



1<sup>er</sup> septembre 2011

# PRÉSENTATION DES RÉSULTATS SEMESTRIELS 2011





## Disclaimers

Cette présentation peut contenir des informations de nature prévisionnelle relatives à la situation financière, aux résultats, aux métiers, à la stratégie et aux projets du groupe GFI Informatique.

Même si le groupe GFI Informatique estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société.

Les résultats effectifs peuvent être différents des déclarations prévisionnelles en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment les risques décrits dans les documents qui sont ou seront déposés par le groupe GFI Informatique auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et également sur notre site [www.gfi.fr](http://www.gfi.fr).



# Sommaire

- Faits marquants du semestre
- Comptes du 1<sup>er</sup> semestre 2011
- Stratégie et perspectives



# Chiffres clés



<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>  <b>342,7 M€</b> Vs 336,8 M€	<b>MARGE OPÉRATIONNELLE</b>  <b>20,5 M€</b> 6,0% vs. 5,6%
<b>RÉSULTAT NET</b> (part du Groupe)  <b>8,4 M€</b> vs 2,6 M€	<b>CAPITAUX PROPRES</b>  <b>194,2 M€</b> Vs 182,8 M€





# I. Faits marquants du semestre

Un **bon semestre, en ligne avec le plan stratégique**

- Croissance externe et activité commerciale dynamique
- Croissance de l'activité et progression de la rentabilité en France
- Bonne résistance de l'activité à l'international
- Renforcement de la structure financière

# Croissance de l'activité et activité commerciale

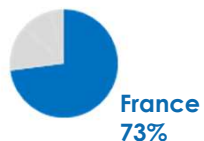


- ❑ **Croissance 4,7% retraitée des cessions**
  
- ❑ **Retour de la croissance externe : intégration des actifs d'ARES**
  - 404 collaborateurs repris, quasiment tous facturables
  - Activités en France et au Luxembourg (10%)
  - Renfort activités Infrastructures, software et TMA
  - Renfort approche sectorielle : secteur Public, Santé, Retraite
  - Intégration opérationnelle des équipes finalisée
  - Performances du 1<sup>er</sup> semestre en ligne avec les attentes
  
- ❑ **Des signatures qualifiantes : Récurrence et Mix Business**
  - Opérateur Télécom France : Reconduction **TMA/TRA** – 39 M€
  - Ericsson Spain : **Outsourcing** – 7,1 M€
  - TCS-Telefonica Spain : Middleware **Outsourcing** – 5,8 M€
  - ERDF : **TRA** Applications gestion de l'énergie – 5 M€
  - BNP-Paribas-Fortis Bruxelles : **Centre de Services Partagés** Lotus Notes
  - SG – **Infogérance** – 3 M€
  - Facéo/Musée du Quai Branly : **Infogérance** des infrastructures – 3 M€
  - OFII : **Infogérance** – 1 M€
  - La Poste – La Lettre recommandée toute électronique – 0,8 M€
  - ...

# Croissance de l'activité et progression de la rentabilité **en France**



## □ Un bon niveau d'activité : +6,1% (hors effet des cessions)



- dont croissance organique +2%
- hors effet de la cession de l'activité expertise monétique (6M€)
- Encore impactée par le repositionnement du groupe : 100 sous-traitants en moins versus 2010, managed turnover encore important

## □ Amélioration de la rentabilité

- Progression de 60 bp de la marge opérationnelle (5,4% vs. 4,8%)
- Encore impactée par la montée en puissance du delivery sur S1

## □ Des indicateurs mieux orientés

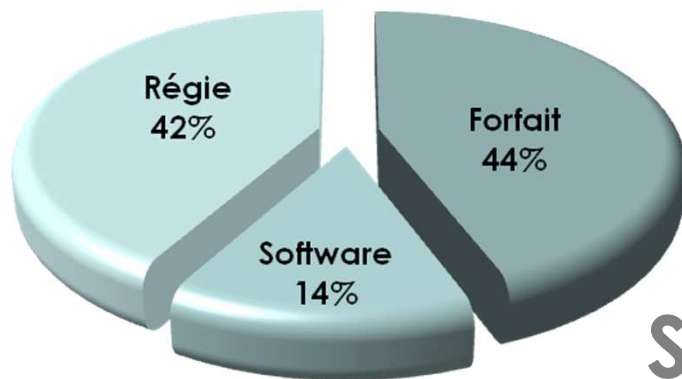
TACE	▲	+1,8 bp
TJM	▲	+5%
Recrutements	▲	645
Unmanaged Turn Over	▲	13,3% (+4 Pts)
Book to bill	▲	1,13
Backlog	▲	+30%

