



SFAF

Résultats semestriels au 30 septembre 2008

26 novembre 2008



- ▶ 1. Fiche d'identité de Solucom
- 2. Faits marquants du semestre
- 3. Cosmosbay~Vectis
- 4. Résultats du semestre
- 5. Perspectives

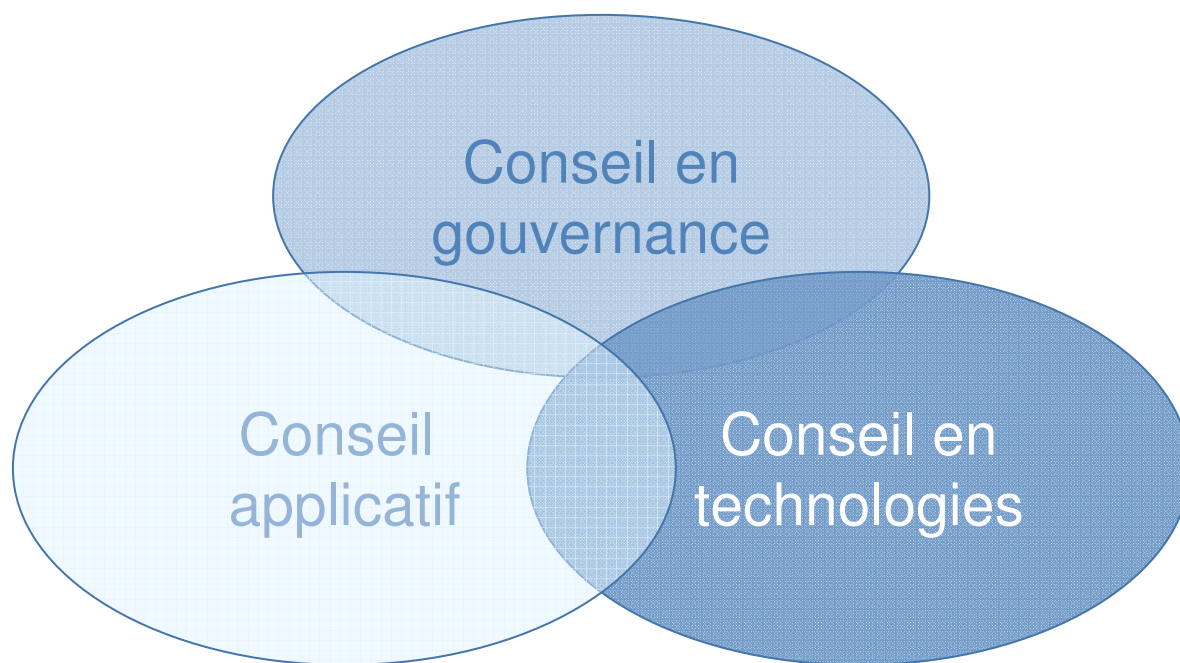
Notre mission, le SI au service de la performance de nos clients

- Cabinet de conseil indépendant en SI et management, créé en 1990
- Notre métier, conseiller les DSI* et les directions métiers sur leurs stratégies et leurs chantiers SI
- Une clientèle composée de très grandes entreprises
2/3 des entreprises du CAC 40 sont clientes du groupe



* DSI : Directeur du Système d'Information

Le marché du conseil SI



Paysage concurrentiel

| | | Conseil en gouvernance | Conseil en technologies | Conseil applicatif |
|----------------------|--------------------|------------------------|-------------------------|--------------------|
| Pure players conseil | Solucom | ++ | +++ | + |
| | Ineum Consulting | ++ | | ++ |
| | Gartner Consulting | ++ | | |
| | Octo Technology | + | ++ | |
| SSII* | Logica | | ++ | ++ |
| | Devoteam | | ++ | |
| Acteurs globaux* | Accenture | ++ | + | +++ |
| | IBM | + | ++ | +++ |
| | Capgemini | + | + | +++ |

* : ne concerne que la part conseil SI (hors intégration/outsourcing)

