

Assemblée Générale des Actionnaires

28 septembre 2011

The power of simplicity
«Ce qui est simple est fort»

solucom 
management & IT consulting

Rapport du Directoire

- ▶ 1. Fiche d'identité de Solucom
- 2. Marché et activité en 2010/11
- 3. Résultats financiers 2010/11
- 4. Plan stratégique Solucom 2015
- 5. Actualité récente et perspectives

Qui sommes-nous ?

- Cabinet **indépendant** de conseil en management et système d'information

- Notre mission ?

*porter l'innovation au cœur des métiers,
cibler et conduire les transformations créatrices de valeur,
faire du SI un actif au service de la stratégie des entreprises*

- Notre approche du conseil

The power of simplicity
«Ce qui est simple est fort»

✓ *20 ans d'existence*

✓ *Près de 1 000 collaborateurs*

✓ *2/3 des entreprises du CAC 40 clientes de Solucom*

Une offre complète au service de la transformation des entreprises

Stratégie & management

- Mobiliser l'entreprise sur ses clients et son développement

Transformation SI

- Aligner le SI sur la stratégie d'entreprise et les besoins métiers

Gouvernance SI

- Améliorer la performance de la DSI pour les métiers

Télécoms & innovation

- Apporter de la valeur grâce aux nouveaux services de communication

Architecture SI

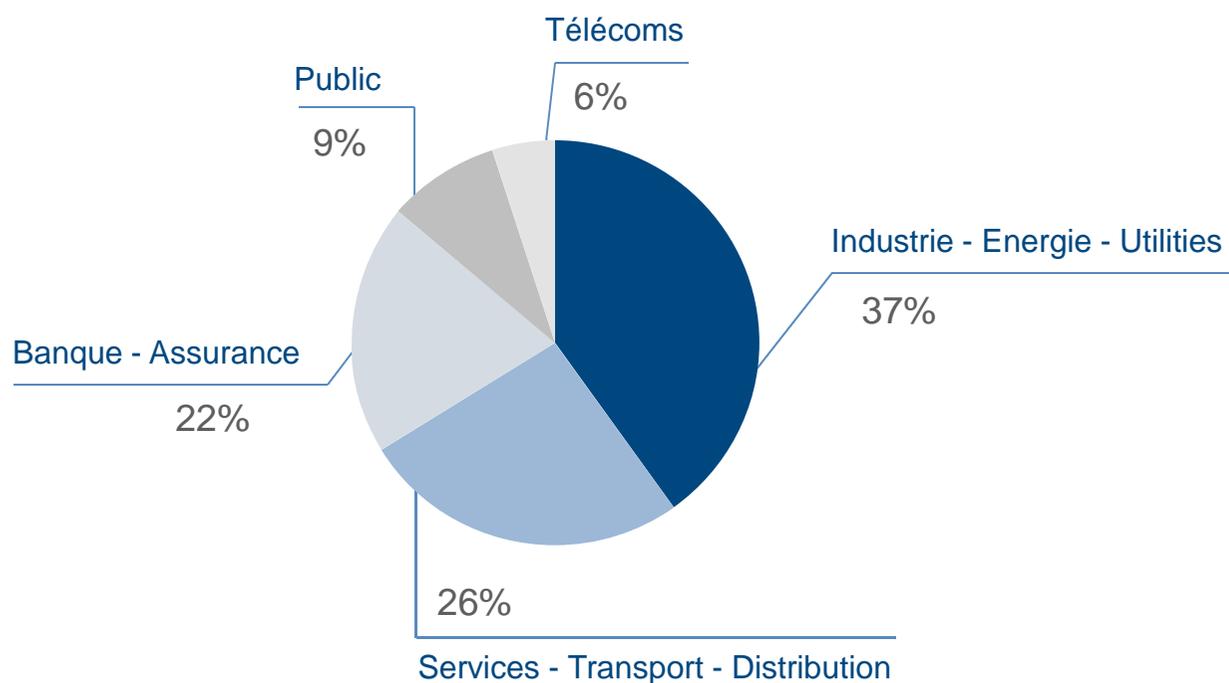
- Rendre le SI performant par une approche orientée services

Sécurité & risk management

- Gérer ses risques et protéger son patrimoine informationnel

Des compétences métiers dans 4 secteurs d'activité : banque & assurance, énergie & utilities, télécoms, transport

