

Assemblée Générale des Actionnaires

24 septembre 2010

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

solucom 
management & IT consulting

Rapport du Directoire

- ▶ 1. Fiche d'identité de Solucom
- 2. Faits marquants de l'exercice 2009/10
- 3. Résultats financiers 2009/10
- 4. Actualité récente et perspectives

Qui sommes-nous ?

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

- Dans le **top 5** des cabinets de conseil SI

selon Pierre Audoin Consultants (2009)

- 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*

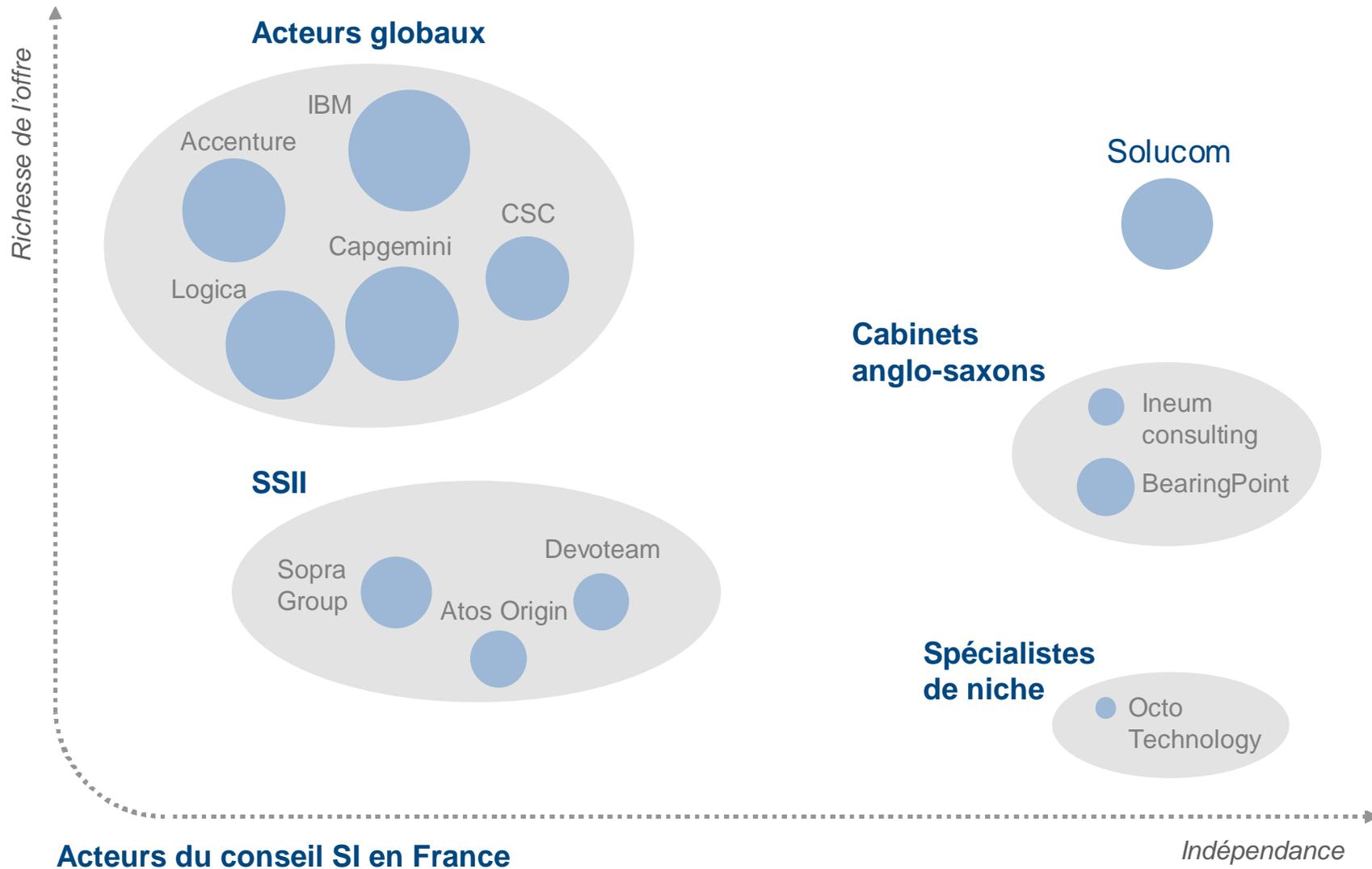
✓ *20 ans d'existence*

✓ *Pure player du conseil*

✓ *Près de 1 000
collaborateurs*

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

Une position privilégiée sur le marché



Six practices au service des grands programmes de transformation de nos clients

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 économique et opérationnelle

