

25 novembre 2009

Présentation des résultats semestriels au 30/09/09

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

solucom 
management & IT consulting

- ▶ 1. Fiche d'identité de Solucom
- 2. Faits marquants du premier semestre 2009/10
- 3. Résultats semestriels 2009/10
- 4. Éclairage sur l'activité commerciale du cabinet
- 5. Perspectives

Qui sommes-nous ?

- Solucom est un cabinet indépendant de conseil en management et système d'information
 - dans le top 5 des cabinets de conseil SI en France
- 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

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%

Conseil en management et SI : 3 catégories d'acteurs

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

* 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

Directions SI

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

Gouvernance SI

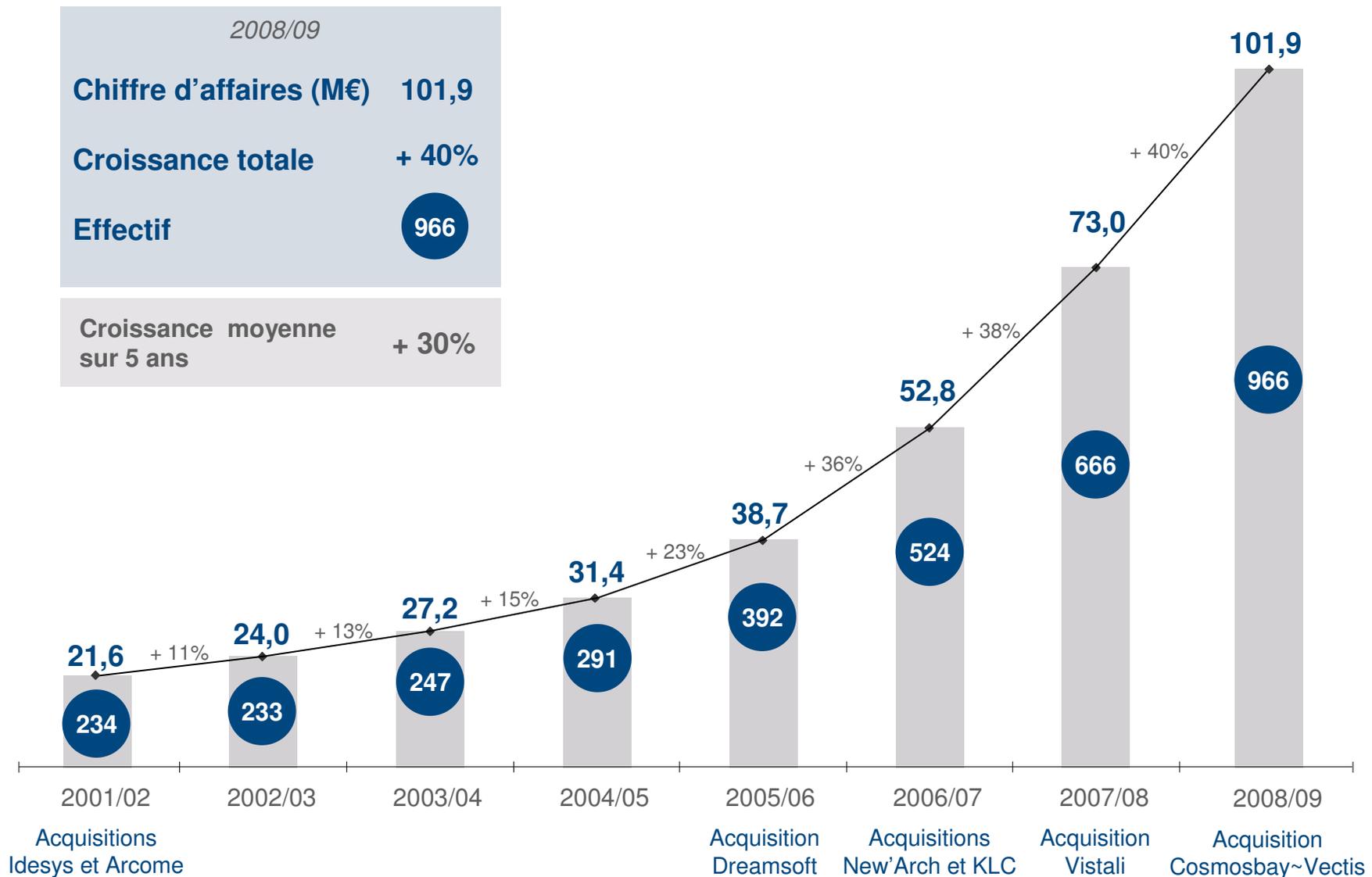
- Améliorer la performance économique et opérationnelle

