

Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



B20 Intraday	BEL 20 (Belgium) <table><tr><td>Last Price</td><td>3463,12</td><td>Minimum Price</td><td>1046,07 (02/09/1992)</td><td>Maximum Price</td><td>4759,01 (23/05/2007)</td></tr><tr><td>Gainers</td><td>10</td><td>Losers</td><td>9</td><td></td><td></td></tr><tr><td>ELIA SYSTEM OPERATOR</td><td>40,33 ▲</td><td>+7,81%</td><td>SOLVAY (BE)</td><td>104,90 ▼</td><td>-1,36%</td></tr><tr><td>ACKERMANS-VAN HAAREN</td><td>132,20 ▲</td><td>+2,63%</td><td>COFINIMMO (BE)</td><td>93,57 ▼</td><td>-1,13%</td></tr><tr><td>COLRUYT</td><td>43,51 ▲</td><td>+2,29%</td><td>DELTA LLOYD</td><td>9,47 ▼</td><td>-1,01%</td></tr></table>	Last Price	3463,12	Minimum Price	1046,07 (02/09/1992)	Maximum Price	4759,01 (23/05/2007)	Gainers	10	Losers	9			ELIA SYSTEM OPERATOR	40,33 ▲	+7,81%	SOLVAY (BE)	104,90 ▼	-1,36%	ACKERMANS-VAN HAAREN	132,20 ▲	+2,63%	COFINIMMO (BE)	93,57 ▼	-1,13%	COLRUYT	43,51 ▲	+2,29%	DELTA LLOYD	9,47 ▼	-1,01%
Last Price	3463,12	Minimum Price	1046,07 (02/09/1992)	Maximum Price	4759,01 (23/05/2007)																										
Gainers	10	Losers	9																												
ELIA SYSTEM OPERATOR	40,33 ▲	+7,81%	SOLVAY (BE)	104,90 ▼	-1,36%																										
ACKERMANS-VAN HAAREN	132,20 ▲	+2,63%	COFINIMMO (BE)	93,57 ▼	-1,13%																										
COLRUYT	43,51 ▲	+2,29%	DELTA LLOYD	9,47 ▼	-1,01%																										
CAC Intraday	CAC 40 (France) <table><tr><td>Last Price</td><td>4652,95</td><td>Minimum Price</td><td>2693,21 (23/09/2011)</td><td>Maximum Price</td><td>7347,94 (21/10/2009)</td></tr><tr><td>Gainers</td><td>11</td><td>Losers</td><td>28</td><td></td><td></td></tr><tr><td>SAFRAN</td><td>69,62 ▲</td><td>+3,67%</td><td>ARCELORMITTAL (NL)</td><td>6,94 ▼</td><td>-4,31%</td></tr><tr><td>PERNOD RICARD</td><td>93,52 ▲</td><td>+0,74%</td><td>RENAULT SA</td><td>74,09 ▼</td><td>-2,28%</td></tr><tr><td>ALSTOM</td><td>27,67 ▲</td><td>+0,65%</td><td>ALCATEL-LUCENT (FR)</td><td>2,99 ▼</td><td>-2,22%</td></tr></table>	Last Price	4652,95	Minimum Price	2693,21 (23/09/2011)	Maximum Price	7347,94 (21/10/2009)	Gainers	11	Losers	28			SAFRAN	69,62 ▲	+3,67%	ARCELORMITTAL (NL)	6,94 ▼	-4,31%	PERNOD RICARD	93,52 ▲	+0,74%	RENAULT SA	74,09 ▼	-2,28%	ALSTOM	27,67 ▲	+0,65%	ALCATEL-LUCENT (FR)	2,99 ▼	-2,22%
Last Price	4652,95	Minimum Price	2693,21 (23/09/2011)	Maximum Price	7347,94 (21/10/2009)																										
Gainers	11	Losers	28																												
SAFRAN	69,62 ▲	+3,67%	ARCELORMITTAL (NL)	6,94 ▼	-4,31%																										
PERNOD RICARD	93,52 ▲	+0,74%	RENAULT SA	74,09 ▼	-2,28%																										
ALSTOM	27,67 ▲	+0,65%	ALCATEL-LUCENT (FR)	2,99 ▼	-2,22%																										
AEX Intraday	AEX (Nederland) <table><tr><td>Last Price</td><td>445,03</td><td>Minimum Price</td><td>194,99 (09/03/2009)</td><td>Maximum Price</td><td>806,41 (21/10/2009)</td></tr><tr><td>Gainers</td><td>12</td><td>Losers</td><td>13</td><td></td><td></td></tr><tr><td>OCI</td><td>26,28 ▲</td><td>+3,24%</td><td>ARCELORMITTAL (NL)</td><td>6,94 ▼</td><td>-4,31%</td></tr><tr><td>GEMALTO N.V.</td><td>64,20 ▲</td><td>+2,19%</td><td>VOPAK</td><td>36,72 ▼</td><td>-2,84%</td></tr><tr><td>RANDSTAD (NL)</td><td>56,35 ▲</td><td>+1,84%</td><td>ASML HOLDING</td><td>81,68 ▼</td><td>-1,12%</td></tr></table>	Last Price	445,03	Minimum Price	194,99 (09/03/2009)	Maximum Price	806,41 (21/10/2009)	Gainers	12	Losers	13			OCI	26,28 ▲	+3,24%	ARCELORMITTAL (NL)	6,94 ▼	-4,31%	GEMALTO N.V.	64,20 ▲	+2,19%	VOPAK	36,72 ▼	-2,84%	RANDSTAD (NL)	56,35 ▲	+1,84%	ASML HOLDING	81,68 ▼	-1,12%
Last Price	445,03	Minimum Price	194,99 (09/03/2009)	Maximum Price	806,41 (21/10/2009)																										
Gainers	12	Losers	13																												
OCI	26,28 ▲	+3,24%	ARCELORMITTAL (NL)	6,94 ▼	-4,31%																										
GEMALTO N.V.	64,20 ▲	+2,19%	VOPAK	36,72 ▼	-2,84%																										
RANDSTAD (NL)	56,35 ▲	+1,84%	ASML HOLDING	81,68 ▼	-1,12%																										
DAX Intraday	DAX (Deutschland) <table><tr><td>Last Price</td><td>10259,46</td><td>Minimum Price</td><td>438,38 (18/03/2002)</td><td>Maximum Price</td><td>636497,44 (18/03/2011)</td></tr><tr><td>Gainers</td><td>8</td><td>Losers</td><td>22</td><td></td><td></td></tr><tr><td>INFINEON (DE)</td><td>9,75 ▲</td><td>+2,11%</td><td>RWE AG ST O.N. (DE)</td><td>13,40 ▼</td><td>--4,42%</td></tr><tr><td>FRESENIUS SE & CO (D)</td><td>63,05 ▲</td><td>+0,73%</td><td>E.ON AG</td><td>10,10 ▼</td><td>-1,75%</td></tr><tr><td>MERCK (DE)</td><td>85,27 ▲</td><td>+0,29%</td><td>LUFTHANSA (DE)</td><td>10,85 ▼</td><td>-1,58%</td></tr></table>	Last Price	10259,46	Minimum Price	438,38 (18/03/2002)	Maximum Price	636497,44 (18/03/2011)	Gainers	8	Losers	22			INFINEON (DE)	9,75 ▲	+2,11%	RWE AG ST O.N. (DE)	13,40 ▼	--4,42%	FRESENIUS SE & CO (D)	63,05 ▲	+0,73%	E.ON AG	10,10 ▼	-1,75%	MERCK (DE)	85,27 ▲	+0,29%	LUFTHANSA (DE)	10,85 ▼	-1,58%
Last Price	10259,46	Minimum Price	438,38 (18/03/2002)	Maximum Price	636497,44 (18/03/2011)																										
Gainers	8	Losers	22																												
INFINEON (DE)	9,75 ▲	+2,11%	RWE AG ST O.N. (DE)	13,40 ▼	--4,42%																										
FRESENIUS SE & CO (D)	63,05 ▲	+0,73%	E.ON AG	10,10 ▼	-1,75%																										
MERCK (DE)	85,27 ▲	+0,29%	LUFTHANSA (DE)	10,85 ▼	-1,58%																										
DJIA Intraday	Dow Jones Industries (United States) <table><tr><td>Last Price</td><td>16616,48</td><td>Minimum Price</td><td>0,20 (21/10/2011)</td><td>Maximum Price</td><td>19737,03 (02/11/2011)</td></tr><tr><td>Gainers</td><td>6</td><td>Losers</td><td>24</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CHEVRON CORP (US)</td><td>80,99 ▲</td><td>+0,69%</td><td>MERCK (US)</td><td>53,85 ▼</td><td>-2,74%</td></tr><tr><td>CATERPILLAR (US)</td><td>76,44 ▲</td><td>+0,64%</td><td>BOEING CY (US)</td><td>130,68 ▼</td><td>-1,92%</td></tr><tr><td>GOLDMAN SACHS (US)</td><td>188,60 ▲</td><td>+0,45%</td><td>UNITED TECHNOLOGY</td><td>91,61 ▼</td><td>-1,74%</td></tr></table>	Last Price	16616,48	Minimum Price	0,20 (21/10/2011)	Maximum Price	19737,03 (02/11/2011)	Gainers	6	Losers	24			CHEVRON CORP (US)	80,99 ▲	+0,69%	MERCK (US)	53,85 ▼	-2,74%	CATERPILLAR (US)	76,44 ▲	+0,64%	BOEING CY (US)	130,68 ▼	-1,92%	GOLDMAN SACHS (US)	188,60 ▲	+0,45%	UNITED TECHNOLOGY	91,61 ▼	-1,74%
Last Price	16616,48	Minimum Price	0,20 (21/10/2011)	Maximum Price	19737,03 (02/11/2011)																										
Gainers	6	Losers	24																												
CHEVRON CORP (US)	80,99 ▲	+0,69%	MERCK (US)	53,85 ▼	-2,74%																										
CATERPILLAR (US)	76,44 ▲	+0,64%	BOEING CY (US)	130,68 ▼	-1,92%																										
GOLDMAN SACHS (US)	188,60 ▲	+0,45%	UNITED TECHNOLOGY	91,61 ▼	-1,74%																										

Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



SAG GEST SOL A GLOB (PT) Historic	SVA - SAG GEST SOL A GLOB (PT) - EUR SAG GEST - SOLUÇÕES AUTOMÓVEL GLOBAIS, SGPS, SA - Consolidat Thomson Reuters (31/08/2015)
GEMALTO N.V. Historic	GTO - GEMALTO N.V. - EUR Gemalto: signe un contrat avec Tigo en Colombie. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Gemalto a signé un contrat avec Tigo, un opérateur de réseau mobile en Colombie. Le groupe va fournir un ensemble de solutions M2M en Amérique latine. ' La Colombie sera le premier pays où les clients de Tigo pourront utiliser les modules MIM (Machine Identification Modules, modules d'identification par machine) de Cinterion et les services MIM sécurisés de Gemalto pour améliorer la maintenance préventive au moyen d'une surveillance et d'une gestion à distance des MIM sur le terrain ' indique le groupe. ' La carte MIM de Gemalto est maintenant disponible sur le marché colombien pour toutes les différentes applications verticales, et cela nous permettra de garantir un service plus stable à plus long terme pour les applications commerciales et industrielles, ainsi que d'aider nos clients à réduire leurs coûts opérationnels et à empêcher la fraude ou les pannes potentielles des services ', a commenté Santiago Londoño, vice-président commercial B2B chez Tigo UNE. ' Avec notre plate-forme, Tigo peut fournir les meilleurs services innovants pour les solutions M2M, ce qui leur donne un avantage concurrentiel clair pour tout, des distributeurs automatiques intelligents jusqu'aux voitures connectées ', a ajouté Rodrigo Serna, président pour la région Amérique latine chez Gemalto.
CARMAT Historic	ALCAR - CARMAT - EUR Carmat: présentation de résultats à l'ESC Congress 2015. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Carmat annonce la présentation des résultats intermédiaires de l'étude de faisabilité au Congrès annuel de la Société Européenne de Cardiologie (ESC Congress 2015). Ces résultats préliminaires montrent notamment l'absence d'hémolyse et d'événements thromboemboliques chez les deux patients étudiés. En effet, les données recueillies montrent la formation d'une couche thromborésistante sur la surface de la bioprothèse Carmat du premier patient. ' Son hémocompatibilité acquise et son mode de fonctionnement pulsatile permettent de minimiser la formation des caillots, principale problématique à laquelle sont confrontés d'autres systèmes d'assistance ventriculaire ' a indiqué le Pr. Alain Carpentier, co-fondateur de Carmat. ' Ces résultats préliminaires nous confortent dans nos efforts de développement et nous rendent confiants dans la poursuite de nos essais sur une population de patients plus large afin d'établir de manière statistiquement significative les atouts du cœur artificiel Carmat dans le traitement de l'insuffisance cardiaque terminale ' a déclaré Marcello Convitì, Directeur général de Carmat.
BUSINESS & DECISION Historic	BND - BUSINESS & DECISION - EUR Business & Decision: poursuite de la croissance en 2015. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Business & Decision annonce un chiffre d'affaires s'élève à 113,3 ME au titre du premier semestre 2015 (période du 1er janvier au 30 juin 2015), en hausse de 15,1 % par rapport au premier semestre 2014. A taux de change et périmètre constants, le chiffre d'affaires du Groupe est en hausse de 10,4 %. Le résultat opérationnel s'établit à 4,1 ME en croissance de 8,0 % par rapport au premier semestre 2014. Le résultat net s'élève à 2,1 millions d'euros, contre 1,5 ME au premier semestre 2014. Le résultat net part du groupe, pour sa part, s'établit à 2,3 ME en hausse de près de 50 % par rapport au premier semestre 2014. Patrick Bensabat, Président-Directeur Général de Business & Decision, déclare : ' Le premier semestre 2015 s'inscrit dans la tendance globale d'amélioration de notre rentabilité. La performance de nos opérations, tout particulièrement au Benelux, en France et aux Etats-Unis, nous a permis de poursuivre nos programmes d'investissements pour notre développement futur. ' ' L'année 2015 devrait être marquée par la poursuite de la croissance et par le maintien d'une rentabilité satisfaisante permettant de poursuivre les investissements indispensables au développement du groupe sur des marchés à la fois concurrentiels et prometteurs '.

MED - MEDASYS DIGITAL - EUR

Medasys : chiffre d'affaires et résultats du 1er semestre 20

Thomson Reuters (31/08/2015)

Clamart, le 31 août 2015 - Medasys, principal éditeur et intégrateur français de logiciels médicaux pour établissements de santé publics et privés dans les domaines du dossier patient, de la production de soins et des plateformes techniques (biologie, imagerie, pharmacie) annonce son chiffre d'affaires et son résultat pour le premier semestre 2015.

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe à fin juin s'établit à 9 229 kEUR, à comparer à 9 960 kEUR à fin juin 2014. Ce retrait de 7% par rapport à l'année dernière s'explique par la faible activité du marché national avec un chiffre d'affaires en baisse de 15% sur la France. Dans l'attente des nouvelles dispositions relatives à la mise en place des Groupements Hospitaliers de Territoire, très peu d'appels d'offres ont été lancés au cours du premier semestre. Comme en 2014, selon l'Atlas SIH 2015 produit par la DGOS en mai 2015, Medasys est le 1^{er} éditeur pour les grands établissements en France (CHU/CHR).

L'export a toutefois permis de limiter l'impact de cette baisse. Le chiffre d'affaires réalisé sur la zone Afrique du Nord, Proche et Moyen Orient est en progression importante de 41%, s'établissant ainsi à 1 238 kEUR.

Au cours du premier semestre 2015, Medasys a remporté un premier marché Dossier Patient en Belgique afin d'équiper le Centre Hospitalier du Bois de l'Abbaye et de Hesbaye avec sa solution DxCare. Medasys va ainsi réaliser une première implémentation en Belgique où de nombreux investissements en R&D ont été faits ces dernières années, comme par exemple l'outil de codage infirmier Di-RHM (Données Infirmières du Résumé Hospitalier Minimal).

A fin juin 2015, le résultat opérationnel est de 1 430 kEUR à comparer à 1 189 kEUR au premier semestre 2014, celui-ci étant toujours lié fortement à la saisonnalité de nos activités.

Le résultat net consolidé revenant au Groupe ressort à 596 kEUR au 30 juin 2015, il était de 313 kEUR au 30 juin 2014. (EUR'000)

(6 mois) (6 mois) (12 mois)

retraité (1)

Chiffre d'affaires 9 229 9 960 23 720

Marge brute 94% 92% 92%

Résultat opérationnel 1 430 ; 1 189 ; 1 651

Résultat net revenant au Groupe 596 ; 313 ; 1 352

----- (1) les retraitements sont consécutifs à l'application de l'interprétation IFRIC21

Les principaux éléments de la situation financière consolidée au 30 juin 2015 se décomposent comme suit : (EUR'000)

Actif 30.06.15 30.06.14 31.12.14

retraité (1) retraité (1)

Actif non courant 26 960 25 014 26 105

dont Immobilisations 7 476 7 049 7 175

dont Ecart d'acquisition 5 798 5 798 5 798

Actif courant 12 508 12 275 14 826

dont Trésorerie 692 1 043 1 323

Total 39 468 37 289 40 931

(EUR'000) Passif 30.06.15 30.06.14 31.12.14

Capitaux propres 14 280 12 772 15 152

dont Résultat 596 ; 313 ; 1 352

Passif non courant 7 817 8 281 7 912

Passif courant 17 371 16 236 17 867

dont Dette financ. 1 an 4 212 4 435 4 320

Total 39 468 37 289 40 931

(1) les retraitements sont consécutifs à l'application de l'interprétation IFRIC21. La saisonnalité de notre activité occasionne un accroissement des besoins de financement au cours des premiers semestres impactant ainsi le niveau de trésorerie du groupe à fin juin.

Perspectives : Nos deux axes de développement Export et Innovations accompagnent de nouveaux succès, notamment au Maroc avec le projet de Système d'Information global de la Fondation Cheikh Khalifa à Casablanca mais également dans l'innovation, avec le choix du Centre Hospitalier de Troyes sur nos solutions de e-bookings et HAD. Celles-ci seront également proposées en paiement à l'usage sur notre plateforme de service de santé, nous permettant d'envisager un bon second semestre.

La situation financière détaillée au 30 juin 2015 est présentée dans le rapport financier semestriel disponible sur le site de Medasys www.medasys.com rubrique Informations financières / Information réglementée.

A propos de Medasys Medasys est un éditeur majeur de solutions logicielles dans les domaines du dossier patient, de la production de soins, de la biologie et de l'imagerie médicale, permettant aux établissements de Santé publics et privés d'optimiser et de fiabiliser les processus médicaux dans une logique de sécurité patient, de performance et de maîtrise des coûts. Medasys emploie 215 collaborateurs et est présent en France (Clamart et Lyon), ainsi qu'en Belgique, en Algérie, au Maroc et au Japon. Depuis novembre 2011, Medasys fait partie du Groupe NoemaLife, leader en informatique de Santé, constituant ainsi l'un des leaders européens en matière de solutions logicielles de Santé. Coté à la bourse italienne (MTA) depuis 2006 (NOE-ISIN IT0004014533), NoemaLife compte 450 collaborateurs et est présent en Italie, Allemagne, Royaume-Uni, Argentine, Chili et Emirats Arabes Unis. Medasys est coté au Compartiment C d'Eurolist Paris (mnémonique MED - code ISIN FR 0000052623). Au-delà de ses activités métiers, Medasys est également déterminé à agir sur ses activités internes grâce à une politique environnementale qui suit quatre principes d'action majeurs : diminuer sa consommation d'eau, d'électricité, maîtriser ses déchets et favoriser les déplacements à faible impact environnemental. Medasys est certifié ISO 14001 v2004 depuis le 21 décembre 2012.

