



SFAF

Résultats annuels au 31 mars 2008

*4 juin 2008*



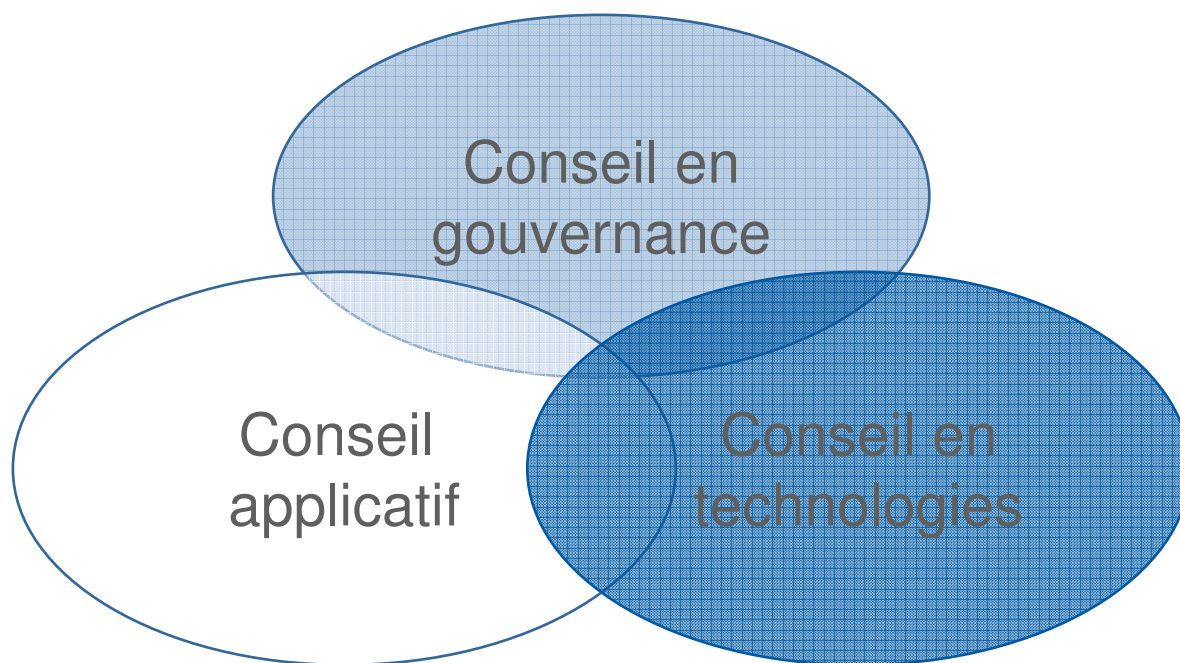
- ▶ 1. Solucom au 31/03/08
- 2. Faits marquants de l'exercice
- 3. Résultats financiers 2007/2008
- 4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
- 5. Perspectives

# Mettre le SI au service de la performance de nos clients

- Cabinet de **conseil en système d'information** créé en 1990
- Notre métier : conseiller les DSI et les directions métiers sur leurs stratégies et leurs chantiers SI
- Une clientèle de très grands comptes
  - ▶ *2/3 des entreprises du CAC 40 sont clientes du groupe*



# Le marché du conseil SI



# Des offres focalisées sur les enjeux du DSI

## Les enjeux des DSI

*Organiser et mettre en place le pilotage du SI*

*Rendre le SI performant et aligné sur les enjeux métiers*

*Apporter de la valeur grâce aux nouvelles technologies*

*Manager les risques et mettre le SI en conformité réglementaire*

## Nos offres

➡ **Gouvernance SI**

➡ **Architecture d'entreprise et SOA**

➡ **Télécoms et Innovation**

➡ **Sécurité**

# Des clients très grands comptes

## ■ Finance

26 %

AGF	Generali
Axa	Groupama
Banque de France	LCL
Banque Populaire	Maif
BNP Paribas	Société Générale
Caisse d'Épargne	
CDC	
Crédit Agricole	
Dexia	

## ■ Industrie - Utilities

28 %

Air Liquide	Pernod Ricard
Alstom	RTE
Areva	Safran
Arkema	Saint Gobain
EADS	Suez
EDF	Thales
Eiffage	Total
Faurecia	Valeo
Gaz de France	Veolia

