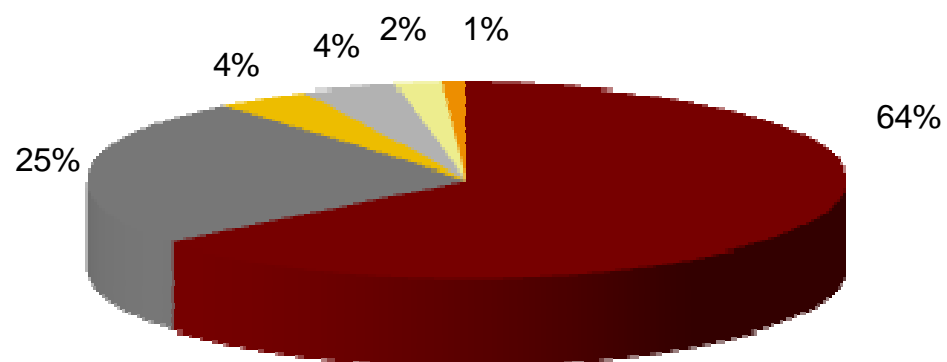
Poursuite du renforcement du management

- ❑ Nomination de **Raphaëlle Gauducheau** en tant que Directrice du Développement
Sa mission : le développement du business sur les offres et nouveaux projets, suivi des grands comptes
- ❑ Nomination **d'Olivier Sauser** en tant que Directeur des opérations internationales
sa mission: conduire le développement du groupe à l'international, coordonner l'ensemble des activités internationales et mutualiser les savoir-faire et les ressources
- ❑ Nomination de **Jean-Yves Grall** en tant que Directeur des Ressources Humaines
sa mission : définir et harmoniser un stratégie de gestion des ressources humaines pour l'ensemble du groupe
- ❑ Intégration **d'équipes de haut niveau**, suite aux différentes acquisitions réalisées en France et à l'international

Annexes



Actionnariat au 30 juin 2008



- Famille Wemaère
- Public
- Natexis Investissement
- Initiative & Finance
- Autres actionnaires physiques

Données boursières

Données boursières au 30/09/08

Coté sur Alternext d'Euronext Paris
Nombre d'actions : 5 650 876
ISIN : FR0010474130
Mnemo : ALDMO

Cours de l'action : 18,56 €

Capitalisation boursière : 104,2 M€

+ haut depuis l'IPO : 27,30€ (12/11/07)

+ bas depuis l'IPO : 15,54€ (31/05/07)

Variation depuis l'IPO : +19,4%

**À mettre à jour
au 30/09/08**

Calendrier financier

Prochain rendez-vous de communication financière

Résultats annuels pour l'exercice 2008

2 Avril 2009

Contacts

www.demosgroup.fr

Demos

Emmanuel Courtois
Directeur Administratif et Financier
ecourtois@demos.fr

Kaélia

Conseil en communication financière
Cécile Sornay / Jean-Marc Altan
04 72 00 46 54
cecile.sornay@kaelia.fr

Toute l'information sur le Groupe
Demos et ses offres

<http://www.demosgroup.com>