

2 juin 2010

Présentation des résultats annuels au 31/03/10

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

solucom 
management & IT consulting

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

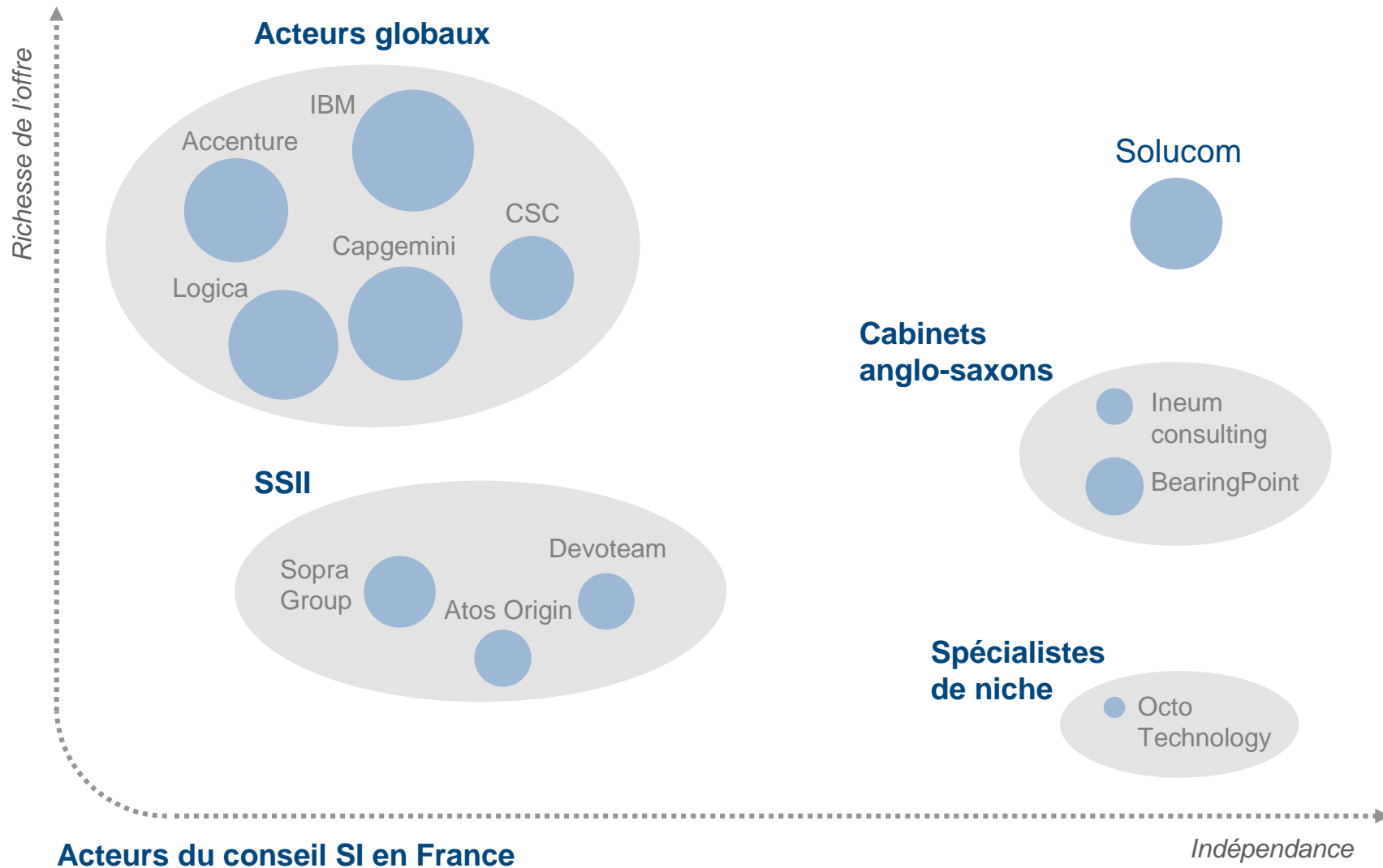
✓ *20 ans d'existence*

✓ *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

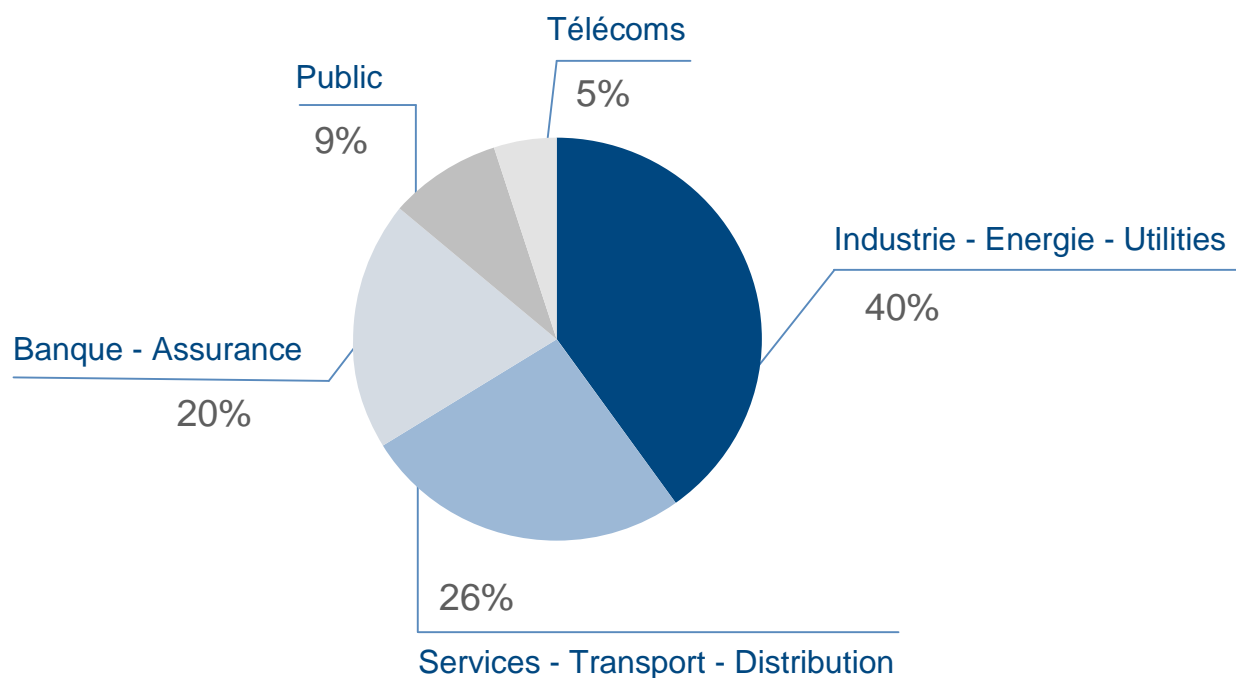
Architecture SI