## ■ Services - Distribution

31 %

Air France-KLM	La Poste
Auchan	L'Oréal
Canal +	LVMH
Carrefour	Pages jaunes
Chanel	PPR
Conforama	Saur
Deutsche Bahn	SNCF
Kingfisher	TF1

## ■ Telcos

10 %

ART
Bouygues Telecom
Numéricable
Neuf Cegetel
Orange
SFR

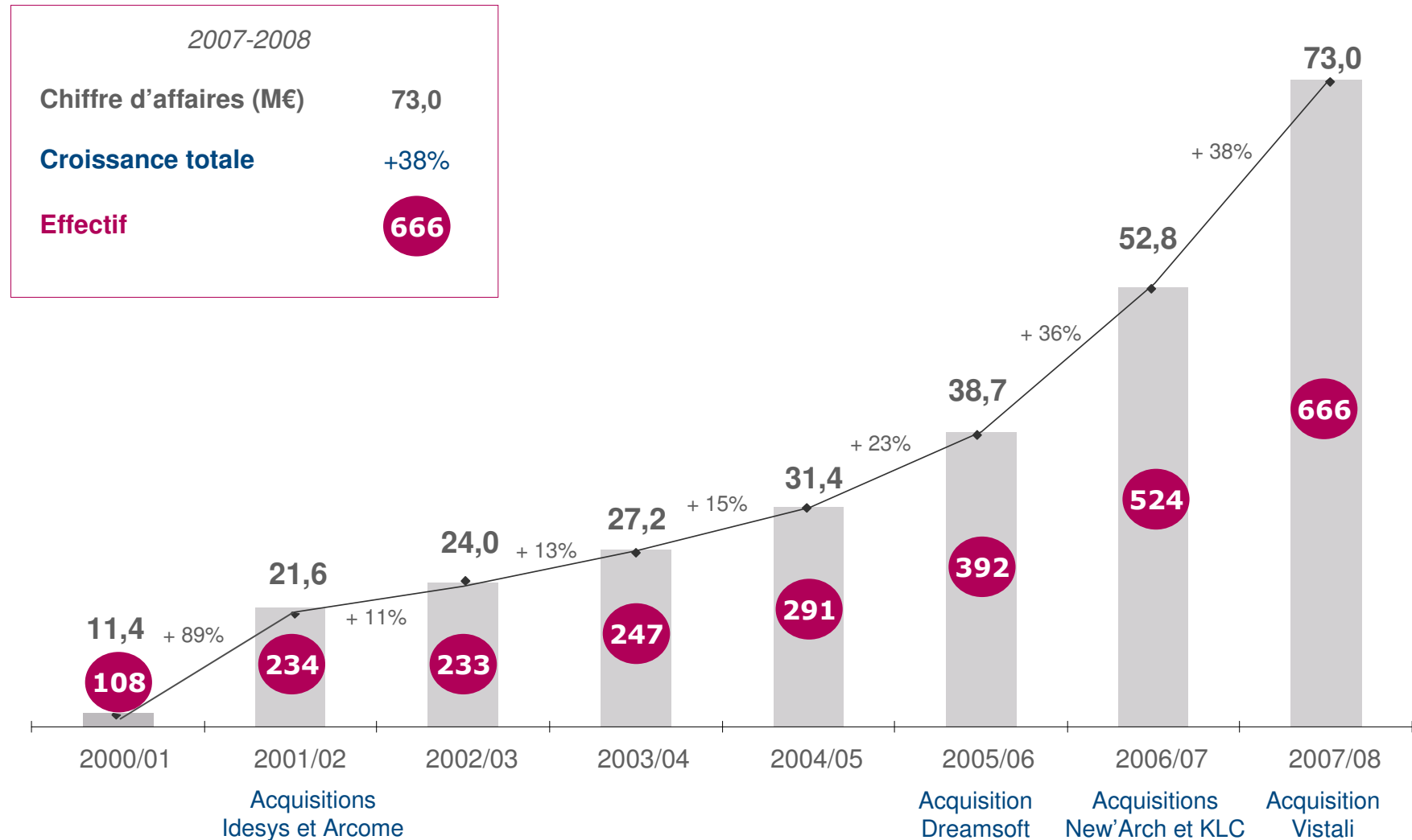
## ■ Secteur Public

5 %

ANPE - Unédic
Ministère de l'Agriculture
Ministère de l'Équipement
Ministère des Finances
Ministère de l'Intérieur
Ministère de la Justice
Ministère de la Santé
Services du Premier Ministre

