

*3 juin 2009*

Réunion SFAF

Résultats annuels au 31 mars 2009

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

**solucom**   
management & IT consulting

# Un exercice solide, des perspectives incertaines

➔ Des résultats 2008/09 solides et conformes aux objectifs  
*malgré un durcissement du marché au 2<sup>nd</sup> semestre*

- croissance du CA 40% dont 14% en organique
- marge opérationnelle courante 11,2%

➔ Cosmosbay~Vectis : des premiers signes encourageants

- mais un redressement à poursuivre et accélérer

➔ Un marché dominé par les effets de la crise économique

➔ Des objectifs 2009/10 résolument prudents

- chiffre d'affaires > 102 M€
- marge opérationnelle courante 8% - 10%
- *des chiffres qui ont vocation à être affinés en cours d'exercice*

- ▶ 1. Fiche d'identité de Solucom
- 2. Faits marquants de l'exercice 2008/09
- 3. Résultats financiers 2008/09
- 4. Cosmosbay~Vectis
- 5. Perspectives

# Qui sommes-nous ?

- Solucom est un cabinet indépendant de conseil en management et système d'information
- Nos clients sont dans le top 200 des grandes entreprises et administrations
- Notre métier : conduire les réflexions stratégiques et les grands projets de transformation SI des entreprises

→ *Pure player* du conseil

→ 2/3 des entreprises du CAC 40 clientes de Solucom

→ Près d'un millier de collaborateurs

→ Croissance moyenne sur 5 ans : 30%

# Conseil en management et SI : 3 catégories d'acteurs

Pure players conseil	<b>Solucom</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Pertinence grâce à la focalisation sur le métier de conseil</li><li>+ Indépendance</li><li>- Surface parfois limitée</li></ul>
	<b>Ineum Consulting*</b>	
	<b>Octo Technology</b>	
SSII	<b>Devoteam</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Crédibilité opérationnelle et technologique</li><li>- Difficulté à faire exister le savoir-faire de conseil en marge du cœur de métier</li><li>- Indépendance du conseil</li></ul>
	<b>Logica</b>	
	<b>Sopra</b>	
Acteurs globaux	<b>Accenture</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Surface et couverture mondiale</li><li>+ Capacité à prendre en charge les projets dans leur totalité</li><li>- Indépendance du conseil</li></ul>
	<b>IBM</b>	
	<b>Capgemini</b>	

\* Ex Deloitte Consulting

# Six practices, six domaines de savoir-faire

## *Directions métiers*

### Stratégie & management

- Mobiliser l'entreprise sur ses clients et son développement

### Télécoms & innovation

- Apporter de la valeur grâce aux nouveaux services de communication

### Transformation SI

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

### Architecture SI

- Rendre le SI agile et efficace par une approche orientée services

## *Directions SI*

### Gouvernance SI

- Améliorer la performance économique et opérationnelle

### Sécurité & risk management

- Manager les risques et mettre le SI en conformité réglementaire

- Partenaire des réflexions stratégiques et des grands projets de transformation de nos clients

... et au service des projets les plus stratégiques de nos clients



Schéma directeur SI

Définition de la stratégie permettant d'améliorer la contribution des SI au développement des métiers et à l'optimisation des coûts



Billet électronique

Cadrage et pilotage du programme de mise en place du billet électronique pour la direction voyageurs de la SNCF