En savoir plus sur Medasys : www.medasys.com

Contact Medasys : ... (truncated) ...



TOUAX Historic 	TOUP - TOUAX - EUR Touax: anticipe un résultat opérationnel positif en 2016. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Le chiffre d'affaires est stable à 167,5 millions d'euros au 1er semestre 2015 correspondant à une hausse du chiffre d'affaires locatif et une baisse des ventes. A devises constantes, le chiffre d'affaires recule de 10,8 % notamment en raison de la dépréciation de l'euro. Le chiffre d'affaires locatif est en hausse de 10,5 % à 111,4 millions d'euros en raison d'un effet de change favorable du dollar dans l'activité Conteneurs Maritimes. A devises constantes, le chiffre d'affaires locatif est stable. Les ventes de matériels baissent de 15,6 % à 56,2 millions d'euros. A devises constantes, les ventes reculent de 26,9 %. Le résultat opérationnel s'élève à -5,7 millions d'euros contre 4,4 millions d'euros à fin juin 2014. ' Il est impacté par des charges exceptionnelles (2,3 millions d'euros) relatives à l'arrêt d'une opération de financement obligataire et d'une dépréciation exceptionnelle de 0,8 million d'euros ' indique le groupe. Le résultat net part du Groupe s'établit ainsi à -11,6 millions d'euros. ' Le Groupe continue de mettre en oeuvre une stratégie de croissance de ses flux opérationnels de trésorerie avec une stabilisation de ses actifs en propre, une croissance de ses actifs en gestion pour compte de tiers, et l'amélioration des taux d'utilisation. Touax anticipe un résultat opérationnel positif en 2016 ' indique la direction.
GPE GROUP PIZZORNO Historic 	GPE - GPE GROUP PIZZORNO - EUR Pizzorno: hausse de 5,5% du CA au 1er semestre 2015. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Pizzorno Environnement affiche un chiffre d'affaires de 56,7 ME au deuxième trimestre 2015, en croissance de ses activités de 7,1% par rapport à la même période de l'exercice précédent (en données retraitées). Sur l'ensemble du premier semestre 2015, le chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 109,3 ME en croissance de 5,5% par rapport au premier semestre 2014 (en données retraitées). Du fait de l'arrêt de certaines activités, le chiffre d'affaires à l'international s'établit à 11% du chiffre d'affaires global contre 18% au 30 juin 2014 (en données publiées). ' Les bonnes performances du premier semestre permettent au Groupe de rester confiant pour la suite de l'exercice ' indique la direction.
NUMERICABLE-SFR Historic 	NUM - NUMERICABLE-SFR - EUR Numericable-SFR: nomination de Michel Combes. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Altice Group a annoncé la nomination de Michel Combes comme directeur des opérations (COO) du groupe et comme président du conseil de Numericable-SFR. Michel Combes a occupé les fonctions de directeur général d'Alcatel-Lucent et de Vodafone Europe, PDG de TDF, ainsi que directeur financier et senior executive vice-président de France Télécom. 'Le groupe continuera à attirer les talents clés pour l'aider à gérer son expansion rapide tant en Europe qu'en Amériques en maintenant sa mentalité entrepreneuriale unique', commente le président d'Altice Patrick Drahi.

GTO - GEMALTO N.V. - EUR

Tigo selecteert Gemalto voor de levering van M2M-oplossingen

Thomson Reuters (31/08/2015)

Amsterdam, 31 augustus 2015 - Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO), dewereldwijde marktleider in digitale beveiliging, is door Tigo, de snelstgroeiende operator van mobiele netwerken in Colombia en onderdeel van de Millicom Group, geselecteerd om unieke M2M-oplossingen te leveren in Latijns-Amerika. De klanten van Tigo, in eerste instantie in Colombia, zullen gebruik kunnen maken van de Cinterion® Machine-identificatiemodules (MIM's) en veilige MIM-diensten van Gemalto om preventief onderhoud van systemen te verbeteren met monitoring op afstand en 'in the field' beheer van MIM's. De oplossingen optimaliseren de prestaties van M2M-toepassingen voor zowel elke verticale markt, zoals wagenparkbeheer, slimme meters, beheer op afstand, bewaking en alarmen, auto's en mHealth-oplossingen.

Het Cinterion® MIM-dienstenplatform, dat ontworpen is om ook in extreme omstandigheden betrouwbaar te blijven werken, is een sleutelfactor om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, door de monitoring van onder andere signaalsterktes en netwerkgebaseerde localisatiegebeurtenissen, track & trace-systemen, moduleconfiguratie op afstand en naadloze overgang naar andere kanalen indien nodig. Bovendien zorgen auditdiensten voor een monitoring van de MIM's tijdens hun volledige levensduur en sturen ze waarschuwingsberichten wanneer er vooraf bepaalde gebruiksdrempels zijn bereikt. Zo kunnen systemen worden geüpdatet voordat er problemen opduiken, waardoor er een permanente dienstverlening kan worden gegarandeerd en de inkomstenstroom niet wordt onderbroken.

'De MIM-kaart van Gemalto is voortaan beschikbaar op de Colombiaanse markt voor alle verschillende verticale toepassingen. Deze oplossing zal ons helpen om een stabielere, duurzamere dienstverlening voor commerciële en industriële toepassingen te bieden en onze klanten om hun werkingskosten te verlagen en fraude of storingen te voorkomen', zegt Santiago Londoño, Commercial Vice President for B2B bij Tigo UNE.

'Met ons platform zal Tigo de beste, innovatieve diensten voor M2M-oplossingen kunnen aanbieden, wat hen een duidelijk voordeel tegenover de concurrentie geeft op alle terreinen, van slimme automaten tot verbonden auto's', voegt Rodrigo Serna, President for Latin America bij Gemalto, hieraan toe. 'Tigo en Gemalto delen hetzelfde doel: richting te geven aan innovatie en de uitbreiding van de markt, waarvan verwacht wordt dat deze tegen 2020 zal groeien naar 2,1 miljard M2M-verbindingen.'

Over Gemalto

Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) is de wereldleider in digitale beveiliging met een jaaromzet in 2014 van EUR 2,5 miljard en met gerenommeerde klanten in meer dan 180 landen.

Gemalto helpt mensen elkaar te vertrouwen in een steeds meer verbonden digitale wereld. Miljarden mensen wereldwijd willen een betere levensstijl, slimmer woonomgevingen en de vrijheid om - altijd en overal - te communiceren, te winkelen, te reizen, te bankieren, zich te vermaken en te werken op een prettige en veilige manier. In deze snel veranderende mobiele en digitale omgeving stellen wij bedrijven en overheden in staat een ruim assortiment van veilige en gemakkelijke diensten aan te bieden door financiële transacties, mobiele diensten, openbare en privéclouds, eHealthcare-systemen, toegang tot Government-diensten, het internet der dingen en ticketsystemen voor het openbaar vervoer te beveiligen.

Gemalto's unieke technologieportefeuille - van geavanceerde cryptografische software in een verscheidenheid van vertrouwde voorwerpen tot zeer solide en schaalbare back-office platformen voor authenticatie, versleuteling en beheer van digitale referenties - wordt u aangeboden door onze teams van wereldklasse. Onze 14.000 werknemers zijn actief in 99 kantoren, 34 personaliserings- en gegevenscentra, en 24 centra voor onderzoek en ontwikkeling naar software, verspreid over 46 landen.

Ga voor meer informatie naar www.gemalto.com, www.justaskgemalto.com, blog.gemalto.com of volg @gemalto op Twitter.

Mediacontactpersonen Gemalto:

Nicole Williams	Peggy Edoire	Vivian Liang Noord-Amerika	Europa en GOS Groot-China +1
512 758 8921	+33 4 42 36 45 40	+86 1059373 nicole.williams@gemalto.com	
peggy.edoire@gemalto.com vivian.liang@gemalto.com			

Ernesto Haikewitsch	Kristel Teyras	Pierre Lelievre Latijns-Amerika	Midden-Oosten en Afrika Azië
Pacific +55 11 5105 9220	+33 1 55 01 57 89	+65 6317 38 ernesto.haikewitsch@gemalto.com	
kristel.teyras@gemalto.com pierre.lelievre@gemalto.com			

De tekst van deze mededeling is een vertaling en mag geenszins als officieel worden beschouwd. De enige rechtsgeldige versie van de mededeling is die in de originele taal, het Engels, die dus voorrang heeft in geval van verschillen met de vertaling.



RUI - RUBIS - EUR

Rubis: hausse de 54% du résultat net part du Groupe.

Cercle Finance (31/08/2015)

(CercleFinance.com) - Le groupe enregistre une croissance de l'activité globale en volume de + 18 % au premier semestre 2015 (+ 7 % à périmètre constant). Le chiffre d'affaires s'inscrit à 1 297 millions d'euros, en repli de 5% par rapport au 1er semestre 2014 (1 361 ME).

Les résultats sont tirés par Rubis Énergie (activité de distribution de produits pétroliers) qui bénéficie de volumes en hausse de 20 % (+ 6 % à périmètre constant). Au total, le résultat opérationnel courant de Rubis Énergie augmente de 115 % (+ 74 % à périmètre égal, hors Portugal, et + 58 % à périmètre et taux de change constants).