**90% du CA réalisés  
avec les 200 premières  
entreprises françaises**

# Une croissance rentable et ininterrompue depuis la création de Solucom



1. Solucom au 31/03/08
- ▶ 2. Faits marquants de l'exercice
3. Résultats financiers 2007/2008
4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
5. Perspectives



# Rapprochement avec Vistali : Solucom n°1 du conseil en SOA

## ■ 1<sup>er</sup> avril 2007 : naissance du leader français de la SOA

« *Le groupe Solucom devient incontestablement le premier acteur du conseil en SOA sur le marché français.* »\*

## ■ SOA, une priorité pour les DSI

- ▶ un **enjeu stratégique** : aider les métiers à gagner en **réactivité**
- ▶ **80%** des décideurs ont entamé une démarche SOA \*\*
- ▶ **70%** des entreprises auront réalisé des investissements structurants dans les deux ans\*\*

## ■ Le succès au rendez-vous

- ▶ croissance de **100%** sur l'exercice

\* Source : PAC – Pierre Audouin Consultants

\*\*Source : Etude Solucom

# La gouvernance SI s'installe chez nos clients

- **Un sujet majeur** pour les grands comptes
  - ▶ trois priorités : le sourcing, le service management, l'organisation de la DSI
  - ▶ des normes qui dynamisent le marché : e-SCM, ITIL
- **Nette progression de notre activité en 2007**
  - ▶ un quasi doublement de notre CA...
  - ▶ ...représentant une part d'activité de 15% pour le groupe
- **La gouvernance s'installe plus largement au sein de notre portefeuille** de clients
  - ▶ une présence chez plus de 60 clients du TOP 200

# Des positions commerciales largement renforcées

## ■ Une forte progression du CA chez de grands clients

- ▶ En raison de leur forte actualité  
*Air France-KLM, Gaz de France, La Poste*
- ▶ Grâce aux synergies avec Vistali  
*LVMH, Société Générale*
- ▶ Par le développement plus large de nos offres  
*Crédit Agricole, EDF*

## ■ Un portefeuille clients solide et réparti

1 - SNCF	<b>7%</b>
2 - Société Générale	<b>6%</b>
3 - La Poste	<b>6%</b>
4 - Gaz de France	<b>5%</b>
5 - France Télécom / Orange	<b>5%</b>
6 - Total	<b>4%</b>
7 - EDF	<b>4%</b>
8 - Air France-KLM	<b>4%</b>
9 - Crédit Agricole	<b>3%</b>
10 - Banque de France	<b>3%</b>

... qui traduisent notre capacité à **implanter l'ensemble de nos offres** chez nos clients

# Un TJM en hausse

Progression de **5%** sur l'exercice

- Nos leviers pour **tirer parti de la demande...**
  - ▶ croissance de notre activité de conseil en gouvernance
  - ▶ position forte sur les projets technologiques créateurs de valeur
  - ▶ arbitrages commerciaux
- ... mais une pression toujours forte des directions Achats

# Ressources humaines, plus que jamais un facteur-clé de succès pour notre développement

- Croissance de l'effectif sur l'exercice : + 27%
  - ▶ de 524 à 666 collaborateurs
  - ▶ +18% hors apport de Vistali au 1<sup>er</sup> avril 2007
  - ▶ turn-over : 13%, point d'attention bien qu'en dessous de la moyenne du marché
- 222 recrutements réalisés
- Des investissements et une politique d'innovation qui permettent :
  - ▶ d'accompagner la croissance du groupe
  - ▶ de rester sélectif sur un marché de l'emploi tendu



1. Solucom au 31/03/08
2. Faits marquants de l'exercice
- ▶ **3. Résultats financiers 2007/2008**
4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
5. Perspectives