- 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	2%

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. 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

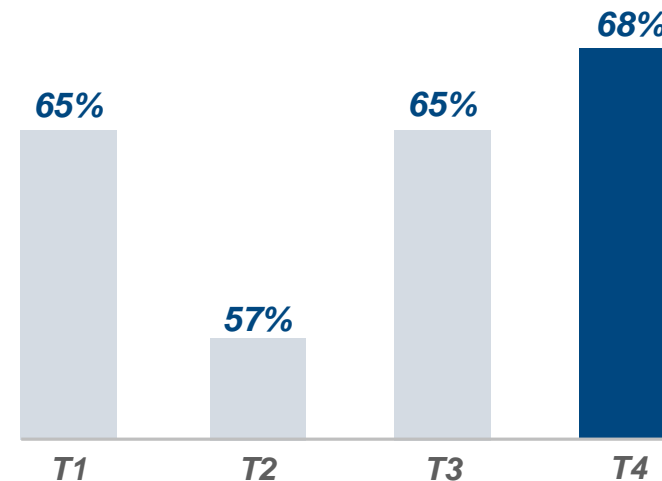
- ① Préserver notre capital humain
- ② Surinvestir sur le plan commercial
- ③ Faire preuve d'agilité sectorielle
- ④ Reconfigurer nos offres en réponse aux attentes du marché