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**

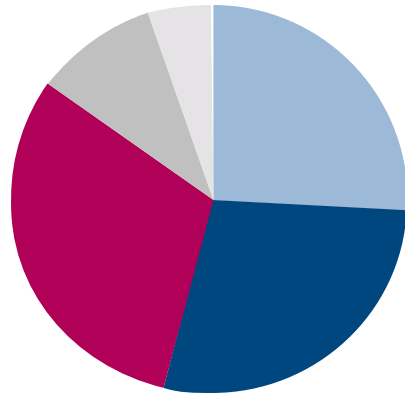
➔ **Télécoms et Innovation**

➔ **Sécurité**

... et suite au rapprochement avec Cosmosbay~Vectis le 1^{er} avril 2008, conseil en management, SI métiers, portails et innovation web

Un portefeuille client équilibré et « très grands comptes »

■ Une répartition sectorielle équilibrée



| | |
|---------------------------|-----|
| ■ Services – Distribution | 31% |
| ■ Industrie – Utilities | 28% |
| ■ Finance | 26% |
| ■ Telcos | 10% |
| ■ Secteur public | 5% |

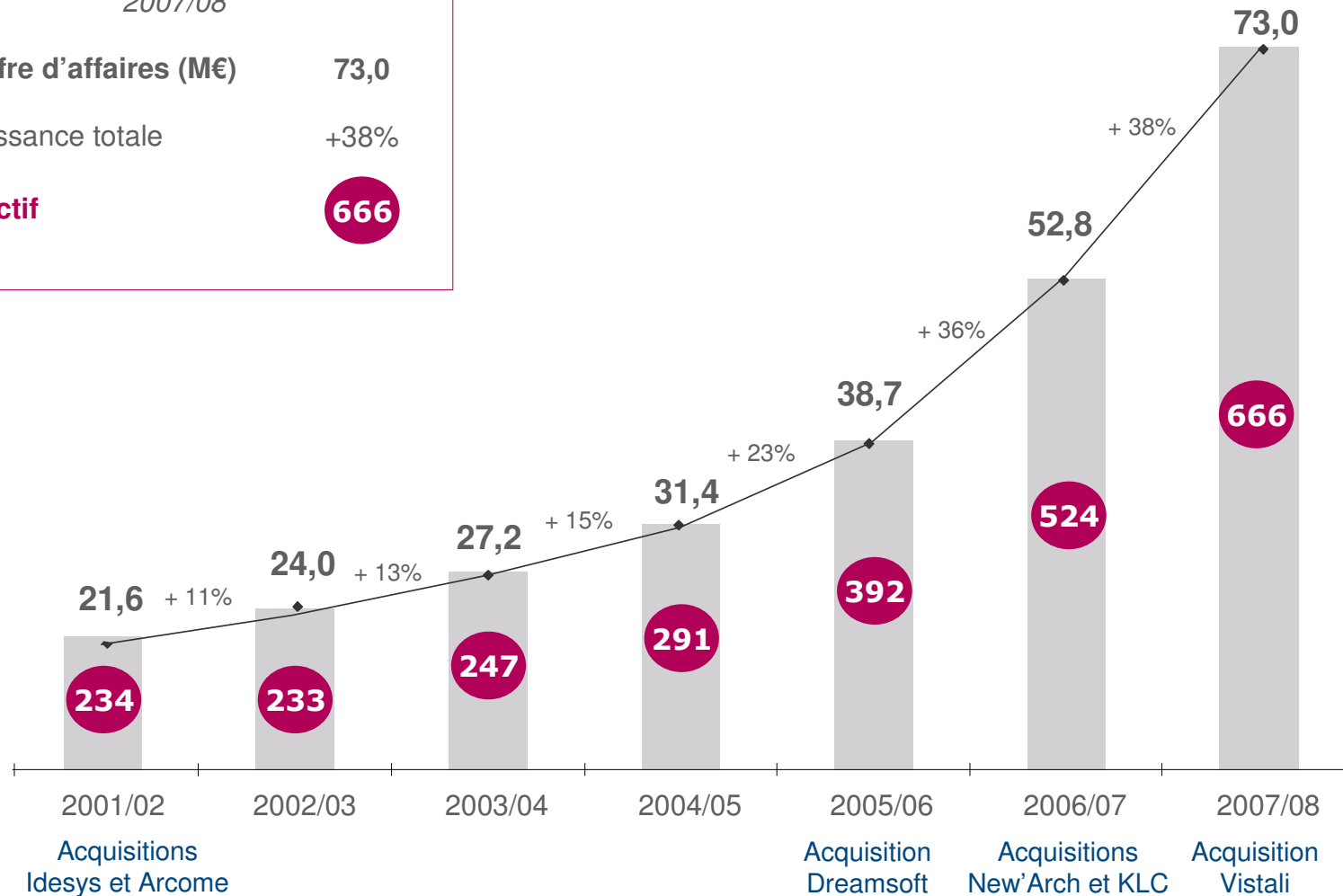
■ Un portefeuille solide

| | |
|-----------------------------|----|
| 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% |