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

Un historique de croissance et de rentabilité



Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. Faits marquants du premier semestre 2009/10
3. Résultats semestriels 2009/10
4. Éclairage sur l'activité commerciale du cabinet
5. Perspectives

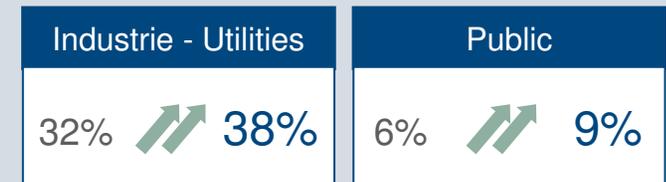
Un marché plus difficile qu'attendu

- Un trou d'air commercial au T1
- Un rattrapage au T2, mais sans retour à la normale
- Un contexte de concurrence particulièrement vive

Une difficulté inégale selon les secteurs

- Poursuite de la croissance du secteur **Industrie - Utilities** et du secteur **Public**
- Un secteur **Télécoms** à la peine
- Fléchissement du secteur **Finance**

*Evolution du poids de chaque secteur
entre S1 08/09 et S1 09/10 **



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

Des conséquences visibles sur nos indicateurs

- Fléchissement du taux d'activité* : 78%
 - contre 79% sur l'ensemble de l'exercice 2008/09

Malgré l'activation de mesures de protection :

- quasi-gel des recrutements
 - incitation à la prise de congés pendant l'été
 - surinvestissement commercial et utilisation ponctuelle du levier prix
- Effritement des prix de vente : -2%
 - par rapport à l'exercice 2008/09
 - un effet plus lié à la concurrence accrue qu'à la pression des clients

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

Une résistance contrastée selon nos *practices*

- **2 *practices* résistantes**
Architecture SI et Sécurité & risk management
 - une demande moins affectée par la crise
 - des positions historiques pour Solucom
- **2 *practices* fortement affectées**
Stratégie & management et Transformation SI
 - baisse de la demande
 - Solucom moins identifié sur ces domaines
 - activités issues de Cosmosbay~Vectis, en cours d'intégration
- Une situation médiane pour les *practices* Gouvernance SI et Télécoms & innovation

Stratégie & management	Transformation SI	Gouvernance SI
Télécoms & innovation	Architecture SI	Sécurité & risk management

Cosmosbay~Vectis : une activité pénalisée notamment au 2^{ème} trimestre

- Cosmosbay~Vectis impactée plus fortement que le reste du cabinet par le contexte économique
- Un taux d'activité en chute libre sur le T2
 - | T1 : 65%, stable par rapport au T4 2008/09
 - | T2 : 57%
- Un redressement contrarié

Ressources humaines : un capital humain préservé

- **Stabilisation de l'effectif** : 965 collaborateurs au 30/09/09, contre 966 au 31/03/09
 - un quasi-gel des recrutements au premier semestre
 - mais aucune mesure de réduction d'effectifs
- **Turnover en décline** : 7% en rythme annuel
 - contre un rythme de 11% au S1 2008/09
- **Stabilisation des salaires d'embauche**

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants du premier semestre 2009/10
- ▶ **3. Résultats semestriels 2009/10**
4. Éclairage sur l'activité commerciale du cabinet
5. Perspectives

Un compte de résultat semestriel dans le bas de notre plan de marche annuel

<i>(en M€)</i>	S1 2009/10	S1 2008/09	Variation	2008/09
Chiffre d'affaires	48,3	47,7	+ 1%	101,9
Résultat opérationnel courant	3,2	4,9	- 35%	11,4
<i>Marge opérationnelle courante</i>	6,6%	10,2%	-	11,2%
Résultat opérationnel	3,2	4,8	- 33%	11,1
Résultat net part du groupe	2,0	3,0	- 33%	7,0
<i>Marge nette</i>	4,1%	6,2%	-	6,9%