Un portefeuille clients diversifié, facteur de résistance

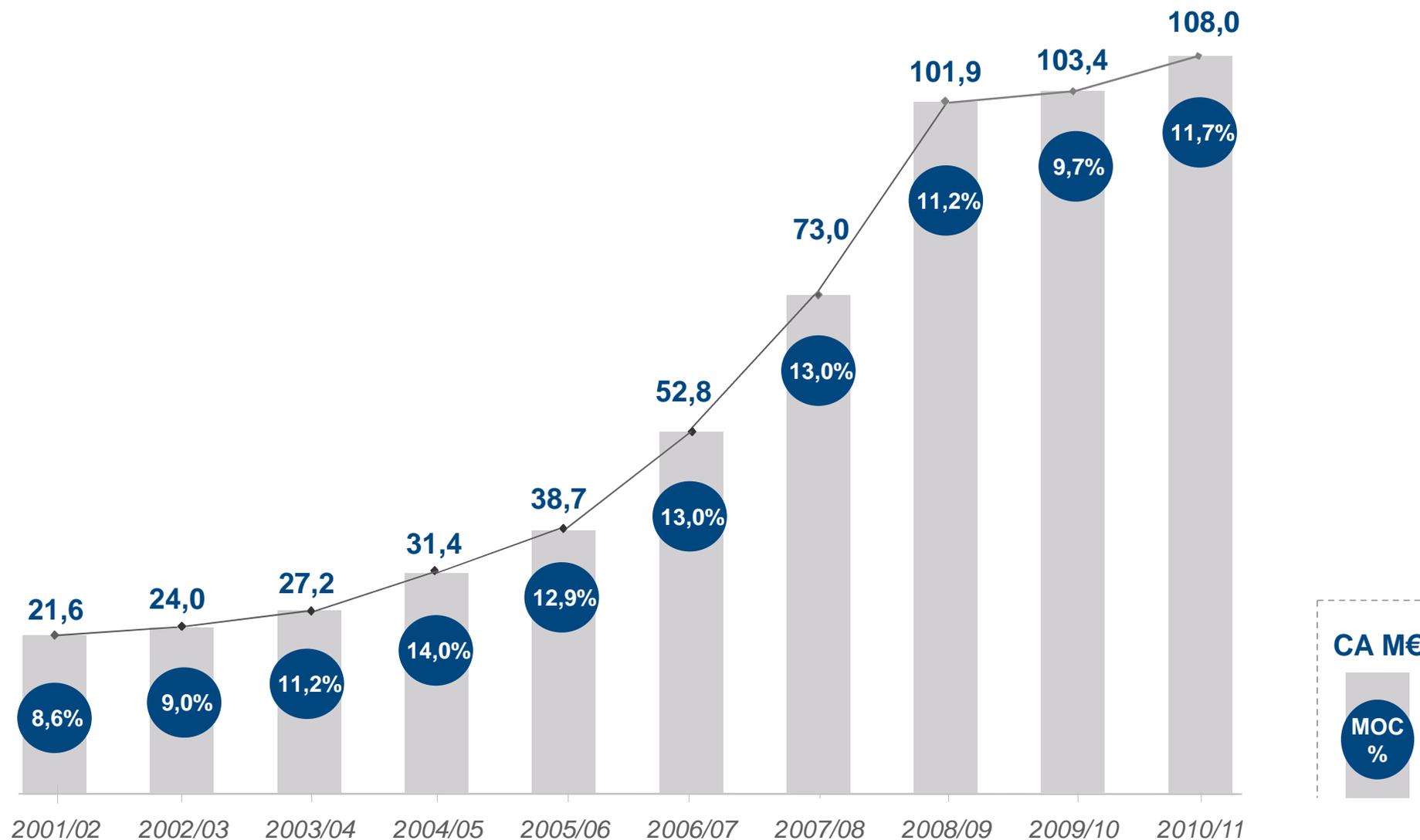


Nos 10 premiers clients en 2010/11

GDF SUEZ	11%
LA POSTE	10%
EDF	10%
CREDIT AGRICOLE	5%
BANQUE DE FRANCE	5%
SNCF	4%
ORANGE	3%
TOTAL	3%
BNP PARIBAS	3%
BOUYGUES TELECOM	2%

90% de notre CA réalisé avec les 200 premières entreprises françaises

Une entreprise de croissance, résistante pendant les creux de cycle



Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. **Marché et activité en 2010/11**
3. Résultats financiers 2010/11
4. Plan stratégique Solucom 2015
5. Actualité récente et perspectives

2010, une année de reprise

- Un premier semestre plutôt dynamique pour le conseil
 - ▶ effet rattrapage suite au blocage de nombreux projets pendant la crise
- Une reprise confirmée au second semestre
 - ▶ un effet rattrapage qui a commencé à s'estomper...
 - ▶ ... mais une reprise progressive et sans doute durable

Chiffres marché 2010 - France

- Segment Conseil : **+ 1%**
selon Syntec numérique
- Services IT : **+ 1%**
selon Gartner

Une reprise qui se traduit dans nos indicateurs opérationnels

- Forte amélioration du taux d'activité : 85%
 - contre 80% sur l'ensemble de l'exercice 2009/10
 - une progression qui a profité à l'ensemble des *practices*
- Des prix de vente quasi-stables : -0,5%
 - 713 € contre 717 € en 2009/10
 - baisse contenue au 1^{er} semestre...
 - ... avant de repartir à la hausse au 2nd semestre
- Mais une visibilité toujours courte
 - carnet de commande : 3,2 mois

Des tensions vives sur le plan des ressources humaines

- **Inertie dans la relance de notre plan de recrutement**
 - 146 embauches en 2010/11
 - choix de ne faire aucune concession sur la qualité des collaborateurs

- **Un rythme de turnover élevé à 20%**
 - contre un taux budgété de 12% à 15%

- **Un tassement des effectifs**
 - 915 collaborateurs au 31/03/11 contre 978 un an plus tôt

Une amélioration du marché mise à profit sur le plan commercial

- Rééquilibrage sectoriel de notre portefeuille commercial
- Contribution plus importante du secteur Finance
- Diminution du poids de GDF Suez de 16% à 11% du chiffre d'affaires