# Des résultats en ligne avec le plan de marche

<i>En M€</i>	<b>2007/08</b>	2006/07	<i>Variation</i>
Chiffre d'affaires	<b>73,0</b>	52,8	+ 38%
Résultat opérationnel courant	<b>9,5</b>	6,9	+ 38%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<b>13,0%</b>	13,0%	-
Résultat opérationnel	<b>9,2</b>	6,9	+ 34%
Résultat net part du groupe	<b>6,2</b>	4,6	+ 33%
<i>Marge nette</i>	<b>8,5%</b>	8,8%	-
BNPA* (en €)	<b>1,28</b>	0,96	+ 33%

\* Nombre moyen pondéré d'actions sur la période hors titres auto-détenus, sur la base du nombre d'actions au 31/03/2008

# Nouvelle accélération de la croissance

- ✓ Croissance organique du CA +21%  
(à périmètre comparable, hors New'Arch, KLC, Vistali) (+18% en 2006-2007)
- ✓ Croissance des effectifs +18%  
(hors apport des effectifs Vistali au 1<sup>er</sup> avril 2007)
- ✓ Des opérations de rapprochement +17%  
qui viennent compléter la croissance organique du CA

➔ Pour une croissance globale de **+38%** du chiffre d'affaires et de **+27%** des effectifs sur 2007/08



# Des indicateurs opérationnels toujours bien maîtrisés

- Un taux d'activité\* conforme au modèle : **84%**
- Des prix de vente en hausse : **726 €**
  - ▶ contre 693 € au 31 mars 2007 : +5%
  - ▶ progression rapide des prix à périmètre constant : +4%
  - ▶ contribution positive des trois dernières acquisitions : +1%
- Un salaire moyen **stable**
  - ▶ progression des salaires à expérience constante
  - ▶ rajeunissement des équipes du fait de notre forte croissance et de notre modèle de recrutement de jeunes diplômés

\* Taux d'activité =  $\frac{\text{jours de production}}{\text{jours de présence hors congés}}$  (taux calculé sur l'effectif facturable uniquement)

# Tableau de flux

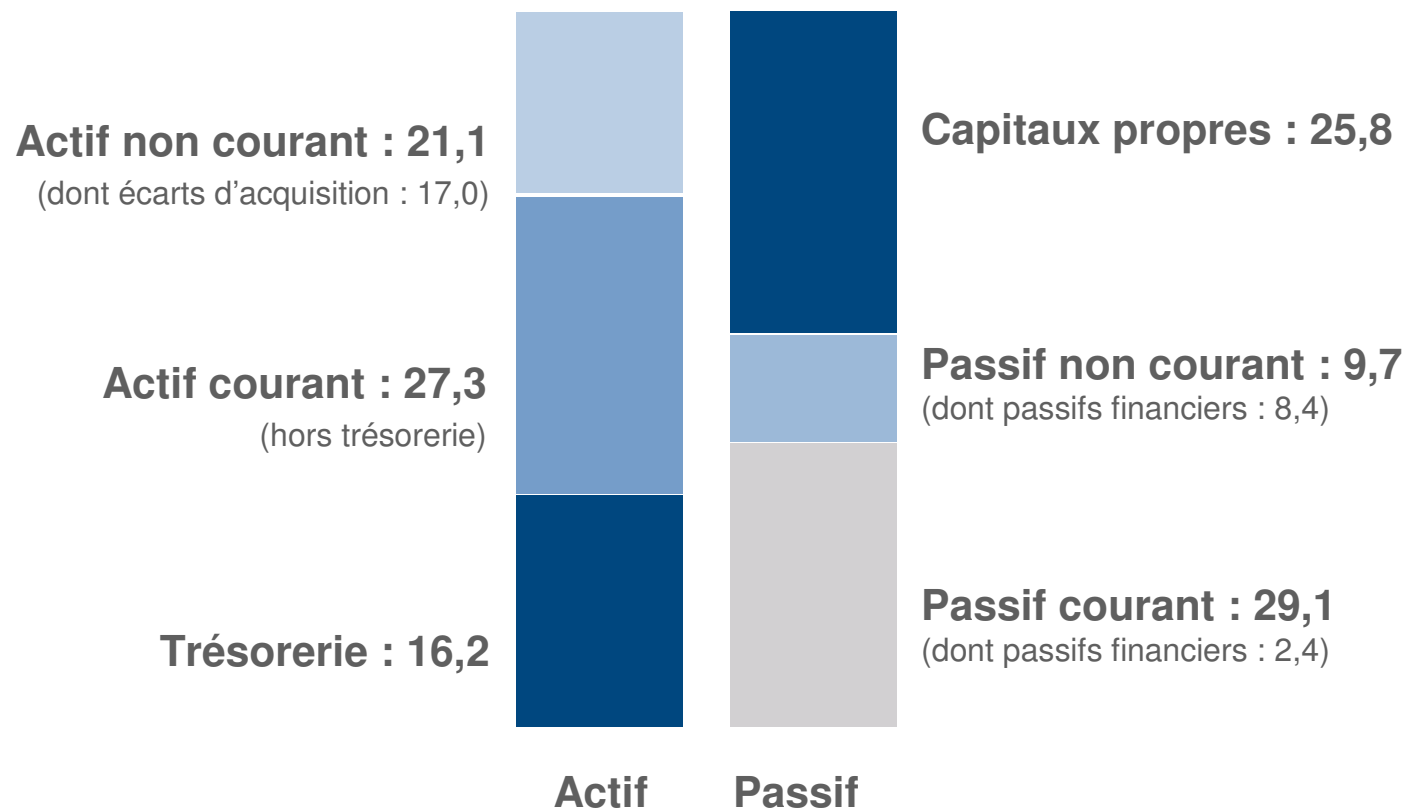
<i>En M€</i>	<b>2007/08</b>	<b>2006/07</b>
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>6,9</b>	<b>5,4</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(1,6)	0,8
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>5,4</b>	<b>6,2</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(6,1)	(5,3)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	9,9	(0,7)
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>9,1</b>	<b>(0,3)</b>