Compte de résultat : faits marquants

- Une croissance organique du chiffre d'affaires de +1%
- Une marge opérationnelle courante de 6,6%
- Des résultats consolidés qui prennent en compte la **contreperformance** notable de Cosmosbay~Vectis
 - ▶ chiffre d'affaires semestriel de 8,4 M€, en décroissance de 13% sur un an
 - ▶ résultat d'exploitation de -1,7 M€

Des indicateurs opérationnels affectés par le contexte de marché

- Taux d'activité en baisse : **78%**
 - par rapport à 79% sur l'exercice 2008/09

- Des prix de vente en repli : **722 €**
 - contre 740 € sur l'exercice 2008/09, soit une contraction de 2%

- Salaire moyen qui reste maîtrisé
 - en baisse de 1% de semestre à semestre

Tableau de flux de trésorerie

<i>(en M€)</i>	S1 2009/10	S1 2008/09	2008/09
Capacité d'autofinancement	1,7	3,3	8,0
Variation du besoin en fonds de roulement	(0,3)	(1,3)	(3,5)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	1,4	2,0	4,5
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(0,6)	(15,3)	(14,1)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(2,0)	(2,0)	(2,9)
- dont souscription d'emprunts	0,0	0,0	0,0
- dont remboursement d'emprunts	(1,1)	(1,1)	(2,0)
- dont dividendes	(0,9)	(0,9)	(0,9)
Variation de trésorerie	(1,2)	(15,3)	(12,5)

Structure bilancielle au 30/09/2009

En M€

Actif non courant : 33,9
(dont écarts d'acquisition : 27,4)

Actif courant : 38,8
(hors trésorerie)

Trésorerie : 2,4

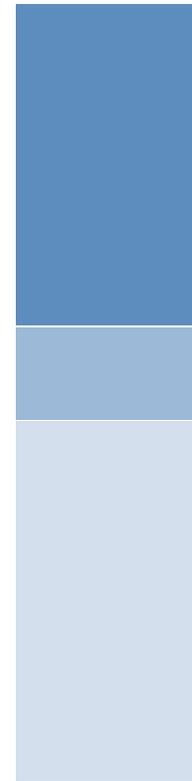


Actif

Capitaux propres : 33,2

Passif non courant : 6,8
(dont passifs financiers : 5,3)

