

SFAF

Résultats annuels au 31 mars 2008

4 juin 2008



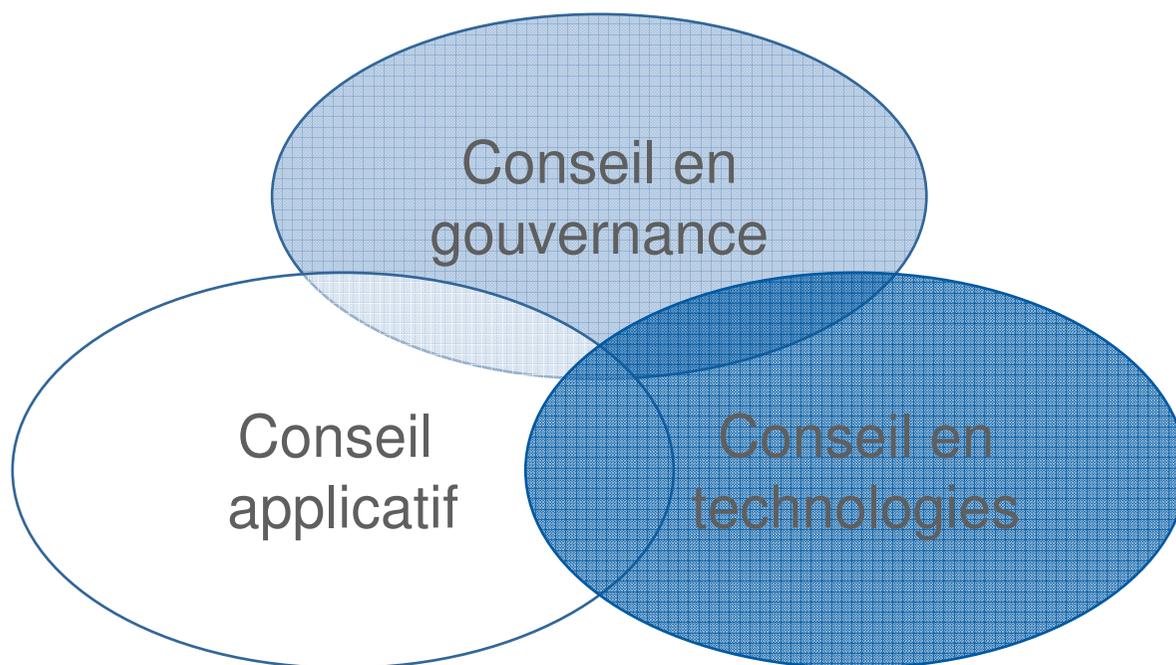
- ▶ 1. Solucom au 31/03/08
- 2. Faits marquants de l'exercice
- 3. Résultats financiers 2007/2008
- 4. Acquisition de Cosmosbay~Vectis
- 5. Perspectives