Des indicateurs opérationnels résistants

- Un taux d'activité de 80%...
 - ▶ contre 79% sur l'ensemble de l'exercice 2008/09
- ... en remontée progressive au cours de l'exercice
 - ▶ résultat d'une politique très active
- 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 : une remontée encore insuffisante ...

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



- Des progrès commerciaux confirmés au 2nd semestre

... mais un redressement désormais en bonne voie

Un capital humain intact

- **Un effectif en légère progression**
 - ▶ 978 collaborateurs au 31/03/10, contre 966 au 31/03/09
 - ▶ reprise progressive du recrutement au 2nd semestre

- **Un turnover bas : 8% en rythme annuel**
 - ▶ mais des premiers signes de tension en fin d'exercice

Une année d'investissement commercial

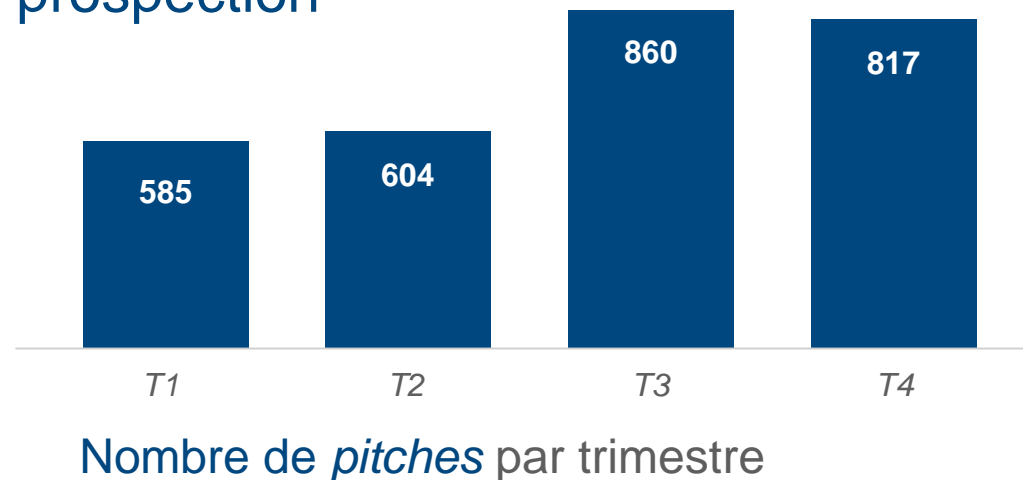
■ Coût commercial

(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



Evolution de nos indicateurs commerciaux au 2nd semestre 2009/10

	Situation 31/03/10	Situation 31/12/09	Situation 30/09/09
▪ <i>Pipe commercial</i>	41,3 M€	40,0 M€	37,2 M€
▪ Rotation du <i>pipe</i>	2,6 mois	2,5 mois	2,1 mois
▪ Carnet de commande	3,8 mois	3,3 mois	3,2 mois

Définitions

- *Pipe commercial* :
Photo du volume d'affaires en cours de traitement
- Rotation du *pipe* :
$$\frac{\text{Pipe commercial}}{\text{Nb. affaires gagnées + perdues sur le mois}}$$
- Carnet de commande :
Prestations signées restant à produire exprimées en mois de production

2009/10 : concrétisation de notre stratégie sur les grands projets SI

- Une ambition : devenir le champion des grands projets de transformation
- Une année marquée par le gain de dossiers majeurs