Evolution du poids* de chaque secteur
entre 2009/10 et 2010/11



* CA du secteur / CA total du cabinet (en %)

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité en 2010/11
- ▶ **3. Résultats financiers 2010/11**
4. Plan stratégique Solucom 2015
5. Actualité récente et perspectives

Des résultats conformes à nos objectifs

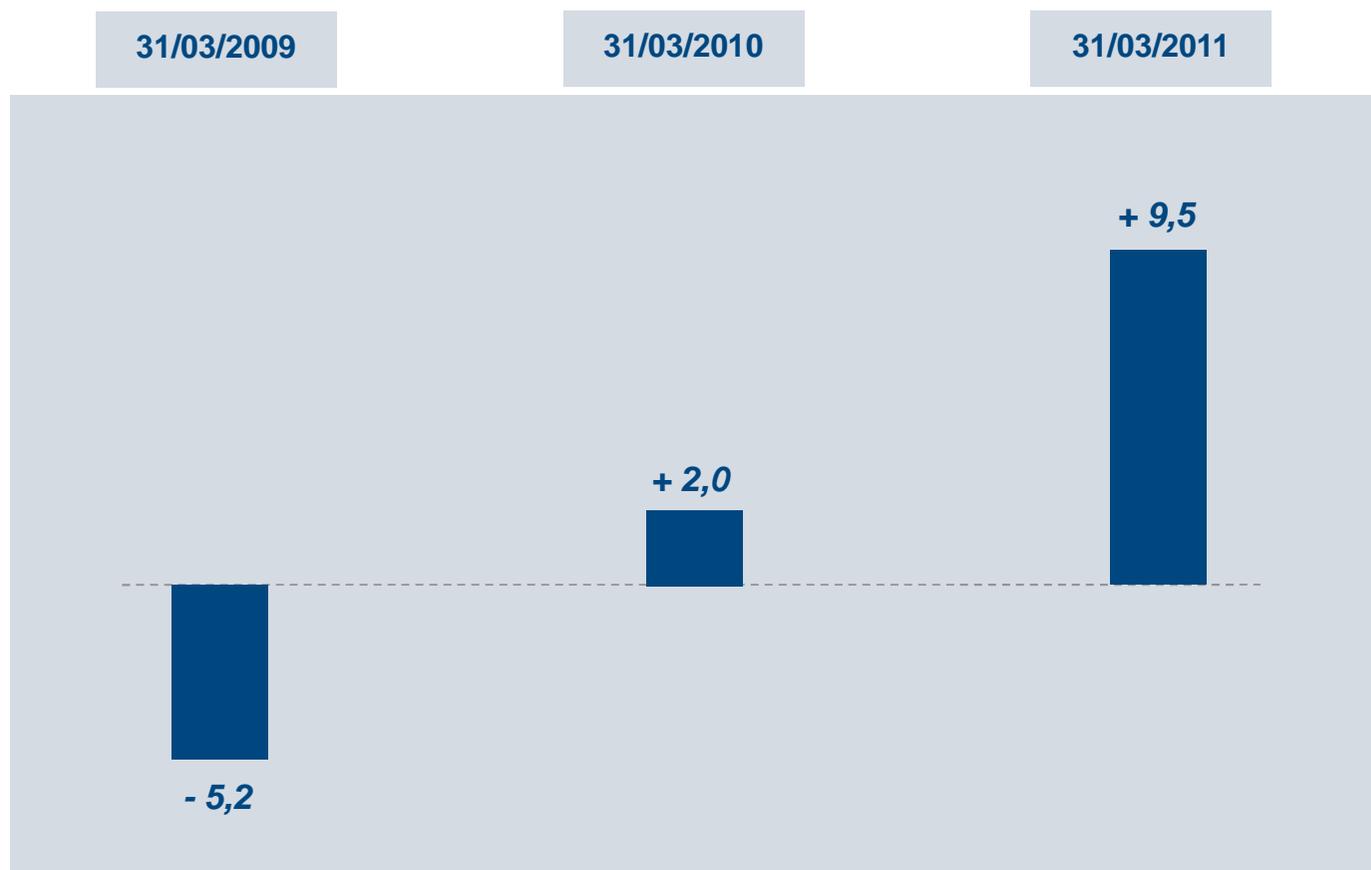
<i>Données consolidées au 31/03 (en M€)</i>	2010/11	2009/10	Variation
Chiffre d'affaires	108,0	103,4	+ 4%
Résultat opérationnel courant	12,6	10,1	+ 25%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	11,7%	9,7%	-
Résultat opérationnel	12,6	7,0*	+ 80%
Résultat net part du groupe	6,9	3,3*	+ 113%
<i>Marge nette</i>	6,4%	3,1%	-

