

Rapport d'activité du 1^{er} semestre 2009

1 Evolution de l'activité au 1^{er} semestre 2009

| En millions d'euros | 2009 | 2008 | Variation en % |
|---|------|------|----------------|
| Chiffre d'affaires du 1 ^{er} trimestre | 1,79 | 3,00 | -40,4% |
| Chiffre d'affaires du 2 ^e trimestre | 2,06 | 3,83 | -46,2% |
| Total chiffre d'affaires 6 mois | 3,85 | 6,83 | -43,7% |

Un premier semestre au plein cœur de la crise

Avec un chiffre d'affaires en décroissance de 43,7%, i2S clôt un premier semestre où la chute d'activité, est par essence, liée à un environnement économique particulièrement difficile pour l'ensemble de ses activités. En tant qu'équipementier, la chute des investissements ou reports de projets, en France comme à l'international, a directement impacté, de façon homogène, les activités des trois divisions. L'export est le plus pénalisé (-52,4%) et tout particulièrement les grands comptes OEM français qui ont vu leur activité chuter de façon extrêmement brutale (- 83,9% sur Q1 et -89,2% sur Q2 2009). Au total, l'export représente 54,3% du CA du groupe à 2046 K€ (vs 4296 K€ sur S1 2008)

Les efforts importants de réductions de coûts entrepris dès septembre 2008 et début 2009 ont permis à l'entreprise de diminuer ses frais généraux de -43,8% (593,4 K€ vs 1055,3 K€), ses achats R&D de -81,8% (45,9 K€ vs 252,8 K€) et sa masse salariale de -7,9%, afin de diminuer son point mort de près de -28% (900 K€ vs 1250 K€) et de faire face à la crise dans les meilleures conditions possibles sans obérer pour autant ses capacités de rebond et d'investissement.

A ce titre, i2S poursuit son évolution stratégique vers le service et le livre numérique dans le cadre de sa politique de croissance externe (cf. chapitre acquisitions)

Chiffre d'affaires du premier semestre par Division

- **La division Vision**, spécialisée dans le développement en France de solutions innovantes de vision numérique dédiées aux acteurs du Sport, des Medias du Biomédical ou encore de l'Aéronautique, affiche une activité en recul de 45,1% (1743 K€ vs 3173 K€). Elle représente 45,3% du chiffre d'affaires total du groupe sur le premier semestre 2009, soit une contribution stable au mix produits vs 2008.
- **La division DigiBook**, spécialisée dans les scanners de documents reliés et d'archives, a vu son activité diminuer de 42,7% sur le 1^{er} semestre 2009 (1874 K€ vs 3271 K€). Les pays émergents (Zone BRIC, Mexique) qui avaient bien progressés en 2007 et 2008 ont pâti d'un ralentissement des investissements comparable à celui constaté dans les pays occidentaux traditionnellement forts (France, Espagne, USA).
- **La division LineScan**, qui opère via sa filiale i2S inc. sur les marchés américains et chinois des systèmes de contrôle qualité et d'optimisation de production pour matériaux de type

« clean tech », a connu un premier semestre en décroissance 40,6% (229 K€ vs 386 K€), son poids dans le groupe reste stable à 5,8%.

2 Comptes au 30 juin 2009

2.1 Exploitation

SIG en K€

| | 30/06/2008 | | 30/06/2009 | | Evolution 2009/2008 |
|--------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|------------------------|
| Chiffre d'affaires HT | 6 834,4 | 100,0% | 3 846,5 | 100,0% | -43,7% |
| Marge brute | 2 982,6 | 43,6% | 1 783,1 | 46,4% | -40,2% |
| Frais généraux | 1 055,3 | 15,4% | 593,4 | 15,4% | -43,8% |
| Achats R&D | 252,8 | 3,7% | 45,9 | 1,2% | -81,8% |
| Valeur ajoutée | 1 674,5 | 24,5% | 1 143,7 | 29,7% | -31,7% |
| Subventions d'exploitation | 52,0 | 0,8% | 66,6 | 1,7% | 28,1% |
| Impôts, taxes, form.pro. | 90,4 | 1,3% | 83,1 | 2,2% | -8,2% |
| Masse salariale et intérim | 1 892,0 | 27,7% | 1 742,2 | 45,3% | -7,9% |
| E.B.E. | (256,0) | -3,7% | (615,0) | -16,0% | 140,2% |
| Amortissements/provisions | (50,2) | -0,7% | (19,2) | -0,5% | -61,8% |
| Résultat d'exploitation | (306,2) | -4,5% | (634,1) | -16,5% | 107,1% |
| Résultat financier | (22,1) | -0,3% | (252,2) | -6,6% | 1039,9% |
| Résultat courant | (328,3) | -4,8% | (886,3) | -23,0% | 170,0% |
| Résultat exceptionnel | (14,6) | -0,2% | 2,4 | 0,1% | -116,7% |
| Participation/IS | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% | |
| IS | 0,0 | 0,0% | (1,7) | 0,0% | |
| Résultat net | (342,9) | -5,0% | (882,2) | -22,9% | 157,3% |