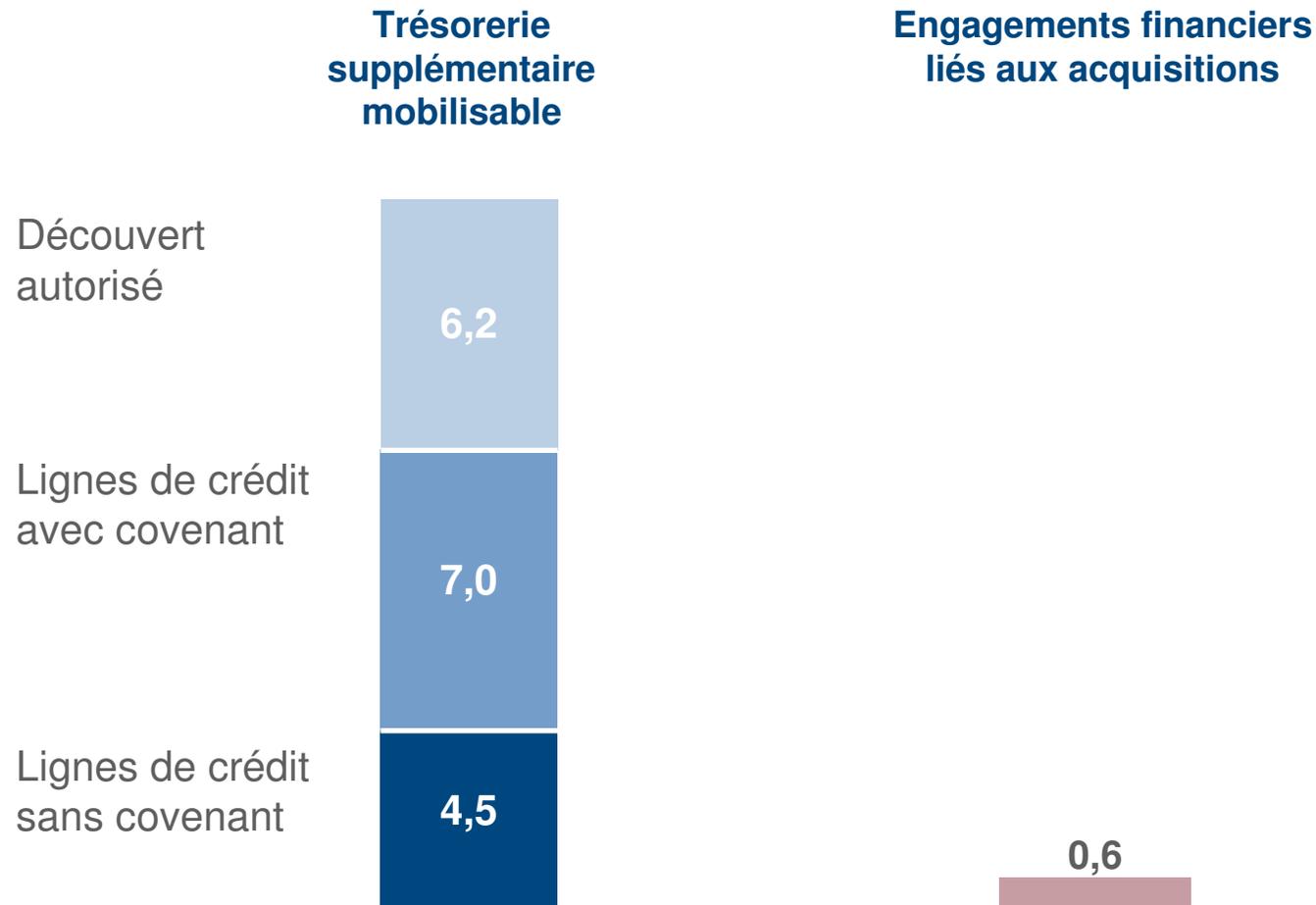
Passif courant : 35,1
(dont passifs financiers : 2,4)