* dont 3,0 M€ d'amortissement de goodwill

Près de 10 M€ de cash-flow opérationnel

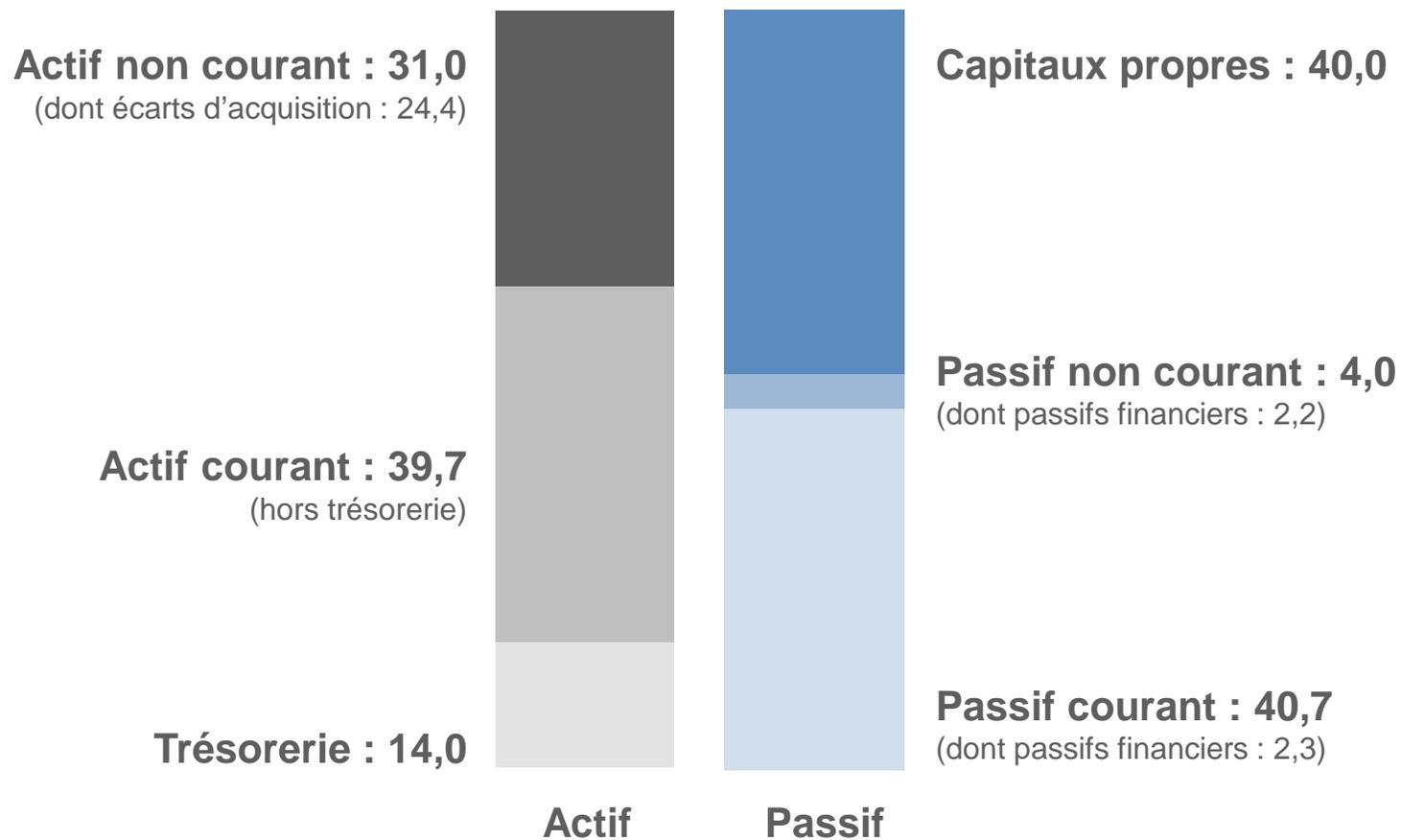
(en M€)	2010/11	2009/10
Capacité d'autofinancement	8,7	6,7
Variation du besoin en fonds de roulement	1,2	2,1
Flux net de trésorerie généré par l'activité	9,8	8,8
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(1,4)	(0,7)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(3,1)	(3,0)
- dont remboursement d'emprunts	(2,1)	(2,1)
- dont dividendes	(0,9)	(0,9)
Variation de trésorerie	5,3	5,1

Une force de frappe financière renforcée



Bilan au 31 mars 2011

En M€



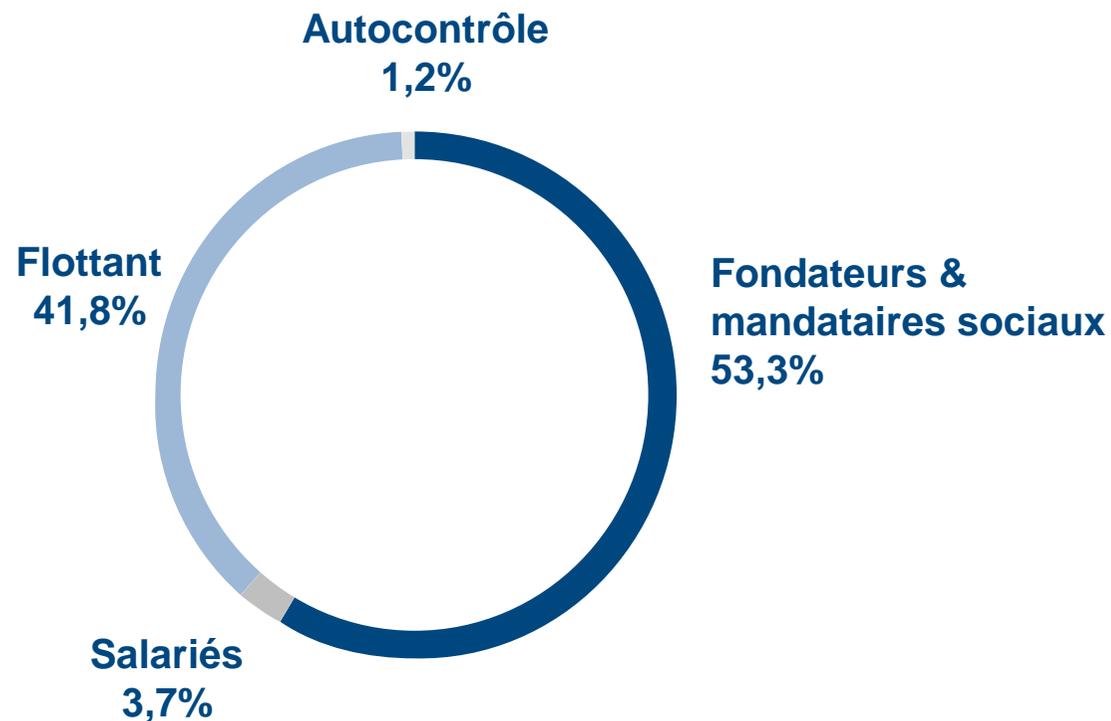
Aucun covenant sur les passifs financiers