Données au 31 mars 2008

Une croissance rentable et ininterrompue depuis la création de Solucom

| 2007/08 | |
|-------------------------|------------|
| Chiffre d'affaires (M€) | 73,0 |
| Croissance totale | +38% |
| Effectif | 666 |



1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. Faits marquants du semestre
3. Cosmosbay~Vectis
4. Résultats du semestre
5. Perspectives

Une dégradation progressive du contexte de marché

- Comme attendu, apparition graduelle de **signes de ralentissement** chez certains clients...
 - ▶ Calyon, Natixis, Société Générale, Air France - KLM
- ...mais des secteurs ou clients qui conservent une **bonne dynamique**
 - ▶ Energie et Utilities (Areva, EDF, GDF Suez)
 - ▶ Banque de France, La Poste, SNCF



Une évolution rapide de nos positions sectorielles

- Baisse des clients bancaires ...
 - ▶ de 21% à 17%
- ...compensée par la croissance des clients Energie et Utilities
 - ▶ de 19% à 23%

→ Une large présence sectorielle qui se révèle **un atout majeur** pour aller chercher **la croissance** là où elle se trouve

Des TJM stabilisés après la forte hausse de 2007/08

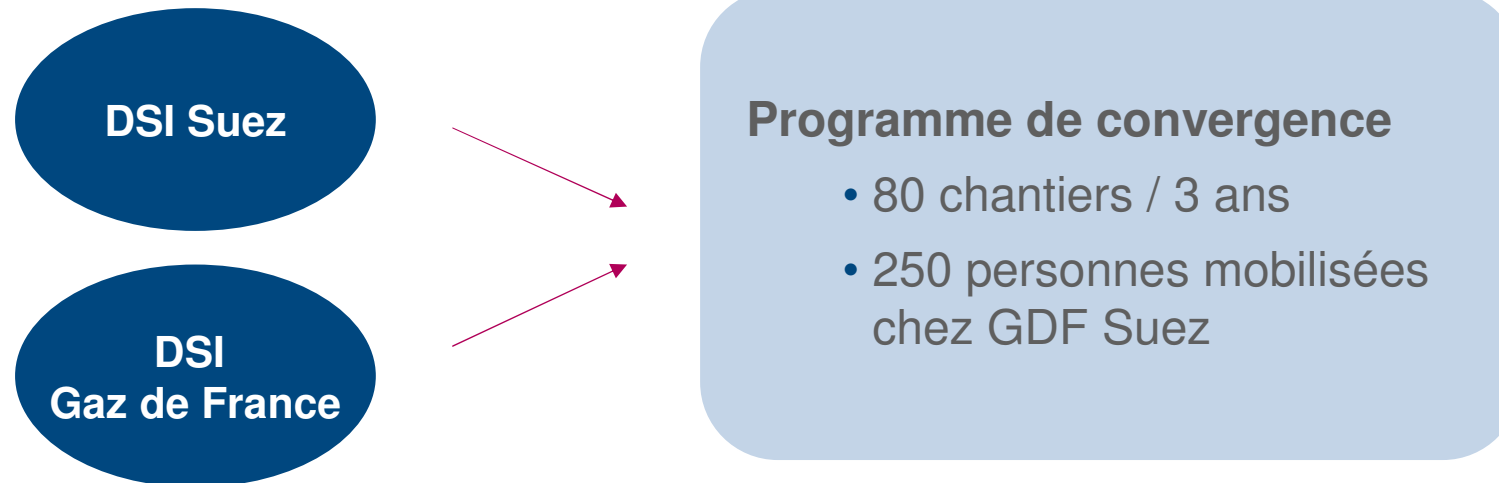
- Une hausse de 5% en 2007/08
 - ▶ + 4% à périmètre constant
- Une évolution modérée sur S1 : + 1,5%
 - ▶ - 1,0% à périmètre constant