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

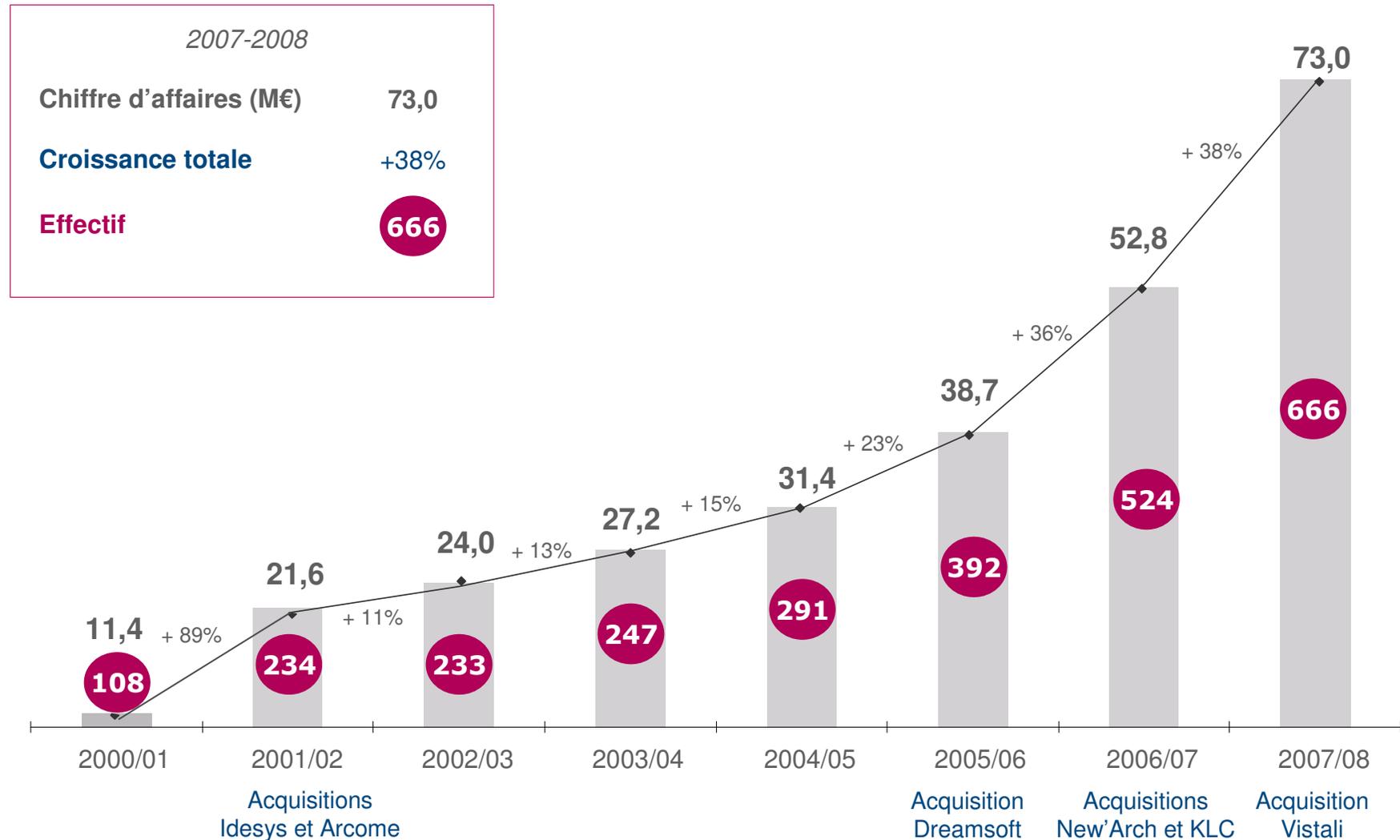
■ Secteur Public

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^{er} 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	7%
2 - Société Générale	6%
3 - La Poste	6%
4 - Gaz de France	5%
5 - France Télécom / Orange	5%
6 - Total	4%
7 - EDF	4%
8 - Air France-KLM	4%
9 - Crédit Agricole	3%
10 - Banque de France	3%

