



## Fiche de suivi

Juillet 2006

**Secteur :** Matériels et équipements destinés aux technologies de l'information  
**Président Directeur Général :** M. Bruno Maurel

<b>Code ISIN :</b>	FR0000184806	<b>Cours au 24/07/2006 :</b>
4,50 €		
<b>Date d'inscription Marché Libre :</b>	22/04/2002	<b>Cours le plus haut 1</b>
<b>an :</b>	5,50 €	
<b>Code Reuters :</b>	MLTED-OTC	<b>Cours le plus bas 1 an :</b>
3,15 €		
<b>Code Bloomberg :</b>	MLTED FP	<b>Capitalisation</b>
<b>boursière:</b>	4 500 000	
<b>Cours d'introduction :</b>	4,00 €	<b>Nombre de titres :</b>
1 000 000		

### Répartition du capital

Actionnariat	% du capital
Dirigeants	47,04%
Info Network	18,25%
Systems	11,72%
Bruno Maurel	10,02%
IRDI	10,02%
SOCRI	2,95%
<b>Flottant</b>	

### Graphique historique



### Chiffres Clés

En K€	2002	2003	2004*	2005
Chiffre d'affaires	2 108	3 104	9 106	6 602
Résultat d'exploitation	96	(185)	514	516
Résultat courant avant	8	(255)	496	526

impôts				
Résultat net	288	(239)	194	432
Capitaux propres	596	357	551	733
<i>Marge d'exploitation</i>	4,6%	-6,0%	5,6%	7,8%
<i>Marge nette</i>	13,7%	-7,7%	2,1%	6,5%

\* TD a conduit sur 2004 une politique tarifaire très agressive qui lui a permis de gagner des affaires de type "spot deals". Ces affaires non récurrentes ont dopé la croissance 2004 (environ 20% du Chiffre d'Affaires) mais ont fait chuter la rentabilité de TD. Les Dirigeants de la société ont donc décidé de ne pas renouveler cette politique sur 2005 pour consolider le plan de marche de l'entreprise en favorisant les affaires récurrentes à plus forte rentabilité.

## 1. Présentation de l'activité

Créé en 2000, **Telecom Design (TD)** est spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de modules de communication prêts à l'emploi.

Depuis sa création, TD n'a cessé d'innover pour proposer aux fabricants d'équipements électroniques des solutions télécoms de plus en plus performantes. Améliorant sans cesse l'ensemble du processus de conception et de production, TD a été l'un des premiers fabricants de modules télécoms à proposer ses produits dans le format **Socket Modem™**. Véritable **pionnier de la flexibilité industrielle** et de la **modularité** de la fonction télécoms, TD s'est progressivement imposée comme le partenaire télécoms de référence auprès des plus grands fabricants de terminaux de paiement, de machines à affranchir le courrier, de décodeurs satellites, de centrales d'alarmes, de terminaux de loterie, de distributeurs automatiques... . La fabrication est majoritairement sous-traitée à des tiers en Europe et en Asie.

Les cartes installées dans les produits des constructeurs leurs apportent des fonctionnalités supplémentaires (téléinstallation, télémaintenance, télédiagnostic) et offre à leurs clients des fonctionnalités, comme le téléachat via leur TV directement (télépaiement, télégestion, facturation à la carte).

Ses principaux concurrents sont eDevice, Eldon Technology (GB – design électronique spécialisé dans les solutions télécoms sur mesure), ainsi que les fabricant de produits télécoms à vocation industrielle comme Multitech et CXR (USA).

## 2. Une offre complète pour un marché à fort potentiel

L'exercice 2004 avait permis à TD de développer significativement sa position de **leader** sur le marché des **modules télécoms** destinés aux terminaux de paiement et aux machines à affranchir le courrier.

C'est à partir de sa position forte sur ces deux segments du **marché M2M** (Machine to Machine communication) que TD peut se déployer progressivement sur les autres segments de ce marché (centrales d'alarmes, distributeurs automatiques, panneaux d'affichage, ascenseurs, centrales chaud / froid, ...).