Télécoms & innovation

- Apporter de la valeur grâce aux nouveaux services de communication

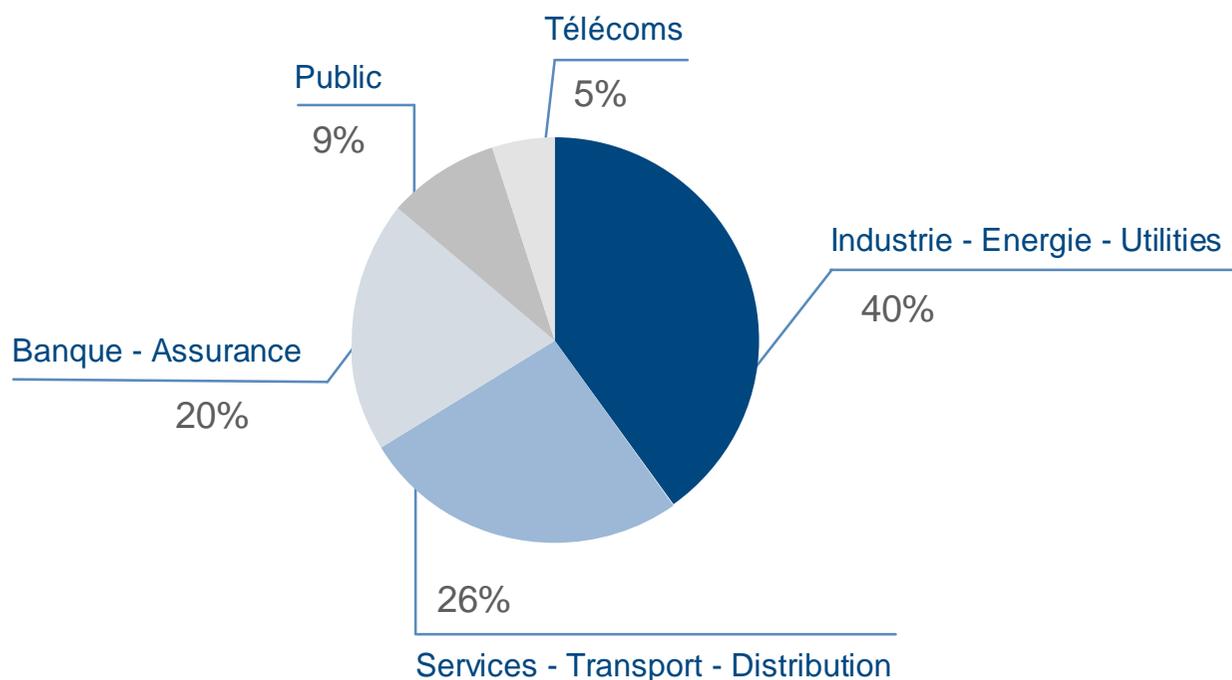
Architecture SI

- Rendre le SI performant par une approche orientée services

Sécurité & risk management

- Manager les risques et mettre le SI en conformité réglementaire

Un portefeuille clients diversifié, facteur de résistance



Nos 10 premiers clients en 2009/10

GDF SUEZ	16%
EDF	9%
LA POSTE	7%
SNCF	5%
CREDIT AGRICOLE	4%
BANQUE DE FRANCE	3%
ORANGE	3%
BNP PARIBAS	3%
TOTAL	3%
AREVA	3%

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

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. Faits marquants de l'exercice 2009/10
3. Résultats financiers 2009/10
4. Actualité récente et perspectives

2009 : face à la décroissance du marché

- **Année noire pour le secteur des services IT**
 - ▶ - 5,1% selon IDC
 - ▶ une décroissance sans doute proche de 10% sur le segment conseil
- **Chute brutale de la demande au printemps 2009**
 - ▶ stabilisation progressive à partir de l'automne
- **Crise des budgets, plus que des besoins**
 - ▶ des comportements clients très différenciés selon les secteurs
 - ▶ priorité à la valeur ajoutée et aux ROI rapides
- **Concurrence systématique et exacerbée**
 - ▶ provoquant une mise sous pression des prix

Notre stratégie pour traverser la crise

- ① Surinvestir sur le plan commercial
- ② Faire preuve d'agilité sectorielle
- ③ Reconfigurer nos offres en réponse aux attentes du marché

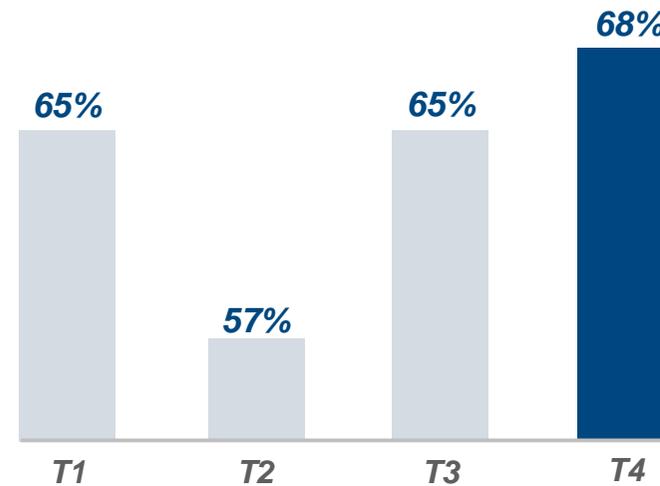
... sans réduire les effectifs

Fléchissement contenu des indicateurs opérationnels

- Un taux d'activité de 80%...
- ... en remontée progressive au cours de l'exercice
- Des prix de vente en recul de 3% à 717 €
 - ▶ après 3 années de hausse consécutive, en stabilisation progressive au S2
 - ▶ un effet plus lié à la concurrence qu'à la pression des clients