Le groupe affiche un résultat net part du Groupe record de 80 ME, en hausse de 54 % (+ 30 % à périmètre constant).

'Le second semestre bénéficiera des variations de périmètre : la SARA (Martinique), le groupe Eres (distribution de bitumes et de fioul en Afrique de l'Ouest) et la SRPP (la Réunion). Ces éléments permettent au Groupe d'être confiant sur la croissance des résultats au second semestre 2015' indique le groupe.



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015

TOUP - TOUAX - EUR

TOUAX : Recovery in the Modular Buildings business; Half-y

Thomson Reuters (31/08/2015)

PRESS RELEASE - Paris, 31 August 2015 - 6 p.m.

TOUAX

YOUR OPERATIONAL LEASING SOLUTION

REVENUE AND RESULTS FOR S1 2015

-----* Stable consolidated revenue at EUR167.5 million * Recovery in the Modular Buildings business (+20.6 %) * Half-yearly results (EUR-11.6m) impacted principally by the costs of preparing modules and extraordinary items * Positive free cash flow of EUR11.4 million * Return to a positive operating income in 2016 -----

The Group's business for the 1(st) half of 2015 reflects the beginning of a European economic recovery with an increase in utilisation rates for European business activities (mainly Modular Buildings and Freight Railcars) and a slowdown, to a lesser extent, in emerging countries, mainly in South America (River Barges). Sales of modular building in Europe have also shown a strong recovery. The European recovery is accompanied by costs related to preparing modules for re-leasing as well as exceptional costs that will impact the overall 2015 profitability. Concerning the Shipping Container business, slowed Chinese growth, resulting in lower steel prices, created investment opportunities in a context of globalised trade, which is still buoyant.

The consolidated accounts on 30 June 2015 were approved by the Management Board on 28 August 2015. A limited inspection of the financial statements was carried out by the statutory auditors.

REVENUE ANALYSIS

Revenue by type TOTAL TOTAL (EUR thousands) Q1 2015 Q2 2015 S1 2015 Q1 2014 Q2 2014 S1 2014

Leasing revenue (1) 55,420 55,938 111,358 48,772 52,034 100,806

Sales of equipment 12,808 43,371 56,179 23,984 42,565 66,549 -----

Consolidated revenue 68,228 99,309 167,537 72,756 94,599 167,354 -----

--

(1) Leasing revenue includes ancillary services.

The consolidated revenue for the 1st half of 2015 was stable at EUR167.5 million, corresponding to an increase in leasing revenue and lower sales. On a constant currency basis, revenue fell 10.8%, mainly due to the depreciation of the euro.

Leasing revenue was up 10.5% to EUR111.4 million due to favourable changes in the exchange rate for the dollar impacting the Shipping Container business. On a constant currency basis, leasing revenue is stable with a recovery in the Modular Buildings business in Europe offset by the decline in the US freight railcar leasing business following the sale of its assets in 2014.

Equipment sales dropped 15.6% to EUR56.2 million with a decrease in shipping container syndications and an absence of river barge and freight railcar sales offset by strong growth in modular building sales. On a constant currency basis, sales fell 26.9%.

Consolidated revenue were up 5% in Q2 2015 compared with Q2 2014.

Analysis of the contribution of the 4 Group's divisions

Revenue by division TOTAL TOTAL (EUR thousands) Q1 2015 Q2 2015 S1 2015 Q1 2014 Q2 2014 S1 2014

Leasing revenue (1) 26,567 26,601 53,168 20,949 21,903 42,851

Sales of equipment 5,614 30,826 36,440 16,520 23,494 40,014 ----- Shipping containers 32,181 57,427 89,608 37,469 45,397 82,865 -----

--

Leasing revenue (1) 17,544 17,583 35,127 15,707 17,173 32,880

Sales of equipment 6,903 12,246 19,149 7,220 4,892 12,112 ----- Modular buildings 24,447 29,829 54,276 22,927 22,065 44,992 -----

-Leasing revenue (1) 3,846 3,661 7,507 3,879 3,944 7,823

Sales of equipment 19 19 38 6 3,741 3,747 ----- River barges

3,865 3,680 7,545 3,885 7,685 11,570 ----- Leasing revenue (1) 7,566 8,220 15,786 8,261 9,037 17,298

Sales of equipment and misc. 272 301 573 238 10,437 10,675 ----- Freight railcars 7,838 8,521 16,359 8,499 19,475 27,973 ----- Miscellaneous and unallocated -103 -148 -251 -24 -23 -46 -----

-----Consolidated revenue 68,228 99,309 167,537 72,756 94,599 167,354 -----

(1) Leasing revenue includes ancillary services.

Shipping Containers: Sales for the division rose 8.1% to EUR89.6 million thanks to the significant appreciation of the dollar. On a constant dollar basis, sales fell 12%. Leasing revenue amounted to EUR53.2 million, up 24.1% (+1% on a constant dollar basis). Furthermore, since the beginning of the year, we have noted a drop in steel prices for new containers, resulting in pressure on rental rates and a decline in the selling prices of used containers. The average utilisation rate is 88.2%. Sales revenue, amounting to EUR36.4 ... (truncated) ...



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



OREGE Historic	OREGE - OREG - EUR Orège: creuse sa perte au 1er semestre. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - La société de solutions de traitements d'effluents Orège affiche un résultat net sur le premier semestre 2015 de -4.866.000 euros, à comparer à -1.504.000 euros un an auparavant. Le chiffre d'affaires, en baisse de 186.000 euros, comprend notamment les premiers revenus issus d'un contrat de vente d'une solution Orège comprenant quatre unités SLG à déployer sur une station d'épuration municipale exploitée en France par un des principaux acteurs Français. Les charges opérationnelles d'Orège s'établissent à 5.103.000 euros sur les six premiers mois de l'année contre 2.783.000 euros pour le premier semestre 2014. Cet accroissement est essentiellement lié au développement des activités commerciales et industrielles tant en France que sur des marchés étrangers ciblés que sont les Etats-Unis, le Royaume Uni et l'Allemagne. Au 30 juin 2015 la trésorerie de la société s'élevait à 1.043.000 euros, les dettes financières à 980.000 euros et les capitaux propres ressortaient à 19.271.000 euros.
JC DECAUX Historic	DEC - JC DECAUX - EUR JCDecaux: prend 70 % du capital d'Eye Catcher Media. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - JCDecaux annonce avoir acquis 70 % du capital d'Eye Catcher Media, leader péruvien de la publicité dans les transports et les centres commerciaux. Eye Catcher Media est une entreprise familiale qui s'est imposée comme le leader de la publicité dans les transports et les centres commerciaux avec plus de 3 500 faces publicitaires dans le métro de Lima, 12 aéroports du nord du pays (Aeropuertos del Perú S.A.) et les principaux centres commerciaux du Pérou. ' Cette nouvelle plateforme permettra à JCDecaux d'accélérer son développement au Pérou, pays où la croissance du marché de la communication extérieure est estimée par ZenithOptimedia à 4,5 % par an en moyenne pour les 3 prochaines années ' indique le groupe. ' Cette acquisition lui confère également une taille stratégique à Lima, 5ème ville la plus peuplée d'Amérique Latine avec 9,6 millions d'habitants '.
MEMSCAP SA REGPT Historic	MEMS - MEMSCAP SA REGPT - EUR Memscap: affiche des bénéfices au 1er semestre. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Memscap présente ainsi un bénéfice net consolidé de 0,5 million d'euros au titre du premier semestre 2015 contre un résultat net à l'équilibre pour le premier semestre 2014. Conformément aux précédentes publications trimestrielles, le chiffre d'affaires s'établit à 6,9 millions d'euros (7,6 millions de dollars) comparé à 6,5 millions d'euros (8,9 millions de dollars) un an auparavant. La marge brute représente 38% du chiffre d'affaires consolidé, un taux en progression de sept points, 'résultant notamment de la stratégie commerciale du groupe axée sur les marchés à forte valeur ajoutée'. Elle permet au fournisseur de solutions innovantes basées sur la technologie des MEMS (systèmes micro-électro-mécaniques) d'afficher un bénéfice opérationnel de 0,6 million d'euros contre un résultat opérationnel à l'équilibre un an auparavant. Les performances financières confirment ainsi la stratégie commerciale axée sur les segments de marchés à haute valeur ajoutée que sont les secteurs de l'aéronautique, du médical et biomédical ainsi que des communications optiques. Memscap entend poursuivre sur le second semestre de l'exercice ses actions en vue de renforcer son résultat net et sa capacité de génération de trésorerie opérationnelle.

Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015

ALGBE - GLOBAL BIOENERGIES - EUR



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



GLOBAL BIOENERGIES: HALF-YEAR RESULTS AS AT 30 JUNE 2015

Thomson Reuters (31/08/2015)

GLOBAL BIOENERGIES: HALF-YEAR RESULTS AS AT 30 JUNE 2015

Net cash of EUR13.8 million at 30 June 2015, down only EUR1.9 million over the half-year

Group structuring

Every, 31 August 2015 - Global Bioenergies (Alternext Paris: ALGBE), has just published its certified financial statements for the first half of 2015, approved by the Board of Directors on 31 August 2015.

The Global Bioenergies Group is now composed of the parent company Global Bioenergies SA, its two wholly owned German subsidiaries (Global Bioenergies GmbH and IBN-Two GmbH), as well as the joint venture IBN-One SA held on a 50-50 basis with Cristal Union.

* Group structure at 30 June 2015

The Group's consolidated accounts are presented on a voluntary basis, in order to provide the clearest possible financial information on Global Bioenergies' activities.

