

Le 20 novembre 2009



Augmentation de capital de 1 301 514.24 € et inscription sur le Marché Libre de NYSE Euronext Paris

Modalités de l'opération

Souscription réservée aux investisseurs intéressés par une réduction de l'IR ou l'ISF dans le cadre de la loi Tepa.

Nombre d'actions composant le capital social :

Avant augmentation de capital : 750 000

Après augmentation de capital : 1 088 936

Nombre d'actions proposé au marché : 338 936

Prix proposé : 3.84 €

Capitalisation boursière induite : 4 1K€

Secteur d'activité : Services externalisés

	2008	2009e	2010e	2011e	2012e
Chiffre d'affaires	574	775	1 400	2 800	4 500
Excédent brut d'exploitation	75	185	208	703	1 394
Résultat d'exploitation	75	167	108	434	1 099
Résultat avant impôt	74	161	104	429	1 095
Résultat net	7	103	76	293	737
Capitaux propres	88	110	1 413	1 706	2 443
Endettement financier net	10	800	-630	-785	-1 718
Marge d'EBITDA (%)	12.8%	23.8%	14,9%	25,1%	31,0%
Marge d'exploitation (%)	12.8%	21.5%	8%	16%	24%
Marge nette (%)	1.3%	13.3%	5%	10%	16%
PE (x)	-	-	Ns	17,4	6,8
EV / CA (x)	-	-	3.0	1.4	0.7
EV / EBIT (x)	-	-	Ns	9,4	2.8

Source : ARKEON Finance

Le Groupe Scemi intervient principalement dans les domaines de compétences suivants : la saisie et le traitement de données et la mise en place d'opérations de centres d'appels et de relation clients à distance. Plus généralement Scemi a pour objet la mise en place d'équipes à l'international en vue de réaliser tous types de prestations humaines et à faible valeur ajoutée. Scemi permet ainsi à ses clients de se recentrer sur leur cœur de métier et d'augmenter leur compétitivité.

Depuis l'acquisition du centre de saisie et de traitement de données à Madagascar en mars 2009, Value Data Services, le cœur de métier de la société s'est élargi. Scemi est désormais en mesure de proposer à ses clients une offre intégrée de conseil et de production de prestations de saisie et de traitements de données.

La stratégie de développement de la société se décline autour de 4 axes principaux : 1/ Création d'un centre d'appels à Madagascar ; 2/ Investissements matériels sur le centre de saisie et de traitement de Madagascar pour améliorer la productivité et la rentabilité (et pour traiter des prestations à plus haute valeur ajoutée) ; 3/ Investissements matériels en France pour accroître la productivité et les capacités de production de la partie numérisation et dématérialisation des données ; 4/ Renforcement de l'équipe commerciale en France, en particulier pour traiter et développer la clientèle propre de Value Data Services sur toute la gamme des prestations proposées par Scemi.

Présentation

Depuis sa création en juillet 2003 (ce qui en fait l'un des pionniers du conseil en externalisation offshore), la société propose des prestations de conseil et de service en externalisation de projet en offshore ainsi qu'en marketing Internet à toute entreprise souhaitant optimiser ses coûts.

Grâce à son positionnement unique sur le marché en fort développement de l'externalisation délocalisée, Scemi est déjà reconnu par de nombreuses sociétés françaises comme un intermédiaire de qualité, sur lequel s'appuyer pour réaliser des prestations de services délocalisées.

Dans le cadre de son développement, Scemi a élargi son champ d'action en acquérant en mars 2009, la société Value Data Services, centre de traitement et de saisie de données implanté à Madagascar depuis 2002. De ce fait, l'activité initiale de la société – conseil et commercialisation de gestion de projets offshore – s'est enrichie d'une activité de production industrielle de services offshore très compétitive.

L'acquisition de cet outil industriel à Madagascar, un pays où Scemi à l'habitude de travailler pour les prestations de services francophones, permet de renforcer les opportunités de développement pour la Société. La qualité des ressources humaines malgaches est reconnue : salariés francophones, bénéficiant d'un bon niveau de formation, coûts horaires parmi les plus compétitifs du monde francophone (4 à 5 € de l'heure versus 8 à 10 € en Tunisie au Maroc ou à l'Ile Maurice). De plus, la connaissance du terrain ainsi que le savoir-faire des équipes de SCEMI sont autant de facteurs qui permettront à la Société de s'élever au niveau des leaders du marché.