Cosmosbay~Vectis : un exercice 2009/10 difficile

- Poursuite de la remontée du taux d'activité au T4 : **68%**



- Des progrès commerciaux confirmés au 2nd semestre

... mais un redressement bien engagé

Un effectif en légère progression

- Reprise progressive du recrutement au 2nd semestre
 - 978 collaborateurs au 31/03/10, contre 966 au 31/03/09

- Un turnover bas : 8% en rythme annuel

Un investissement commercial intense

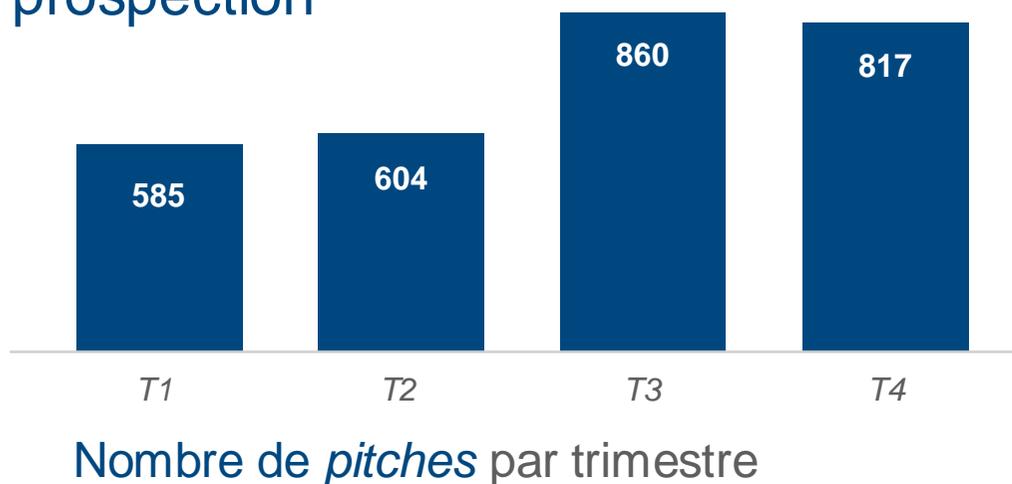
■ Coût commercial

(en % du CA)

2009/10	2008/09
7,5%	6,2%

- ▶ plus de 50 ingénieurs d'affaires au 31/03/2010
- ▶ mobilisation accrue des consultants en avant-vente

■ Un investissement commercial qui nous a permis d'intensifier notre effort de prospection



Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants de l'exercice 2009/10
- ▶ **3. Résultats financiers 2009/10**
4. Actualité récente et perspectives

Un compte de résultat solide témoignant d'une bonne résistance

<i>Données auditées au 31/03 (en M€)</i>	2009/10	2008/09	Variation
Chiffre d'affaires	103,4	101,9	+ 1%
Résultat opérationnel courant	10,1	11,4	- 12%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	9,7%	11,2%	-
Résultat opérationnel	7,0 *	11,1	- 37%
Résultat net part du groupe	3,3 *	7,0	- 54%
<i>Marge nette</i>	3,1%	6,9%	-

* dont 3M€ d'amortissement de goodwill

Commentaires sur le compte de résultat

- **Croissance organique** du chiffre d'affaires de **+1%**
 - bonne résistance de l'activité malgré un contexte de marché difficile
- **Marge opérationnelle courante** de **9,7%**
 - chiffre qui tient compte de la contreperformance de Cosmosbay~Vectis (résultat d'exploitation de -2,4 M€) ...
 - ... et se situe pour autant au-delà de la fourchette révisée de 7% à 9%
- **Amortissement** de goodwill à hauteur de **3,0 M€**
 - une optique de prudence après un exercice très difficile pour Cosmosbay~Vectis
 - pour parer à tout aléa, face à un marché encore incertain en 2010/11
- Une MOC qui tient compte du **reclassement en IS** d'une partie de la contribution économique territoriale
 - MOC de 9,4% sans ce reclassement

Une génération de trésorerie importante...

