



# Résultats semestriels 2017

26 juillet 2017





## Aérospatial

- Avionique : poursuite d'une dynamique positive en avionique et multimédia de bord / connectivité (IFEC)
- Espace : démarrage lent de l'année pour le marché des télécommunications civiles en retrait

## Transport

- Forte demande, tant dans les marchés émergents qu'en Europe

## Défense & Sécurité

- Tensions géopolitiques élevées et menaces sur la sécurité
- Amélioration des perspectives dans les marchés matures malgré des contraintes budgétaires persistantes
- Opportunités dans les marchés émergents

# Faits marquants – S1 2017

- **Prises de commandes solides, tirées par plusieurs grands contrats**
- **Progression du chiffre d'affaires, en avance sur les objectifs annuels**
- **Nette amélioration de la rentabilité, portée par tous les segments**
- **Accélération des investissements de R&D et des initiatives dans la transformation digitale**

**Poursuite de la stratégie de croissance rentable et durable**

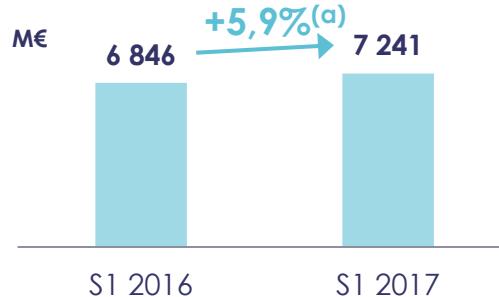


# Chiffres clés – S1 2017

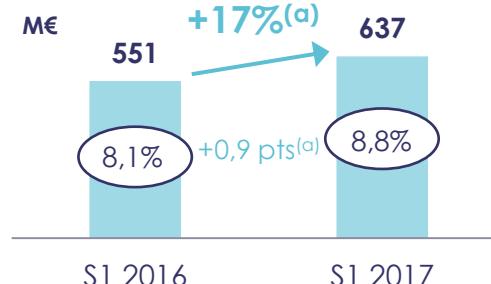
## Prises de commandes



## Chiffre d'affaires



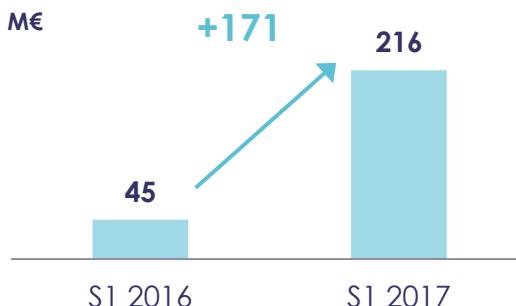
## EBIT et marge d'EBIT<sup>(b)</sup>



## Résultat Net ajusté<sup>(b)</sup>



## Free cash-flow opérationnel<sup>(b)</sup>



## Trésorerie nette



(a) Organique : à périmètre et taux de change constants

(b) Les définitions des indicateurs non strictement comptables se trouvent en annexe de cette présentation

# Prises de commandes - S1 2017

■ Bonne dynamique des prises de commandes, en hausse de 10%

■ 8 grands<sup>(a)</sup> contrats enregistrés au S1 2017

- 2 satellites de télécommunications
- Systèmes de multimédia de bord pour une grande compagnie nord-américaine
- 4 systèmes de défense dans les 3 milieux (air, terre, mer)
- Gestion et support des systèmes d'information et communication du ministère de la Défense (Balard)

■ Base solide de petits contrats (< 10 M€)

Prises de commandes par taille de contrat



(a) De valeur unitaire supérieure à 100 M€

# Croissance organique du chiffre d'affaires - S1 2017

## Confirmation de la croissance dans les marchés matures

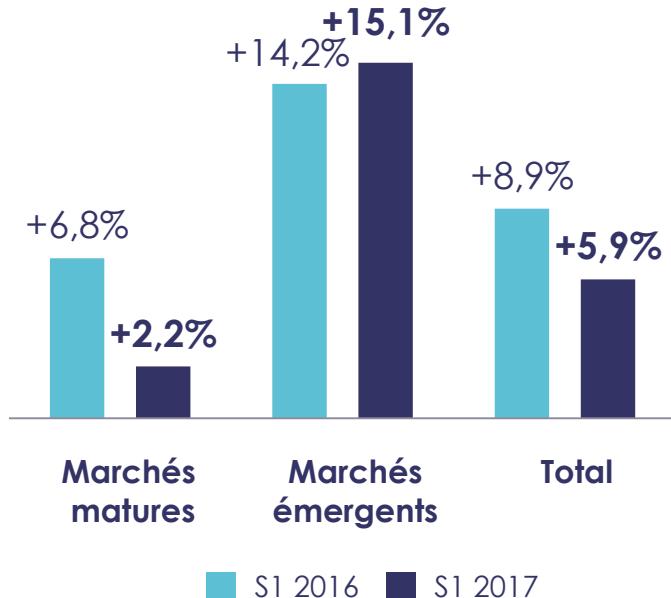
## Poursuite de la forte croissance dans les marchés émergents

- > +15 %, après +14 % au S1 2016

## Faible croissance du chiffres d'affaires au T2 2017, comme attendu

- > Impact des jalons de facturation et base de comparaison élevée

### Croissance organique <sup>(a)</sup> du chiffre d'affaires



(a) Dans cette présentation, « organique » signifie « à périmètre et taux de change constants »