Depuis sa création, Scemi a connu une croissance rapide. L'acquisition de Value Data Services lui offre la possibilité de franchir un nouveau cap de développement et de se positionner comme un outsider du secteur de l'outsourcing.

Evolution du chiffre d'affaires en K€



L'année 2008 correspond au cumul des chiffres d'affaires de Scemi et de Value Data Services qui a été acquise en mars 2009. L'année 2009 correspond au chiffre d'affaires attendu par le nouveau Groupe Scemi qui comprend les activités historiques de Scemi et Value Data Services.

Il est important de noter que l'Ile de Madagascar va être connectée d'ici la fin de l'année 2009 au réseau mondial de fibre optique, ce qui permettra un accès internet haut débit dans l'Ile. Grâce à cette connexion, SCEMI va créer un centre d'appel à Madagascar, à des coûts exceptionnellement bas.

UNE OFFRE INTEGREE DE SERVICES EN EXTERNALISATION OFFSHORE

A travers son activité de conseil en externalisation délocalisée (« offshore »), Scemi intervient principalement sur les domaines de compétences suivants :

- La saisie et le traitement de données ;
- La mise en place d'opérations de centres d'appels et de relation clients à distance ;

Et plus généralement dans la mise en place d'équipes à l'international en vue de réaliser tous types de prestations humaines et à faible valeur ajoutée. Scemi permet ainsi à ses clients de se recentrer sur leur cœur de métier et d'augmenter leur compétitivité.

Depuis l'acquisition du centre de saisie et de traitement de données à Madagascar en mars 2009, le cœur de métier de la société s'est élargi. Scemi est désormais en mesure de proposer à ses clients une offre intégrée de Conseil et de Production de prestations de saisie et de traitements de données.

Prestations de saisie et traitement de données

Scemi a pour mission de trouver le prestataire offshore en saisie et en traitement de données (saisie de coupons, saisie d'annuaires, saisie de livres, saisie on-line, mise en page, traitement d'images, gestion de bases de données, ...) le mieux adapté à la problématique de chaque client. Pour cela, la société s'appuie sur l'expérience de son équipe ainsi que sur un large réseau de partenaires stratégiques développé tout au long de ses six années d'existence.

La Société s'appuie également sur l'excellent référencement Google de ses nombreux sites webs qui lui assurent une très large visibilité auprès de la clientèle potentielle :

- www.Scemi.fr
- www.saisie-donnees.fr
- www.externalisation-saisie.fr
- www.externalisation-offshore.fr
- www.enquete-et-sondage.fr
- www.value-data.com
- www.externalisation-centre-appel.fr

et prochainement www.offshore-services.eu

Depuis mars 2009, Scemi est propriétaire d'un plateau de 180 salariés à Antananarivo (Madagascar) en plus de disposer de son réseau de partenaires actuels (SAISIE.COM, NSC, ANKOAY, DATACALL...). Cet outil industriel permet à la société d'augmenter ses marges. Scemi améliore la rentabilité de ses prestations grâce à cette intégration.

Ce plateau créé en 2002 à Madagascar par un important conglomérat malgache, le Groupe SICOB, est l'un des acteurs importants de cette industrie. La société Value Data a développé sa propre clientèle en plus de celle apportée par Scemi. L'intégration de l'activité et des clients de Value Data au sein de Scemi se déroule d'autant mieux que les fondateurs de Value Data sont devenus des associés minoritaires de Scemi au cours de l'année 2008 et sont encore actionnaires de Value Data Services à hauteur de 20%.

Madagascar est reconnue pour bénéficier de facteurs clés de succès pour cette activité :

- Peu de décalage horaire (1 heure en été, 2 heures en hiver) avec la France ;
- Une culture et la langue maternelle française ;
- Un personnel hautement compétent avec un très bon niveau de formation ;
- Une relation directe entre le client et le centre de traitement pour apporter réactivité et compétitivité.

Le personnel de Value Data Services bénéficie de conditions de travail aux normes européennes. Cette société a été la première à Madagascar à se doter d'une charte éthique (http://www.value-data.com/charte_ethique.php) afin de témoigner en particulier de son respect envers son personnel. A ce titre, Value Data est adhérent au Pacte Mondial des entreprises mis en place sous l'égide de l'ONU lors du forum économique mondial de DAVOS en janvier 1999 qui impose le respect de l'Homme, du travail et des mesures de protection de l'environnement.

