



RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2011/2012 (1^{er} octobre 2011 - 31 décembre 2012)

Résultat net : 197,8 M€

Dividende proposé : 1,80 € par action

I) RESULTATS CONSOLIDES

L'exercice 2011/2012, en raison du changement de date de clôture comptable, est un exercice de transition couvrant une durée exceptionnelle de 15 mois s'étendant du 1^{er} octobre 2011 au 31 décembre 2012.

FIMALAC a enregistré un résultat net consolidé (part du Groupe) de **197,8 M€**, par rapport à 41,6 M€ pour la période de 12 mois de l'exercice précédent :

<i>En millions d'€</i>	12 mois au 30/09/2011	15 mois au 31/12/2012
Résultat net du périmètre d'intégration globale :		
Résultat opérationnel courant	- 8,9	- 9,3
Ajustement valorisation North Colonnade		- 24,4
Résultat financier	- 8,5	- 15,5
Autres	- 2,2	- 9,7
Résultat net des sociétés mises en équivalence (hors Fitch)	10,8	10,3
Résultat net de Fitch Group	50,4	74,5
Résultat net de cession 10 % Fitch Group		81,2
Résultat net de cession Algorithmics		90,7
<u>Résultat net – part du Groupe</u>	41,6	197,8

Ce niveau de résultat s'explique à la fois par la progression très sensible des résultats opérationnels de Fitch et par l'importance des plus-values réalisées par le Groupe.

II) EXCELLENTE PERFORMANCE DE FITCH

1) *Résultat opérationnel courant : 250,9 M€*

<i>En millions d'€</i>	12 mois au 30/09/2011	15 mois au 31/12/2012	Variation données publiées		Variation données comparables (*)	
			12 mois	15 mois	12 mois	15 mois
Chiffre d'affaires	525,7	789,3	+ 18,3 %	+ 19,3 %	+ 12,7 %	+ 14,1 %
EBITDA (**)	176,7	293,0	+ 27,7 %	+ 32,5 %	+ 22,4 %	+ 26,6 %
Résultat opérationnel courant	162,8	250,9	+ 22,1 %	+ 23,8 %	+ 17,3 %	+ 18,5 %

(*) A périmètre et taux de change constants

(**) EBITDA : résultat opérationnel courant + dotations nettes aux amortissements et provisions opérationnels

Le recours aux services de Fitch a été particulièrement soutenu, de sorte que les activités de Fitch Ratings et Fitch Solutions ont connu une croissance de plus en plus forte au fil des trimestres. A fin décembre 2012, soit sur 15 mois, **le chiffre d'affaires** de Fitch marque une croissance de + **19,3 % à données publiées** et de + 14,1 % à données comparables après correction des effets monétaires de conversion.

Toutes les grandes zones géographiques sont en progression, avec généralement une croissance plus marquée dans le domaine de la notation des entreprises et des institutions financières. L'Amérique du Nord est en forte croissance (+ 18,7 % à données comparables sur 15 mois). Bienfait de la diversification géographique, Fitch a également tiré profit de ses activités en Asie et en Amérique Latine (respectivement + 17,3 % et + 19,5 % à données comparables sur 15 mois). La zone Europe-Moyen Orient-Afrique a enregistré une progression plus faible que les autres zones géographiques (+ 7 % à données comparables sur 15 mois).

Les **résultats opérationnels** reflètent une croissance encore plus élevée que celle du chiffre d'affaires. Au cours des 15 mois écoulés, l'EBITDA de Fitch a ainsi très fortement progressé de + **32,5 % à données publiées**, et de + 26,6 % à données comparables.

A côté de la notation, il convient de souligner que la recherche payante (abonnements) et les bases de données distribuées par **Fitch Solutions** constituent un **deuxième pôle** solide dont les produits sont de plus en plus prisés par les investisseurs spécialisés, les institutions financières et de grands organismes. Le chiffre d'affaires de Fitch Solutions représente ainsi désormais près de 17,5 % du chiffre d'affaires total de Fitch.

Fitch a d'autre part procédé à l'acquisition de la société **7city**, un des leaders reconnu de la formation et de l'enseignement dans le domaine de l'analyse crédit, qui emploie plus de 150 personnes, principalement à Londres, mais aussi à New-York, Singapour et Dubaï. Fitch adossera à 7city sa filiale Fitch Training, pour former « **Fitch 7city Learning** », qui sera un **troisième pôle** au sein de Fitch Group, à côté de Fitch Ratings et de Fitch Solutions.

2) *Autres faits marquants* :

a) **Algorithmics** a été cédée par Fitch Group le 20 octobre 2011 à environ 2,3 fois son prix d'origine. Le gain net après impôt de cette cession, pour la quote-part de FIMALAC, s'est élevé à **90,7 M€**.

b) Le 11 avril 2012, FIMALAC a cédé à Hearst **10 % de Fitch Group**. La plus-value nette de cession s'est élevée dans les résultats consolidés à **81,2 M€** par rapport à un prix d'origine de 25 M€.

III) AUTRES FAITS MARQUANTS

1) Le chiffre d'affaires de **Groupe Lucien Barrière** (avant prélèvements), participation détenue à 40 %, acquise en mars 2011 par Fimalac Développement, s'est élevé à 1 095 M€, à peu près au même niveau que l'année précédente, malgré un environnement économique difficile. La quote-part de résultat net prise en compte par FIMALAC représente 10,2 M€ en 2011 / 2012.

2) Dans le domaine de l'**Entertainment**, tant dans la production de spectacles que dans l'exploitation de salles, FIMALAC est devenu un acteur de premier plan en France. Le chiffre d'affaires agrégé de ces activités a atteint 110 M€ en 2012 (sans tenir compte des activités de Groupe Lucien Barrière dans l'exploitation de salles et les jeux de casino).

3) En ce qui concerne l'immeuble de bureaux de **North Colonnade**, détenu à hauteur de 80 %, afin de tenir compte des conditions du marché de l'immobilier de bureaux demeurant difficiles à Londres, il a été jugé prudent malgré la qualité de cet actif stratégique du Groupe d'enregistrer une dépréciation dont l'impact sur le résultat net consolidé, en part du Groupe, est de – 24,4 M€.

IV) DIVIDENDE : 1,80 € PAR ACTION

Le Conseil d'Administration de FIMALAC proposera à l'Assemblée Générale des Actionnaires du 11 juin 2013 un dividende de **1,80 €** par action par rapport à 1,50 € l'année précédente, avec une date de détachement au 14 juin 2013 et une mise en paiement à compter du 19 juin 2013.

Ce niveau de dividende de 1,80 € par action inclut une **partie exceptionnelle** de **0,30 €** par action pour tenir compte du niveau élevé des résultats de l'exercice 2011 / 2012, qui incluent notamment d'importantes plus-values de cession.