Décaissements liés à l'acquisition de Vistali :	<b>4,4 M€</b>
Mise en place d'un financement bancaire :	<b>10,0 M€</b>

# Structure bilantielle

Bilan (en M€)

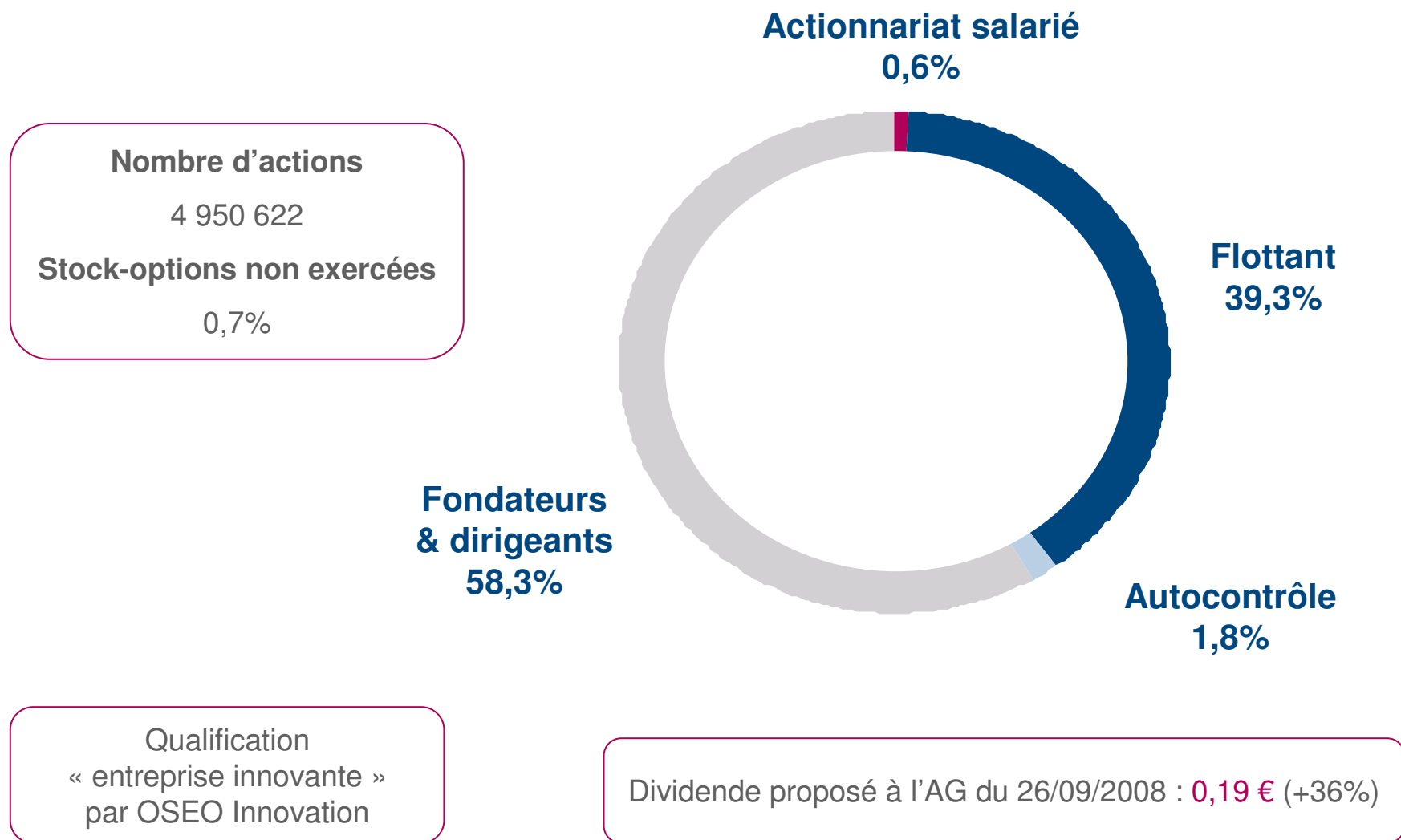
31/03/08



## Evolution de la trésorerie nette

31/03/08	31/03/07
5,4	6,7