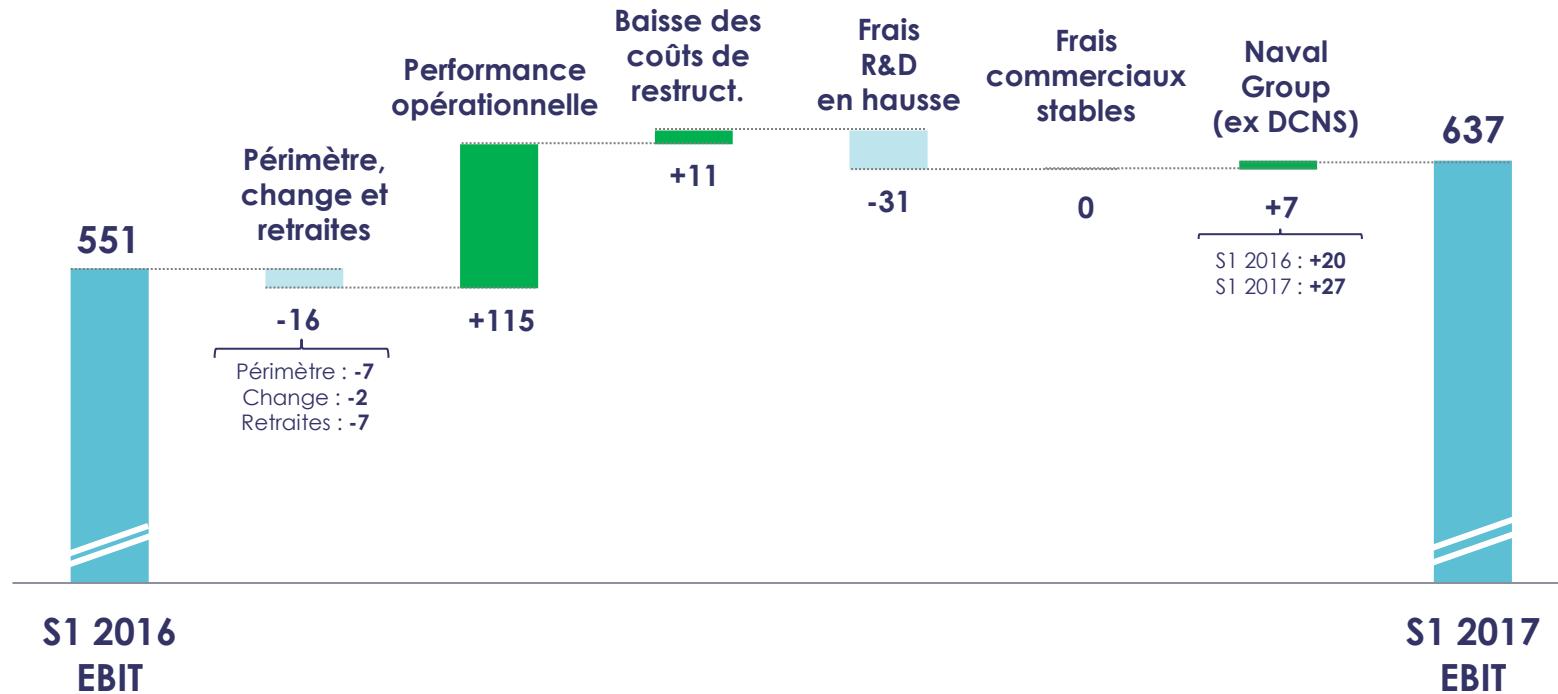
# Compte de résultat résumé : du chiffre d'affaires à l'EBIT

	S1 2017		S1 2016		Variation	
	M€	% des ventes	M€	% des ventes	total	organique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 241</b>		<b>6 846</b>		<b>+5,8%</b>	<b>+5,9%</b>
Marge brute <sup>(a)</sup>	1 741	24,0%	1 623	23,7%	+7%	+7%
<b>Coûts indirects <sup>(a)</sup></b>	<b>(1 154)</b>	<b>-15,9%</b>	<b>(1 107)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>+4%</b>	<b>+3%</b>
dont R&D	(360)	-5,0%	(325)	-4,7%	+11%	+9%
dont frais commerciaux	(521)	-7,2%	(515)	-7,5%	+1%	0%
dont frais généraux et administratifs	(274)	-3,8%	(268)	-3,9%	+2%	+2%
<b>Coûts de restructuration</b>	<b>(24)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>(34)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-31%</b>	<b>-31%</b>
<b>Quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence hors Naval Group (ex DCNS)</b>	<b>48</b>	<b>0,7%</b>	<b>50</b>	<b>0,7%</b>	<b>-4%</b>	<b>+3%</b>
<b>EBIT hors Naval Group (ex DCNS)</b>	<b>610</b>	<b>8,4%</b>	<b>532</b>	<b>7,8%</b>	<b>+15%</b>	<b>+17%</b>
<b>Quote-part de résultat net de Naval Group (ex DCNS)</b>	<b>27</b>	<b>0,4%</b>	<b>20</b>	<b>0,3%</b>	<b>37%</b>	<b>37%</b>
<b>EBIT</b>	<b>637</b>	<b>8,8%</b>	<b>551</b>	<b>8,1%</b>	<b>+16%</b>	<b>+17%</b>