→ Ancrage chez nos clients de nos **prix haut de gamme** (737 €),
reflets du positionnement à valeur ajoutée de Solucom

Les ressources humaines, toujours un facteur clé pour 2008/09

- Effectif en progression de **+ 37%** sur 6 mois
 - ▶ Apport de Cosmosbay~Vectis : + 31%
 - ▶ Progression à périmètre constant : + 6%
- Une guerre des talents toujours en vigueur sur S1
 - ▶ Persistance de tensions fortes sur le recrutement
 - ▶ Un turnover toujours sous pression : 11% en rythme annuel
- Des premiers signes de détente sur notre T3
 - ▶ Sans traduction concrète pour l'instant sur nos indicateurs de recrutement et de turnover

Solucom, partenaire conseil du programme de convergence IT de GDF Suez



■ Missions de Solucom :

- ▶ Cadrage du plan de convergence
- ▶ Accompagnement au pilotage de l'ensemble du programme
- ▶ Conduite de nombreux chantiers opérationnels

Télécoms

Datacenter

Postes de travail

IAM*

PCA**

...

* Identity & Access Management ** Plan de Continuité d'Activité

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants du semestre
- ▶ 3. Cosmosbay~Vectis
4. Résultats du semestre
5. Perspectives

Cosmosbay~Vectis : un changement de dimension pour Solucom

■ Cosmosbay~Vectis, société de **conseil en management et SI**

- ▶ 200 collaborateurs
- ▶ CA 2007 : 21,7 M€
- ▶ REX 2007 : 7%

■ Trois domaines de compétences

- Conseil en management
- Conseil SI métier
- Conseil en portails et innovation web

■ Principaux secteurs clients 2007

- ▶ **Industrie – Utilities (29%)**
Gaz de France, Sanofi-aventis, EDF...
- ▶ **Santé – Social (23%)**
APHM, Générale de Santé ...
- ▶ **Finance (22%)**
BNPP, MMA, La Banque Postale ...

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 ...
 - ▶ Une position renforcée dans le secteur public
 - ▶ Des compétences complémentaires en conseil en management et sur le domaine des portails

Un premier semestre en demi-teinte

- Une performance commerciale insuffisante
 - ▶ Cosmosbay~Vectis plus affectée que le reste du groupe par la détérioration du contexte économique sur notre T2
 - ▶ Ralentissement chez certains comptes insuffisamment compensé par de nouveaux clients
- Des taux de production dégradés
 - ▶ 55% sur T2 (contre un taux normatif situé entre 70 et 75%)
- Bonne tenue des prix de vente
 - ▶ 824 € sur S1

Nos leviers d'action

→ Intensifier l'effort commercial

- ▶ Embauche d'ingénieurs d'affaires chez Cosmosbay~Vectis

→ Accélérer les synergies

- ▶ Une complémentarité de savoir-faire qui permet d'entraîner Cosmosbay~Vectis sur des comptes du groupe
- ▶ Des premiers succès visibles (Crédit Agricole, EDF, Orange, Système U)

→ Renforcer le pilotage de l'activité

- ▶ En s'appuyant sur les process et outils de gestion Solucom déployés au S1

Confirmation de notre objectif de **redressement de la rentabilité** de Cosmosbay~Vectis d'ici la fin du prochain exercice

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants du semestre
3. Cosmosbay~Vectis
- ▶ 4. Résultats du semestre
5. Perspectives

Des résultats conformes au plan de marche

| <i>En M€</i> | S1 2008/09 | S1 2007/08 | Variation | 2007/08 |
|--------------------------------------|-------------------|------------|------------------|---------|
| Chiffre d'affaires | 47,7 | 33,5 | + 43% | 73,0 |
| Résultat opérationnel courant | 4,9 | 4,2 | + 16% | 9,5 |
| <i>Marge opérationnelle courante</i> | 10,2% | 12,6% | - | 13,0% |
| Résultat opérationnel | 4,8 | 4,2 | + 14% | 9,2 |
| Résultat net part du groupe | 3,0 | 2,7 | + 9% | 6,2 |
| <i>Marge nette</i> | 6,2% | 8,1% | - | 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
- **Une marge opérationnelle courante** conforme à l'objectif visé pour l'ensemble de l'exercice
 - ▶ Malgré une marge légèrement négative chez Cosmosbay~Vectis (-1%)
- **Un résultat net** impacté par la hausse des charges financières