Il convient de noter que ce parti pris sur ces aspects éthiques est essentiel pour les clients de Scemi comme pour les actionnaires de la Société.

En complément de l'intégration verticale réalisée par l'acquisition de Value Data Services, Scemi conserve ses relations avec d'autres sociétés prestataires de saisie, basée en particulier à Madagascar. Ce sourcing est utile car certains gros dossiers ne peuvent être traités par un seul centre de traitement. Ce double positionnement représente pour la Société un facteur d'optimisation de ses ressources.

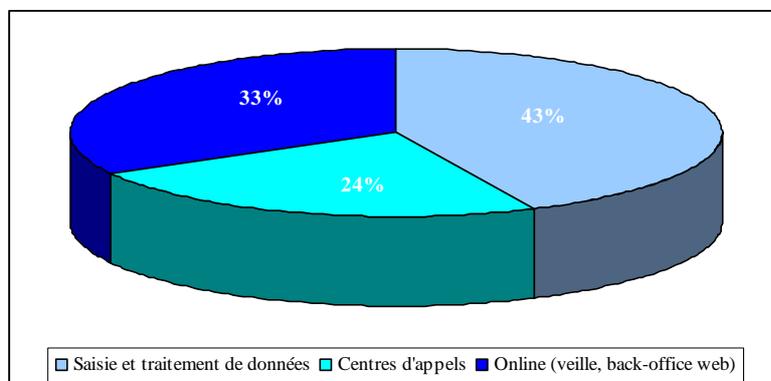
Centre d'appels et centre de contacts

Scemi commercialise également des prestations de conseils et de services en centres d'appels offshore. Les prestations sont le télémarketing, les enquêtes et sondages, la qualification de bases de données ou bien encore la mise en place de hotlines, de services clients téléphoniques, ...

L'arrivée courant 2009 de la fibre optique à Madagascar (permise par l'organisation de la Coupe du Monde de football en Afrique du Sud en 2010) annonce une véritable révolution sur le marché des centres d'appels francophones et représente une véritable opportunité pour Scemi dans le cadre de ses activités sur les centres d'appels. En effet, la main d'œuvre malgache est parfaitement adaptée à l'exercice de cette activité.

Le faible taux d'emploi de Madagascar permet de recruter des personnes de très bon niveau à un coût significativement inférieur au coût des autres destinations offshore (Ile Maurice ou Afrique du Nord essentiellement).

Ventilation du chiffre d'affaires par activité



LE MARCHE

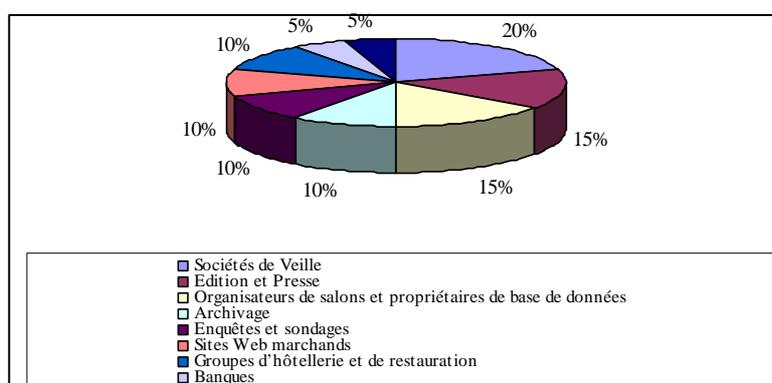
Au sein du marché de l'offshore, Scemi est positionné sur le segment moyen-haut de gamme grâce à sa présence sur la niche de la sous-traitance de services IT.

Selon Pierre Audoin Consultants (PAC), l'offshore représente en France pour 2008, 4,8% de la sous-traitance totale des services IT. Un marché de 1,2 milliards d'euros, en progression de 40% par rapport à l'année précédente. PAC a prévu, 1,74 milliards d'euros pour 2009 et 45% de croissance. Ce qui représenterait 6,9% du marché français des services IT. (sources : LeMondeInformatique.fr – édition du 19 février 2009).

Présentation de la clientèle

Par la diversité de son offre de services, la société touche une gamme de clientèle large et variée. Cette clientèle se compose essentiellement de grands comptes du secteur privé et de PMI-PME françaises et francophones.