Grand groupe industriel	<i>Cadrage et pilotage du programme d'alignement de l'IT sur les nouveaux enjeux métiers</i>
	<i>Pilotage et mise en place de la vitrine technologique du programme Evergreen</i>
	<i>Programme de rapprochement des directions des systèmes d'information de L'Enseigne (bureaux de poste) et de la Banque Postale</i>
 Ministère des Finances	<i>Pilotage du projet de transformation ToIP Etoile</i>
	<i>Définition du plan stratégique et marketing du nouvel opérateur Orange Tunisie</i>

Agenda

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

Un compte de résultat solide témoignant d'une bonne résistance

*Données auditées au 31/03
(en M€)*

	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

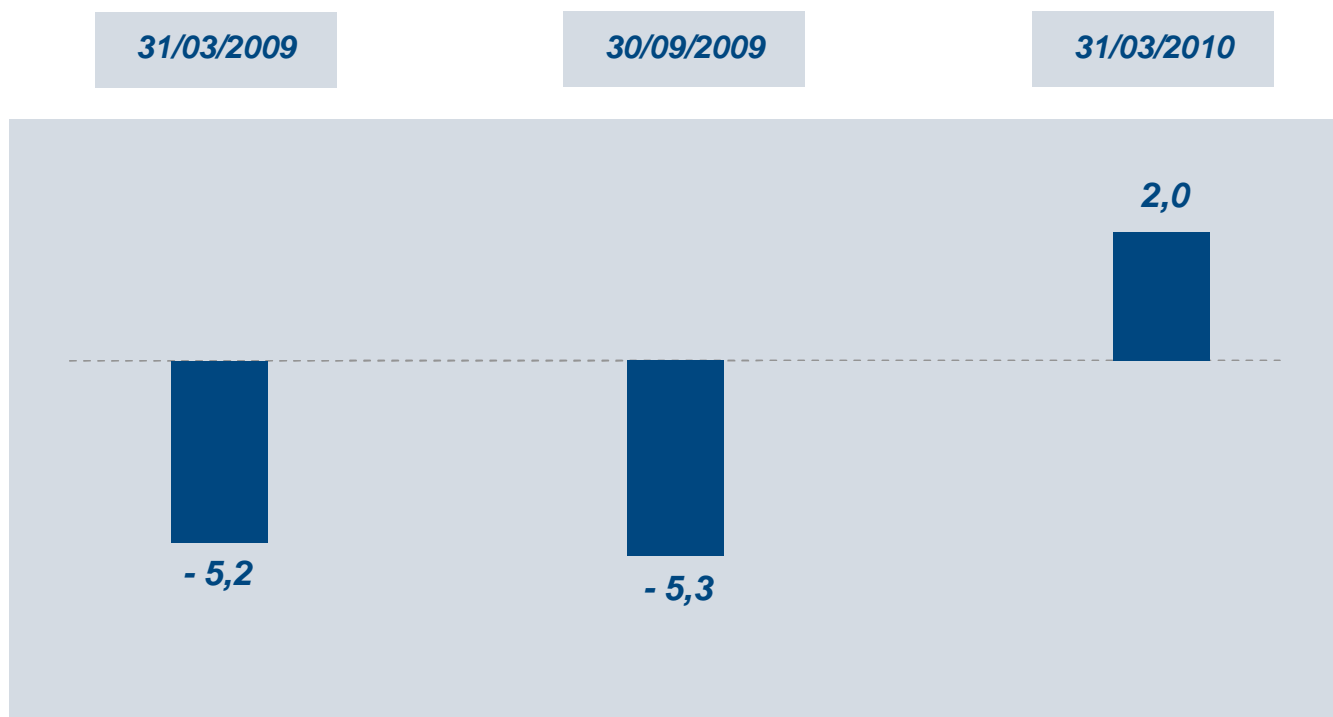
Commentaires sur le compte de résultat

- **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€**

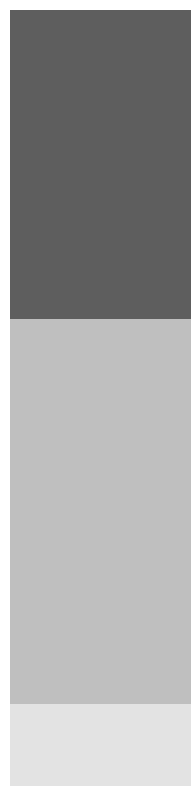
Une structure de bilan saine au 31/03/2010

En M€

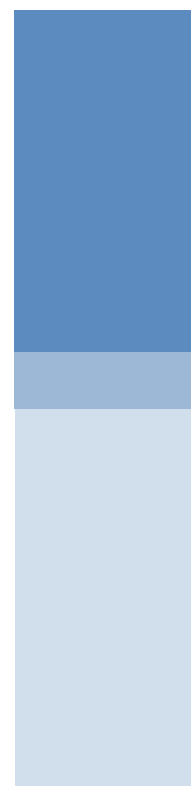
Actif non courant : 31,0
(dont écarts d'acquisition : 24,4)

Actif courant : 39,1
(hors trésorerie)

Trésorerie : 8,7



Actif



Passif

Capitaux propres : 34,3

Passif non courant : 5,9
(dont passifs financiers : 4,3)

Passif courant : 38,5
(dont passifs financiers : 2,4)