* Group Profit & Loss Account as at 30 June 2015

+-----+-----+-----+-----+-----+				
EUR thousands	01/01/15	01/01/14	01	
GROUP CONSOLIDATED ACCOUNTS	to 30/06/15	to 31/12/14	to 31/1	
6 months	12 months	12 mo		
+-----+-----+-----+-----+-----+				
Operating income	761	3,171	1	
Operating expenses	6,801	12,672	7	
Operating profit (loss)	-6,040	-9,501	-6	
Financial income	-69	130		
Exceptional profit (loss)	-20	-83		
Income tax	see note below	-1,876	-1	
+-----+-----+-----+-----+-----+				
Net profit (loss)				-6,129 -7,578 -5 +-----+

Note: in accordance with standard practice, the Company does not recognise any Research Tax Credit in its half-year accounts.

The Group's operating income for the first half of 2015 mainly consists of revenue stemming from the industrial groups Synthos and Audi.

The Group's operating expenses for the first half of 2015 break down as follows:

In addition to the expenses directly attributable to the operation of the pilot plant of Pomacle-Bazancourt and the design of the Leuna demo plant (currently under construction), this item includes expenses for subcontractors and consultants working on the more general chemical engineering of Global Bioenergies' processes.

There has been little change in the structure of the expenses compared with 2014.

* Group Balance Sheet as at 30 June 2015

+-----+ +-----+ Assets (EUR thousands) 30/06/15 31/12/14		Liabilities (EUR	
30/0 thousands)	+-----+ +-----+ +-----+ +-----+		
Intangible assets	147 137	Capital	139
Assets	4,952 3,721	Share premium	36,136
Financial assets	121 110	Retained earnings	-19,655
Profit (loss)	-6,129		
NON-CURRENT ASSETS	5,221 3,968	EQUITY	10,481
PROVISIONS	31		
Inventories,		Conditional receivables, prepaid	3,838 4,922
Cash	13,804 15,658	advances and loans	9,968
Other debts	905	Trade payables and	1,479
CURRENT ASSETS	17,643 20,579	related accounts	
		PAYABLES	12,352
+-----+ +-----+ +-----+ +-----+ TOTAL ASSETS		22,863 24,547	TOTAL LIABILITIES
22,863	+-----+ +-----+ +-----+ +-----+		

Global Bioenergies' balance sheet shows a rise in non-current assets, following the completion of the initial phase of the Leuna demo plant.

Global Bioenergies contracted a loan of EUR4.4 million (of which EUR3.8 million had been released at 30 June; the balance of EUR0.6 million released in early July is thus not recognised in the balance sheet) from a consortium of four French banks, to contribute to the financing of the Leuna demo plant. The Group also obtained an interest-free innovation loan (PTZI) from Bpifrance, amounting to EUR1.4 million. Moreover, Global Bioenergies received a repayable advance of EUR1.1 million from the French Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME), following the validation of the first key phase of the BioMA+ project.

The Group's equity amounted to EUR10.5 million at the end of June; the drop is mainly due to the loss of EUR6.1 million recognised at 30 June 2015.

Net cash amounted to EUR13.8 million at 30 June 2015. As a reminder, at 31 December 2014, net cash amounted to EUR15.7 million.

* Group Cash-Flow for the first half of 2015

+-----+-----+-----+-----+-----+				
CASH-FLOW (EUR thousands) H1 2015 2014 +-----+				
Operating cash-flow	-6,090	-8,009		
Investing cash-flow	-1,697	-2,798		
Financing cash-flow	5,844	2,720		
Net cash-flow	-1,943	-8,087	+-----+	

Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015

The Group's net cash-flow (difference between cash inflows and outflows) shows a cash reduction of EUR1.9 million in the first half of 2015, i.e. a two-fold drop in burn rate compared with FY 2014.

* Highlights of the first half of 2015 and recent events Adaptation of the Isobutene process to saccharose and xylose The Group has managed to adapt its Isobutene process to ... (truncated) ...

RUI - RUBIS - EUR

RUBIS: EXCELLENT PERFORMANCE - NET INCOME: +54%

Thomson Reuters (31/08/2015)

August 31, 2015

Rubis' Supervisory Board, which met on August 31, has approved the financial statements for the six months to June 30, 2015. The first half of 2015 was characterized by robust growth of 18% in total business volume (+7% at constant scope). This growth enabled the Group to post a record net income, Group share of EUR80 million, an increase of 54% (+30% at constant scope). Key figures for the first half of 2015

	As of June 30 (EUR million)			2014	2015	Ch +-----
	Revenue			1,361	1,297	-
Gross operating profit (EBITDA)	106	151	+4			
Current operating income (EBIT), of which:	77	111	+4			
Rubis Énergie	38	81	+11			
Rubis Support and Services	18	16	-1			
Rubis Terminal	28	23	-2			
Net income, Group share	52	80	+5			
Cash flow	82	113	+3			
Capital expenditure	46	64	-----+-----+-----			

The results were driven by Rubis Énergie (distribution of petroleum products), which enjoyed a 20% increase in volumes (+6% at constant scope) on the back of the return to 'normal' weather conditions, a significant increase in the unit margin (+16%), favorable currency effects and the results of restructuring undertaken in South Africa and the Jamaica-Bahamas subregion. In total, Rubis Énergie's EBIT grew by 115% (+74% at constant scope, excluding Portugal, and +58% at constant scope and exchange rates). Rubis Support and Services, which now houses the refining (SARA) and logistics-supply (shipping, trading) businesses, reported EBIT of EUR16 million, with a stable contribution from SARA and a decline in the contribution of the trading business in the wake of the exceptional performance logged in 2014. Rubis Terminal posted a 20% decline in EBIT attributable to the bankruptcy of a heavy oil customer on the Rotterdam site at the end of 2014 and a shortfall in chemicals in France. Adding in the contribution to EBIT of equity associates (Antwerp and Turkey), and excluding one-off items, Rubis Terminal's revenues increased by 3%.

Capital expenditure totaled EUR64 million, and was aimed at supporting growth in market share. It includes facility maintenance and expansion expenditure.

Total shareholders' equity was EUR1,643 million, highlighting the Group's robust financial structure (net debt: EUR427 million). The Group has also confirmed lines of credit and equity lines available to finance new developments.

RUBIS ÉNERGIE: Distribution of petroleum products

Rubis Énergie's business volumes benefited from the return to 'normal' weather conditions in Europe and solid business momentum in Africa and the Caribbean. The significant decline in supply prices had a broadly positive impact on distribution margins. Volumes were up 20% at real scope. The biggest changes to the scope of consolidation over the period were Portugal and, to a lesser extent, Switzerland. Adjusted for changes in scope, volumes grew by a strong 6%. Change in volumes sold by geographic zone during first half (retail distribution)

	In '000 m(3)			2014	2015	Change	Change at constant scope
	Europe			281	433	54%	1%
Caribbean	693	748	8%				
Africa	133	142	7%				
1,323	20%	6%	-----+-----+-----				
							TOTAL 1,107

The combination of a return to a 'normal' winter coupled with growth in unit margins, as well as the results of restructuring undertaken in the Western Caribbean (Bahamas and Jamaica) and Southern Africa resulted in a sharp increase in earnings: EBIT grew by 115% (+74% at constant scope). The breakdown of Rubis Énergie's EBIT by geographic zone is as follows: * Europe (EBIT: +168%) benefited fully from the return to 'normal' weather conditions and growth in unit margins. Portugal has been consolidated since July 1, 2014, with success both organizationally and industrially. At constant scope, EBIT increased by 67%; * the Caribbean region (EBIT: +87%) reaped the rewards of strong business development and restructuring undertaken in Jamaica and the Bahamas, in an environment of falling supply prices resulting in higher unit margins; * lastly, the results of the Africa region were up sharply (EBIT: +63%) in Morocco, Madagascar and above all Southern Africa, thanks to restructuring and a new commercial positioning focused on the development of the bottling business.

RUBIS SUPPORT AND SERVICES: Refining, shipping and trading-supply

Following the acquisition of the Eres Group (which houses shipping as well as trading-supply activities) and the takeover of SARA (refinery in Martinique), it has been decided to present these activities as a third business unit known as Rubis Support and Services.

Rubis Support and Services' EBIT totaled EUR16.1 million (-12%). The results of the SARA refinery are recognized using the calculation method set out in the Lurel decree (9% of equity at the end of the prior year). They were stable compared with 2014.

The contribution of the trading-supply business slowed in the wake of the exceptional transactions of 2014, which were not repeated in 2015.

RUBIS TERMINAL: Bulk liquid storage

The storage business reported a 2% decline in revenue. However, factoring in 100% of the revenue of the relevant assets (including 50%-owned subsidiaries, namely Antwerp and Delta Rubis), the business continued to grow. Storage billings were up 9% at EUR82.6 million, with volumes stable at 6.6 million metric tons across all products. The petroleum business in France grew by 2%, the half year having ... (truncated) ...