Répartition du CA par métier des clients



Depuis sa création, la société a su développer un portefeuille clients constitué tant de PME que de grands groupes, avec par exemple :

- CHRISTIAN DIOR : saisie de fiches clients en provenance du monde entier et gestion de la base de données DIOR ;
- TOTAL : numérisation et saisie de données et d'archives ;
- BVA : enquêtes téléphoniques en call center ;
- REED BUSINESS INFORMATION : saisie d'annuaires professionnels ;
- PRESS INDEX : veille médiatique online ;
- LA POSTE : numérisation et saisie de coupons ;
- SYNTHESIO : veille concurrentielle on line ;
- SOCIETE GENERALE : numérisation et saisie de coupons ;
- Archives départementales de la Somme : reprise de fonds documentaires, ...

Cette diversité de clients de taille et de secteurs différents avec des prestations variées permet à Scemi de ne pas craindre la crise économique actuelle. Au contraire, les difficultés financières encouragent vigoureusement les sociétés à délocaliser de nombreuses activités qu'elles réalisaient en interne ou auprès de prestataires situés en France. De nombreuses prestations actuellement délocalisées ne l'étaient pas il y a encore trois ou cinq ans, comme l'activité de veille on line (veille concurrentielle, médiatique...). Cette tendance se confirme et se renforce avec la situation conjoncturelle actuelle.

ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Le marché de l'Offshore en général est très hétérogène, il est constitué aussi bien de grands acteurs ayant des capacités de production très importantes en traitement de données (SAFIG, TESSI, EXPERIAN...) que de petites et moyennes structures ayant investies ce marché porteur (Vivetic, Ingedata, Saisie.fr...). De ce fait, il existe objectivement une grande variété d'acteurs sur ce marché.

Le positionnement de Scemi est quand à lui unique sur ce marché. Il a toujours été, non pas de vendre ses propres solutions, mais de trouver celles qui correspondaient le mieux aux besoins et aux problématiques spécifiques de chaque client. L'approche de Conseil de la Société lui permet aujourd'hui d'être perçue comme un acteur guidé par la satisfaction de ses clients.

L'acquisition du centre de saisie de Madagascar (déjà partenaire de longue date de la Société) ne nuira pas à ce positionnement unique car les deux activités resteront bien différenciées. Au contraire, cela permettra d'optimiser les ressources, tant matérielles qu'humaines, de la société. Par ailleurs, SCEMI continuera à proposer de réaliser des prestations au sein d'autres prestataires, indépendants du Groupe.

A Madagascar en particulier, les concurrents sont bien identifiés et SCEMI connaît la majeure partie d'entre eux. Ils sont constitués de 3 principaux acteurs :

- SAISIE.COM (850 salariés) ;
- DIADEIS (450 salariés) ;
- INGEDATA (150 salariés).

La société travaille ponctuellement avec SAISIE.COM pour des dossiers nécessitant de fortes capacités de production. Plusieurs dossiers externalisés chez Saisie.com vont désormais pouvoir être réintégrés au sein du plateau Value Data Services.

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Avec l'acquisition de VALUE DATA, Scemi vient de se doter d'un outil et d'une implantation géographique qui lui offrent de vastes gisements de croissance.

La stratégie de développement de la Société se décline autour de 4 axes principaux :

- Création d'un centre d'appels à Madagascar ;
- Investissements matériels sur le centre de saisie et de traitement de Madagascar pour améliorer la productivité et la rentabilité (et pour traiter des prestations à plus haute valeur ajoutée) ;
- Investissements matériels en France pour accroître la productivité et les capacités de production de la partie numérisation et dématérialisation des données ;
- Renforcement de l'équipe commerciale en France, en particulier pour traiter et développer la clientèle propre de Value Data Services sur toute la gamme des prestations proposées par Scemi.

Création d'un centre d'appels à Madagascar

La prestation de centre d'appels est parfaitement maîtrisée par la Société qui la propose à sa clientèle depuis sa création.

L'un des actionnaires de Scemi (Monsieur John BENATOUIL, détenant 12% du capital avant augmentation de capital) est l'associé majoritaire du groupe DATACALL (centre d'appels partenaire de SCEMI basé à l'Ile Maurice en association avec le Groupe ABC, conglomérat mauricien de premier rang).

La Société bénéficie donc de toute l'expertise nécessaire pour créer, gérer et développer un centre d'appels.