Trésorerie nette : 2,0 M€
Aucun covenant sur les passifs financiers

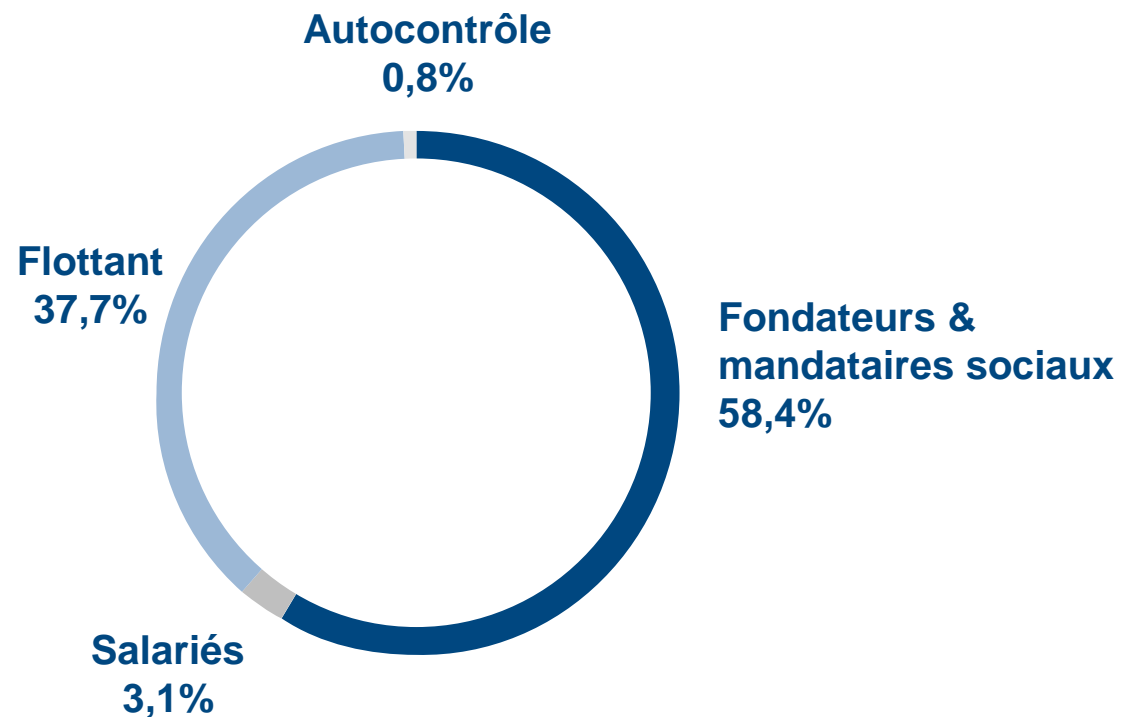
Répartition du capital au 10 mai 2010

Nombre d'actions

4 966 882

Aucune dilution potentielle

Qualification
« entreprise innovante »
par OSEO Innovation



Dividende proposé à l'AG du 24/09/10 :
0,19 € par action

Evolution du cours de bourse

Performance au 28/05/10

depuis le 01/01/10	+ 5%
depuis le 31/03/09	+ 41%



* 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. 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