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

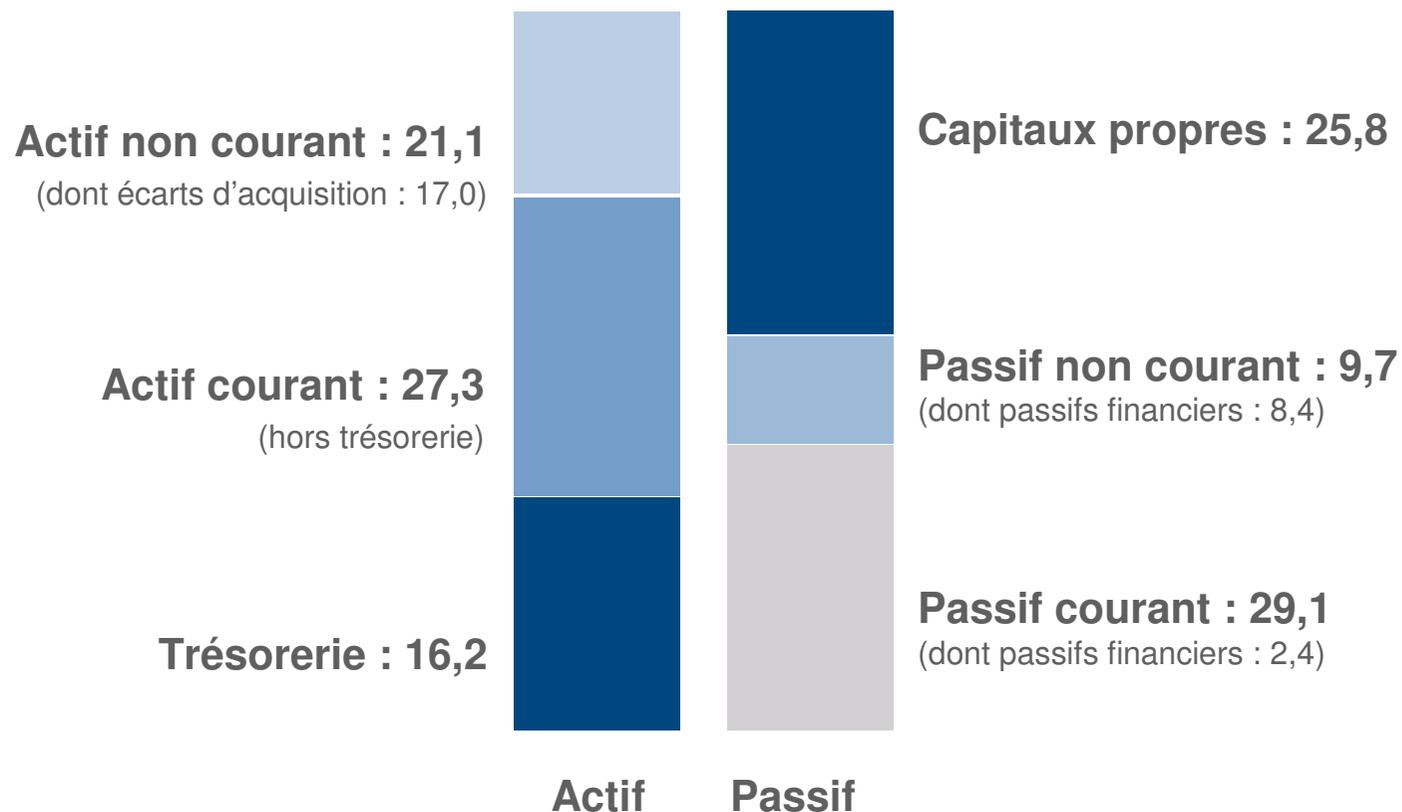
<i>En M€</i>	2007/08	2006/07
Capacité d'autofinancement	6,9	5,4
Variation du besoin en fonds de roulement	(1,6)	0,8
Flux net de trésorerie généré par l'activité	5,4	6,2
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(6,1)	(5,3)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	9,9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

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

Structure bilantielle

Bilan (en M€)