(en M€)	2009/10	2008/09
Capacité d'autofinancement	6,7	8,0
Variation du besoin en fonds de roulement	2,1	(3,5)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	8,8	4,5
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(0,7)	(14,1)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(3,0)	(2,9)
- dont remboursement d'emprunts	(2,1)	(2,0)
- dont dividendes	(0,9)	(0,9)
Variation de trésorerie	5,1	(12,5)

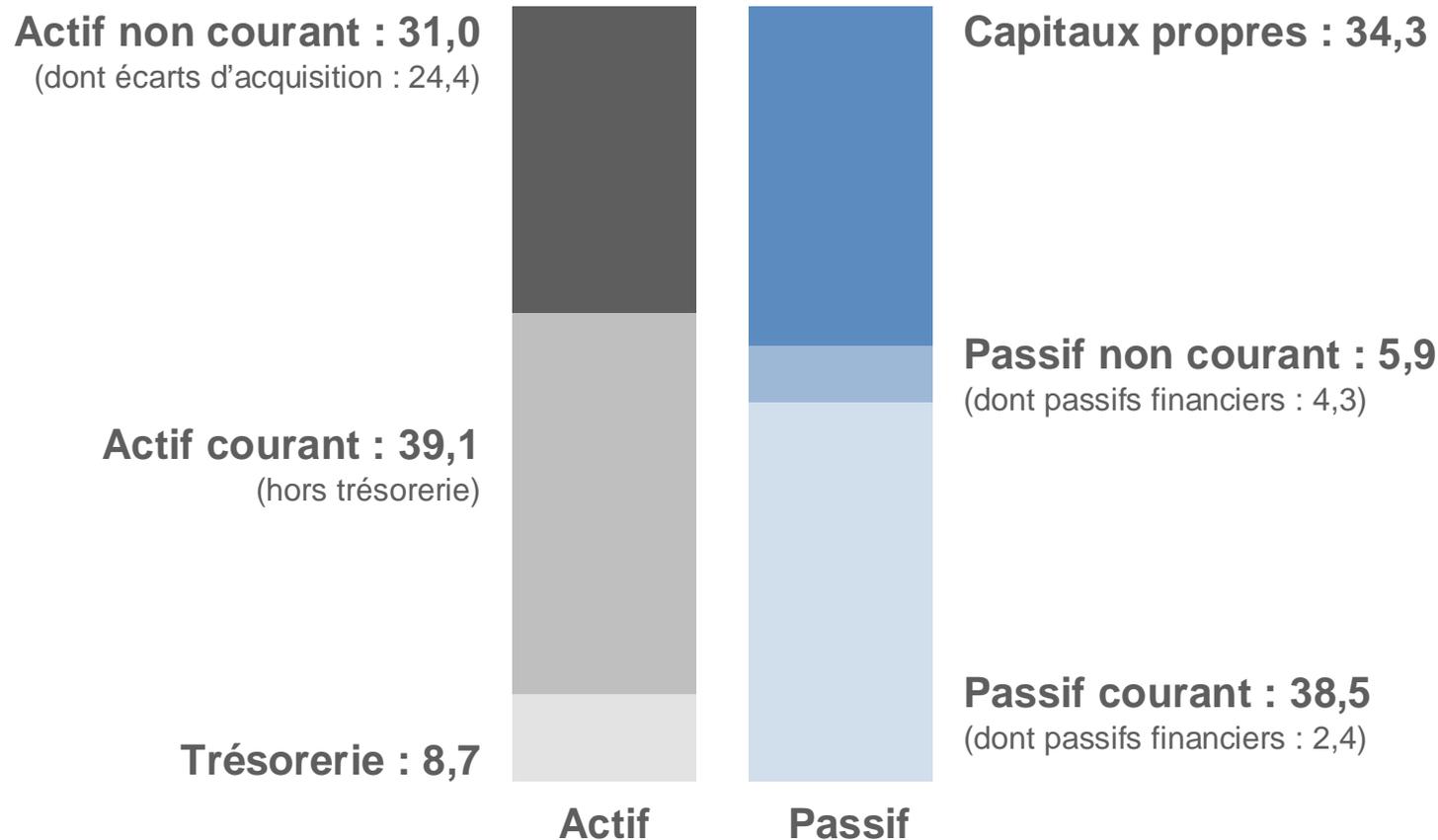
... reflétée dans l'évolution de la situation de trésorerie nette