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015

 ELIOR PROMESSES Historic	ELIOR - ELIOR PROMESSES - EUR Elior: dans le vert sur des notes d'analystes favorables. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Elior figure dans le haut du classement sur le SBF120 parisien avec un gain de 1,4%, le titre du groupe de restauration collective profitant de notes favorables de la part de Natixis et de Bryan Garnier après ses trimestriels. Natixis conserve sa recommandation 'acheter' sur Elior et relève son objectif de cours de 19 à 20,5 euros, voyant dans le titre 'un excellent proxy pour jouer la reprise cyclique en Europe' et dans la journée investisseur du 24 septembre un catalyseur positif. Après une publication au titre du troisième trimestre jugée 'solide avec notamment d'excellentes performances dans les activités de concessions', le bureau d'études relève son estimation de croissance organique à 2,8%. Bryan Garnier relève de son côté sa recommandation de 'neutre' à 'achat' et sa valeur intrinsèque ('fair value') de 18,5 à 20 euros, après les résultats de troisième trimestre comptable et avant la réunion investisseurs prévue le 24 septembre. Le broker estime lui aussi 'qu'une croissance organique des revenus de 2,8% est atteignable, en prenant en compte en particulier l'accélération de la croissance dans le catering sous concessions'.
 PENNEY (J.C.) Historic	JCP - PENNEY (J.C.) - USD J. C. Penney: soutenu par un relèvement de recommandation. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Le titre J. C. Penney s'inscrit en forte hausse lundi à la Bourse de New York alors que les analystes de Deutsche Bank ont relevé ce matin leur recommandation sur la valeur de 'conserver' à 'achat' avec un objectif passé de 10 à 12 dollars. 'La société est déjà passée maître dans l'art de la vente au détail grâce à ses équipes spécialisés dans le merchandising en fonction des saisons avec ce qui est devenu selon nous une gamme de marques adaptées', explique DB. 'Le nouveau directeur général Marvin Ellison doit maintenant s'atteler à la prochaine étape d'un programme qui doit permettre de remettre le distributeur sur une pente ascendante en ce qui concerne les prix, les démarques, la chaîne d'approvisionnement, l'informatique, et la réduction des chevauchements', conclut- le bureau d'études, percevant un potentiel de revalorisation 'significatif'. Une heure après l'ouverture, le titre J. C. Penney progressait de 3,2% à 9,2 dollars dans un marché en baisse.

ERIC-A - ERICSSON A (SE) - SEK

Ericsson signs OSSii license agreements with Cisco and NETSC

Thomson Reuters (31/08/2015)

Ericsson to license its OSS interfaces for integration with Cisco® self-optimizing network (SON) products and NETSCOUT's Tektronix Communications products.

Three-year agreements in alignment with the OSS Interoperability Initiative (OSSii) initiated by Ericsson and industry partners in May 2013

Deals underline Ericsson's commitment to supporting interoperability which will stimulate innovation in network management, as well as reducing costs for our customers

Ericsson (NASDAQ: ERIC) has signed license agreements with both Cisco Systems (NASDAQ: CSCO) and Tektronix Communications (a wholly owned subsidiary of NETSCOUT SYSTEMS, INC), under which Ericsson will license its OSS interfaces for integration with Cisco self-optimizing network (SON) products and Tektronix Communications TrueCall® geoanalytics platform.

The agreement is in alignment with the principles outlined in the OSS Interoperability Initiative (OSSii). Initiated by Ericsson, Nokia and Huawei in May 2013, this industry-wide initiative promotes OSS interoperability between different vendor equipment through the exposure of OSS interfaces and network data.

OSSii enables pre-verification of products for new network releases, and provides lifecycle management for interfaces. In addition, it allows both OSSii partners and third parties to support network releases without lengthy and complex integration projects.

Fredrik Gessler, Head of Network Analytics and Management, Ericsson, says: 'With the rapid evolution of mobile networks, interoperability is becoming a major expense for operators. OSSii addresses this issue by delivering integration efficiencies, faster time-to-market and lower integration costs, and Ericsson's agreements with Cisco Systems and Tektronix Communications underline Ericsson's commitment to supporting interoperability and to providing flexibility for our customers.'

Uzi Breier, Director of Business Development, Cisco, says: 'Cisco's collaboration with Ericsson on the OSSii initiative helps both companies deliver superior service. Fine tuning Cisco's SON to the most updated Ericsson interfaces and specifications will help maximize the potential of our customers' Radio Access Networks.'

Richard Kenedi, president of service provider business at NETSCOUT, says: 'By joining the OSSii program with Ericsson, Tektronix Communications will continue to expand our lead in the RAN geoanalytics space and enhance the multi-vendor capabilities of our platform.'

Both agreements run from August 2015 and will initially cover three years.

NOTES TO EDITORS

Download high-resolution photos and broadcast-quality video at www.ericsson.com/press

Ericsson is the driving force behind the Networked Society - a world leader in communications technology and services. Our long-term relationships with every major telecom operator in the world allow people, business and society to fulfill their potential and create a more sustainable future.

Our services, software and infrastructure - especially in mobility, broadband and the cloud - are enabling the telecom industry and other sectors to do better business, increase efficiency, improve the user experience and capture new opportunities.

With approximately 115,000 professionals and customers in 180 countries, we combine global scale with technology and services leadership. We support networks that connect more than 2.5 billion subscribers. Forty percent of the world's mobile traffic is carried over Ericsson networks. And our investments in research and development ensure that our solutions - and our customers - stay in front.

Founded in 1876, Ericsson has its headquarters in Stockholm, Sweden. Net sales in 2014 were SEK 228.0 billion (USD 33.1 billion). Ericsson is listed on NASDAQ OMX stock exchange in Stockholm and the NASDAQ in New York.

www.ericsson.com www.ericsson.com/news [www.twitter.com/ericssonpress](https://twitter.com/ericssonpress) www.facebook.com/ericsson
www.youtube.com/ericsson

FOR FURTHER INFORMATION, PLEASE CONTACT

Ericsson Corporate Communications Phone: +46 10 719 69 92 E-mail: media.relations@ericsson.com

Ericsson Investor Relations Phone: +46 10 719 00 00 E-mail: investor.relations@ericsson.com



BMJ - BRISTOL MYERS SQUIBB (US) - USD

Bristol-Myers Squibb: vers l'acquisition du PRM-151.

Cercle Finance (31/08/2015)

(CercleFinance.com) - Bristol-Myers Squibb a annoncé lundi avoir trouvé un accord en vue de faire l'acquisition de Promedior et des droits sur le PRM-151, un médicament expérimental contre la fibrose pulmonaire idiopathique et la myélofibrose actuellement en tests cliniques de phase II.

La protéine pentraxine PRM-151 fait l'objet d'une procédure d'enregistrement accélérée 'fast track' aux Etats-Unis et d'un statut de médicament orphelin en Europe et aux Etats-Unis.

Les paiements que pourrait recevoir Promedior sont estimés à un maximum de 1,25 milliard de dollars, dont un premier paiement de 150 millions de dollars.



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



GOOG - GOOGLE INC. - CLASS C Historic	GOOG - GOOGLE INC. - CLASS C - USD Google: s'allie à Sanofi contre le diabète. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Sanofi et la division sciences de la vie de Google annoncent la mise en place d'une collaboration pour améliorer la prise en charge et les résultats cliniques des personnes atteintes de diabète de type 1 et de type 2. 'La collaboration permettra de combiner le leadership de Sanofi dans le domaine des traitements et des dispositifs médicaux dans le diabète, à l'expertise de Google en matière d'analyse de données, d'électronique miniaturisée et de puces de faible puissance', expliquent les deux groupes. Ils étudieront les moyens d'améliorer la prise en charge du diabète en développant de nouveaux outils qui rassemblent un grand nombre d'aspects, auparavant cloisonnés, de la gestion du diabète, et de permettre de nouveaux types d'interventions. Cela comprend les indicateurs de santé tels que la glycémie sanguine et les niveaux d'hémoglobine A1c, les informations rapportées par les patients, les régimes médicamenteux et les dispositifs de détection. 'L'espoir derrière cette collaboration est, pour les patients, de faciliter la gestion de leur diabète, ce qui réduirait le risque de complications, améliorerait les résultats et, au final, abaisserait le coût des soins', ajoutent-ils.
ARCELORMITTAL (LU) Historic	MTL - ARCELORMITTAL (LU) - EUR ArcelorMittal: le contrat avec CGI renouvelé à Brême. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - ArcelorMittal Bremen, une filiale d'ArcelorMittal, a renouvelé son partenariat avec CGI, annonce lundi le groupe canadien de conseil en technologie. ArcelorMittal Bremen avait confié ses opérations informatiques à CGI il y a cinq ans. Depuis, CGI gère les deux centres de données que le sidérurgiste possède à Brême, fournit des infrastructures informatiques et héberge l'ensemble de ses applications. CGI assure par ailleurs les services de maintenance sur le terrain pour l'équivalent de 2000 postes Windows.
RENAULT SA Historic	RNO - RENAULT SA - EUR Renault: des véhicules hauts de gamme pour Deauville. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Renault annonce son soutien au Festival du Cinéma Américain de Deauville qui se déroulera pour la 41ème édition du 4 au 13 septembre prochain. Les VIP seront déposés aux pieds du tapis rouge dans les véhicules les plus hauts de gamme de la marque au losange (12 Renault Nouvel Espace Initiale Paris et 7 Latitude). Renault exposera également quelques exemplaires de son nouveau crossover Kadjar. Le groupe est sponsor d'autres festivals tels que Cannes, Lyon, Angoulême, Cabourg et Marrakech. Pour accompagner la commercialisation de Nouvel Espace, la campagne publicitaire de Renault fait appel à l'acteur américain Kevin Spacey. ' C'est avec un plaisir non dissimulé que nous revenons chaque année à Deauville pour célébrer un Festival qui nous tient à cœur dans une région qui nous est chère, terre de plusieurs de nos usines à l'instar de Cléon, Sandouville et Dieppe. ' a déclaré Claude Hugot, Directeur des Relations Publiques de l'Alliance Renault-Nissan.
SANOI Historic	SAN - SANOFI - EUR Sanofi: coopération avec Google contre le diabète. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Sanofi et la division sciences de la vie de Google annoncent la mise en place d'une collaboration pour améliorer la prise en charge et les résultats cliniques des personnes atteintes de diabète de type 1 et de type 2. 'La collaboration permettra de combiner le leadership de Sanofi dans le domaine des traitements et des dispositifs médicaux dans le diabète, à l'expertise de Google en matière d'analyse de données, d'électronique miniaturisée et de puces de faible puissance', expliquent les deux groupes. Ils étudieront les moyens d'améliorer la prise en charge du diabète en développant de nouveaux outils qui rassemblent un grand nombre d'aspects, auparavant cloisonnés, de la gestion du diabète, et de permettre de nouveaux types d'interventions. Cela comprend les indicateurs de santé tels que la glycémie sanguine et les niveaux d'hémoglobine A1c, les informations rapportées par les patients, les régimes médicamenteux et les dispositifs de détection. 'L'espoir derrière cette collaboration est, pour les patients, de faciliter la gestion de leur diabète, ce qui réduirait le risque de complications, améliorerait les résultats et, au final, abaisserait le coût des soins', ajoutent-ils.
SPIE PROMESSES Historic	SPIE - SPIE PROMESSES - EUR Spie: nouveau directeur des relations investisseurs. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Spie annonce la nomination de Rémy Dumoulin comme directeur des relations investisseurs du groupe, nomination effective depuis le 1er juillet dernier. Rémy Dumoulin a rejoint le prestataire de services multi-techniques en octobre 2013 comme directeur de projet à la direction financière en charge de coordonner la préparation de l'introduction en bourse de la société. Auparavant, il avait intégré Carrefour en 2009 comme directeur de la communication financière et des relations investisseurs. Au sein du même groupe, il est devenu directeur de l'expansion, en charge du pilotage du développement du réseau de magasins et de la définition du volet expansion du plan stratégique.