(a) Marge brute et coûts indirects ajustés de l'impact des coûts liés aux acquisitions

# Amélioration de l'EBIT tirée par une solide performance opérationnelle

M€



# EBIT par secteur opérationnel

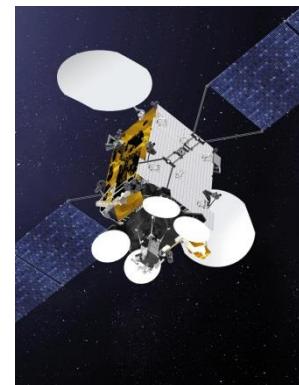
en M€	S1 2017		S1 2016		variation	
					totale	organique
<b>Aérospatial</b>	<b>263</b>	9,2%	<b>239</b>	9,0%	+10%	+11%
<b>Transport</b>	<b>6</b>	0,9%	<b>(12)</b>	-1,6%	ns	ns
<b>Défense &amp; Sécurité</b>	<b>374</b>	10,3%	<b>334</b>	9,8%	+12%	+14%
<b>EBIT - secteurs opérationnels</b>	<b>644</b>	8,9%	<b>561</b>	8,2%	+15%	+17%
Autres	(34)		(29)			
<b>EBIT - hors Naval Group (ex DCNS)</b>	<b>610</b>	8,4%	<b>532</b>	7,8%	+15%	+17%
Naval Group	27		20			
<b>EBIT - total</b>	<b>637</b>	8,8%	<b>551</b>	8,1%	+16%	+17%

Redressement du Transport en bonne voie

Bonne performance des secteurs Aérospatial et Défense et Sécurité

# Aérospatial : chiffres clés - S1 2017

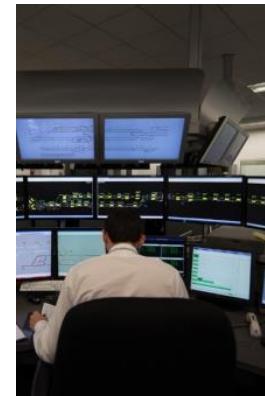
en M€	S1 2017	S1 2016	variation	
			totale	organique
Prises de commandes	2 238	2 218	+1%	+1%
Chiffre d'affaires	2 872	2 667	+7,7%	+7,2%
EBIT	263	239	+10%	+11%
en % du CA	9,2%	9,0%	+0,2 pts	+0,3 pts



- | Bonne dynamique des prises de commandes dans l'avionique et le multimédia de bord, contrebalancée par un ralentissement du Spatial
- | Croissance du chiffre d'affaires tirée par l'avionique, le multimédia de bord et le Spatial
- | Hausse des investissement de R&D

# Transport : chiffres clés - S1 2017

en M€	S1 2017	S1 2016	variation	
			totale	organique
Prises de commandes	662	507	+31%	+31%
Chiffre d'affaires	711	717	-0,9%	-0,1%
EBIT	6	(12)	ns	ns
en % du CA	0,9%	-1,6%	+2,5 pts	+2,6 pts



- Bonne dynamique des prises de commandes
- Chiffre d'affaires stable en raison d'une base de comparaison élevée (Croissance organique du CA au S1 2016 : +29%)
- Redressement de la marge en cours

# Défense & Sécurité : chiffres clés – S1 2017

en M€	S1 2017	S1 2016	variation	
			totale	organique
<b>Prises de commandes</b>	<b>3 035</b>	<b>2 670</b>	<b>+14%</b>	<b>+14%</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 631</b>	<b>3 424</b>	<b>+6,1%</b>	<b>+6,5%</b>
<b>EBIT</b>	<b>374</b>	<b>334</b>	<b>+12%</b>	<b>+14%</b>
<b>en % du CA</b>	<b>10,3%</b>	<b>9,8%</b>	<b>+0,6 pts</b>	<b>+0,7 pts</b>



- | Bonne dynamique des prises de commandes, particulièrement dans les systèmes aériens et navals, et les systèmes de communication
- | Croissance du chiffre d'affaires tirée par la majorité des activités
- | Hausse de la rentabilité tirée par la croissance du chiffre d'affaires, les économies de coûts de structure et la baisse des charges de restructuration

# Compte de résultat résumé : de l'EBIT au résultat net ajusté

en M€

	S1 2017	S1 2016
<b>EBIT</b>	<b>637</b>	<b>551</b>
Coût de l'endettement financier net et autres résultats financiers	(18)	(2)
Résultat financier sur retraites et prestations assimilées	(31)	(34)
Impôt sur les bénéfices	(139)	(117)
Taux effectif d'impôt	27,0%	26,2%
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>450</b>	<b>398</b>
Intérêts minoritaires	(26)	(31)
<b>Résultat net ajusté, part du Groupe</b>	<b>424</b>	<b>367</b>
<b>Résultat net ajusté, part du Groupe, par action (en €)</b>	<b>2,00</b>	<b>1,74</b>