Répartition du capital au 10 mai 2011

Nombre d'actions

4 966 882

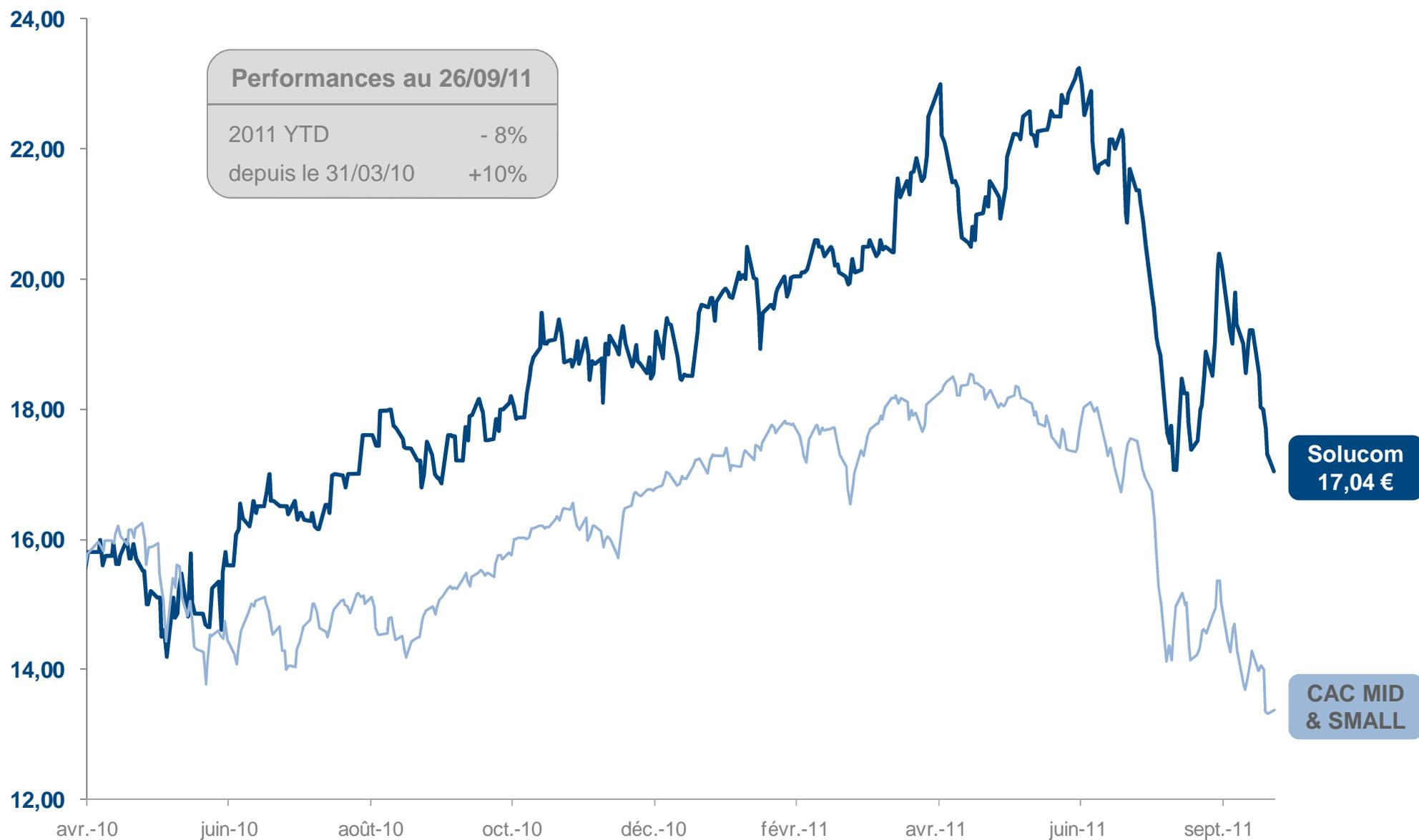
Aucune dilution potentielle



Qualification « entreprise innovante »
renouvelée en avril 2011

Dividende soumis à votre approbation :
0,21 € par action

Evolution du cours de bourse

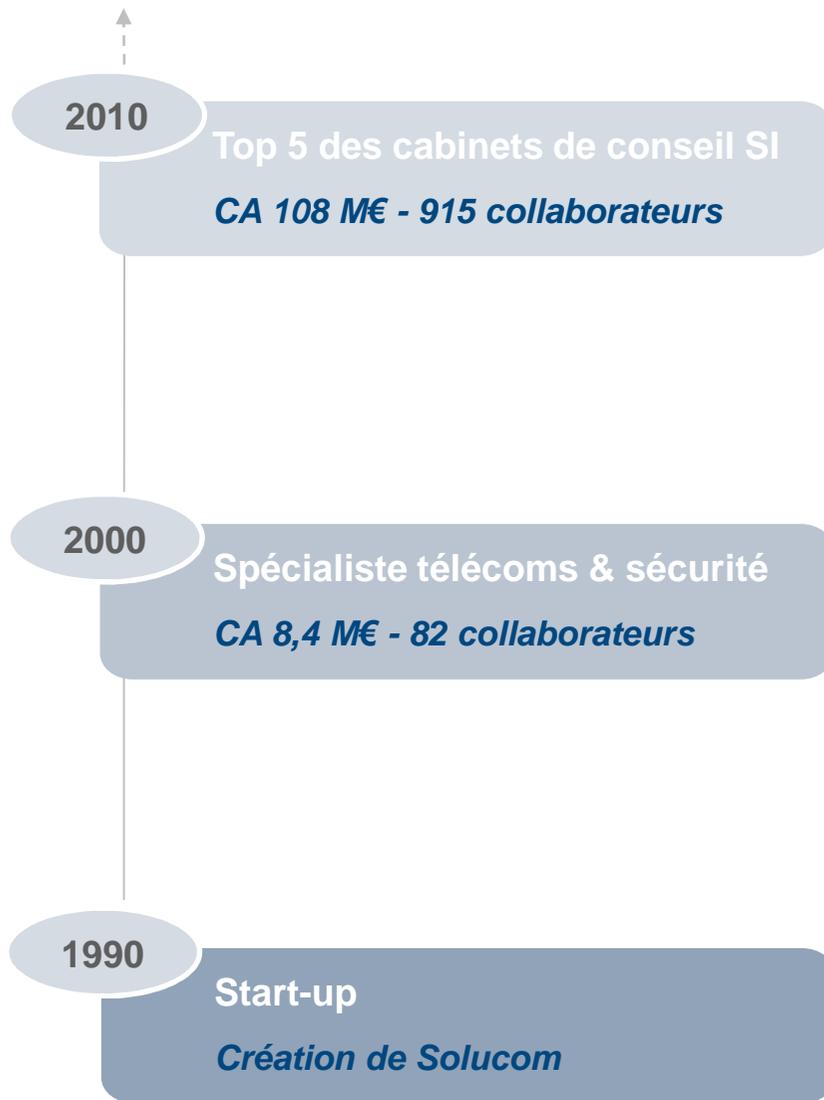


* CAC MID & SMALL rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2010

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité en 2010/11
3. Résultats financiers 2010/11
- ▶ **4. Plan stratégique Solucom 2015**
5. Actualité récente et perspectives

1990 → 2010 : un développement en 2 phases



2000 → 2010

- Grandir vite et couvrir toutes les facettes du SI pour devenir un acteur incontournable du marché

1990 → 2000

- Une stratégie de spécialiste pour percer sur le marché

2011 : une nouvelle page pour Solucom

De nouveaux enjeux pour nos clients...

- ✓ Innover,
... gagner en compétitivité,
... se développer sur de nouveaux marchés,
... répondre aux défis concurrentiels et réglementaires
- ✓ Un système d'information...
... qui envahit tous les processus,
... qui s'est placé au cœur du métier de l'entreprise

Des entreprises confrontées à un besoin impérieux de transformation

Le SI pièce maîtresse et incontournable de la transformation

... qui se traduisent concrètement dès aujourd'hui pour Solucom

► Relation client multicanal

► Smart energy

Solucom 2015 : notre stratégie

Devenir un champion de la **transformation** des entreprises...

Conseil en management

→ *décliner*

Conseil en SI

→ *aligner*

Solucom 2015 : notre stratégie

Devenir un champion de la **transformation** des entreprises...