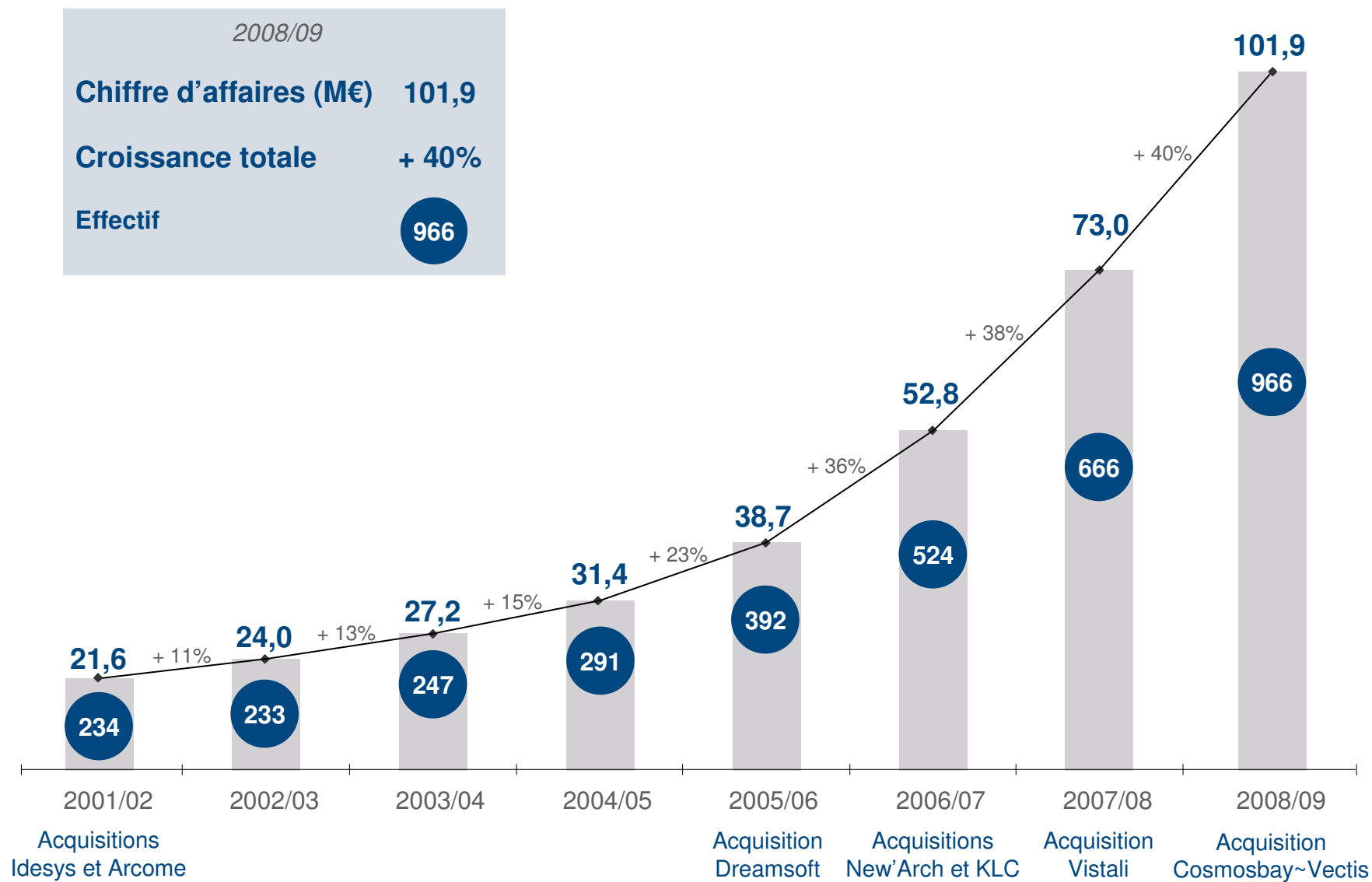
GDF SUEZ

Programme de convergence IT

Dans le cadre de la création de GDF SUEZ, conduite du programme de convergence entre les infrastructures IT de Gaz de France et de Suez

→ Proposer des cibles et des trajectoires simples, lisibles, sources de transformation et de performance durables

# Une croissance rentable et ininterrompue depuis la création





# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom

▶ 2. Faits marquants de l'exercice 2008/09

3. Résultats financiers 2008/09

4. Cosmosbay~Vectis

5. Perspectives

# Une acquisition majeure : Cosmosbay~Vectis

- Cosmosbay~Vectis, société de conseil en management et SI
  - ▶ prise de contrôle début avril 2008
  - ▶ consolidation sur 12 mois
  - ▶ 200 collaborateurs
  - ▶ CA : 21,7 M€ en 2007
- Trois domaines de compétences
  - ▶ conseil en management
  - ▶ conseil SI métier
  - ▶ conseil en portails et innovation web
- Trois secteurs clients principaux
  - ▶ Santé - Social
  - ▶ Industries - Utilities
  - ▶ Finance