Passif

Endettement financier net : 5,3 M€
Aucun covenant sur les passifs financiers

Des marges de manœuvre financières importantes

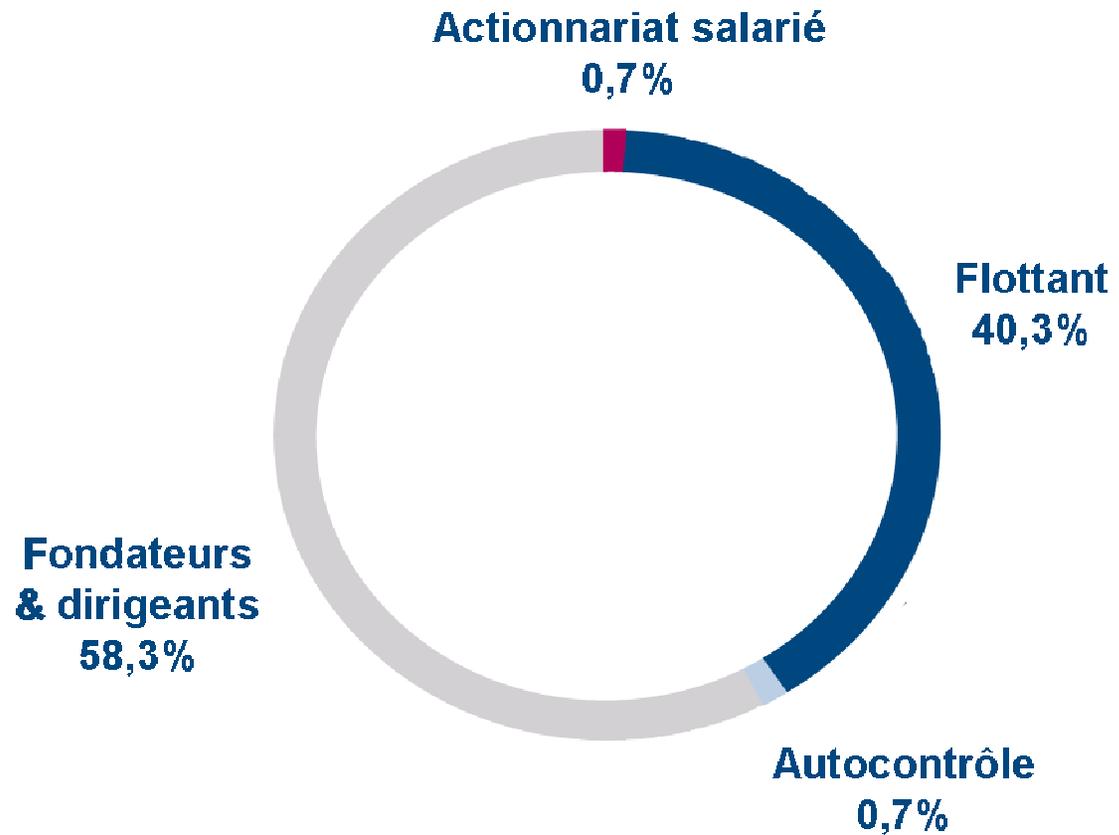


Répartition du capital au 30/09/2009

Nombre d'actions

4 966 882

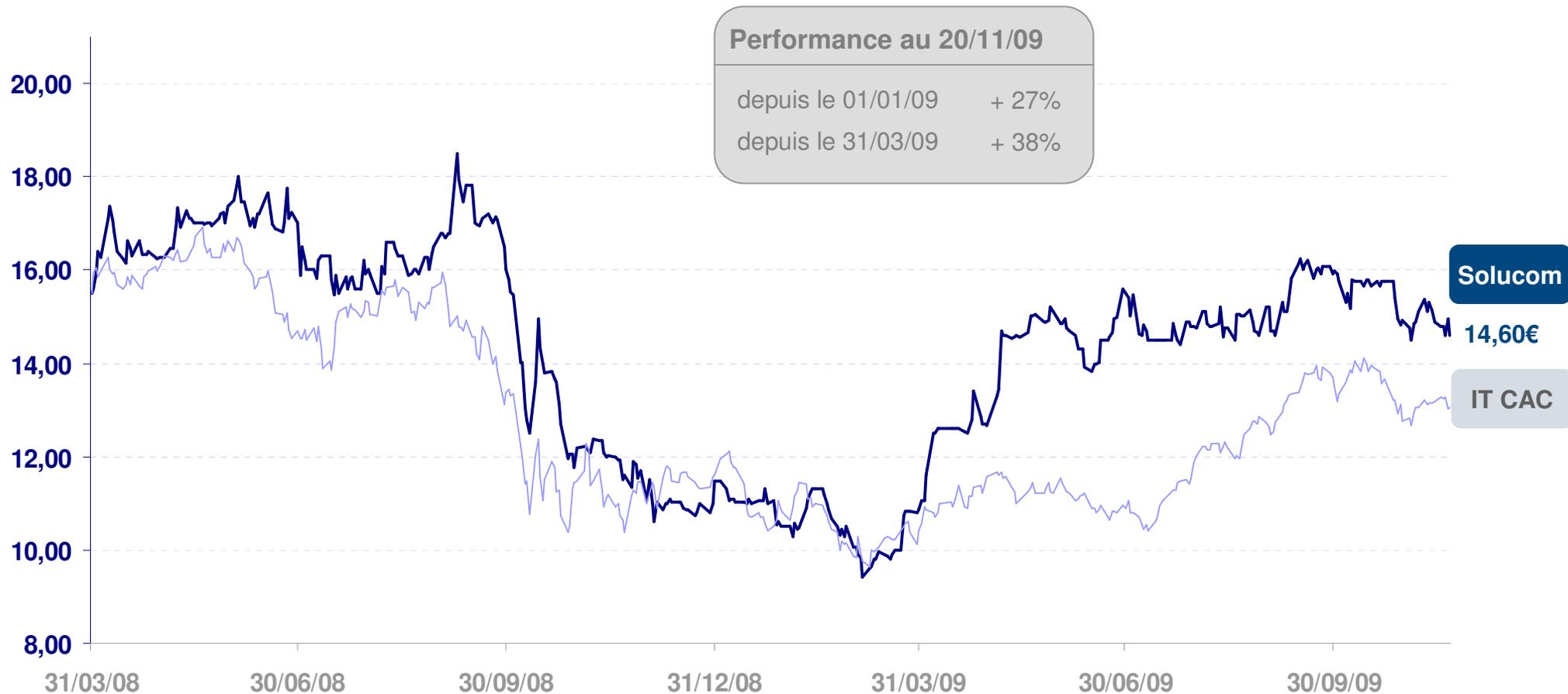
Aucun potentiel de dilution



Qualification
« entreprise innovante »
par OSEO Innovation

Dividende : 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 du premier semestre 2009/10
3. Résultats semestriels 2009/10
- ▶ 4. Éclairage sur l'activité commerciale du cabinet
5. Perspectives

Une force commerciale dédiée

- ① Un choix aligné sur notre **stratégie d'entreprise**
 - Solucom : un **modèle orienté croissance**
 - une cible de **clients grands comptes**, nécessitant un effort commercial intense

- ② Un modèle de vente associant **ingénieur d'affaires et consultant**
 - chaque client est placé sous la responsabilité d'un unique ingénieur d'affaires
 - chaque opportunité est traitée par un binôme IA/consultant

Une force commerciale orientée vente complexe

- Deux types de profil

- ▶ 50% d'anciens consultants de Solucom
- ▶ 50% de profils commerciaux

Recrutements de jeunes diplômés ou seniors avec expérience de vente B2B

- Un pilotage étroit

- ▶ 6 managers commerciaux et une vingtaine d'IAs seniors
- ▶ sur une population d'une cinquantaine d'ingénieurs d'affaires

- Un travail en profondeur sur un nombre limité de comptes

- ▶ 2 clients en moyenne par ingénieur d'affaires