➔ Progression de la trésorerie nette sur l'exercice : **+ 7,2 M€**

Une structure de bilan extrêmement saine

En M€ - au 31/03/10



Trésorerie nette : 2,0 M€

Aucun covenant sur les passifs financiers

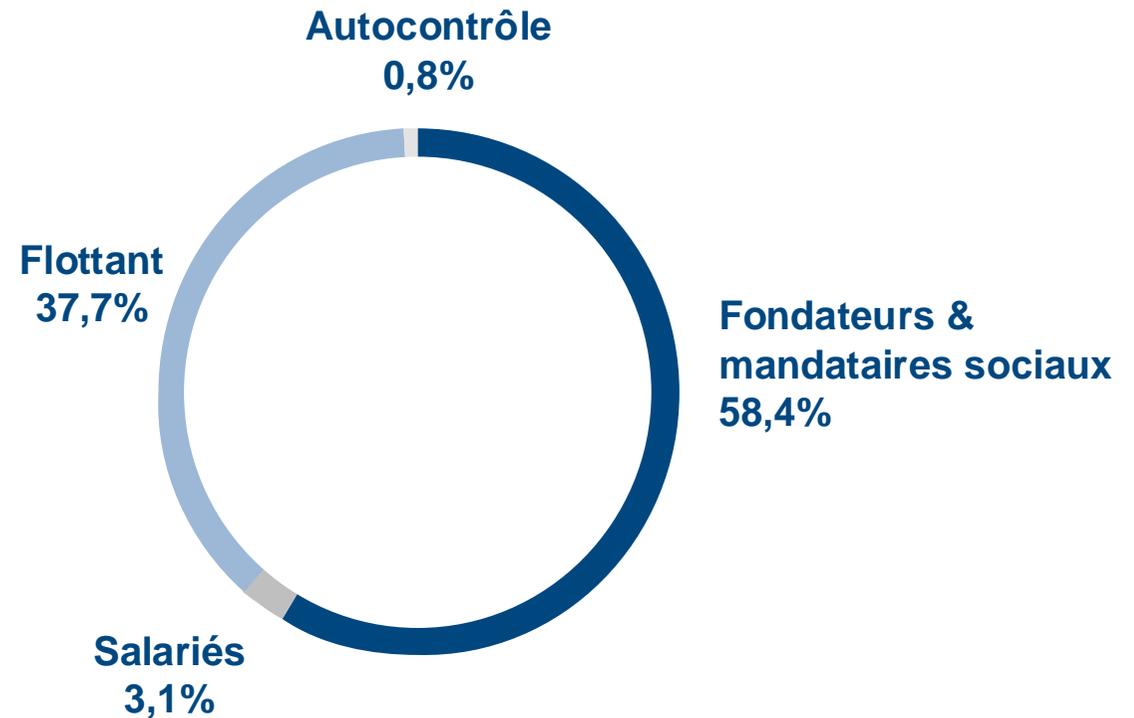
Répartition du capital au 10 mai 2010

Nombre d'actions

4 966 882

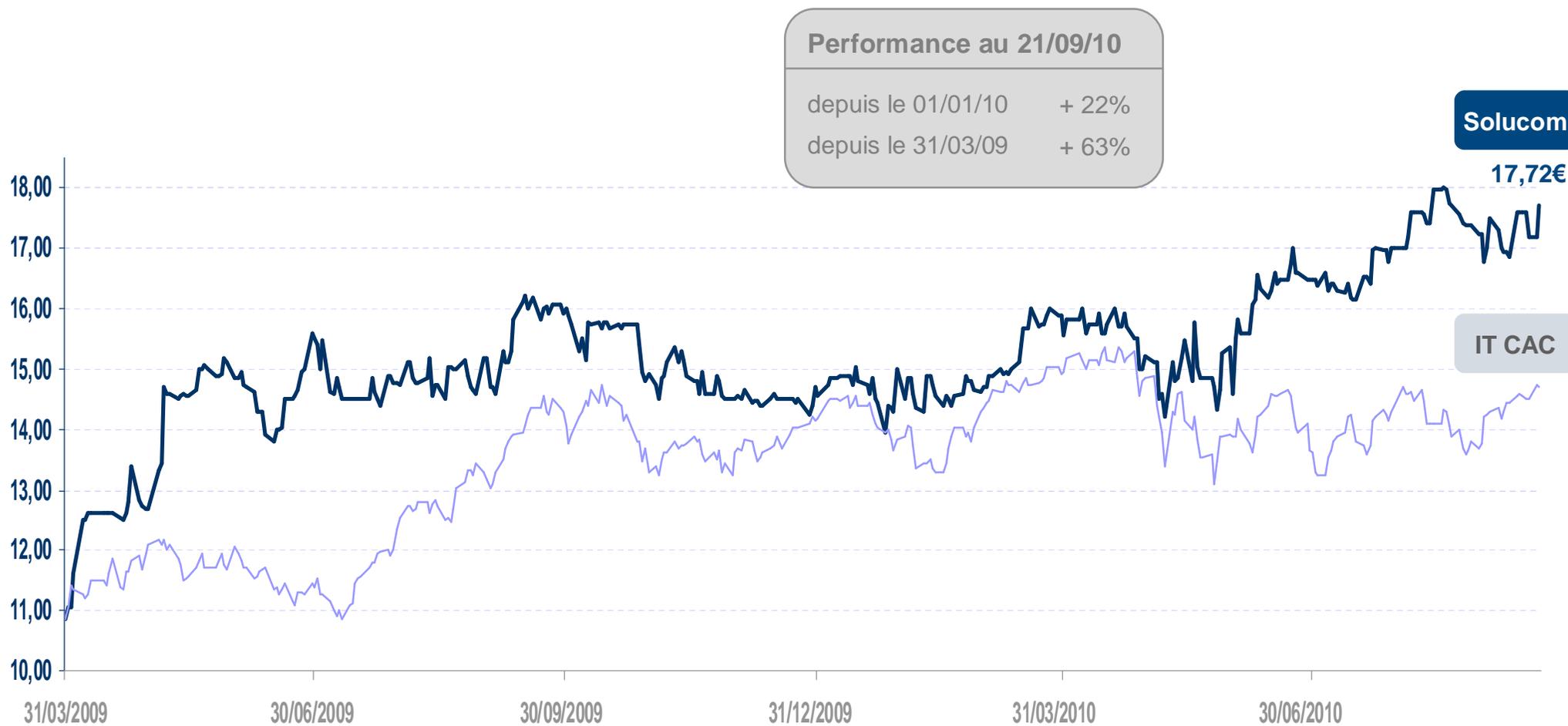
Aucune dilution potentielle

Qualification
« entreprise innovante »
par OSEO Innovation



Dividende proposé à votre approbation :
0,19 € par action

Evolution du cours de bourse



* IT CAC rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2009

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants de l'exercice 2009/10
3. Résultats financiers 2009/10
- ▶ 4. Actualité récente et perspectives

2009/10 : une crise profonde à un moment charnière pour Solucom