Bonne tenue des indicateurs opérationnels

- Taux d'activité* : **80%**
 - ▶ En recul du fait de l'intégration de Cosmosbay~Vectis
 - ▶ Stabilité à périmètre constant : **85%**
- Des prix de vente en hausse : **737 €**
 - ▶ + 1,5% par rapport au TJM 2007/08
 - ▶ Contribution positive de Cosmosbay~Vectis
 - ▶ Léger repli des prix à périmètre constant : - 1,0%

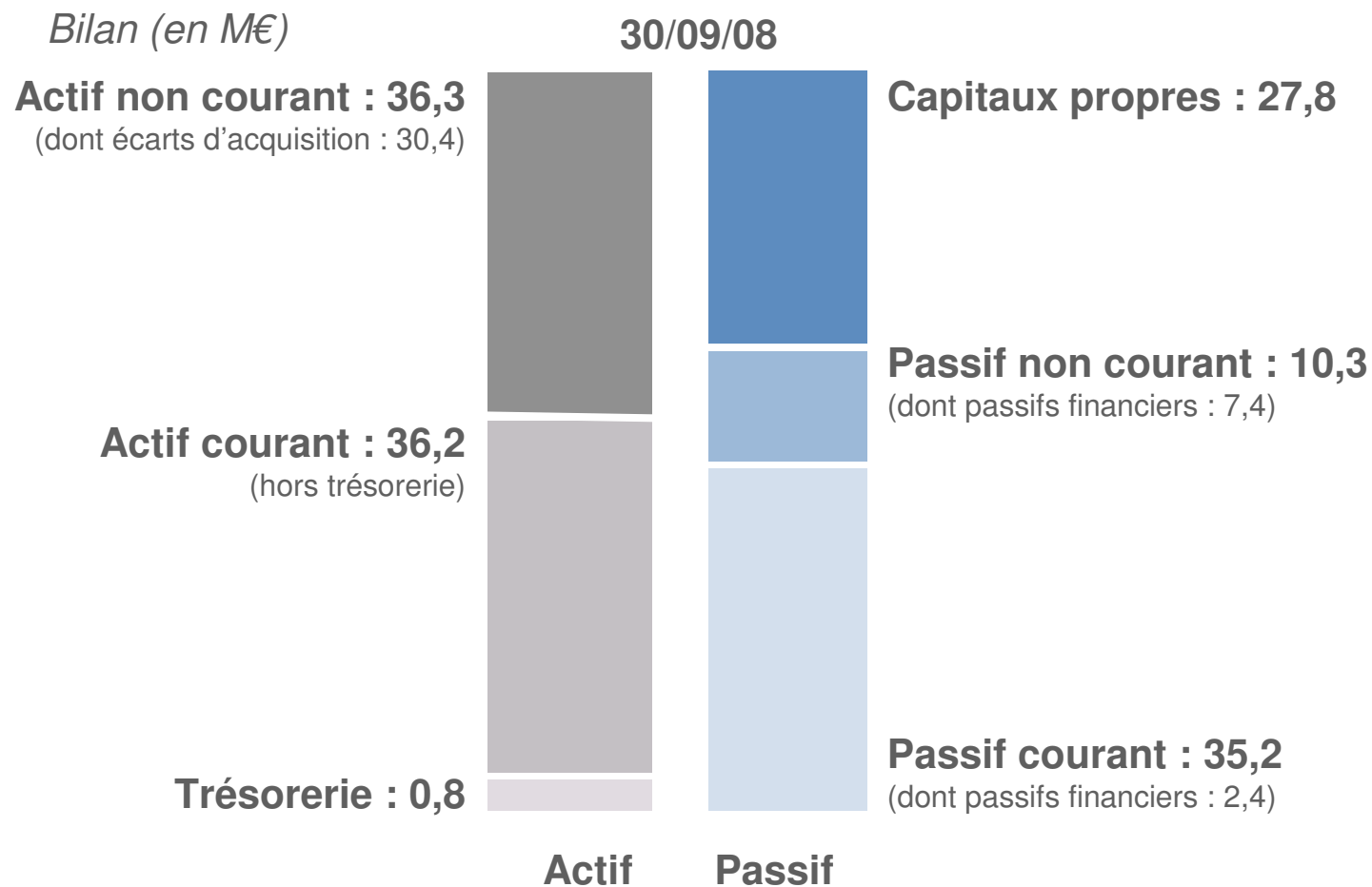
* Taux d'activité = $\frac{\text{jours de production}}{\text{jours de présence hors congés}}$ (taux calculé sur l'effectif facturable uniquement)