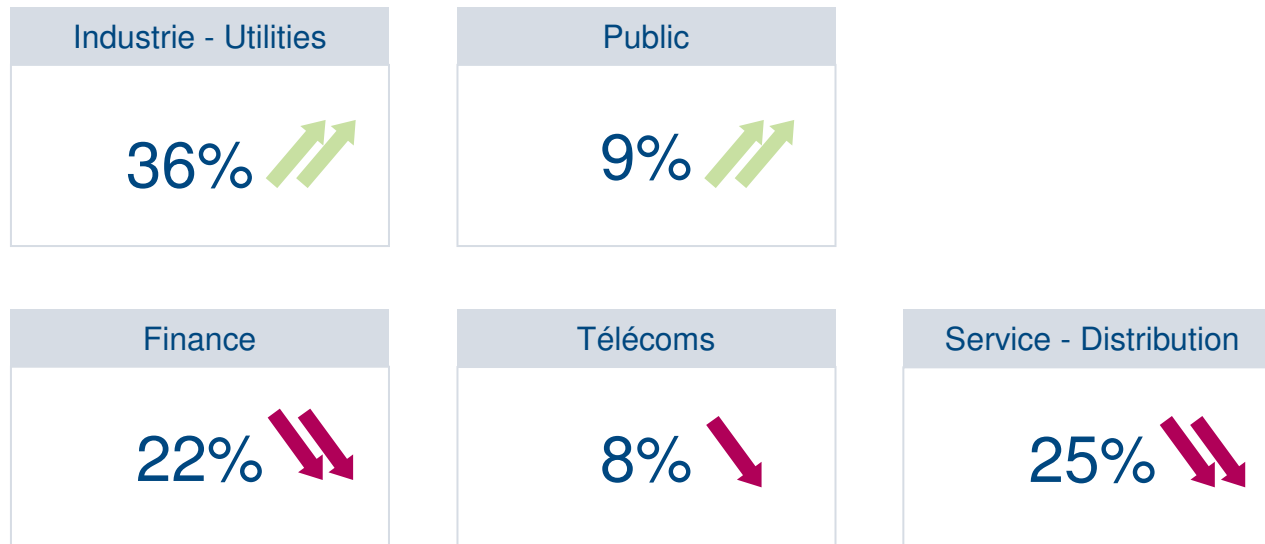
# Durcissement progressif du contexte de marché

- Une crise économique qui s'est installée au 2<sup>nd</sup> semestre 2008/09...
  - ▶ des premières manifestations tangibles sur notre T2
  - ▶ multiplication des signes de ralentissement à partir du mois d'octobre
  
- ...et qui a exacerbé les contrastes
  - ▶ des poches de croissance dans certains secteurs :  
*Energie-Utilities, secteur Public*
  - ▶ une demande inégale par type de prestations :  
*progression soutenue des dossiers d'infogérance, nouveaux projets applicatifs en net repli*

# Des impacts perceptibles sur notre exercice 2008/09

- Une poursuite de la croissance sur S2 ...
  - ▶ une demande qui existe encore, même si elle a changé de nature
  
- ... mais une activité commerciale fragilisée
  - ▶ concurrence accrue
  - ▶ allongement des délais de décision chez les clients
  - ▶ multiplication des reports de projets
  - ➔ un effritement du taux d'activité sur S2 (78%)

# Évolution notable de la répartition sectorielle du CA de Solucom



- Montée en puissance du secteur Industrie - Utilities
- Doublement du secteur Public

## Répartition 2007/08

- |                          |     |
|--------------------------|-----|
| ▪ Industrie - Utilities  | 28% |
| ▪ Public                 | 5%  |
| ▪ Finance                | 26% |
| ▪ Télécoms               | 10% |
| ▪ Service - Distribution | 31% |

# Une agilité permettant de capter les potentiels de croissance de nos clients

- Des opportunités de croissance largement exploitées

Client	CA	Croissance
<b>GDF SUEZ</b>	11,7 M€	x 1,5
<b>EDF</b>	7,3 M€	x 1,5
<b>LA POSTE</b>	6,7 M€	x 1,5
<b>AREVA</b>	2,3 M€	x 3

- Des prises de positions **accélérées** par l'arrivée de Cosmosbay~Vectis

- MMA 1,8 M€
- Sanofi-Aventis 1,5 M€
- AP-HM 1,4 M€

## Nos 10 premiers clients en 2008/09

GDF SUEZ	11%
EDF	7%
LA POSTE	7%
SNCF	5%
ORANGE	5%
SOCIETE GENERALE	3%
CREDIT AGRICOLE	3%
BANQUE DE FRANCE	3%
BNP PARIBAS	3%
TOTAL	2%

# Ressources humaines : inversion de tendance en cours d'exercice

- Un premier semestre dans la lignée de nos précédents exercices
  - un marché du travail encore sous tension
  - un effort de recrutement toujours soutenu
  - un rythme de turnover élevé : 11% en rythme annuel
- Un second semestre marqué par la détente du marché
  - un turnover ralenti sur le second semestre pour atterrir à 9% en fin d'exercice
  - des salaires d'embauche stabilisés
  - plus de souplesse pour phaser les embauches sur nos besoins
  - le cap des 1 000 collaborateurs désormais à portée de main

- Progression des effectifs + 300 personnes (45%)
- Croissance de 13% hors contribution de Cosmosbay~Vectis
- Turnover : 9%



# Prix : un positionnement haut de gamme préservé

- Progression de 2% du TJM annuel
  - après une hausse de 5% en 2007/08
- Des prix **challengés** sur l'exercice...
  - pression concurrentielle sur S2
  - tentatives de renégociation par quelques grands clients  
*Société Générale, Air France-KLM*
- ...mais des **facteurs de résistance** de nos prix
  - existence de contrats cadres
  - augmentation de la valeur ajoutée de nos prestations



# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants de l'exercice 2008/09
- ▶ 3. Résultats financiers 2008/09
4. Cosmosbay~Vectis
5. Perspectives

# Un compte de résultat solide

<i>En M€</i>	<b>2008/09</b>	2007/08	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	<b>101,9</b>	73,0	+ 40%
Résultat opérationnel courant	<b>11,4</b>	9,5	+ 21%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<b>11,2%</b>	13,0%	-
Résultat opérationnel	<b>11,1</b>	9,2	+ 20%
Résultat net part du groupe	<b>7,0</b>	6,2	+ 14%
<i>Marge nette</i>	<b>6,9%</b>	8,5%	-

# Commentaires sur le compte de résultat

- **Croissance organique du CA : +14%**
  - dans le haut de la fourchette de notre plan de marche annuel de 10 à 15%
- **Une marge opérationnelle courante** dans la fourchette visée pour l'ensemble de l'exercice
  - bien que la marge de Cosmosbay~Vectis soit légèrement négative (-1%)
- **Produits et charges non courants**
  - déménagement des équipes parisiennes de Cosmosbay~Vectis dans les locaux du cabinet : 0,3 M€
- **Un résultat net** impacté par la hausse des charges financières
  - coût de l'endettement financier net : 0,4 M€

# Des indicateurs opérationnels contrastés

- Taux d'activité\* en baisse : **79%**
  - sous-performance de Cosmosbay~Vectis
  - dans les taux normatifs, mais effritement, à périmètre constant
- Des prix de vente en hausse : **740 €**
  - contre 726 € au 31 mars 2008 : + 2%
  - contribution positive de Cosmosbay~Vectis
  - stabilité des prix à périmètre constant
- Un **salairé moyen maîtrisé**
  - progression des salaires à expérience constante
  - stabilisation des salaires d'embauche sur S2
  - salaires stables à périmètre constant du fait du 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 de trésorerie

<i>En M€</i>	2008/09	2007/08
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>8,0</b>	<b>6,9</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(3,5)	(1,6)
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>4,5</b>	<b>5,4</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(14,1)	(6,1)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(2,9)	9,9
- dont souscription d'emprunts	0	10,0
- dont remboursement d'emprunts	(2,0)	0
- dont dividendes	(0,9)	(0,7)
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(12,5)</b>	<b>9,1</b>

# Structure bilancielle au 31/03/2009

En M€

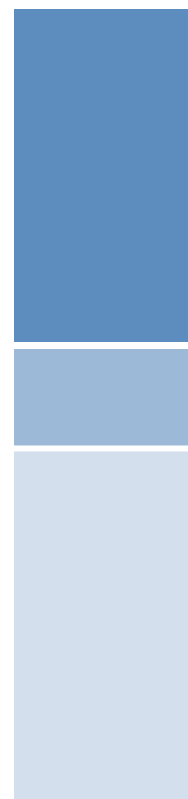
**Actif non courant : 34,5**  
(dont écarts d'acquisition : 28,6)