DWCH - DATAWATCH (US) - USD

New Ovum Report Says Datawatch Monarch Solves Urgent Data Pr

Thomson Reuters (31/08/2015)

'Battle Tested by Years of Experience Working With Financial Data'

CHELMSFORD, Mass., Aug. 31, 2015 (GLOBE NEWSWIRE) -- Companies who need to blend complex datasets from extremely diverse data sources for self-service analytics would be wise to use Datawatch Monarch. That is one of several key findings from a recently published evaluation of the technology by global IT research and analyst firm, Ovum.

Ovum's new SWOT Assessment: Datawatch Monarch, Version 13 report digs deep under the hood of Datawatch Corporation's (NASDAQ:DWCH) flagship software to objectively assess its strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) in the fast-growing market for desktop-based self-service analytics tools.

'Compared to many vendors that are barely past their start-up roots in the self-service analytics world, Datawatch is a 20 year old data management veteran. The vendor has successfully catered to complex data management challenges at very large clients and its software has been battle-tested in regulated verticals such as financial services and healthcare.' - OVUM

'Datawatch Monarch is the only solution that can automatically extract data trapped in reports, files, web pages and other multi-structured content not accessible to analytics tools,' said Dan Potter, chief marketing officer for Datawatch. 'You can quickly prepare and blend this multi-structured data together with data from other sources including Big Data, and traditional relational sources. It enables users to create rich, interactive data-driven solutions to complex business problems at a fraction of the cost and time of a traditional BI project.'

Because handling data from diverse sources is one of the biggest problems impeding analytics, Ovum's Senior Analyst, Surya Mukherjee, finds that Datawatch Monarch addresses a significant concern that we see plaguing self-service analytics vendors - of blending, viewing, and wrangling complex datasets that generate from three or more data sources, none of which have the same schema, update schedules, or even security levels. The product differentiates on the wide variety of sources it can work with (even websites, scrapes and pdf documents) and on the granular security levels it can provide - battle-tested by years of experience of working with financial data. We believe that with the right technology and system integration partnerships, Datawatch Monarch is ready for accelerated growth.

The report cites four core strengths of the software in particular that make it ideal for visual analytics, dash-boarding and reporting while working within established governance and mandates around managing data:

- * Its ability to provide a full range of integration methods and connectors, differentiating on file systems connections and scraping capabilities

- * Its suitability for complex data blending jobs involving multiple disparate sources

- * A graphical and easy-to-use interface, even for a new user

- * And strong data security and governance capabilities.

'We are pleased that Ovum's assessment acknowledges the core differentiation for Datawatch which addresses the most significant concerns in the rapidly growing self-service analysis market,' said Potter. 'Our ability to handle both the complex data with the same ease as other traditional data is unique and our customers are fully realizing the agility of self-service analytics.'

Ovum's SWOT reports are an independent assessment of a specific solution or service, examining features and capabilities, SWOT analysis, enterprise deployment considerations, and vendor's product strategy.

Compared to many vendors that are barely past their start-up roots in the self-service analytics world, Datawatch is a 20 year old data management veteran. The vendor has successfully catered to complex data management challenges at very large clients and its software has been battle-tested in regulated verticals such as financial services and healthcare.

ABOUT OVUM Ovum is a leading global technology research and advisory firm. Through its 180 analysts worldwide it offers expert analysis and strategic insight across the IT, telecoms, and media industries. Founded in 1985, Ovum has one of the most experienced analyst teams in the industry and is a respected source of guidance for technology business leaders, CIOs, vendors, service providers, and regulators looking for comprehensive, accurate, and insightful market data, research, and consulting. With 23 offices across six continents, Ovum offers a truly global perspective on technology and media markets and provides thousands of clients with insight including workflow tools, forecasts, surveys, market assessments, technology audits, and opinion. In 2012, Ovum was jointly named Global Analyst Firm of the Year by the IIA.

Ovum is a division of Informa plc, one of the leading business and academic publishing and event organisers globally, headquartered in London. Informa is quoted on the London Stock Exchange.

About Datawatch Corporation Datawatch Corporation (NASDAQ:DWCH) provides the only Managed Analytics Platform that brings together self-service data preparation with visual data discovery. Its software bridges the gap between the ease that business users demand and the automation and governance needed by IT. Users can quickly discover key factors that improve their business by transforming data from multi-structured sources, as well as real-time streaming data, into visually rich analytic applications. Organizations of every size, worldwide use Datawatch products, including 93 of the Fortune 100. Datawatch is headquartered in Chelmsford, Massachusetts with offices in New York, London, Frankfurt, Stockholm, Singapore, Melbourne and Manila, and with partners and customers in more than 100 countries worldwide. Learn more at www.datawatch.com.

Safe Harbor Statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 Any statements contained in this press release that do not describe ... (truncated) ...



ALNBT - NETBOOSTER - EUR

NetBooster: nomme une directrice SEO & inbound marketing

Cercle Finance (31/08/2015)

(CercleFinance.com) - L'agence de performance marketing digital NetBooster annonce le recrutement de Lydia Arzour à la tête de son département SEO & Inbound Marketing en France.

Lydia Arzour possède 14 ans d'expérience en SEO et Social Media. Elle fait partie des éléments fondateurs de l'agence Première Position et a accompagné des marques comme Kaufman and Broad, Astrium EADS, Harmonie Mutuelle ou encore BazarChic dans leur stratégie de visibilité online.

Elle dirigera une équipe de 15 personnes environ et pilotera les activités de Search Engine Optimisation, Netlinking, Content Marketing & Social Media Optimisation pour les clients de l'agence tels qu'Europcar, Accorhotels.com, BforBank, Groupe SEB etc.



Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



PHILIPS ELECTRONICS (NL) Historic	PHIA - PHILIPS ELECTRONICS (NL) - EUR Philips: nouvelle solution de cardiologie connectée. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Philips a présenté ce week-end à l'occasion du congrès 2015 de la Société européenne de cardiologie (ESC) une nouvelle solution de cardiologie connectée. L'IntelliSpace Cardiovascular' est un système de gestion des images et des informations connecté à Internet fournissant des outils permettant d'accéder, d'analyser et de partager des images et des informations cardiovasculaires à tout moment, depuis pratiquement n'importe.
CHARGEURS REUNIS Historic	CRI - CHARGEURS REUNIS - EUR Chargeurs: grimpe avec l'aide d'une note d'analyste. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Chargeurs grimpe de 5,2%, soutenu par des propos de Portzamparc qui initie à 'acheter', avec un objectif de cours de 11 euros, un suivi sur le titre du groupe de produits textiles et de protection de surface. Le bureau d'études estime qu'en 'dépit du parcours du titre (+40% depuis le 1er janvier), la recovery réalisée et l'amélioration de la visibilité ne lui semblent pas encore correctement intégrées dans la valorisation'. 'Sur la base de notre scénario 2015 et 2016, la valorisation du titre ressort à 4,3 fois en valeur d'entreprise sur résultat opérationnel pour 2015 et 3,5 fois pour 2016, matérialisant une décote proche de 25% par rapport à ses comparables', précise-t-il. Portzamparc note aussi que sa situation financière saine a permis à Chargeurs de reprendre une politique de distribution (0,20 euro au titre de 2014 soit un rendement proche de 3% au cours actuel) que le management entend poursuivre.
BRISTOL MYERS SQUIBB (US) Historic	BMJ - BRISTOL MYERS SQUIBB (US) - USD Bristol-Myers Squibb: accord avec un institut australien. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Bristol-Myers Squibb Company a annoncé lundi la signature d'un accord de collaboration avec le QIMR Berghofer Medical Research Institute, un institut de recherche basé en Australie. L'objectif de l'accord est la découverte de nouveaux anticorps thérapeutiques dans le domaine de l'immuno-oncologie (I-O). Bristol-Myers Squibb sera le seul responsable du développement clinique et de la commercialisation des anticorps susceptibles d'être découverts dans le cadre de la collaboration. Les termes financiers du partenariat n'ont pas été dévoilés.
AGEAS Historic	AGS - AGEAS - EUR Ageas: va céder ses activités d'assurance vie à Hong Kong. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Ageas a annoncé un accord pour la cession de ses activités d'assurance vie à Hong Kong à JD Capital pour une contrepartie en numéraire de 10.688 millions de dollars hongkongais (1.230 millions d'euros). La transaction devrait être finalisée au premier semestre 2016, sous réserve des approbations réglementaires, des conditions de clôture habituelles et l'accord des actionnaires de JD Capital. En 2007, Ageas a acquis Pacific Century Insurance et l'a renommée Ageas. Elle jouit d'un encaissement brut de 269 millions d'euros au premier semestre 2015. La valeur comptable des activités de Hong Kong s'élève à 967 millions d'euros à fin juin 2015. Sur base des chiffres du premier semestre 2015 et encore sous réserve d'ajustements à la clôture, la transaction devrait avoir un impact sur le résultat net de l'ordre de 0,45 milliard d'euros au moment de la clôture. Ageas continuera de renforcer ses activités en Asie en se concentrant sur les six marchés de croissance où il est présent par le biais de ses coentreprises en Malaisie, en Chine en Thaïlande et en Inde, ainsi que des partenariats récents aux Philippines et au Vietnam. En outre, Ageas continuera d'examiner les opportunités qui pourraient se présenter dans les marchés à forte croissance de la région. Hong Kong restera le siège du bureau régional de l'assureur belge en Asie.
VOLKSWAGEN AG PRIV (DE) Historic	VOW3 - VOLKSWAGEN AG PRIV (DE) - EUR Volkswagen: la séparation avec Suzuki est actée. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Volkswagen a annoncé lundi qu'il allait devoir céder sa participation de 19,9% au sein du capital de Suzuki après qu'un tribunal d'arbitrage londonien eut entériné la séparation entre les deux groupes. Le groupe automobile allemand indique dans un communiqué que l'opération aura un effet favorable sur ses résultats comme sur sa situation de trésorerie. 'Les arbitres ont confirmé que Volkswagen avait respecté ses obligations contractuelles en vertu de l'accord de coopération et constaté que Suzuki avait mis fin à l'accord dans un préavis raisonnable', écrit VW. Volkswagen et Suzuki avaient conclu à la fin 2009 un accord en vue de développer des voitures d'entrée de gamme éco-responsables, ce qui s'était traduit par l'entrée de Volkswagen au capital de Suzuki. Le constructeur japonais avait pris en échange 1,5% de VW. En 2011, Suzuki avait fini par engager une procédure d'arbitrage depuis Londres.