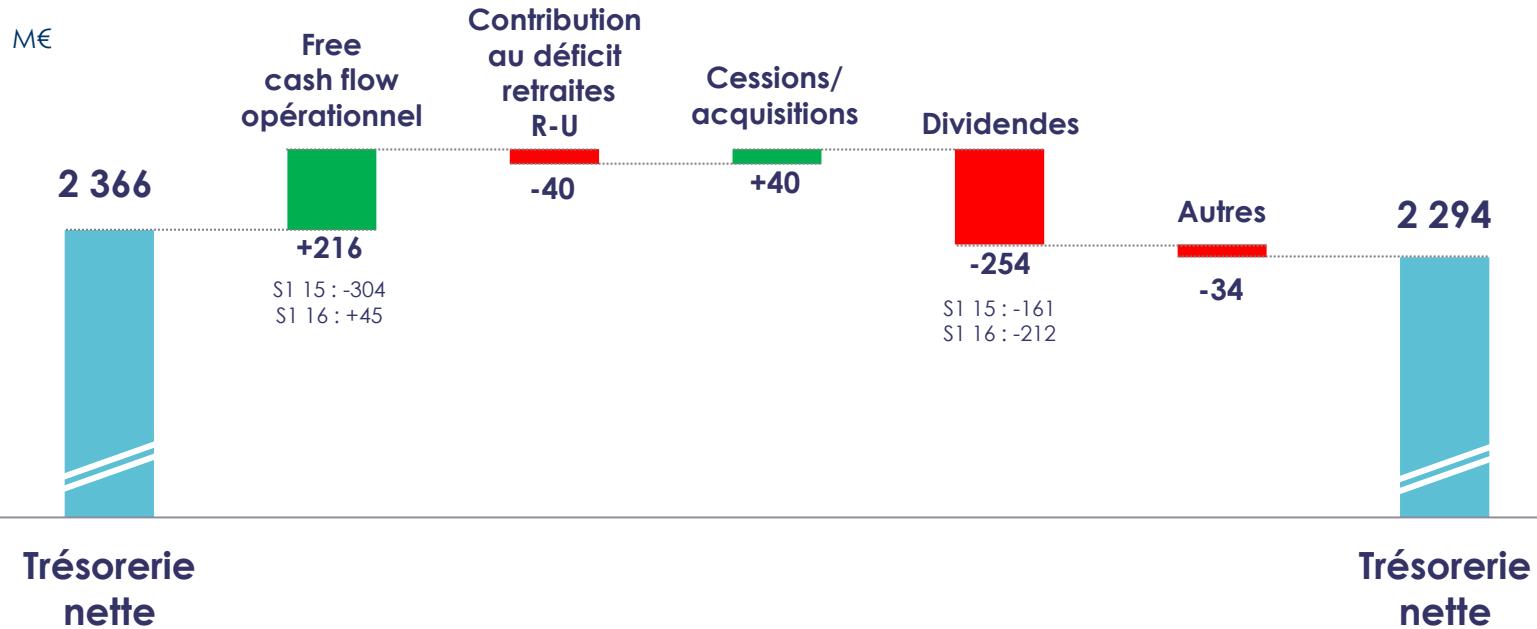
# Free cash flow opérationnel – S1 2017

en M€

	S1 2017	S1 2016
<b>Autofinancement d'exploitation</b>	<b>747</b>	<b>704</b>
Variation du BFR et des provisions pour risques et charges	(227)	(337)
Versements des contributions et prestations de retraite, hors contributions liées à la réduction du déficit des pensions au Royaume Uni	(62)	(52)
Intérêts financiers nets versés	(6)	(5)
Impôt courant net versé	(46)	(39)
<b>Cash flow net des activités opérationnelles</b>	<b>406</b>	<b>271</b>
Investissements nets d'exploitation	(189)	(226)
<b>Free cash flow opérationnel</b>	<b>216</b>	<b>45</b>

# Evolution de la trésorerie nette sur le S1 2017

Une trésorerie nette élevée tirée par le free cash flow opérationnel



Trésorerie  
nette

au 31 déc 16

Trésorerie  
nette

au 30 juin 17

## Stratégie et perspectives

# Nos priorités stratégiques pour 2017



*Construire un groupe en croissance, plus global et plus rentable*

## Poursuivre l'amélioration de notre compétitivité

- Renforcer la culture de compétitivité au travers d'initiatives transverses
- Accélération des initiatives dans les achats
- Bonne progression du plan de transformation des fonctions support
- Redressement bien engagé de la rentabilité du transport

## Faire croître notre chiffre d'affaires dans la durée

- Tirer profit de la croissance des marchés civils et de l'infexion des budgets de défense
- Consolider le développement réussi dans les marchés émergents
- Renforcer l'avance technologique par des investissements ciblés en R&D
- Accélérer l'innovation grâce aux compétences digitales du Groupe

# Innovation digitale : une opportunité de croissance clé dans nos marchés

## Amélioration de produits et systèmes



Systèmes de signalisation cyber-sécurisés



Véhicules blindés connectés



Solutions de reconnaissance renforcées par intelligence artificielle



Cryptage avancé pour systèmes d'information dans le cloud

## Solutions et *business models* de rupture

### Fondés sur l'autonomie



Plateformes pouvant évoluer dans les milieux difficiles



Plateformes complémentaires d'autres solutions

### Centrés sur les plateformes digitales



Aide à la décision en soutien des opérations



Plateformes digitales de services

Intérêt marqué pour les solutions numériques sur tous nos marchés

# L'acquisition de Guavus renforce la position de Thales dans le digital

## GUAVUS



Collecte  
des données



Interprétation



Conversion en  
données  
actionnables

**Big data : reconnu comme clé pour accélérer la stratégie digitale du Groupe**

- Plateforme big data en temps réel
- Compétences en traitement et analyses big data