**Actif courant : 39,0**  
(hors trésorerie)

**Trésorerie : 3,6**



**Actif**



**Passif**

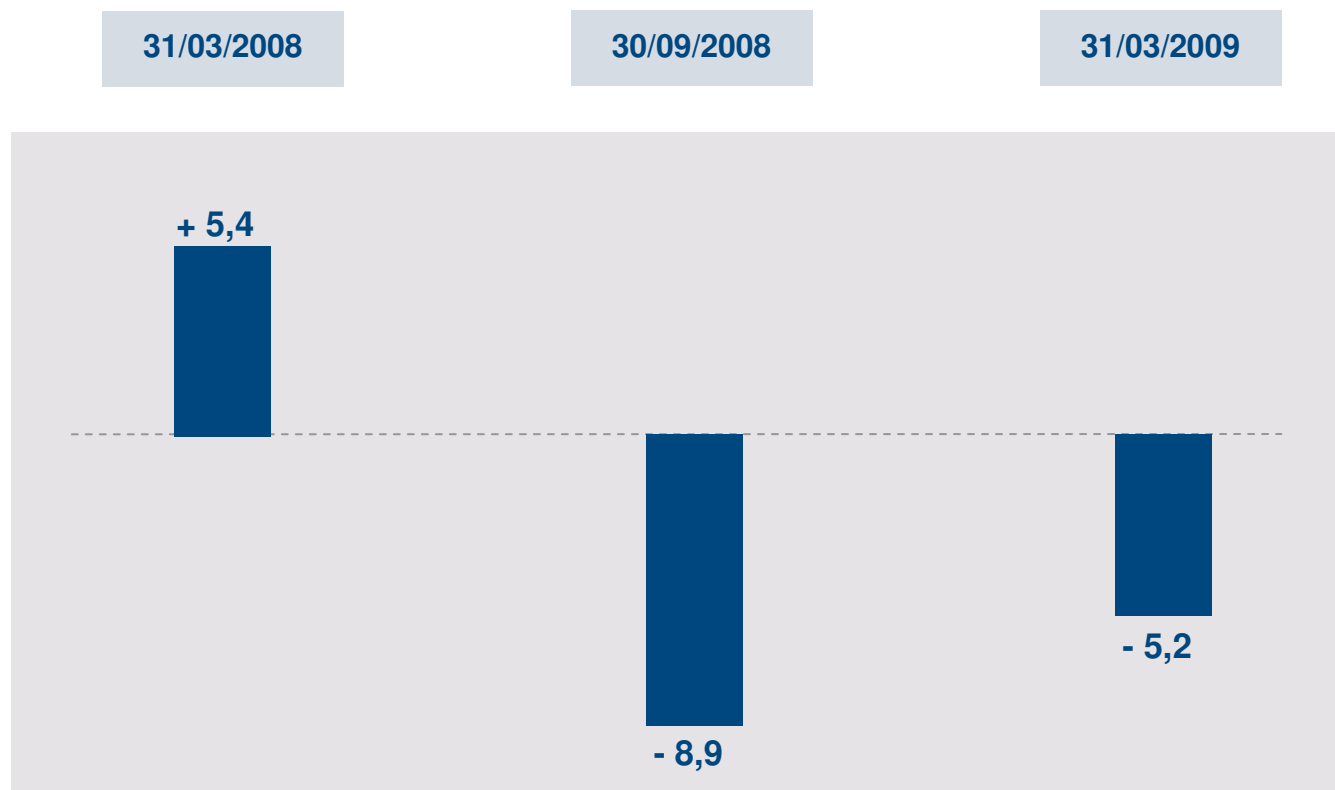
**Capitaux propres : 32,1**

**Passif non courant : 8,7**  
(dont passifs financiers : 6,4)

**Passif courant : 36,4**  
(dont passifs financiers : 2,4)

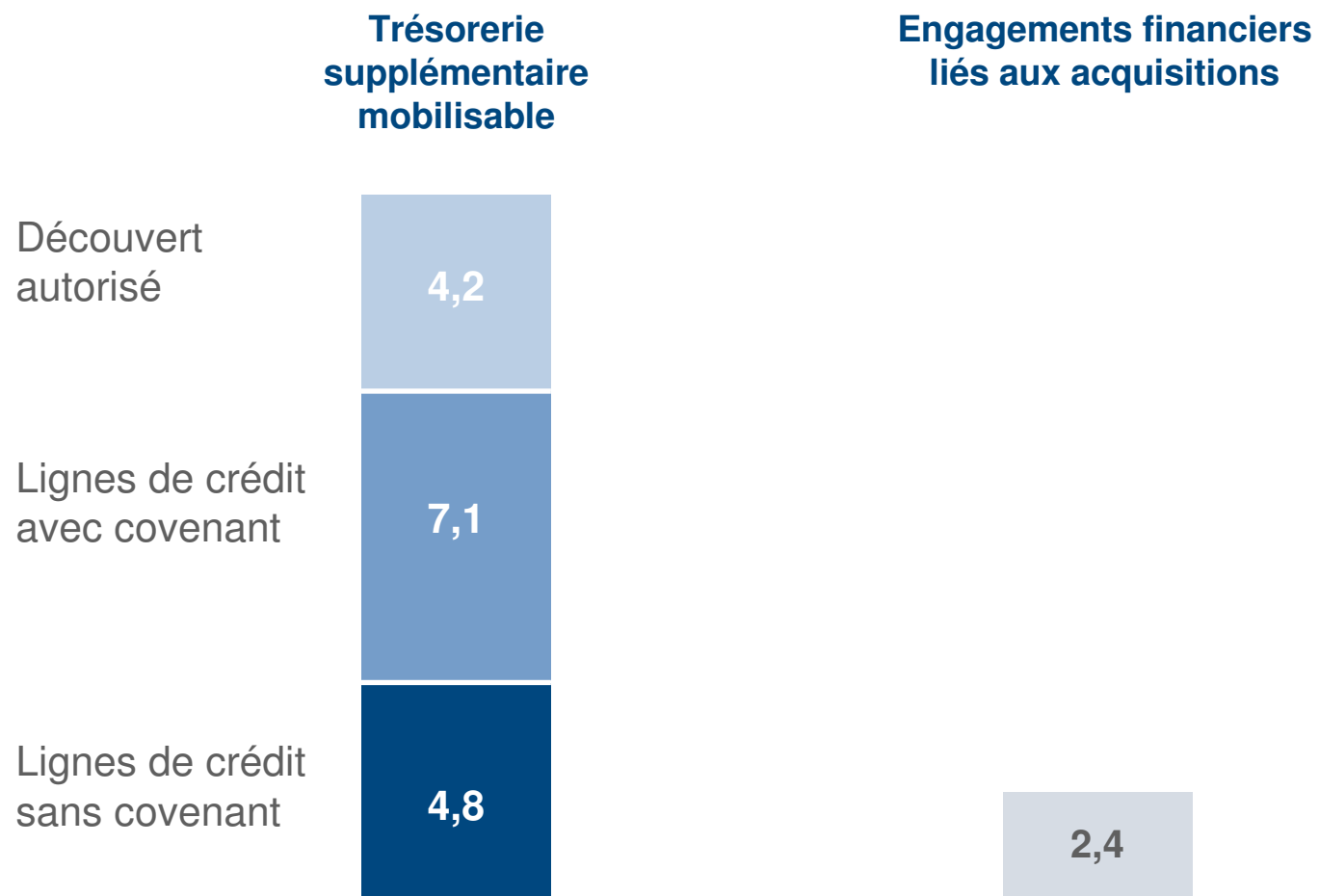
Endettement financier net : 5,2 M€  
Aucun covenant sur les passifs financiers