L'une des motivations importantes dans l'acquisition de VALUE DATA a été de se doter d'une implantation physique à Madagascar au moment où le pays voit arriver la fibre optique qui permettra de transporter de la voix et donc de créer un centre d'appels.

Le très bas coût de la main d'œuvre malgache offrira un avantage compétitif majeur à la société et lui permettra de proposer des prestations de qualité identique mais à un coût de revient inférieur de 20 à 50% à celui de ses concurrents d'Afrique du Nord ou de l'Ile Maurice.

L'objectif est de démarrer dès le 3ème trimestre 2009 l'activité de centre d'appels avec un plateau comprenant 80 postes ; ce nombre sera progressivement augmenté pour atteindre 150 postes d'ici la fin de l'année 2010.

Modernisation du centre de saisie et de traitement de Madagascar

Value Data Services, le centre de traitement acquis en mars 2009, bénéficie d'une excellente réputation auprès de ses clients mais souffre d'un déficit de productivité dû à un équipement informatique ancien.

L'objectif de la Société est donc de remettre très rapidement à niveau le parc informatique de Value Data Services (en particulier des ordinateurs, des serveurs, des onduleurs et de la bande passante) et de le doter d'outils modernes de LAD (logiciel de lecture automatique de documents) ce qui permettra de dégager des gains de productivité significatifs : de l'ordre de 30 à 40%. Ces gains de productivité se traduiront par un chiffre d'affaires et une marge nette supérieurs avec le même nombre de collaborateurs.

Dans le même temps, le centre de traitement et le centre d'appels seront situés dans les mêmes locaux de façon à optimiser les synergies et les économies d'échelle entre les 2 plateaux.

BUSINESS PLAN

L'évolution prévisionnelle du chiffre d'affaire consolidé de Scemi a été établie au regard :

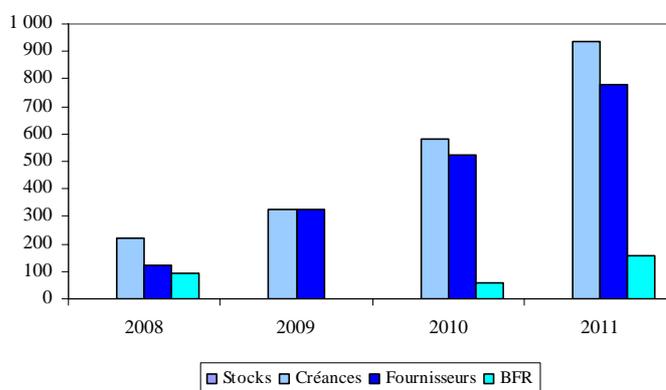
- de la croissance continue de l'activité de Scemi¹ dont le CA a augmenté en moyenne de 80%/an depuis sa création. Le groupe dispose d'un portefeuille de clients fidèles et d'une bonne visibilité sur la croissance de ses comptes stratégiques
- de l'arrivée de la fibre optique à Madagascar² annonçant une révolution du marché de l'externalisation offshore de services francophones à valeur ajoutée.
- du lancement d'une activité industrielle de centre d'appels extrêmement compétitive par rapport à la concurrence en place dans d'autre pays « offshore »
- de la force commerciale significative recrutée pour être opérationnelle dès septembre 2009. Ces recrutements et la structuration d'une véritable force commerciale organisée autour de des pôles de compétences permettront à la société de renforcer sa présence sur le terrain et d'asseoir notre position sur le marché.
- de l'intégration et du développement continus des comptes clients Scemi et Value Data qui va permettre de créer des synergies et ainsi d'accroître l'impact global sur le portefeuille clients.
- de la « verticalisation » des services proposés aux clients et prospects du groupe. Le traitement de données conduit dans 50% des cas à alimenter le processus de relation clients d'une entreprise. Le fait d'intégrer verticalement à Madagascar les 2 savoirs faire donne au groupe Scemi un réel avantage comparatif face a ses concurrent, et offre a ses client un panel de services complémentaires avec une compétitivité incomparable (coût de la main d'œuvre).
- des investissements stratégiques permettant de moderniser le centre de traitement (LAD, Suites logicielles de GPAO, Onduleurs...), permettant ainsi d'anticiper des gains de productivité considérables. Avec à la clé des gains de productivité de l'ordre de 35%.
- du renforcement de la présence sur Internet permettant une visibilité accrue

Le fait d'intégrer verticalement à Madagascar les 2 savoirs faire donne au groupe Scemi un réel avantage comparatif face a ses concurrent, et offre a ses client un panel de services complémentaires avec une compétitivité incomparable (coût de la main d'œuvre).