- Une crise économique brutale et généralisée
 - décrochage de grande ampleur des investissements IT
 - segment conseil touché de plein fouet

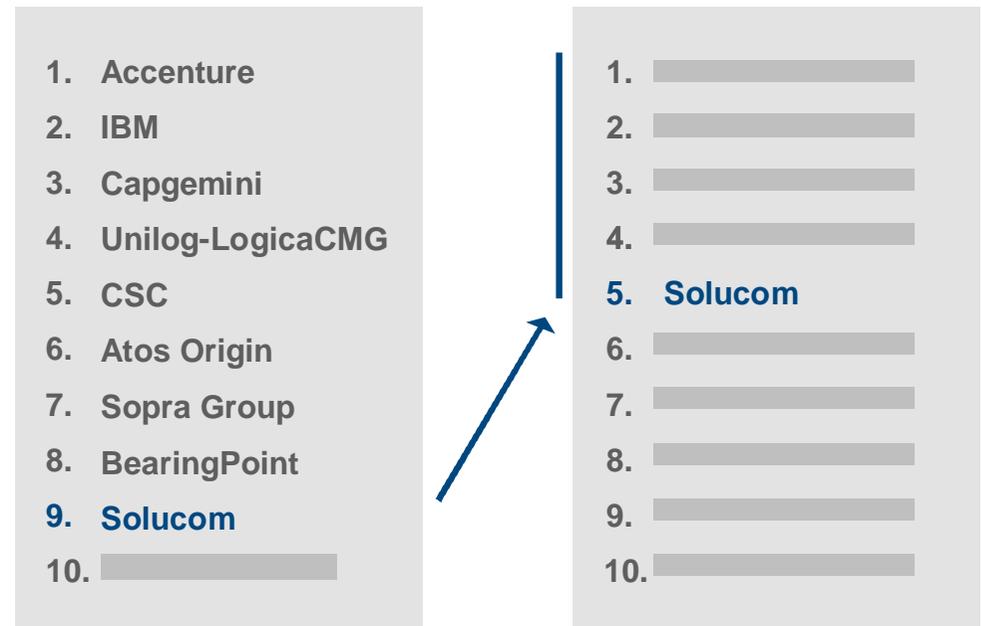
- Solucom particulièrement exposé compte tenu de sa dynamique de croissance et de transformation
 - croissance organique de 20% au moment de la crise
 - cinq acquisitions en 3 ans
 - élargissement du positionnement
 - transformation du modèle

2009/10 : une résistance démontrée

- Maintien du chiffre d'affaires : **+ 1%**
- Une rentabilité largement préservée : **9,7%**
- Redressement de Cosmosbay~Vectis, désormais en bonne voie
- Reconstitution rapide de notre force de frappe financière : **+ 7,2 M€** en 12 mois

Retour sur nos ambitions 2007→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



* Source : PAC (août 2006)