# Evolution de la situation de trésorerie nette sur l'exercice



- Pour mémoire, les principaux décaissements de l'exercice concernent :
  - Paiements liés à des acquisitions sur S1 12,6 M€
  - Paiements liés à des acquisitions sur S2 0,6 M€
  - Versement des dividendes sur S2 0,9 M€

# Des marges de manœuvre financières importantes



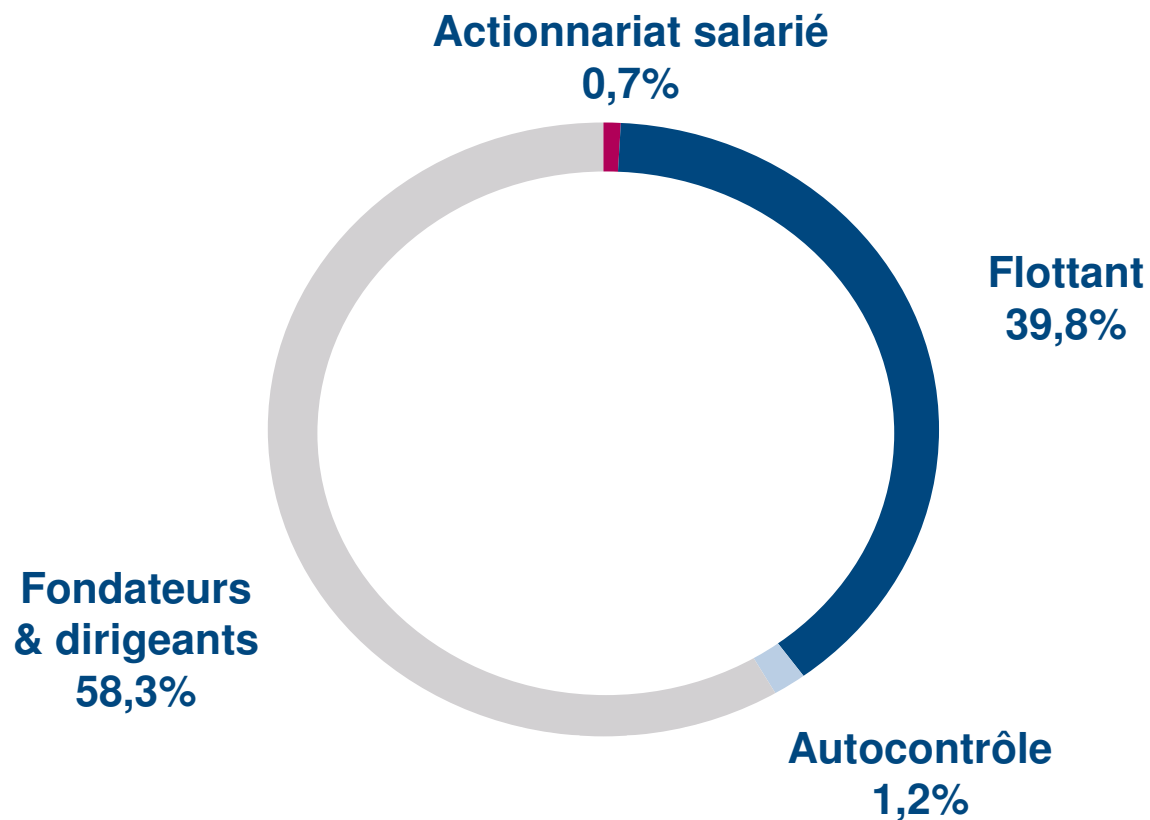


# Répartition du capital au 11/05/2009

## Nombre d'actions

4 966 882

Aucune action à émettre



Qualification  
« entreprise innovante »  
par OSEO Innovation

Dividende proposé à l'AG du 25/09/2009 : 0,19 € par action

# Evolution du cours de bourse



\* IT CAC rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2008

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants de l'exercice 2008/09
3. Résultats financiers 2008/09
- ▶ 4. Cosmosbay~Vectis
5. Perspectives