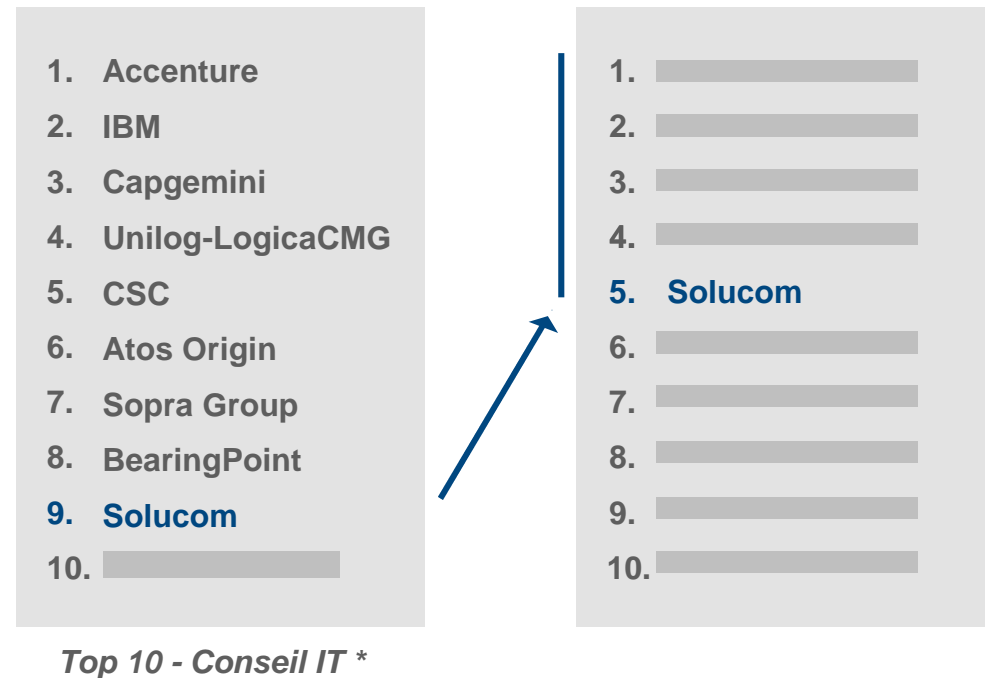
- Solucom particulièrement exposé compte tenu de sa dynamique de croissance et de transformation
 - croissance organique de 20% au moment de la crise
 - cinq acquisitions en 3 ans
 - élargissement du positionnement
 - transformation du modèle

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**

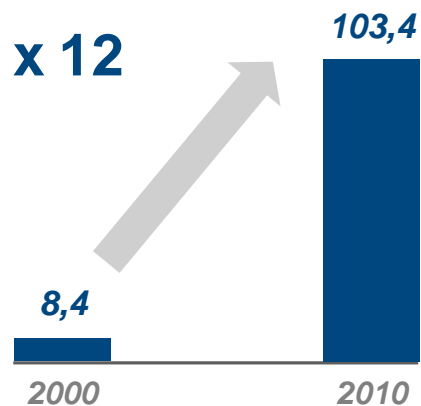
1. IBM
2. Capgemini
3. Logica
4. Accenture
5. **Solucom**
6. CSC
7. Sopra Group
8. Orange Business Services
9. BearingPoint
10. Atos Origin