Tableau de flux

| <i>En M€</i> | S1 2008/09 | S1 2007/08 | 2007/08 |
|---|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Capacité d'autofinancement | 3,3 | 3,2 | 6,9 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | (1,3) | (2,6) | (1,6) |
| Flux net de trésorerie généralisé par l'activité | 2,0 | 0,6 | 5,4 |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement | (15,3) | (5,1) | (6,1) |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement | (2,0) | (0,5) | 9,9 |
| Variation de trésorerie | (15,3) | (5,0) | 9,1 |

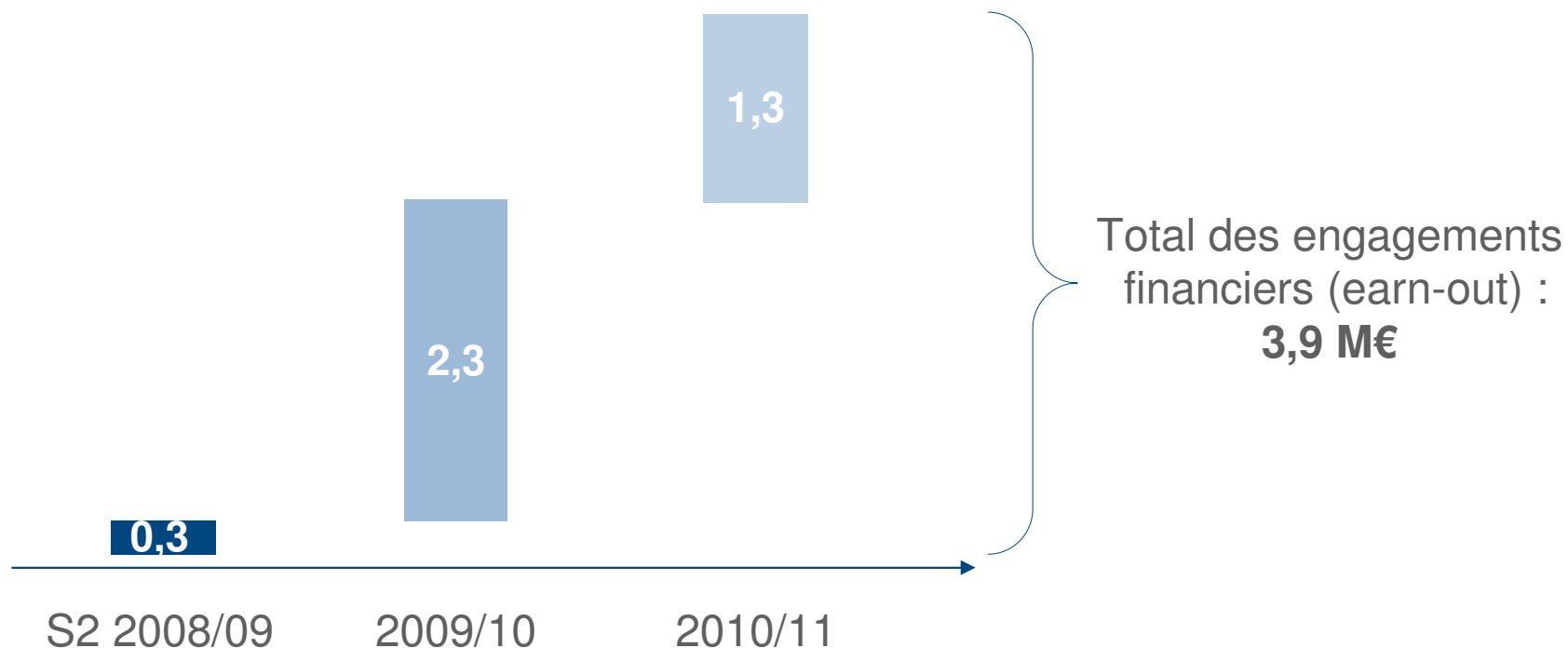
Décaissements liés aux acquisitions : **14,9 M€**