# Cosmosbay~Vectis : une acquisition stratégique

- ➔ Un changement de dimension pour Solucom
  
- ➔ Une extension de nos positions permettant de couvrir tous les domaines du conseil en système d'information
  - conseil SI « applicatif » : un savoir-faire clé pour Solucom  
*schémas directeurs SI, assistance à la maîtrise d'ouvrage*
  - conseil en management : une prise de position pour le futur
  - directions métiers : l'accès à de nouveaux donneurs d'ordre
  
- ➔ Un renforcement de notre présence dans le secteur Public
  - notamment sur le segment Santé - Social

# Des performances décevantes en 2008/09

- Des résultats **insuffisants** ...
  - ▶ chiffre d'affaires en décroissance de - 7% par rapport à 2007
  - ▶ marge opérationnelle légèrement négative (- 1%)
  
- ... traduction d'une **dégradation aiguë de la performance commerciale**
  - ▶ un déficit commercial exacerbé par le ralentissement du marché
  - ▶ un taux d'activité en chute libre au T2 : 57%\*
  - ▶ mais une bonne tenue des prix de vente : 810 €

\* pour un taux historique situé entre 70 et 75%

# Les actions entreprises sur le second semestre 2008/09

## → Intensification de l'effort commercial

- constitution d'une équipe commerciale au sein de Cosmosbay~Vectis ...  
*7 ingénieurs d'affaires au 01/04/09*
- ...et intégration de Cosmosbay~Vectis dans le modèle commercial de Solucom

## → Accélération des synergies

- une complémentarité de savoir-faire qui permet d'entraîner Cosmosbay~Vectis sur des comptes Solucom
- *exemples : Total, Crédit Agricole, Ministère de la Justice, SNCF, ...*

## → Renforcement du pilotage de l'activité

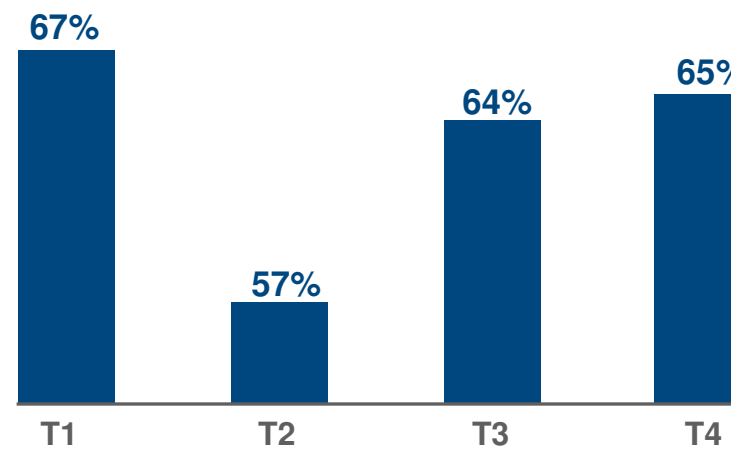
- une priorité : optimiser le staffing

## → Rationalisation des coûts

- locaux, mutualisation des équipes support

## Des premiers signes de redressement

- Une amélioration progressive du taux d'activité



- Un rythme de remontée néanmoins insuffisant  
→ *poursuite et renforcement des actions engagées*

→ Notre objectif :