→ Des spécificités liées à la vente de prestations de conseil

Une crise à l'impact profond sur notre activité commerciale

- Un ralentissement progressif de la demande entre septembre 2008 et mars 2009
- Une chute brutale de la demande au printemps 2009
- Un marché qui s'est stabilisé depuis l'été mais un **contexte durablement difficile**
 - ▶ côté clients, un attentisme marqué
 - ▶ côté concurrents, des comportements agressifs notamment sur les prix

Notre réaction

→ Un investissement commercial plus conséquent

- ✓ renforcement de l'équipe commerciale
52 IAs au 30/09/09 contre 43 un an plus tôt
- ✓ mobilisation accrue des consultants en avant-vente

Coût commercial (en % du CA)

S1 2009/10

S1 2008/09

7,7%

5,7%

→ Une priorité donnée à la prospection pour générer plus d'opportunités

- ✓ plus de 250 *pitches* mensuels contre 180 un an plus tôt

→ Une allocation dynamique de notre effort pour tirer parti des secteurs les plus résistants

- ✓ par exemple : passage de 1 à 3 ingénieurs d'affaires sur le compte GDF SUEZ

→ Un alignement de notre discours marketing au plus près des préoccupations de nos clients

- ✓ exemples : sourcing, virtualisation

Point de situation à travers nos indicateurs commerciaux

	Situation 30/09/09	Niveau normatif
■ <i>Pitches</i> mensuels	278	210 *
■ <i>Pipe</i> commercial	37,2 M€	37 M€ *
■ Rotation du <i>pipe</i>	2,1 mois	[1,5 - 2] mois
■ <i>Win ratio</i>	75%	[80 - 85%]
■ Carnet de commande	3,2 mois	[3,5 - 4] mois