*Top 10 - Conseil IT **

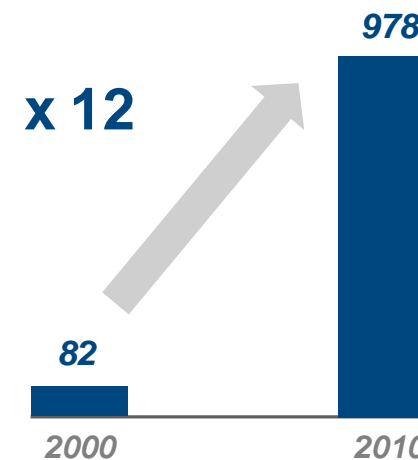
* Source : PAC (mai 2010)

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

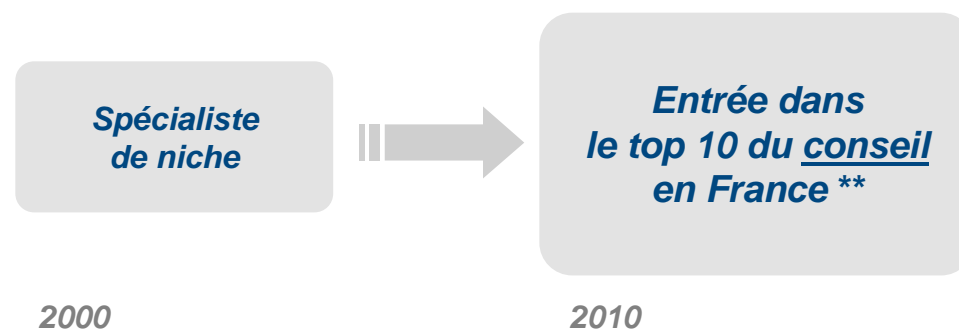
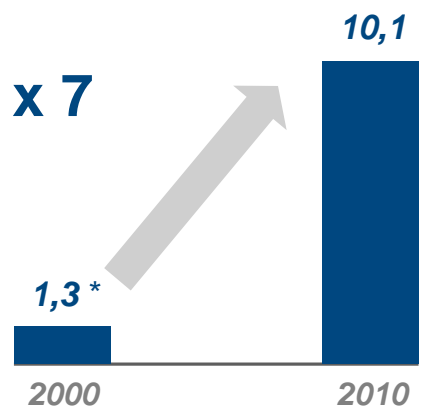
Chiffre d'affaires (M€)



Effectifs



Résultat opérationnel courant (M€)



* REX après participation

** Source : PAC (mai 2010)

2010/11 : stabilisation du marché mais reprise incertaine

- **Activité stabilisée** depuis fin 2009
 - ▶ pas de hausse des investissements IT anticipée sur l'année
 - ▶ actualité toujours dominée par les efforts d'industrialisation et de rationalisation de nos clients

- **Visibilité fragile**
 - ▶ éloignement des perspectives de reprise économique
 - ▶ impact des difficultés de la zone euro pour l'instant difficile à décrypter
 - ➔ risque de trous d'air dans les mois à venir

- **Concurrence vive**
 - ▶ maintien des prix sous pression

- Retour des tensions en matière de **ressources humaines**

2010/11 : préparer le futur

① Consolider nos fondamentaux

- ✓ poursuivre et finaliser le redressement de Cosmosbay~Vectis
- ✓ développer encore notre capacité d'intervention sur les **grands** projets de transformation

② Renforcer et 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

Prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires T1 2010/11
Suivi d'une conférence téléphonique 21 juillet 2010
(après bourse)
- 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)

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



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