Le taux de marge brute s'est sensiblement amélioré en progressant de +2,8 points, ce qui lui permet de moins baisser en valeur que le CAHT (-40,2% contre -43,7%)

Les importants efforts de réduction des frais généraux (-43,8% soit -462 K€) ont permis de les réduire au même rythme que le CAHT. Les principaux postes sur lesquels ont porté les efforts sont :

- Le soutien aux filiales : -181 K€ (-93 %)
- Les frais de déplacements : -78 K€ (-35,1%)
- Les recours aux consultants : -75 K€ (-45,6%)
- Les dépenses de publicité : -24 K€ (-75,2%)
- Les commissions sur ventes : -18 K€ (-66,8%)
- Les frais de facturation : -17 K€ (-66,8%)
- Les dépenses informatiques : -14 K€ (-30,2%)

Les dépenses externes de R&D ont également été considérablement réduites en baissant de -81,8 % (-206,9 K€)

Il en résulte que le taux de valeur ajoutée s'est amélioré de +5,2 points par rapport à 2008.

La masse salariale baisse de -7,9% (-150 K€, dont 58,7 K€ de réduction du recours à l'intérim).

La réduction du seuil de rentabilité (de 1 200 K€ mensuels à environ 950 K€ mensuels) ayant été moins rapide que celle du CAHT, l'EBE se situe à -16,5% du CAHT à -615 K€.

La réduction de -31 K€ des amortissements et provisions est principalement due à la baisse de 27 K€ des dotations pour dépréciation des comptes clients.

Le résultat financier négatif de -252 K€ est principalement constitué par la provision pour risque constituée sur les pertes du 1^{er} semestre 2009 (-237 K€). La très forte baisse des taux a considérablement réduit les produits financiers des placements des fonds provenant de l'introduction en Bourse.

Les produits financiers ont baissé car les fonds provenant de l'introduction en Bourse sont placés sur des supports sans risque (aucune perte liée à la crise financière) et dont l'objectif est de suivre le taux du marché monétaire. Le produit de ces placements a baissé de -84 K€ (-70,8%) pendant que le taux interbancaire au jour le jour baissait de -73,5%.

La filiale US n'ayant pu payer les factures qu'elle doit à i2S Corp, cela a accentué l'exposition au risque de change d'i2S et les pertes nettes de change ont augmenté de 21,5 K€

Le résultat net de l'entreprise s'établit à -882,2 K€, soit -22,9% du CAHT.

2.2 Trésorerie

La trésorerie d'i2S s'est réduite de -206 K€ par rapport au 31 décembre 2008.

Les grands postes de variation de la trésorerie sont les suivants :

| | |
|------------------------------------|---------------|
| Capacité d'autofinancement : | (635 K€) |
| Diminution du BFR : | 586 K€ |
| Opérations d'investissement | (289 K€) |
| <u>Financements externes</u> | <u>131 K€</u> |
| Variation de trésorerie | (206 K€) |

3 Perspectives : des signaux positifs significatifs pour le deuxième semestre 2009

Depuis un an, l'entreprise a mis en œuvre avec succès un plan d'action destiné à diminuer ses coûts fixes, à recentrer ses activités commerciales et R&D sur certains métiers ou secteurs plus dynamiques, et à faire évoluer son business modèle d'équipementier technologique vers le service et la valorisation du contenu numérique. Bien que cette évolution stratégique soit encore peu perceptible dans les chiffres, des signaux positifs sont les fruits de cette évolution.