**Guavus répond parfaitement aux besoins**

- Plateforme big data industrielle reconnue
- Capable de traiter les mégadonnées temps réel

**Nombreux cas d'utilisation identifiés, dans toutes les activités de Thales**

**Finalisation attendue au cours du T3 2017**

**Intérêt pour les cibles contribuant à la stratégie numérique dans plusieurs marchés du Groupe**

# Digital factory : un investissement de 150 M€ pour capitaliser sur les actifs digitaux de Thales

## THALES DIGITALFACTORY



### Centre d'excellence digital

Rassembler une masse critique d'experts pour accélérer les initiatives digitales les plus importantes



### « Fonderie » des plateformes digitales

Construire le socle commun des plateformes digitales pour maximiser les économies d'échelle et les synergies



### Incubateur de start-up

Offrir un environnement adapté afin de soutenir des start-ups internes et externes



### Université digitale

Disséminer la culture et les technologies digitales dans l'ensemble du Groupe

# Objectifs financiers 2017

**Prises de commandes**

**De l'ordre de 14 Mds€**

**Chiffre d'affaires**

**Croissance organique de l'ordre de 5%**

**EBIT<sup>(a)</sup>**

**1 480 à 1 500 M€<sup>(b)</sup>**

(a) Indicateur non strictement comptable : voir définition en annexe

(b) Sur la base du périmètre et des taux de change de février 2017

## Annexes

Chiffres d'affaires T3 et 9 mois 2017

19 octobre 2017

Résultats annuels 2017

6 mars 2018

# Prises de commandes par destination - S1 2017

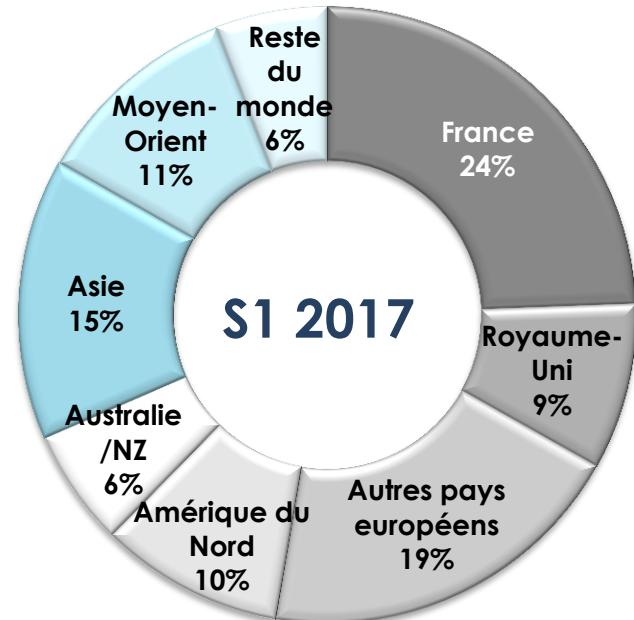
en M€	S1 2017	S1 2016	variation	
			totale	organique
France	1 811	1 201	+51%	+51%
Royaume-Uni	370	463	-20%	-13%
Autres pays d'Europe	1 143	1 304	-12%	-13%
Europe	3 323	2 968	+12%	+13%
Amérique du Nord	697	492	+42%	+38%
Australie/NZ	381	346	+10%	+5%
Asie	689	659	+5%	+6%
Moyen-Orient <sup>(a)</sup>	551	461	+19%	+20%
Reste du monde <sup>(a)</sup>	331	497	-33%	-33%
Marchés émergents	1 571	1 617	-3%	-2%
<b>Total</b>	<b>5 972</b>	<b>5 423</b>	<b>+10%</b>	<b>+10%</b>



<sup>(a)</sup> Chiffres 2016 ajustés pour tenir compte du transfert de certains pays de « Moyen-Orient » à « Reste du monde »