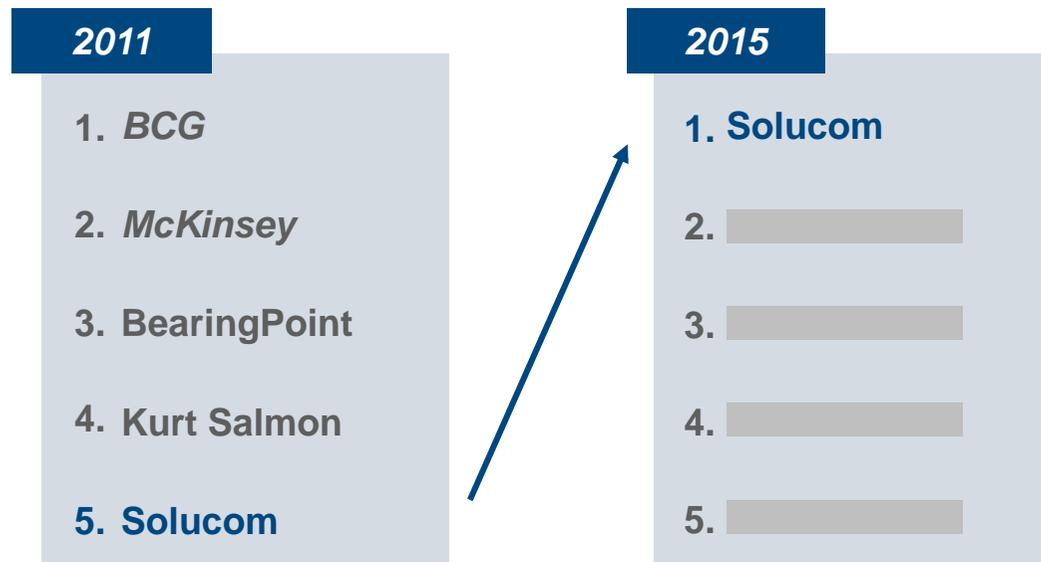
Conseil en management & SI

→ transformer

... en nous plaçant à la pointe de la recomposition du marché

Solucom 2015 : notre ambition

Devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant en France



Classement des cabinets de conseil indépendants

(Source : PAC 2011)

Solucom 2015 : trois mouvements stratégiques majeurs

- ① Prendre des positions de 1^{er} plan auprès des donneurs d'ordre métiers
- ② Sortir des frontières pour accompagner nos clients internationaux
- ③ Franchir un nouveau cap en termes de taille

➔ Peser 170 M€ à 200 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2015

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité en 2010/11
3. Résultats financiers 2010/11
4. Plan stratégique Solucom 2015
- ▶ 5. Actualité récente et perspectives

Un 1^{er} trimestre 2011/12 en ligne avec notre plan de marche annuel

<i>Données consolidées (en M€) au 30/06</i>	2011/12	2010/11	Variation
Chiffre d'affaires du 1 ^{er} trimestre	26,3	27,9	- 6 %

- Chiffre d'affaires consolidé du T1 2011/12 : **26,3 M€**
 - chiffre pénalisé par un recul de 6% des effectifs au cours de l'exercice 2010/11
- Effectifs au 30 juin 2011 : **905 collaborateurs** en recul de 4% sur 1 an
- Taux d'activité du T1 2011/12 : **84%**
- **Tendance positive confirmée sur les prix**, dans le sillage du 2nd semestre 2010/11

Retour attendu de la croissance des effectifs au 2nd trimestre

- Des premiers signaux positifs suite aux investissements engagés
 - ▶ 92 recrutements d'ores et déjà connus pour l'exercice 2011/12
- Un turn-over en légère décélération : **17% en rythme annuel**
 - ▶ contre 20% en 2010/11

➔ Un redémarrage de la croissance des effectifs attendu au 2nd trimestre

Les initiatives RH engagées

- ➔ Nouvelle stratégie en matière de ressources humaines
- ➔ Renforcement des équipes RH et recrutement
- ➔ Nouveaux moyens de sourcing
- ➔ Nouvelle impulsion à la politique salariale

Des indicateurs opérationnels qui demeurent bien orientés

- Un taux d'activité à **84%**
 - contre 85% sur l'ensemble de l'exercice 2010/11
 - conforme au taux normatif du cabinet situé entre 82% et 84%
- **Des prix orientés positivement**
 - conformément à notre scénario annuel
- **Un carnet de commande stable de 3,2 mois**
 - reflétant toujours une visibilité courte

Premières initiatives internationales



▪ Royaume-Uni

- Signature d'un partenariat avec DMW, cabinet de conseil en stratégie, design, et gouvernance IT

▪ Espagne

- Signature d'un partenariat avec Hydra Partners, cabinet de conseil spécialisé dans les NTIC

▪ Belgique

- Prospections commerciales en cours depuis avril 2011

▪ Maroc

- Prospections commerciales en cours depuis mai 2011

Nos objectifs de l'exercice 2011/12

- Un tassement des effectifs au 31/03/11 qui pèsera sur le chiffre d'affaires des 2 premiers trimestres

- Objectifs financiers 2011/12 :

Chiffre d'affaires

(à périmètre constant)



110 à 115 M€

Croissance externe



Au moins 1 acquisition ciblée

Marge opérationnelle courante

(avant acquisition)



10% - 12%

→ Renouer avec la croissance et accélérer nos investissements stratégiques

Vote des résolutions

Vote des résolutions

- ▶ 1. Partie ordinaire
- 2. Partie extraordinaire

Résolutions 1 et 2 : Approbation des comptes

- R1 : Approbation des comptes sociaux
- R2 : Approbation des comptes consolidés
 - ▶ Résultat net consolidé : 6 935 348 €

Résolution 3 : Affectation du résultat et dividende

- R3 : Affectation du résultat et fixation du dividende

▶ Bénéfice social de l'exercice :	9 050 900,29 €
-----------------------------------	----------------

▶ Distribution :	1 030 596,00 €
------------------	----------------

▶ Dividende par action :	0,21 €
--------------------------	--------

▶ Paiement du dividende :	à compter du 13/10/11
---------------------------	-----------------------