Succès de notre plan à 3 ans, en dépit de la crise

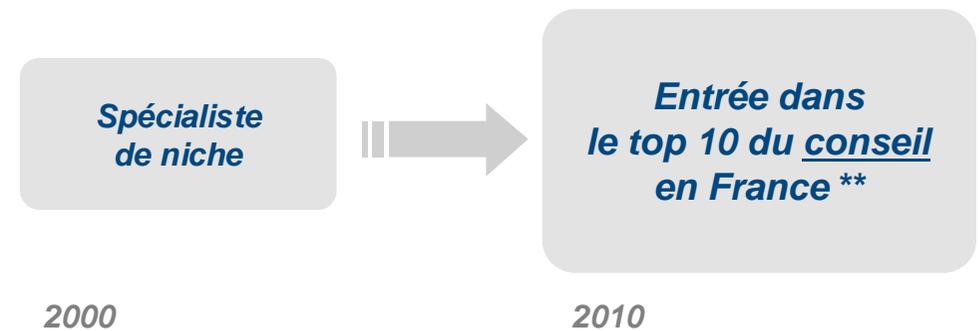
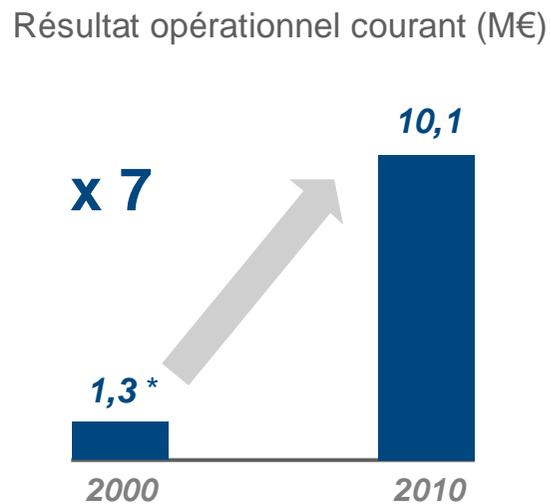
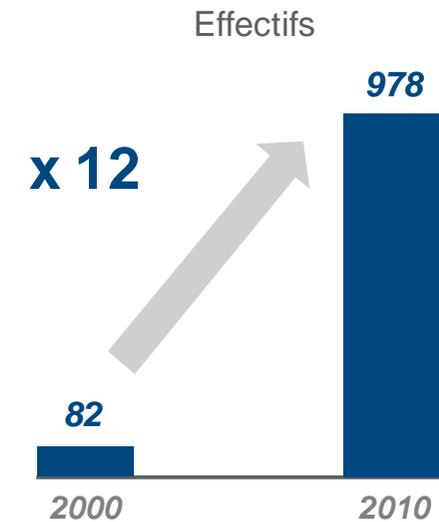
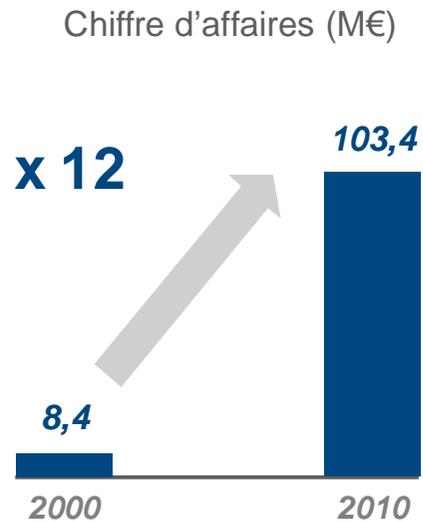
- 5^{ème} acteur du conseil SI en France
- 978 collaborateurs (contre 524 au 31/03/07)
- 30% de notre CA réalisé hors du conseil en technologies
- Une position établie sur la **gouvernance et les grands projets SI**

1. IBM
2. Capgemini
3. Logica
4. Accenture
5. **Solucom**
6. CSC
7. Sopra Group
8. Orange Business Services
9. BearingPoint
10. Atos Origin

*Top 10 - Conseil IT **

* Source : PAC (mai 2010)

Un plan à 3 ans dont l'échéance coïncide avec notre 10^{ème} anniversaire de cotation en bourse



* REX après participation

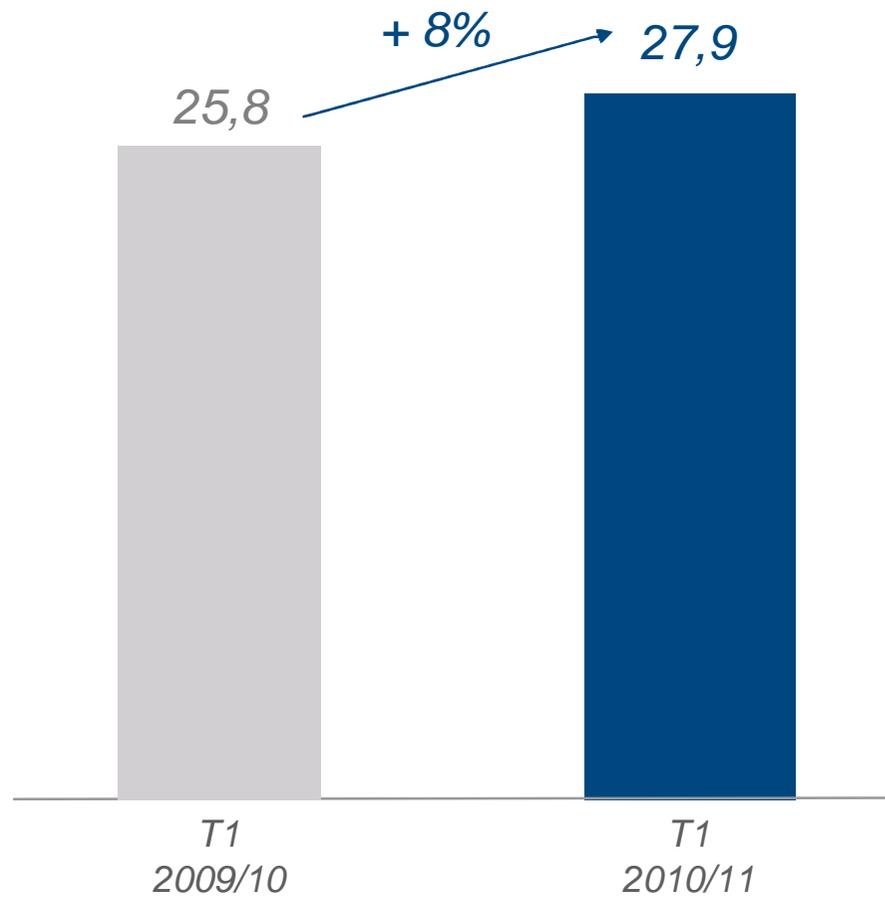
** Source : PAC (mai 2010)