La division Vision a réussi à conserver une marge opérationnelle stable (40,1%) en dépit d'une chute des commandes de ses clients fabricants de biens d'équipements (OEM français), de plus de 80% sur le premier semestre, en partie compensée grâce à une croissance de 25% du Biomédical et du Sport. La prise de participation dans **Novalase** (cf CP du 30.07.09) en association avec le groupe **Nexeya** permet de réunir les savoir-faire respectifs des trois entreprises et de décliner une offre globale à haute valeur ajoutée à l'attention des grands donneurs d'ordre industriels et institutionnels, sur l'ensemble de la chaîne de valeur : de la conception à la production de systèmes optoélectroniques, et de la fourniture de bancs de test aux contrats d'assistance et de maintenance en condition opérationnelle associés.

La division DigiBook a renforcé son entrée commande de +7% vs S1 2008 par le lancement des nouveaux produits, malgré là aussi un fort ralentissement sectoriel des investissements. Sa marge opérationnelle est passée de 50,4% à 59,7%, soit une amélioration de +9,3 point, due à une bonne tenue des prix et surtout la mise en place d'une stratégie de service et de licences software qui commence à porter ses fruits. Autre fait marquant, la signature avec un distributeur allemand permet désormais à DigiBook d'opérer en Allemagne, pays où le groupe n'était pas encore présent du fait de la présence historique de nos deux principaux concurrents allemands.

Par ailleurs, quelques Appels d'Offres internationaux, s'ils sont remportés sur S2 2009, pourraient restaurer l'activité de façon significative.

Un nouveau produit, le PowerScan 2A0, dédié aux très grands formats (double A0) est en cours de développement dans le cadre d'un appel à programme R&D international avec la FASIE (équivalent d'Oséo en Russie), visant les applications de numérisation de tableaux et de cartes anciennes pour les musées. Ce produit intéresse particulièrement les conservateurs de musées nationaux européens, dont plusieurs se sont déplacés au siège social du groupe pour assister à

une démonstration de la maquette. Aujourd'hui, la gamme de scanners de DigiBook, du e Scan au double A0, est la plus complète du marché.

En parallèle, i2S travaille sur un projet de recherche autour du livre numérique portant sur plusieurs millions d'Euros qui devrait voir le jour d'ici la fin de l'année. Les différentes annonces des géants du Web, de Google ou de Microsoft, Yahoo! et Amazone en matière de numérisation de livres et de commercialisation autour du contenu numérique montrent l'évolution grandissante des enjeux stratégiques sur ce marché.

La Division LineScan a focalisée dès début 2008 son action commerciale sur de nouveaux matériaux à forte valeur ajoutée (membranes destinées aux batteries des produits électroniques dont elle a équipé ces deux dernières années les huit usines aux USA et en Chine du leader mondial) et sur les marchés prometteurs du Photovoltaïque. Résultat, i2S vient de signer en juillet 2009 avec le leader mondial de production de panneaux solaires (sous NDA) pour équiper ses deux usines d'Allemagne et de Malaisie d'un système de mesure en ligne permettant d'optimiser le rendement des panneaux solaires (Booking de 200K\$). Ce contrat présente un potentiel d'extension de neuf systèmes pour les futures usines du groupe en cours de construction. Signature également en juillet 2009 avec la filiale d'un opérateur d'énergie hollandais afin d'équiper sa filiale (fabricant de panneaux solaires souples) d'un système de contrôle qualité et d'optimisation de production.

En parallèle, la décision a été prise de fusionner l'activité LineScan au sein de la division Vision et de fermer le site américain i2S inc. Cette décision permet de renforcer Vision (équipements Optroniques OEM) sur un secteur dynamique (le photovoltaïque), tant au niveau européen qu'au niveau mondial, tout en diminuant les coûts globaux de structure.

Poursuite de la stratégie d'acquisitions

La prise de participation dans Novalase annoncée en juillet dernier a pour objectifs le renforcement du pôle optronique de l'entreprise et la synergie avec une entreprise spécialisée dans le service et la maintenance en condition opérationnelle (groupe Nexeya). Elle lui permet également de disposer d'un outil d'intégration industriel, qualifié et de haute valeur ajoutée, dans un domaine, les applications photoniques, en pleine expansion européenne.

La stratégie d'acquisition devrait se poursuivre au cours du second semestre dans les domaines de l'Internet, des services de numérisation et de valorisation de documents patrimoniaux (culturels, administratifs & industriels), du livre numérique et des bornes interactives de gestion documentaire. Cette deuxième vague d'acquisitions devrait permettre au groupe de prendre une position déterminante dans le secteur du livre numérique et du document intelligent.