Définitions

- *Pitch* :
RdV qualifié avec un décideur destiné à déclencher une opportunité
- *Pipe commercial* :
Photo du volume d'affaires en cours de traitement
- *Rotation du pipe* :
$$\frac{\text{Pipe commercial}}{\text{Vol. affaires gagnées + perdues sur le mois}}$$
- *Win ratio* :
$$\frac{\text{Nb. affaires gagnées}}{\text{Nb. affaires gagnées + perdues sur le mois}}$$
- *Carnet de commande* :
Prestations signées restant à produire exprimées en mois de production

* Budget 2009/10

Les enjeux des mois à venir

- ➊ Augmenter le **volume de prospection** pour continuer à augmenter le *pipe*
- ➋ Gagner en efficacité dans le *closing* dans un marché extrêmement compétitif
- ➌ Donner une **exposition particulière** à nos savoir-faire
Transformation SI et Stratégie & management

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Faits marquants du premier semestre 2009/10
3. Résultats semestriels 2009/10
4. Éclairage sur l'activité commerciale du cabinet
- ▶ 5. Perspectives

Un marché durablement pénalisé

- Pas de reprise attendue dans les mois à venir
 - - 6% pour les activités de conseil en 2009 *
 - un premier semestre 2010 dans la lignée de 2009
- Des budgets clients sous contrainte
 - les besoins sont là, mais pas de signe de desserrement budgétaire
- Une concurrence qui devrait rester intense
- Un marché qui reste pour l'instant fragile
 - de nouveaux trous d'air ne sont pas à exclure

➔ Une stabilisation, mais pas de reprise avant l'été 2010

* Source : Syntec Informatique (06/11/09)

Solucom : une capacité de résistance renforcée

- Progression de notre **force commerciale** et démultiplication de notre **volume de prospection**

- *2 practices* en voie d'amélioration
Gouvernance SI et Télécoms & innovation

- Confirmation de la **bonne tenue des practices**
Sécurité & risk management et Architecture SI

Stratégie & management	Transformation SI	Gouvernance SI
Télécoms & innovation	Architecture SI	Sécurité & risk management

Maintien de notre ligne de conduite : pilotage prudent, action commerciale intense

- ➔ **Maintien de la priorité donnée à la sécurisation des taux d'activité**
 - quitte à utiliser ponctuellement le levier prix
- ➔ **Redémarrage progressif du recrutement**
 - limité pour l'instant aux *practices* résistantes
 - sans perspective de progression de l'effectif global sur l'année
- ➔ **Contrôle étroit des charges...**
 - limitation des dépenses communication, recrutement, administratif
- ➔ **... mais poursuite de l'investissement commercial**

Cosmosbay~Vectis : poursuite de l'effort de redressement

- **Décision de ne pas procéder à une restructuration**
 - une valeur et des savoir-faire toujours présents
 - un mauvais 1^{er} semestre, mais des progrès sur le plan commercial en fin de période

- **Poursuite et intensification du plan de redressement engagé**
 - ① **Concrétiser** dans les indicateurs opérationnels les premiers signes d'amélioration qui apparaissent sur 2 des 3 *business line* de la société
 - ② **Relancer** la 3^{ème} *business line* grâce à un remaniement en profondeur : nouveau directeur, renforcement de l'équipe par des mobilités internes

→ De 3 à 6 mois de décalage sur notre plan de marche

Ajustement de nos objectifs annuels

- Un premier semestre dans le bas de notre plan de marche
 - un choix de préserver le capital humain du cabinet qui pèse pour l'instant sur les marges
- Un second semestre *challenging* compte tenu des incertitudes du marché
 - malgré des leviers de résistance renforcés
- Ajustement des objectifs annuels dans une logique de prudence

			Objectifs initiaux
Chiffre d'affaires	➔	> 100 M€	> 102 M€
Marge opérationnelle courante	➔	7% - 9%	8% - 10%

Prochaines publications financières

- Chiffre d'affaires T3 2009/10
Suivi d'une conférence téléphonique **27 janvier 2010**
(après bourse)
- Chiffre d'affaires annuel 2009/10 **11 mai 2010**
(après bourse)
- Résultats annuels 2009/10 **1^{er} juin 2010**
(après bourse)
- Réunion SFAF annuelle **2 juin 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