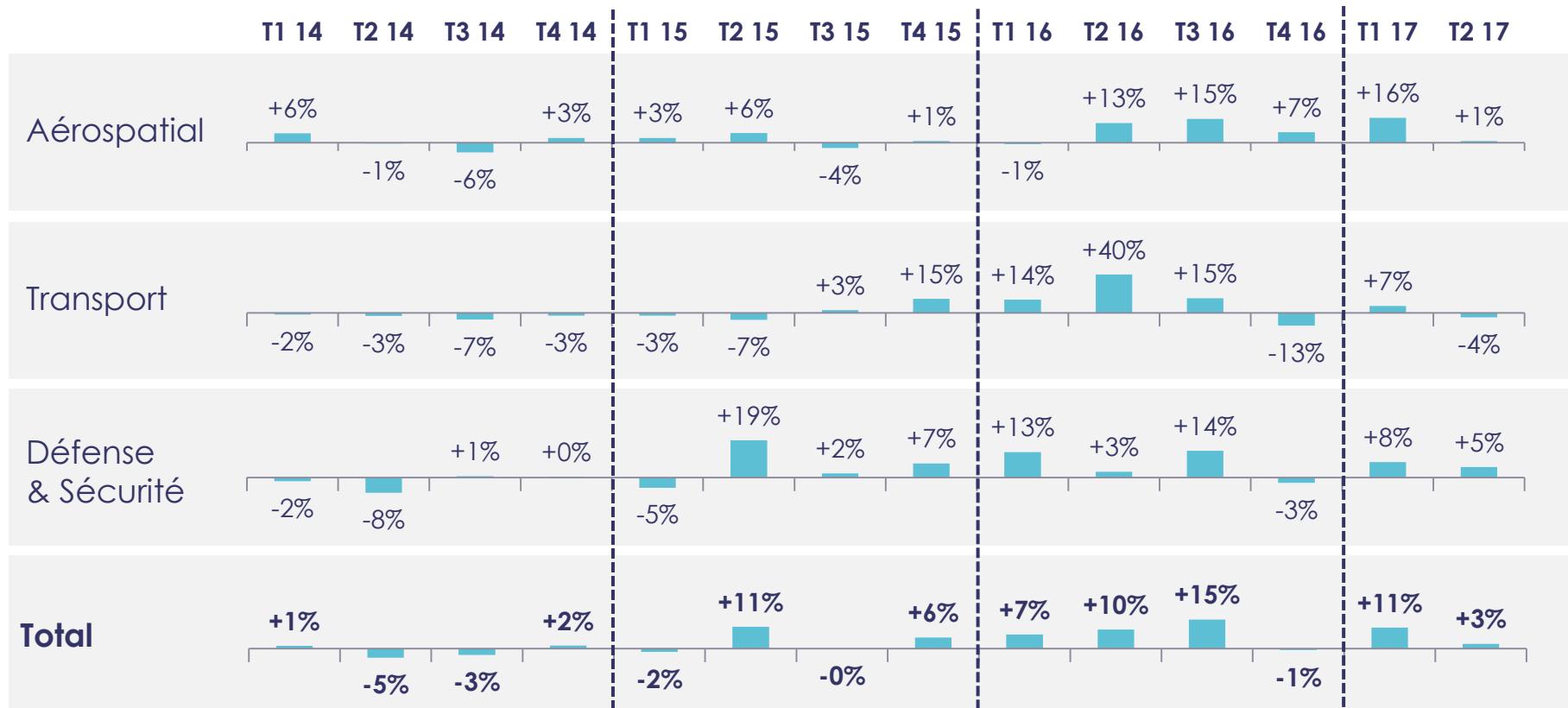
# Chiffre d'affaires par destination - S1 2017

en M€	S1 2017	S1 2016	variation	
			totale	organique
France	1 768	1 661	+6%	+7%
Royaume-Uni	633	623	+2%	+9%
Autres pays d'Europe	1 415	1 417	0%	-1%
Europe	3 816	3 701	+3%	+4%
Amérique du Nord	699	780	-10%	-13%
Australie/NZ	443	375	+18%	+13%
Asie	1 068	953	+12%	+12%
Moyen-Orient <sup>(a)</sup>	789	613	+29%	+28%
Reste du monde <sup>(a)</sup>	426	424	+1%	+2%
Marchés émergents	2 283	1 990	+15%	+15%
<b>Total</b>	<b>7 241</b>	<b>6 846</b>	<b>+6%</b>	<b>+6%</b>



<sup>(a)</sup> Chiffres 2016 ajustés pour tenir compte du transferts de certains pays de « Moyen-Orient » à « Reste du monde »

# Croissance organique du chiffre d'affaires par trimestre



# Principaux programmes en carnet au 30 juin 2017

Montant	Programme
Plus de 600 M€	Signalisation du métro de Londres Hawkei (Australie) Rafale (France) Rafale (Qatar) Rafale (Inde)
Entre 400 M€ et 600 M€	Satellite militaire français (ComSat NG) Radio logicielle Contact (France) Rafale (Egypte)

# Résultat net ajusté - S1 2017

€m

	Compte de résultat consolidé S1 2017	Amortissement des actifs incorporels acquis (PPA)	Charges liées aux acquisitions	Résultat des cessions et autres	Variation de juste valeur des dérivés de change	Écarts actuariels avantages long terme	Compte de résultat ajusté S1 2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 241</b>						<b>7 241</b>
Coût de l'activité	(5 501)		1				(5 500)
R&D	(363)		3				(360)
Frais généraux et commerciaux	(802)		7				(795)
Coûts des restructurations	(24)						(24)
Amortissement des actifs incorporels acquis	(54)	54					0
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>498</b>	<b>54</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Perte de valeur sur actifs immobilisés	0						---
Résultat des cessions, var. périmètre et autres	(9)			9			(0)
<b>Résultat des sociétés mises en équivalence</b>	<b>61</b>		<b>13</b>				<b>74</b>
<b>Résultat opérationnel après résultat des mises en équivalence</b>	<b>550</b>						
<b>EBIT</b>							<b>637</b>
Perte de valeur sur actifs immobilisés	---						0
Coût de l'endettement financier net	2						2
Autres résultats financiers	(63)						(20)
Résultat financier sur retraites et avantages à long terme	(28)				43		(31)
<b>Impôt sur les bénéfices</b>	<b>(104)</b>	<b>(19)</b>	<b>(3)</b>	<b>1</b>	<b>(15)</b>	<b>1</b>	<b>(139)</b>
<b>Résultat net</b>	<b>358</b>	<b>49</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>28</b>	<b>(2)</b>	<b>450</b>
Intérêts minoritaires	(22)	(4)					(26)
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>336</b>	<b>45</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>28</b>	<b>(2)</b>	<b>424</b>