L'entreprise a d'ailleurs engagé dès le mois de septembre 2005 un plan de prospection sur trois nouveaux segments de ce marché et a lancé un programme de convergence de l'ensemble de ses technologies vers une offre « M2M Gateways». Cette nouvelle offre permet à la société de renforcer significativement son offre actuelle et son positionnement dans la chaîne de valeur.

Par ailleurs, en 2005, TD conforte son identité de pionnier en lançant sa technologie **Xtract™**, ultime étape vers la flexibilité télécoms maximale. Cette technologie, qui a fait l'objet d'un dépôt de brevet, va apporter à TD ainsi qu'à tous ses clients un avantage compétitif majeur.

En rendant le terminal totalement indépendant du module télécoms, la technologie Xtract™ **élimine tous les coûts amonts** (frais de développement, frais d'agrément, frais de stockage, frais de retravaillage pour recustomiser le terminal en fonction de la demande des clients) et **réduit considérablement tous les coûts aval**s (support, maintenance et évolutivité de la base installée).

### 3. Les résultats 2005 confirment le retour de la croissance

Le redressement spectaculaire qu'a opéré TD sur 2004, s'est confirmé au premier semestre 2005. Au 30 juin 2005, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 3,46 M€ contre 3,49 M€ au 30 juin précédent. Dans le même temps, la marge commerciale est passée de 0,93 M€ au 30 juin 2003 à 1,12 M€ au 30 juin 2005.

La politique, entreprise dès le troisième trimestre 2003 pour faire face à la forte baisse du segment de marché des décodeurs satellites, s'est avérée payante dès l'exercice 2004 au plan de la croissance et se traduit en 2005 par une nette amélioration des marges de l'entreprise comme prévu.

L'exercice 2005 se clôture avec une **marge d'exploitation de 7,8%** et une **marge nette de 6,5%**, contre respectivement 5,6% et 2,1% fin 2004.

Après +163% de croissance entre 2003 et 2004, TD réalise un chiffre d'affaires de 6 602 K€.

La société confirme son retour aux bénéfices avec un résultat net de 432 K€, contre 194 K€ fin 2004, soit une croissance de +122%.

TD dispose donc d'importants atouts, tant au plan technique (model « fabless » performant et technologie Xtract) que commercial (plus d'1,5 million de modules télécoms vendus avec un taux de fiabilité de 99,95%) pour saisir les opportunités offertes par le marché « M2M».

L'exercice 2006 se présente donc sous les meilleurs auspices.

### Détection potentielle de conflits d'intérêt

Banque	Contrat	de	Liens	Trading	/	Intérêts	Communication	Autres sources
--------	---------	----	-------	---------	---	----------	---------------	----------------

d'affaires	liquidité	Corporate	Participation pour compte propre	personnels de l'analyste	n à l'émetteur	de conflits d'intérêt
Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non

Bien que les informations exposées dans ce document proviennent de sources considérées comme dignes de foi, Europe Finance et Industrie n'en garantissent ni l'exactitude, ni l'exhaustivité, ni la fiabilité. Les opinions et appréciations peuvent être modifiées ou abandonnées sans avis préalable. Les calculs et évaluations présentés ont pour but de servir de base à nos discussions. Vous vous engagez à effectuer de façon indépendante votre propre évaluation de l'opportunité et de l'adaptation à vos besoins des opérations proposées, notamment en ce qui concerne les aspects juridiques, fiscaux et comptables. En outre, notre analyse ne peut être considérée comme une offre ou une sollicitation de souscription, d'achat, de vente ou de prêts de valeurs mobilières ou autres instruments financiers auxquels il est fait référence ici. La responsabilité d'Europe Finance et Industrie ne saurait être engagée, directement ou indirectement, en cas d'erreur ou omission de leur part ou en cas d'investissement inopportun de la vôtre. Ce document étant la propriété d'Europe Finance et Industrie, toute reproduction même partielle est interdite sans autorisation préalable d'Europe Finance et Industrie. Copyright. Europe Finance et Industrie, 2006, Tous droits réservés. Autorité de régulation dont relève Europe Finance et Industrie : Autorité des Marchés Financiers (AMF).