une marge opérationnelle de 8% au T4 2009/10

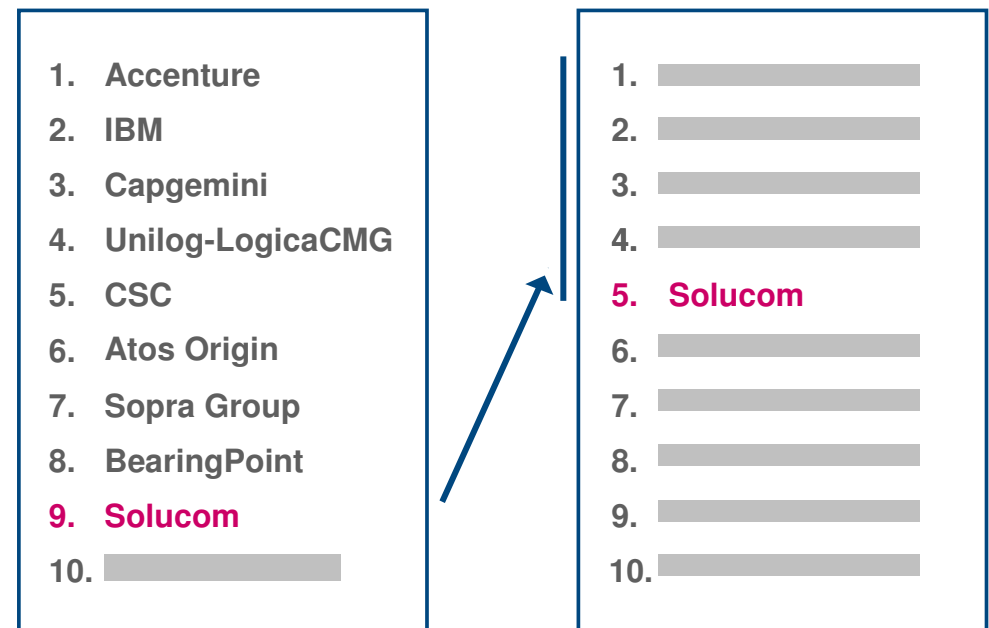
# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants de l'exercice 2008/09
3. Résultats financiers 2008/09
4. Cosmosbay~Vectis
- ▶ 5. Perspectives



# Rappel de nos ambitions 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) - Panorama du conseil en France 2005/2009

## 2008/09 : réussite de la deuxième étape de notre plan à 3 ans

- 30% de notre CA réalisé hors du conseil en technologies
- 966 collaborateurs (contre 524 au 31/03/07)
- 5<sup>ème</sup> acteur du conseil SI en France\*

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

→ Des ambitions 2010  
quasi-atteintes dès aujourd'hui

\* Source : PAC (mai 2009) – TOP 10 des acteurs du conseil IT en France

## 2009 : un marché en crise

- Un concert de prévisions pessimistes pour 2009
  - ▶ des révisions à la baisse des chiffres 2009 pour tous les cabinets d'étude de marché
  - ▶ scénario particulièrement pessimiste pour le conseil (- 5% pour Syntec Informatique \*)
- Décroissance généralisée des activités de conseil dans les publications T1 2009 des principaux acteurs du marché
  - ▶ de - 10% à - 20%

Un contexte de marché dominé par les effets de la crise économique

\* Source : Syntec Informatique (01/04/09)

# Nos atouts pour résister

- Une large présence **sectorielle**
  - ▶ permettant de capter le business là où il est
- Un portefeuille d'offres en phase avec les attentes des clients et riche en **produits de crise**
  - ▶ *exemples : conseil en outsourcing, rationalisation des services télécoms, consolidation et virtualisation des infrastructures*
- Un renforcement de notre **investissement commercial**
  - ▶ entamé sur l'exercice 2008/09
- Un statut d'acteur majeur du conseil en France
  - ▶ renforcé par l'**unification de nos marques** en avril 2009

## Une ligne de conduite prudente en 2009/10

- Une croissance pilotée avec une extrême vigilance
  - recrutement phasé sur nos indicateurs avancés
- Le maintien d'un effort commercial intense
- Une priorité accordée à la sécurisation de notre activité
  - accent sur l'optimisation de nos taux d'activité
- Un engagement progressif des charges

Notre 1<sup>ère</sup> priorité en 2009/10 :  
défendre nos marges

## Des objectifs 2009/10 résolument prudents

- Un exercice marqué par un ralentissement de la croissance
  - impact dès le T1 avec un CA attendu proche de celui de T1 2008/09

Chiffre d'affaires  
(croissance organique **positive**)



**> 102 M€**

Marge opérationnelle courante



**8% - 10%**

- Des chiffres qui ont vocation à être affinés en cours d'exercice, au fur et à mesure de l'amélioration de la visibilité

## Prochaines publications financières

- Chiffre d'affaires T1 2009/10  
*Suivi d'une conférence téléphonique*  
**22 juillet 2009**  
*(après bourse)*
- Chiffre d'affaires S1 2009/10  
**21 octobre 2009**  
*(après bourse)*
- Résultats semestriels 2009/10  
**24 novembre 2009**  
*(après bourse)*
- Réunion SFAF semestrielle  
**25 novembre 2009**  
*(8h30)*

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



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

Vos contacts :

Solucom

**Pascal IMBERT**

Président du Directoire

01 49 03 25 00

**Pascale BESSE**

Directeur Financier

01 49 03 25 00

---

Actus Finance

**Mathieu OMNES**

Relations analystes - investisseurs

01 72 74 81 87