# Résultat net ajusté - S1 2016

en M€

	Compte de résultat consolidé S1 2016	Amortissement des actifs incorporels acquis (PPA)	Charges liées aux acquisitions	Résultat des cessions et autres	Variation de juste valeur des dérivés de change	Ecart actuairel avantage long terme	Compte de résultat ajusté S1 2016
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 846</b>						<b>6 846</b>
Coût de l'activité <sup>(a)</sup>	(5 223)						(5 223)
R&D	(327)						(325)
Frais généraux et commerciaux <sup>(a)</sup>	(788)						(783)
Coûts des restructurations	(34)						(34)
Amortissement des actifs incorporels acquis	(40)	40					0
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>435</b>	<b>40</b>	<b>7</b>				
Perte de valeur sur actifs immobilisés	0						---
Résultat des cessions, var. périmètre et autres	95				(95)		0
Résultat des sociétés mises en équivalence	56	13					69
<b>Résultat opérationnel après résultat des mises en équivalence</b>	<b>586</b>						
<b>EBIT</b>							<b>551</b>
Perte de valeur sur actifs immobilisés	---						0
Coût de l'endettement financier net	1						1
Autres résultats financiers	(49)						(4)
Résultat financier sur retraites et avantages à long terme	(48)					46	15
<b>Impôt sur les bénéfices</b>	<b>(80)</b>	<b>(14)</b>	<b>(3)</b>	<b>(0)</b>	<b>(16)</b>	<b>(5)</b>	<b>(117)</b>
<b>Résultat net</b>	<b>410</b>	<b>40</b>	<b>5</b>	<b>(95)</b>	<b>30</b>	<b>10</b>	<b>398</b>
Intérêts minoritaires	(26)	(5)			(1)		(31)
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>384</b>	<b>35</b>	<b>5</b>	<b>(95)</b>	<b>29</b>	<b>10</b>	<b>367</b>

(a) Le coût net des dépréciations des comptes clients a été reclassé de frais commerciaux en coût de l'activité

# Point sur la mise en œuvre de la norme comptable IFRS15

## ■ Périmètre principal : contrats de construction (50% du chiffre d'affaires)

## ■ Impact strictement limité au phasage du chiffre d'affaires et de la marge

- Pas d'impact sur le chiffre d'affaires et la marge d'ensemble de chaque contrat
- Pas d'impact sur les flux de trésorerie
- Enjeu : impact sur le compte de résultat 2017 non représentatif des exercices suivants

## ■ Calendrier de mise en œuvre

- Obligatoire à compter du 1/1/2018
- Communication sur les impacts estimés prévue avec les prises de commande et le chiffre d'affaires du T3 2017

## Principaux points d'attention pour Thales

### 1 Découpage des contrats en obligations de prestation

Exemple : contrats combinant construction et exploitation

### 2 Nouveaux critères pour reconnaître le chiffre d'affaires à l'avancement :

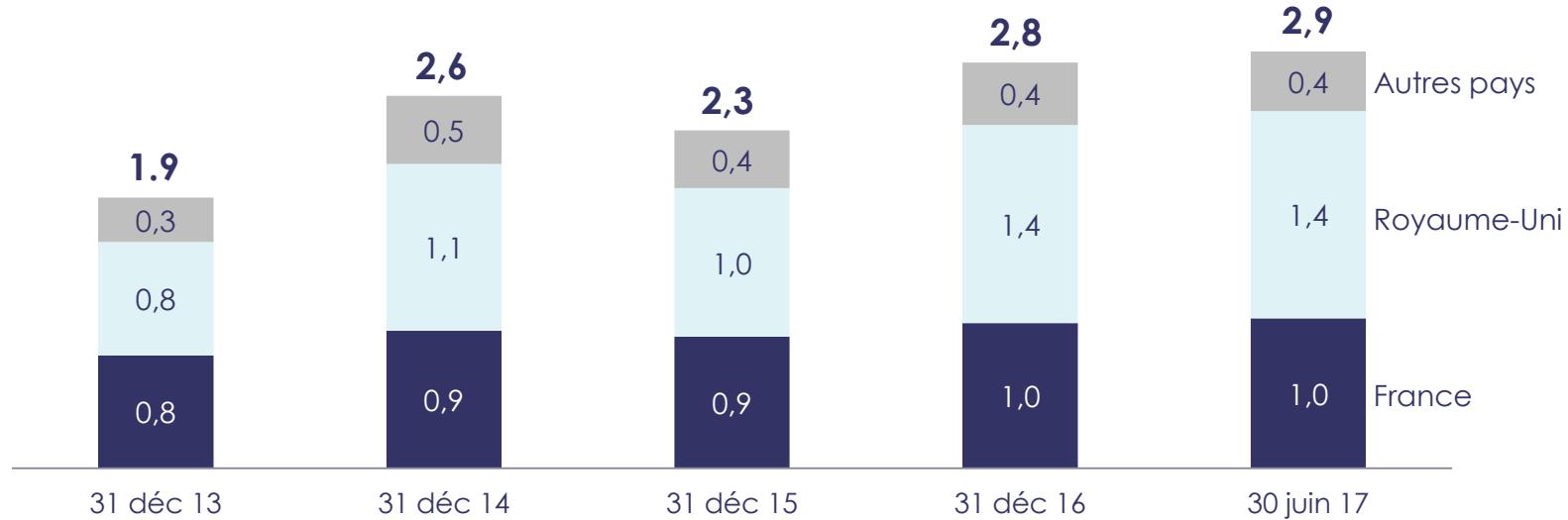
- Pas d'usage alternatif
- Droit exécutoire à être payé