Leleux Press Review

Tuesday 1/9/2015



GEMALTO N.V. Historic 09-2014 12-2014 03-2015 06-2015 09-2015	GTO - GEMALTO N.V. - EUR Gemalto: retenu pour un projet M2M en Amérique Latine. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Gemalto a annoncé lundi avoir été retenu par Tigo, un opérateur de téléphonie colombien appartenant au groupe Millicom, pour la fourniture d'une suite de solutions 'M2M' en Amérique Latine. Le projet, qui doit démarrer en Colombie, doit permettre aux abonnés de Tigo d'avoir accès aux modules de communication sans fil sécurisés Cinterion. Tigo et Gemalto disent partager la même vision du marché de l'Internet des objets, dont la taille devrait représenter 2,1 milliards de connexions M2M d'ici 2020.
ENI (IT) Historic 09-2014 12-2014 03-2015 06-2015 09-2015	E:ENI - ENI (IT) - EUR Eni: bien orienté après une découverte géante de gaz. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - A contre-courant de la tendance à Milan (-0,8%), l'action Eni progresse de 2,1%, entourée au lendemain de l'annonce d'une découverte majeure de gaz au large des côtes égyptiennes en Méditerranée. 'Zohr constitue la plus grosse découverte de gaz jamais réalisée en Egypte et en Mer Méditerranée', affirme la compagnie pétrolière italienne, qui revendique des réserves potentielles de 30.000 milliards de pieds cubes sur une surface de 100 km2. Eni ajoute qu'il va immédiatement évaluer plus précisément ce champ 'dans le but d'accélérer le développement de sa découverte, qui utilisera au mieux les infrastructures offshore et onshore existantes'. Par ailleurs, le groupe a démenti ce week-end des spéculations basées sur un article paru dans la presse italienne, article affirmant qu'Eni envisagerait une division des actions détenues dans la société parapétrolière Saipem.
ALCATEL-LUCENT (FR) Historic 09-2014 12-2014 03-2015 06-2015 09-2015	ALU - ALCATEL-LUCENT (FR) - EUR Alcatel-Lucent: des 'inexactitudes' dans l'article du JDD. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Alcatel-Lucent a déploré hier les 'inexactitudes' d'un article paru dans le Journal du Dimanche selon lequel le patron du groupe pourrait empocher une prime de 13,7 millions d'euros. D'après l'équipementier télécoms, Michel Combes ne va recevoir aucune prime liée à son départ. Dans un communiqué, Alcatel-Lucent explique que les conditions de l'ensemble de ses plans de rémunération ont été levées du fait des circonstances exceptionnelles créées par le rapprochement avec Nokia Ce principe s'applique à tous les collaborateurs d'Alcatel-Lucent, y compris son directeur général, est-il précisé. Le conseil d'Alcatel-Lucent en profite pour saluer l'action de Michel Combes pour son action, qui a permis de multiplier par six la valeur de l'entreprise et l'a sauvée de la faillite. Pour mémoire, Michel Combes n'est pas appelé à faire partie du futur ensemble issu du rapprochement avec Nokia. A la Bourse de Paris, l'action Alcatel-Lucent perdait 1,4% à trois euros.
PUBLICIS GROUPE (FR) Historic 09-2014 12-2014 03-2015 06-2015 09-2015	PUB - PUBLICIS GROUPE (FR) - EUR Publicis: Razorfish acquiert 2DataFish à Sydney. Cercle Finance (31/08/2015) (CercleFinance.com) - Razorfish Global, l'agence numérique de Publicis Groupe, a annoncé lundi l'acquisition de 2DataFish, une société de conseil en marketing basée à Sydney. Spécialiste de l'analyse de données sous environnement Adobe, 2DataFish est présenté comme un 'leader' de son secteur en Australie et en Asie Pacifique. Razorfish Global rappelle qu'il peut se targuer d'un certain nombre de gains de budgets 'majeurs' dont Foxtel, eBay et Bank of Queensland. 2DataFish doit rapidement déménager au sein des bureaux de Razorfish à Sydney, mais doit conserver son nom à ce stade du projet.

GTO - GEMALTO N.V. - EUR

Tigo selects Gemalto to deliver M2M solutions and services i

Thomson Reuters (31/08/2015)

Amsterdam, August 31, 2015 - Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO), the world leader in digital security, has been selected by Tigo, the fastest growing mobile network operator in Colombia and part of the Millicom Group, to deliver a suite of unique M2M solutions in Latin America. Starting in Colombia, Tigo customers will use Gemalto's Cinterion® Machine Identification Modules (MIMs) and secure MIM services to improve preventive maintenance with remote monitoring and management of MIMs in the field. The solutions optimize performance of M2M applications for virtually any vertical market including fleet management, smart metering, remote asset management, surveillance and alarms, automotive and mHealth solutions.

Ruggedized to operate reliably in extreme environments, the Cinterion® MIM Services Platform is a key enabler to improve quality of service by monitoring signal strength and network-based localization events among other features, tracking and tracing devices, enabling remote module configuration and seamlessly switching to other channels when needed. In addition, audit services monitor MIMs over their entire lifespan and send alerts when predetermined usage thresholds are met. This allows updates before issues arise ensuring continuous service and strong revenue streams are maintained.

'Gemalto's MIM Card is now available in the Colombian market for all different vertical applications and it will help us guarantee a more stable service for a longer term for commercial and industrial applications and help our customers reduce operational costs and prevent potential fraud or failures in service,' said Santiago Londoño, Commercial Vice President for B2B from Tigo UNE.

'With our platform, Tigo is able to deliver best-in-class innovative services for M2M solutions, giving them a clear competitive edge for everything from smart vending machines to connected cars,' added Rodrigo Serna, President for Latin America at Gemalto. 'Tigo and Gemalto share a common goal of driving innovation and IoT marketplace expansion, which is expected to grow to 2.1 billion M2M connections by 2020.'

About Gemalto Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) is the world leader in digital security, with 2014 annual revenues of EUR2.5 billion and blue-chip customers in over 180 countries.

Gemalto helps people trust one another in an increasingly connected digital world. Billions of people want better lifestyles, smarter living environments, and the freedom to communicate, shop, travel, bank, entertain and work - anytime, everywhere - in ways that are enjoyable and safe. In this fast moving mobile and digital environment, we enable companies and administrations to offer a wide range of trusted and convenient services by securing financial transactions, mobile services, public and private clouds, eHealthcare systems, access to eGovernment services, the Internet and internet-of-things and transport ticketing systems.

Gemalto's unique technology portfolio - from advanced cryptographic software embedded in a variety of familiar objects, to highly robust and scalable back-office platforms for authentication, encryption and digital credential management - is delivered by our world-class service teams. Our 14,000 employees operate out of 99 offices, 34 personalization and data centers, and 24 research and software development centers located in 46 countries.

For more information visit www.gemalto.com, www.justaskgemalto.com, blog.gemalto.com, or follow @gemalto on Twitter. Gemalto media contacts:

Nicole Williams 512 758 8921 peggy.edoire@gemalto.com	Peggy Edoire +33 4 42 36 45 40 vivian.liang@gemalto.com	Vivian Liang North America +86 1059373 nicole.williams@gemalto.com	Europe & CIS Greater China +1
Ernesto Haikewitsch Pacific +55 11 5105 9220 kristel.teyras@gemalto.com	Kristel Teyras +33 1 55 01 57 89 pierre.lielievre@gemalto.com	Pierre Lielievre Latin America +65 6317 38 ernesto.haikewitsch@gemalto.com	Middle East & Africa Asia