L'augmentation de la productivité sur le centre de traitement accroîtra sensiblement les volumes de production et donc le chiffre d'affaires ce qui permettra d'absorber le chiffre d'affaires supplémentaire issu de la clientèle actuelle Scemi ou issue de nouveaux clients. En parallèle, les gains de productivité obtenus généreront une amélioration sensible de la marge.

La nature même de l'activité ne nécessite aucun stock. De ce fait le BFR reste sous contrôle et oscille entre 7 et 12 jours de chiffre d'affaires.

Evolution du BFR en K€



¹ Depuis sa création, Scemi a démontré une croissance continue entièrement autofinancée. Son business modèle et son positionnement unique ont su séduire un grand nombre de sociétés prestigieuses qui renouvellent chaque jour leur confiance.

² Il s'agit de Proposer des prestations à haute valeur ajoutée à des tarifs incomparables (30% inférieurs) pour conquérir de nouveaux clients.

Valorisation

Compte tenu de la montée en puissance de Scemi, il apparaît pertinent de fonder l'approche sur une valorisation financière par **actualisation des flux de trésorerie futurs** :

- Cette méthode valorise les actifs d'exploitation d'une société sur la base des performances futures attendues. Ces actifs d'exploitation sont, par définition, les actifs utilisés dans le cadre de l'activité évaluée.
- Les flux de trésorerie disponibles correspondent à la somme des résultats d'exploitation après application d'un taux d'imposition normatif, des dotations aux amortissements après déduction des investissements et de la variation des besoins en fonds de roulement, sur une période prévisionnelle déterminée.
- La valeur de la société correspond à la somme de ces flux actualisés au taux d'actualisation et de valeur de sortie.

Dans le but d'actualiser les cash-flows disponibles nous avons retenu les grandes hypothèses suivantes :

- Un taux de croissance moyen annuel du chiffre d'affaires de 15% pour la période 2013- 2018.
- Une croissance à l'infini de 1.2%. Nous considérons par construction qu'au-delà de 2013, la société à maturité va croître à un rythme de croissance voisin du PIB nominal.
- Le taux sans risque utilisé correspond aux emprunts d'Etat sur une durée cohérente avec l'horizon prévisionnel pris en compte pour les cash-flows (infini). Nous avons donc retenu comme référence les émissions d'emprunt d'Etat à 10 ans, soit 3.81%.
- La prime de risque du marché des actions de 6.89%. La prime de risque de marché est le rendement additionnel moyen attendu pour investir en actions plutôt que sur un placement sans risque, elle est calculée par différence entre le taux de rémunération sans risque instantané et le taux de rémunération attendu sur le marché actions.
- Un taux d'actualisation de 23.1%, compte tenu d'un bêta de 2.8 prenant en compte le différentiel de taille de Scemi avec ses comparables ainsi qu'un historique plus récent.

L'approche par les DCF valorise la société Scemi à près de 5.2 M€, soit 3.9M€ pre-money compte tenu d'une augmentation de capital de 1.3M€ Après décote, le prix de souscription a été fixé à 3.84€par action.

- Contacts ARKEON Finance -

Activités de Marché

Charles-Henri BERBAIN 01 53 70 50 23
CharlesHenriBerbain@ArkeonFinance.fr
Responsable des Activités de Marché

Stratégie Actions

Gilbert FERRAND 01 53 70 29 47
GilbertFerrand@ArkeonFinance.fr
Responsable Stratégie

Analyse financière sell-side

Stéphan DUBOSQ 01 53 70 50 05
StephanDubosq@ArkeonFinance.fr
Santé - Plaisance

Edouard des ISNARDS 01 53 70 29 46
EdouarddesIsnards@ArkeonFinance.fr

Mathieu JASMIN 01 53 70 45 35
MathieuJasmin@ArkeonFinance.fr

Alexandre KOLLER 01 53 70 29 43
AlexandreKoller@ArkeonFinance.fr
Environnement

Charles-Louis PLANADE 01 53 70 50 43
CharlesPlanade@ArkeonFinance.fr
Edition Multimédia - Environnement