# Répartition du capital au 07/05/2008

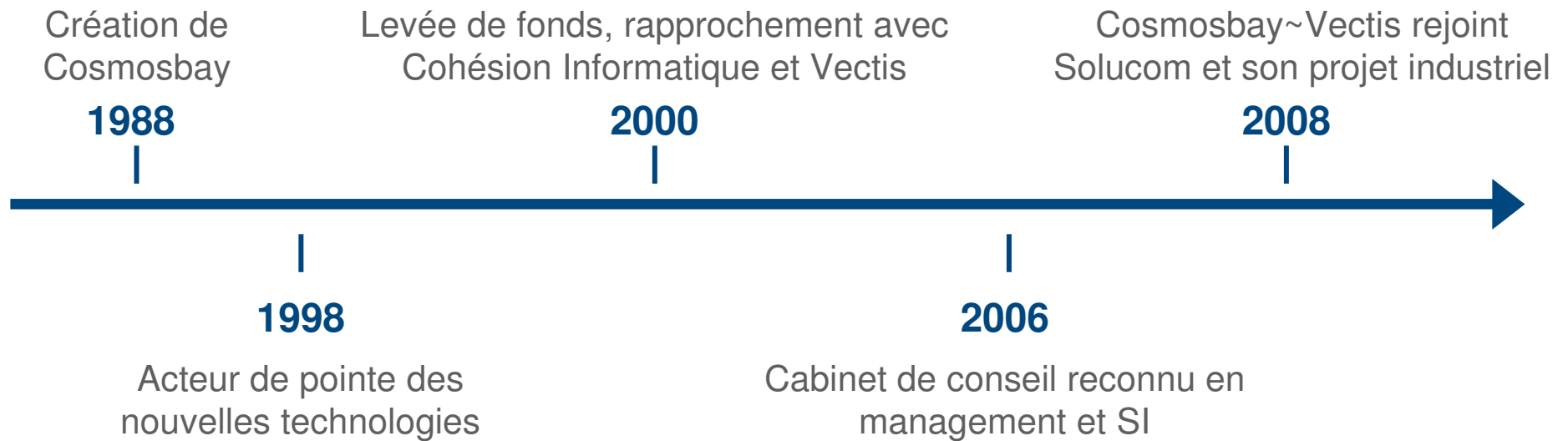


# Evolution du cours de Bourse



1. Solucom au 31/03/08
2. Faits marquants de l'exercice
3. Résultats financiers 2007/2008
- ▶ 4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
5. Perspectives