Résolution 4 : Conventions réglementées

- R4 : Approbation des conventions et engagements réglementés
 - Aucune convention nouvelle conclue au cours de l'exercice
 - Poursuite des conventions antérieures

Résolution 5 : Nomination d'un nouveau commissaire aux comptes suppléant

- R5 : Nomination d'un nouveau commissaire aux comptes suppléant, cabinet BEAS
 - ▶ en remplacement de M. Bonhomme démissionnaire

Résolution 6 : Programme de rachat d'actions

■ R6 : Autorisation du programme de rachat d'actions

▶ Objectifs

- contrat de liquidité
- paiement ou échange dans le cadre d'opérations de croissance externe
- actionnariat salarié
- exercice d'instruments donnant accès au capital

▶ Modalités

- limité à 10% du capital social
- prix maximum d'achat par action : 40 €
- durée : jusqu'à la prochaine AG (et au maximum 18 mois)

Vote des résolutions

1. Partie ordinaire

▶ 2. Partie extraordinaire

Résolution 7 : Emission avec DPS

- R7 : Délégation de compétence au Directoire pour l'émission d'actions ordinaires et de titres financiers avec DPS
 - ▶ Augmentation de capital limitée à 50% du capital social à ce jour
 - ▶ Émission de titres de créances limitée à 30 M€
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 8 : Émission sans DPS avec offre au public

- R8 : Délégation de compétence au Directoire pour l'émission d'actions ordinaires et de titres financiers sans DPS avec offre au public
 - ▶ Augmentation de capital limitée à 25% du capital social à ce jour
 - ▶ Émission de titres de créances limitée à 15 M€
 - ▶ Délai de priorité de 5 jours minimum pour les actionnaires existants
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 9 : Émission sans DPS avec recours à un placement privé

- R9 : Délégation de compétence au Directoire pour l'émission d'actions ordinaires et de titres financiers sans DPS avec recours à un placement privé
 - ▶ Augmentation de capital limitée à 20% du capital social à ce jour
 - ▶ Autres dispositions de la résolution 8 applicables
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 10 : Option de surallocation

- R10 : Délégation de compétence au Directoire pour augmenter les actions ou titres à émettre en cas de demande excédentaire
 - ▶ Limite de surallocation : 15% de l'émission initiale
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 11 : Rémunération d'apports en nature

- R11 : Délégation de compétence au Directoire pour l'émission d'actions ordinaires et de titres financiers pour rémunérer des apports en nature
 - ▶ Émission limitée à 10% du capital social
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 12 : Limitation globale des délégations visées aux R7 à R11

- R12 : Limitation globale des délégations visées aux résolutions R7 à R11
 - ▶ Augmentations de capital social limitées à 75% du capital social, soit 372 516,15 € de nominal
 - ▶ Émission de titres de créance limitées à 45 000 000 €

Résolution 13 :

Augmentations de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes

- R13 : Délégation de compétence au Directoire pour l'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices, ou primes d'émission ou d'apport
 - ▶ Augmentation limitée à 400 000 € de nominal
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 14 : Augmentations de capital réservées aux salariés

- R14 : Délégation de compétence au Directoire pour des augmentations de capital réservées aux salariés adhérents à un Plan d'Épargne Entreprise
 - ▶ Augmentation de capital limitée à 5% du capital
 - ▶ Durée : 26 mois

Résolution 15 : Attribution d'actions gratuites

- R15 : Autorisation au Directoire pour procéder à des attributions d'actions gratuites aux salariés et mandataires sociaux
 - ▶ Attribution limitée à 6% du capital, dont 1% maximum pour les mandataires sociaux dirigeants
 - ▶ Durée : 38 mois

Résolution 16 :

Limitation du plafond commun aux autorisations visées aux résolutions 14 et 15

- R16 : Limitation du plafond commun aux autorisations visées aux résolutions 14 et 15
 - ▶ Augmentations de capital réservées et attribution d'actions gratuites limitées globalement à 6% du capital

Résolution 17 : Répartition des droits de vote entre usufruitier et nu-propiétaire

- R17 : Modification de la répartition des droits de vote entre l'usufruitier et le nu-propiétaire

Résolution 18 : Modification de la durée des mandats des membres du Conseil de surveillance

- R18 : Modification de la durée des mandats des membres du Conseil de surveillance
 - ▶ Membres du Conseil de surveillance nommés pour une durée de 4 ans, contre 6 ans précédemment

Résolution 19 : Modifications techniques des statuts

- R19 : Mise en conformité des articles 26 et 27 des statuts avec l'évolution de la réglementation
 - ▶ Ordre du jour des assemblées
 - ▶ Admission aux Assemblées - Pouvoirs

Résolution 20 : Pouvoirs

- R20 : Pouvoirs pour formalités

Prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires semestriel 2011/12 20 octobre 2011
(après bourse)
- Salon Actionaria 18 & 19 novembre 2011
- Résultats semestriels 2011/12 29 novembre 2011
(après bourse)
- Réunion SFAF semestrielle 30 novembre 2011
(8h30)

Merci de votre participation à cette Assemblée Générale

The power of simplicity
«Ce qui est simple est fort»



MiddleNext

LCO
LISTED
NYSE
EURONEXT

www.solucom.fr

action@solucom.fr

NYSE EURONEXT Paris
Compartment C
Code ISIN : FR0004036036
Mnémonique : LCO