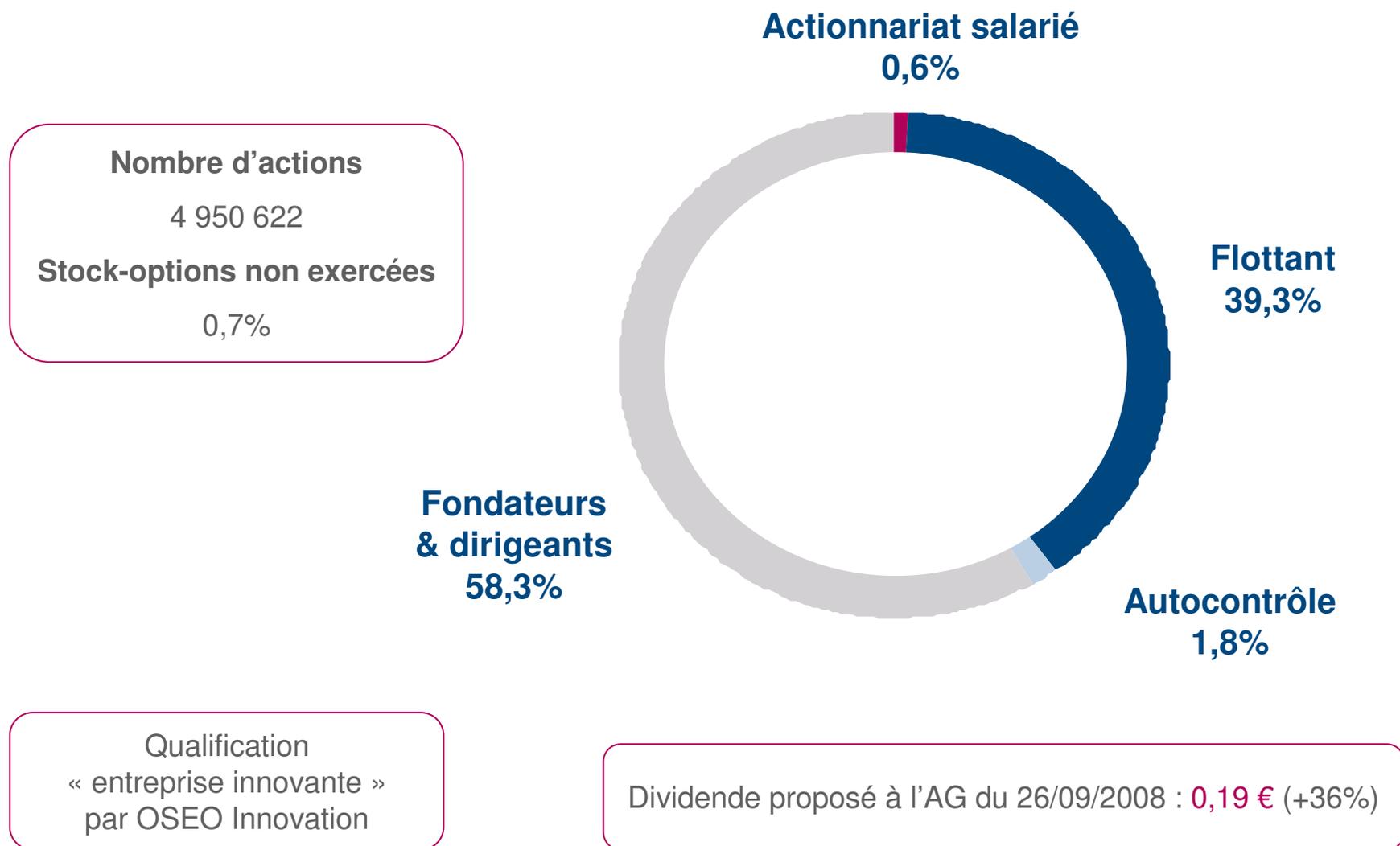
31/03/08



Evolution de la trésorerie nette

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

Répartition du capital au 07/05/2008

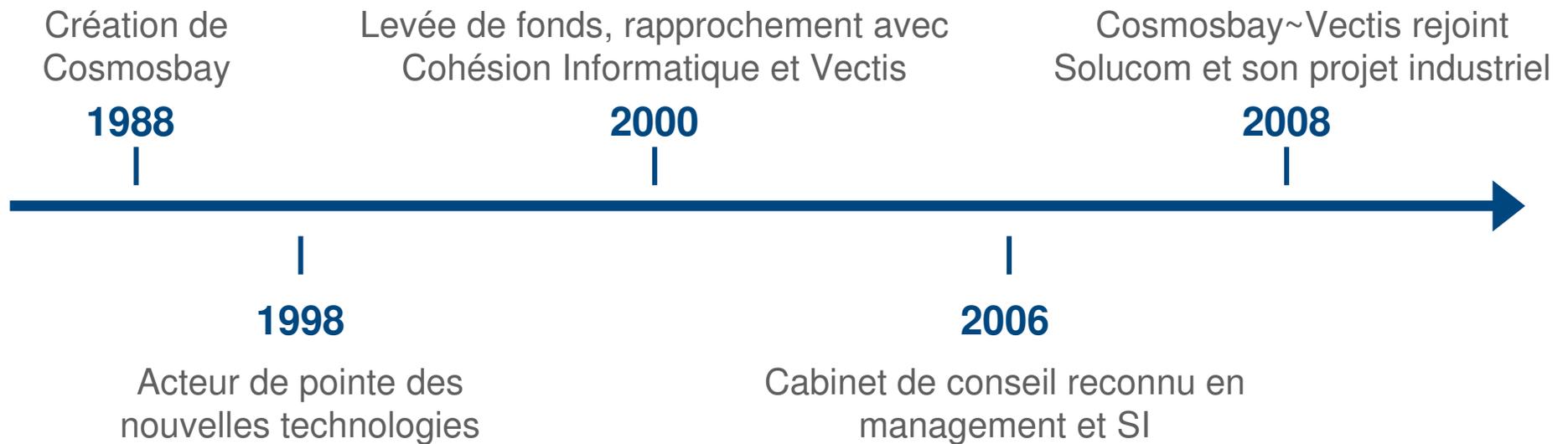


Evolution du cours de Bourse



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

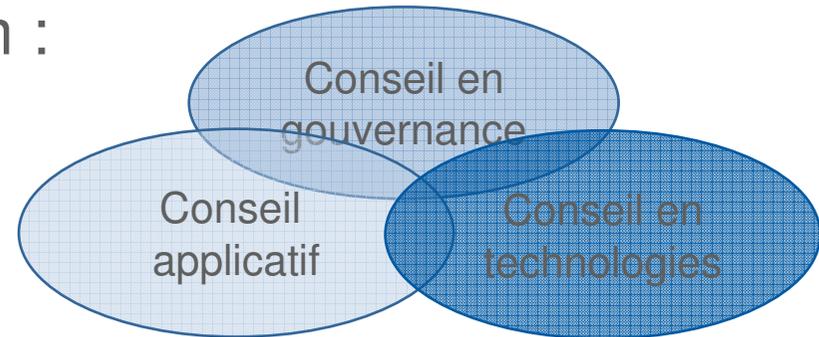
- Conseil en management
- Conseil SI métier
- Conseil en technologies et portails

■ 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^{ère} prise de position sur le conseil en management