# Un cabinet réputé, un changement de dimension pour Solucom



Conseil en management et SI

200 collaborateurs à Paris, Lyon et Marseille

CA 2007 : 21,7 M€

REX 2007 : 7%

# Des compétences à forte valeur ajoutée, un positionnement grands comptes

## ■ Trois domaines de compétences

- Conseil en management
- Conseil SI métier
- Conseil en technologies et portails

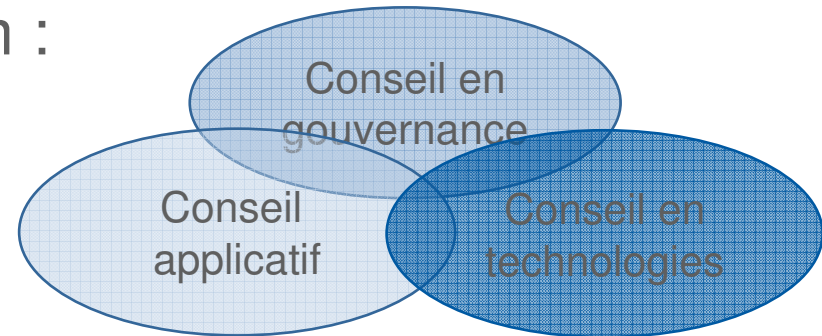
## ■ Principaux secteurs clients

- ▶ **Industrie et Utilities (29%)**  
*Gaz de France, Sanofi Aventis, EDF...*
- ▶ **Santé – Social (23%)**  
*APHM, Générale de Santé ...*
- ▶ **Finance (22%)**  
*BNPP, MMA, La Banque Postale ...*



# Une accélération de notre prise de position sur tous les domaines du conseil SI

→ Un savoir-faire clé pour Solucom :  
le conseil SI métier



→ L'accès à de nouveaux donneurs d'ordre importants pour  
le futur : les directions métiers

→ Et...

- ▶ un savoir-faire nouveau en portails métiers et e-business
- ▶ une 1<sup>ère</sup> prise de position sur le conseil en management

# Modalités de l'opération

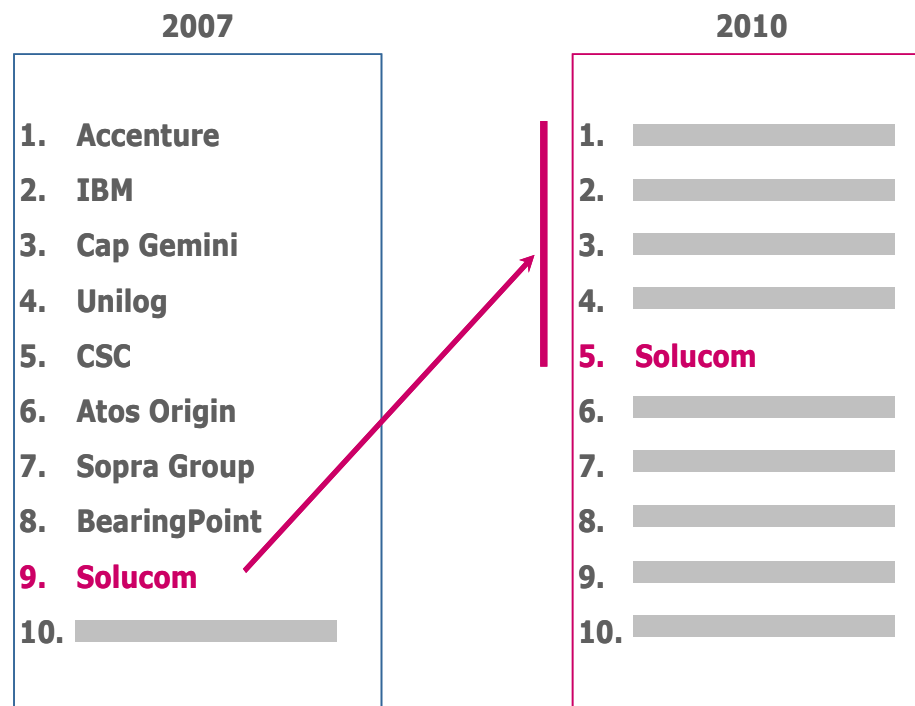
- Acquisition de 94% du capital de Cosmosbay~Vectis
  - financée **intégralement en numéraire** sur fonds propres et par la mise en place d'emprunts bancaires
- Consolidation à compter du **1<sup>er</sup> avril 2008**
- Earn-out sur **deux ans et demi**