2010/11 : un contexte de marché en voie d'amélioration

- Une dynamique commerciale soutenue au 1^{er} trimestre 2010/11
 - se traduisant par une rotation rapide du *pipe* commercial
- Des besoins qui tirent l'activité dans quasiment tous les secteurs
 - une actualité forte dans le secteur bancaire et une reprise progressive au sein des opérateurs de télécommunications
 - un secteur public qui souffre toutefois des resserrements budgétaires
- Mais une concurrence toujours vive et une visibilité qui reste limitée

Chiffre d'affaires T1 2010/11 en croissance organique de 8%

Chiffre d'affaires
(M€)



Nette progression du taux d'activité

- Taux d'activité au T1 2010/11 : **86%**
 - ▶ à comparer à 80% sur l'ensemble de l'exercice précédent
 - ▶ et à un taux normatif situé entre 82% et 84%

- Amélioration des taux d'activité **des 6 practices** du cabinet
 - ▶ y compris au sein des practices en difficulté en 2009/10, désormais proches de leurs niveaux normatifs

Tensions plus vives qu'attendues sur le plan des ressources humaines

- Effectifs en recul au 30 juin 2010 : **945 collaborateurs ...**
 - ▶ 978 à la fin de l'exercice 2009/10
- ... conséquence d'un turn-over en forte hausse en début d'exercice : 17% en rythme annuel
 - ▶ contre 8% sur l'ensemble du dernier exercice
 - ▶ et 12% à 15% prévus dans notre plan de marche 2010/11
- ... et d'une relative inertie dans la relance de notre rythme de recrutement

Nos enjeux pour 2010/11

① Consolider nos fondamentaux

- ✓ poursuivre et finaliser le redressement des pratiques en difficulté
- ✓ développer encore notre capacité d'intervention sur les **grands projets de transformation**

② Développer notre capital humain

- ✓ consacrer des moyens supplémentaires à la **fidélisation et au développement du potentiel** de nos équipes
- ✓ relancer nos efforts en matière de **recrutement**

③ Repartir à la conquête de nouvelles positions

- ✓ poursuivre notre investissement commercial
- ✓ reprendre le développement de notre **image**

Nos objectifs pour l'exercice 2010/11

- ① Relancer notre rythme de croissance organique
 - ② Renouer avec une marge opérationnelle courante à deux chiffres ...
- ➔ ...tout en investissant en préparation de notre prochain cycle de croissance

Notre enjeu : nous donner les moyens
de faire partie des gagnants de l'après-crise

Vote des résolutions

Résolution 3 : Affectation du résultat et dividende

■ R3 : Affectation du résultat et fixation du dividende

▶ Bénéfice de l'exercice :	786 957,52 €
▶ Apurement du Report à Nouveau :	(7 089,96 €)
▶ Prélèvement partiel sur le compte « Autres Réserves » :	156 287,90 €
▶ <u>Total distribuable et à distribuer</u> :	936 155,46 €
▶ <u>Dividende par action</u> :	0,19 €
(mise en paiement à compter du 11/10/10)	

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 : Jetons de présence

- R5 : Fixation des jetons de présence
 - ▶ Enveloppe globale : 21 000 €

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 par action : 35 €
 - durée : jusqu'à la prochaine AG (et au maximum 18 mois)

Résolution 7 : Pouvoirs

- R7 : Pouvoirs pour formalités

Prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires semestriel 2010/11 **21 octobre 2010**
(après bourse)
- Salon Actionaria **19 & 20 novembre 2010**
- Résultats semestriels 2010/11 **23 novembre 2010**
(après bourse)
- Réunion SFAF semestrielle **24 novembre 2010**
(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