Structure bilancielle



- ▶ Dette financière nette au 30/09/2008 : **8,9 M€**
- ▶ **Aucun covenant** relatif à l'endettement

Des engagements liés aux acquisitions d'ores et déjà couverts par la trésorerie disponible et mobilisable



- Trésorerie disponible et mobilisable au 30/09/2008 : **7,4 M€**
 - ▶ dont trésorerie brute disponible 0,8 M€
 - ▶ dont découvert autorisé 4,2 M€
 - ▶ dont lignes de crédit 2,4 M€

Répartition du capital au 30/09/2008

Nombre d'actions

4 959 826

Stock-options non exercées

0,5%

Qualification
« entreprise innovante »
par OSEO Innovation

**Fondateurs
& dirigeants**
58,1%

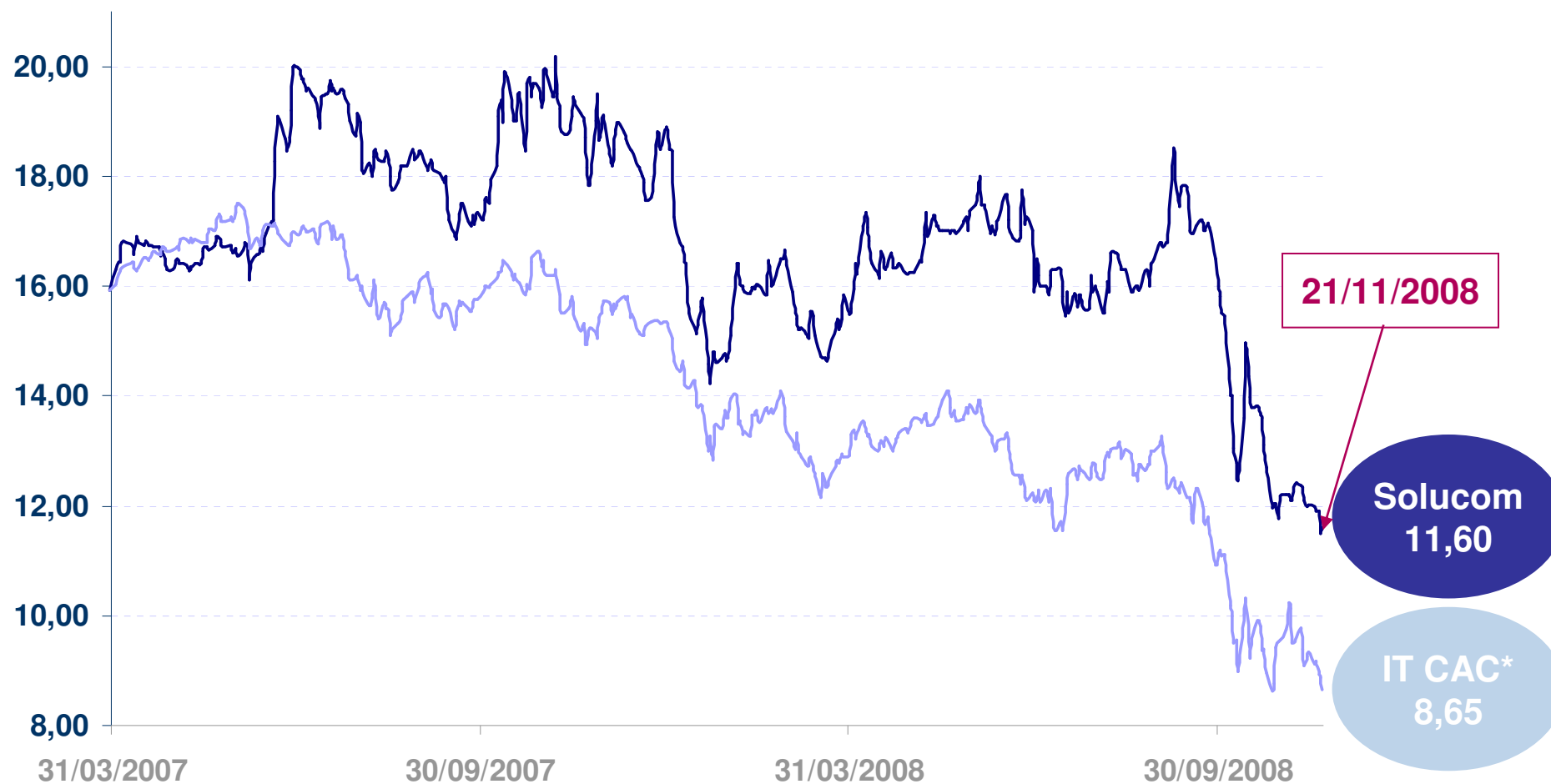
Actionnariat salarié
0,6%

Flottant
40,1%

Autocontrôle
1,2%



Evolution du cours de Bourse



* IT CAC rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2007

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants du semestre
3. Cosmosbay~Vectis
4. Résultats du semestre
- ▶ 5. Perspectives

Un marché placé sous le signe de la crise...

- Une accélération de la crise financière aux conséquences inéluctables sur le **contexte économique**
- Multiplication de **signes de ralentissement**
 - ▶ Confirmation de restrictions budgétaires
 - ▶ Allongement des délais de décision
 - ▶ Tentatives de renégociations tarifaires
 - ▶ Arrêt de certains projets
- Révision à la **baisse des perspectives** du marché IT pour 2009
 - ▶ Forrester Research : de 7-8% à 3-4% (Monde)
 - ▶ Gartner : de 5,8% à 2,3% (Monde)
 - ▶ PAC : de 3% à 1,3% (France)
 - ▶ Syntec : pas de prévision sur l'ensemble de l'année 2009

...mais le pire n'est pas certain

■ Un contexte d'**atterrissage** plus que de coup d'arrêt

- ▶ Une dynamique maintenue dans certains secteurs (Energie et Utilities, Public)
- ▶ Des besoins structurels toujours forts : pression des directions métiers, contraintes réglementaires et sécurité