Jean-Pierre TABART 01 53 70 45 34
Jean-PierreTabart@ArkeonFinance.fr
Stock-Picking

Corporate Broking

Stéphane DERAMAUX 01 53 70 50 38
StephanedeRamaux@ArkeonFinance.fr

Analyse Financière Corporate

Isabelle BLAIZE 01 53 70 50 49
IsabelleBlaize@ArkeonFinance.fr

Christel CLEME 01 53 70 45 31
ChristelCleme@ArkeonFinance.fr

Jean-Louis SEMPÉ 01 53 70 50 15
JeanLouisSempe@ArkeonFinance.fr

Vente Actions

Maxime ABOUJDID 01 53 70 45 30
MaximeAboujdid@ArkeonFinance.fr

Benjamin DEROUILLON 01 53 70 50 20
BenjaminDerouillon@ArkeonFinance.fr

Cyril DIEU 01 53 70 50 24
CyrilDieu@ArkeonFinance.fr

Nassim LEDAD 01 53 70 50 35
NassimLedad@ArkeonFinance.fr

Négociation

Frédéric LARTIGUE 01 53 70 50 30
FredericLartigue@ArkeonFinance.fr
Responsable négociation

Daniel SAUVAGE 01 53 70 50 22
DanielSauvage@ArkeonFinance.fr

Fax Salle des marchés : 01 53 70 50 19

Fax Corporate : 01 53 70 50 01

Cette publication a été rédigée par ARKEON Finance. Elle est délivrée à titre informatif uniquement et ne constitue en aucun cas une sollicitation d'ordre d'achat ou de vente des valeurs mobilières qui y sont mentionnées.

L'information contenue dans cette publication ainsi que toutes les opinions qui y sont reprises, sont fondées sur des sources présumées fiables. Cependant ARKEON Finance ne garantit en aucune façon l'exactitude ou l'exhaustivité de ces informations et personne ne peut s'en prévaloir. Toutes les opinions, projections et/ou estimations contenues dans cette publication reflètent le jugement d'ARKEON Finance à la date de celle-ci et peuvent être sujettes à modification sans notification. Cette publication est destinée exclusivement à titre informatif aux investisseurs professionnels qui sont supposés élaborer leur propre décision d'investissement sans se baser de manière inappropriée sur cette publication. Les investisseurs doivent se faire leur propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière mentionnée dans cette publication en tenant compte des mérites et risques qui y sont attachés, de leur propre stratégie d'investissement et de leur situation légale, fiscale et financière. Les performances historiques ne sont en aucun cas une garantie pour le futur. Du fait de cette publication, ni ARKEON Finance, ni aucun de ses dirigeants ou de ses employés, ne peut être tenu responsable d'une quelconque décision d'investissement. Conformément à la réglementation et afin de prévenir et d'éviter les conflits d'intérêts eu égard aux recommandations d'investissements, ARKEON Finance a établi et maintient opérationnelle une politique efficace de gestion des conflits d'intérêts. Le dispositif de gestion des conflits d'intérêts est destiné à prévenir, avec une certitude raisonnable, tout manquement aux principes et aux règles de bonne conduite professionnelle. Il est en permanence actualisé en fonction des évolutions réglementaires et de l'évolution de l'activité d'ARKEON Finance. ARKEON Finance entend, en toutes circonstances, agir dans le respect de l'intégrité de marché et de la primauté de l'intérêt de ses clients. A cette fin, ARKEON Finance a mis en place une organisation par métier ainsi que des procédures communément appelées « Muraille de Chine dont l'objet est de prévenir la circulation indue d'informations confidentielles, et des modalités administratives et organisationnelles assurant la transparence dans les situations susceptibles d'être perçues comme des situations de conflits d'intérêts par les investisseurs. Cette publication est, en ce qui concerne sa distribution au Royaume-Uni, uniquement destinée aux personnes considérées comme 'personnes autorisées ou exemptées' selon le 'Financial Services Act 1986' du Royaume-Uni, ou tout règlement passé en vertu de celui-ci ou auprès de personnes telles que décrites dans la section 11 (3) du 'Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemption) order 1997' et n'est pas destinée à être distribuée ou communiquée, directement ou indirectement, à tout autre type de personne. La distribution de cette publication dans d'autres juridictions peut être limitée par la législation applicable, et toute personne qui viendrait à être en possession de cette publication doit s'informer et respecter de telles restrictions.