### 3 Basculement de méthode de mesure de l'achèvement : fin de la méthode des jalons techniques, passage au **cost-to-cost**

Incertitude quant à l'impact pendant la transition, pas d'impact attendu à long-terme

# Evolution des provisions nettes de retraites

Mds€



## Taux d'actualisation

France	3,2%	1,5%	2,0%	1,5%	1,6%
UK	4,6%	3,7%	4,0%	2,8%	2,6%

# Prises de commandes par secteur - T2 2017

en M€

	T2 2017	T2 2016	variation	
			totale	organique
Aérospatial	1 300	1 189	+9%	+9%
Transport	447	276	+62%	+63%
Défense & Sécurité	1 923	1 639	+17%	+19%
Autres	22	8		
Total	3 692	3 111	+19%	+20%

# Chiffre d'affaires par secteur - T2 2017

en M€

	T2 2017	T2 2016	variation	
			totale	organique
Aérospatial	1 619	1 600	+1,2%	+1,1%
Transport	432	457	-5,5%	-4,4%
Défense & Sécurité	2 120	2 038	+4,0%	+5,5%
Autres	12	18		
Total	4 183	4 113	+1,7%	+2,5%

# Définition des indicateurs non strictement comptables

## Traitement des arrondis

Dans cette présentation, les montants exprimés en millions d'euros sont arrondis au million le plus proche. Par conséquent, la somme des montants arrondis peut présenter des écarts non significatifs par rapport au total reporté. Tous les ratios et variations sont calculés à partir des montants sous-jacents, qui figurent dans les états financiers consolidés.

## Définitions

- **Organique** : à périmètre et taux de change constants.
- **Ratio de Book-to-Bill** : ratio du montant des prises de commandes sur le chiffre d'affaires.
- **Marchés matures** : tous les pays d'Europe, hors Russie et Turquie, d'Amérique du nord, Australie et Nouvelle-Zélande.
- **Marchés émergents** : tous les autres pays, incluant donc le Moyen-Orient, l'Asie, l'Amérique Latine et l'Afrique.

## Indicateurs non strictement comptables

Cette présentation contient des indicateurs financiers non strictement comptables. Thales considère ces indicateurs financiers comme pertinents pour suivre les performances opérationnelles et financières du Groupe, car ils permettent d'exclure des éléments non opérationnels et/ou non récurrents. Ces définitions propres à Thales peuvent différer d'indicateurs ayant la même dénomination chez d'autres émetteurs ou utilisés par des analystes.

- **EBIT** : résultat opérationnel courant augmenté de la quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence hors amortissements des actifs incorporels acquis (« PPA »). A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, il exclut également les charges enregistrées au sein du résultat opérationnel courant et qui sont directement liées aux regroupements d'entreprises, événements non usuels par leur nature (impact S1 2017 : +10 M€, impact 2016 : +19 M€, impact S1 2016 : +7 M€). Voir également notes 14-a et 2.2 des comptes consolidés au 31 décembre 2016.
- **Résultat net ajusté** : résultat net hors les éléments suivants, nets des effets impôts correspondants : (i) amortissement des actifs incorporels acquis, (ii) charges enregistrées au sein du résultat opérationnel courant et qui sont directement liées aux regroupements d'entreprises, événements non usuels par leur nature (à compter du 1/1/2016, impact S1 2017 : +7 M€, impact 2016 : +12 M€, impact S1 2016 : +5 M€), (iii) résultat des cessions, variations de périmètre et autres, (iv) variation de valeur des instruments dérivés de change (comptabilisés au sein des « autres résultats financiers » dans les comptes consolidés), (v) écarts actuariels sur les avantages à long terme (comptabilisés au sein du « résultat financier sur retraites et avantages à long terme » dans les comptes consolidés). Voir également les notes 14-a et 2.2 des comptes consolidés au 31 décembre 2016.
- **BNPA ajusté** : ratio du résultat net ajusté (tel que défini ci-dessus) sur le nombre moyen d'actions en circulation. Voir note 14-a et 2.2 des comptes consolidés au 31 décembre 2016.
- **Free cash-flow opérationnel** : cash-flow net des activités opérationnelles, diminué des investissements nets d'exploitation et hors versements au titre de la réduction des déficits de retraite au Royaume-Uni. Voir notes 14-a et 11.1 des comptes consolidés au 31 décembre 2016.

Thales – Tour Carpe Diem – 31 Place des Corolles – 92098 Paris La Défense – France  
[www.thalesgroup.com](http://www.thalesgroup.com)

Cette présentation peut contenir des déclarations de nature prospective. Ces déclarations constituent soit des tendances, soit des objectifs et ne sauraient être considérées comme des prévisions de résultat ou de tout autre indicateur de performance de la société. Les résultats effectifs de la société peuvent différer sensiblement des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, tels que notamment décrits dans le Document de Référence de la société, déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