■ La croissance reste **possible**

- ▶ Existence de poches de croissance sectorielle, voire client par client
- ▶ Montée en puissance rapide des produits de crise : cost-cutting, rationalisation, industrialisation, outsourcing
- ▶ Un contexte propice à l'apparition de grands projets de transformation liés aux mutations ou rapprochements d'entreprises

Nos orientations pour le 2nd semestre 2008/09

- ① **Densifier nos moyens commerciaux**
 - Poursuite de la croissance des effectifs d'ingénieurs d'affaires
 - Plus forte mobilisation des équipes de consultants sur les avant-ventes

- ② **Sécuriser notre *business***
 - Priorité à l'optimisation des taux d'activité et à la visibilité

- ③ **Faire preuve d'agilité**
 - Sur le plan sectoriel comme sur le plan des offres

- ④ **Et, pour l'instant, maintien de notre effort de recrutement**
 - Tout en restant vigilant quant à l'évolution du contexte de marché

Résister au ralentissement et nous placer en position
de **capter** les gisements de croissance

Objectifs 2008/09

→ Chiffre d'affaires : **prudence**

- ▶ Nouvel objectif situé entre **100 et 105 M€** (+ 37% à + 44%)
- ▶ Contre un objectif initial de 105 M€ (+ 44%)
- ▶ Du fait d'un S2* décalé qui subira à plein les effets de la crise financière et du ralentissement économique

→ Marge opérationnelle courante : **confirmation**

- ▶ Objectif inchangé situé entre **10 et 12%**...
- ▶ ...conforté par la mise en œuvre d'une politique conservatrice quant à l'engagements des dépenses

Prochaines publications

✓ CA T3 2008/09

27 janvier 2009

(après bourse)

✓ CA 2008/09

5 mai 2009

(après bourse)

✓ Résultats annuels 2008/09

2 juin 2009

(après bourse)

✓ Réunion SFAF annuelle

3 juin 2009



www.solucom.fr

action@solucom.fr

NYSE Euronext compartiment C

code ISIN : FR0004036036

mnémonique : LCO