Modalités de l'opération

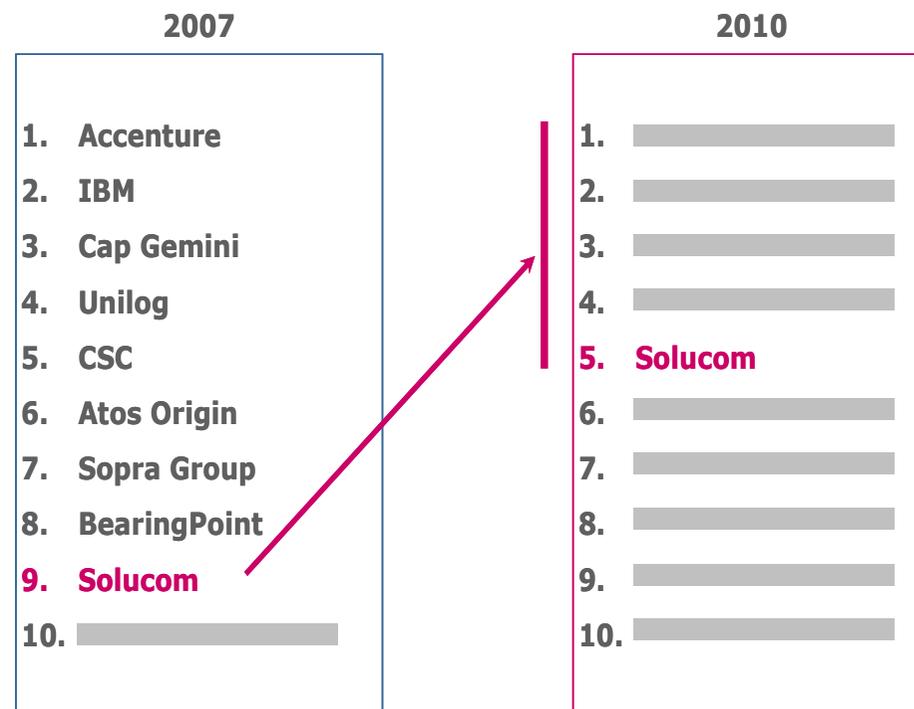
- Acquisition de 94% du capital de Cosmosbay~Vectis
 - financée **intégralement en numéraire** sur fonds propres et par la mise en place d'emprunts bancaires
- Consolidation à compter du **1^{er} avril 2008**
- Earn-out sur **deux ans et demi**

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^{ère} 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

action@solucom.fr

Euronext Paris compartiment C

code ISIN : FR0004036036

mnémonique : LCO