L'équipe dirigeante reste à la tête de Cosmosbay~Vectis pour poursuivre le développement de la société au sein du groupe

1. Solucom au 31/03/08
2. Faits marquants de l'exercice
3. Résultats financiers 2007/2008
4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
- ▶ 5. Perspectives

# Ambition 2010 : Intégrer le TOP 5 des cabinets de conseil SI

- 1 Renforcer notre statut de leader sur le conseil en technologies
- 2 Asseoir notre position sur la gouvernance et les grands projets SI
- 3 Poursuivre notre croissance pour atteindre 1 000 collaborateurs en 2010



Top 10 au 31/12/05  
Conseil IT (source PAC)

# Succès de la 1<sup>ère</sup> étape de notre plan à trois ans

## → Vistali

- ▶ intégration réussie et **statut de leader** sur le conseil SOA

## → Gouvernance SI

- ▶ **progression rapide** sur un marché prometteur

## → Cosmosbay~Vectis

- ▶ positionnement **complété**
- ▶ **accélération** de notre croissance pour 2008/2009

## Un contexte économique 2008 paradoxal (1/2)

- Un marché qui reste dynamique
  - ▶ des DSI sous la pression des **besoins métiers**
- Pas d'impact sensible dans les faits de la dégradation de l'environnement économique
  - ▶ des restrictions budgétaires **très localisées**
  - ▶ une visibilité sur S1 tout à fait **conforme** à nos standards
- Le point critique : toujours les ressources humaines
  - ▶ **tensions accentuées** sur le recrutement depuis septembre 2007
  - ▶ le turn-over reste une préoccupation

## Un contexte économique 2008 paradoxal (2/2)

### ■ Mais ...

- ▶ ...un climat **alourdi** par la crise financière et les difficultés économiques
- ▶ ...une corrélation historique **toujours avérée** entre croissance économique et investissement IT

### ➔ Notre conviction

- ▶ le marché pourrait être moins dynamique au S2
- ▶ il restera néanmoins en croissance
- ▶ un « coup de frein » type 2001 ou 1993 nous paraît exclu

### ① Réussir l'intégration de Cosmosbay~Vectis

- Exploiter rapidement nos synergies
- Travailler sur les gisements d'amélioration des performances économiques
  - des TJM déjà élevés...
  - ...mais un potentiel de progression de la rentabilité et de la croissance



- ② **Poursuivre notre croissance dans un environnement sans doute plus *challenging***
  - Capitaliser sur notre dynamique dans le domaine de la gouvernance
  - Maintenir nos efforts en matière de recrutement
  - Nous renforcer sur le plan commercial, quitte à nous trouver en situation de surinvestissement
  
- ③ **Exploiter nos acquis 2005 → 2008 pour changer de statut**
  - Donner une nouvelle image de Solucom à nos clients

## Objectifs financiers 2008/2009

**Chiffre d'affaires**



**105 M€**

**Croissance totale**



**+44%**

**Marge opérationnelle courante**



**10% - 12%**

**Le TOP 5 des cabinets de conseil SI à portée de main...**

## Prochaines publications

- ✓ CA T1 2008/2009  
suivi d'un *conference call* **29 juillet 2008**  
(après bourse)
- ✓ CA S1 2008/2009 **21 octobre 2008**  
(après bourse)
- ✓ Résultats semestriels 2008/2009 **25 novembre 2008**  
(après bourse)
- ✓ Réunion SFAF semestrielle **26 novembre 2008**



**LCO**  
**LISTED**  
**NYSE**  
**EURONEXT.**

[www.solucom.fr](http://www.solucom.fr)

[action@solucom.fr](mailto:action@solucom.fr)

Euronext Paris compartiment C

code ISIN : FR0004036036

mnémonique : LCO