# Amélioration du mix business en France

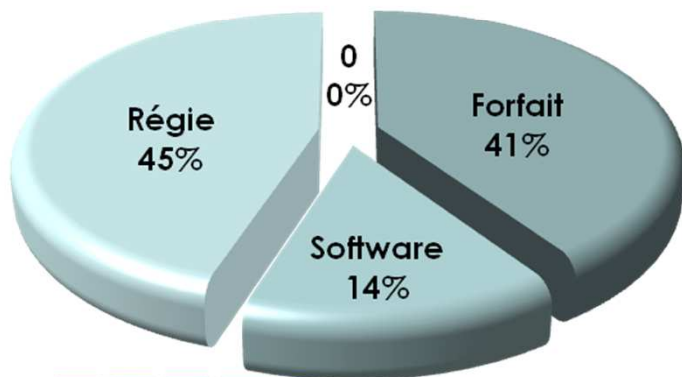
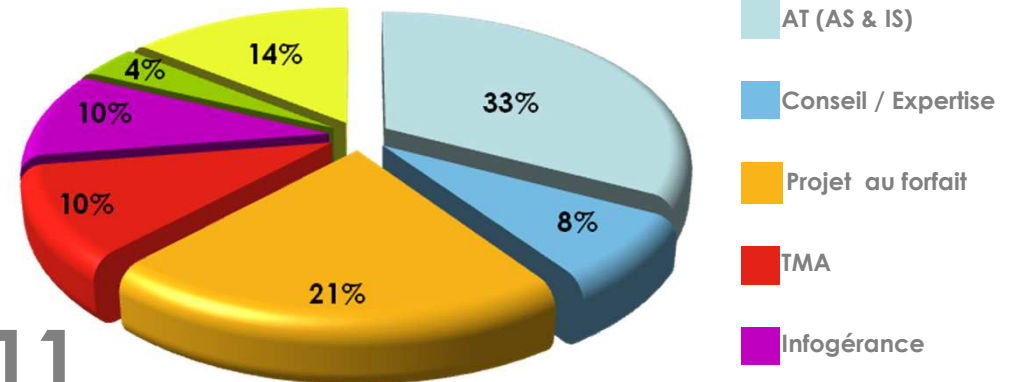


**Mode Contractuel**  
+ 3% d'affaires à engagement

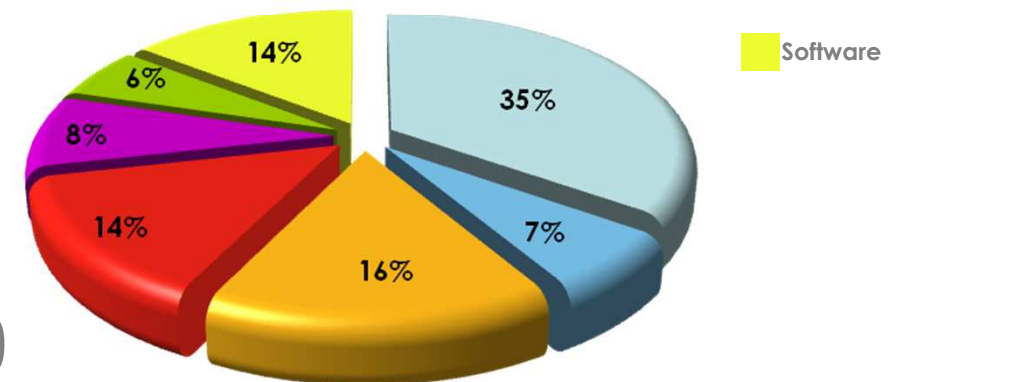
**Type de Prestations**  
- 2% d'Assistance Technique  
+ 5% de Projets au Forfait



S1 2011



2010



# Bonne résistance à l'international



## ❑ Péninsule Ibérique : une situation en amélioration

Ibérie  
14%



- Amélioration de la performance en Espagne malgré un contexte économique difficile
- Baisse des activités au Portugal liée à des décalages de projets et des ventes de licences en 2010, dans un contexte très difficile, mais bonne résistance de la marge

## ❑ Canada : Une performance solide mais en retrait versus 2010

Canada  
9%



- Bonne performance des activités d'édition
  - Poursuite de notre roadmap de convergence des solutions
- Retard sur les activités Services-Conseil
- Démarrage freiné de nos nouvelles lignes de produits sur notre filiale ACCOVIA dédiée au tourisme par un contexte touristique défavorable

## ❑ Belux, Maroc, Suisse

Belux, Maroc,  
Suisse  
4%



- Bonne performance au Belux portée par les synergies avec la France et le renfort des activités d'ARES au Luxembourg
- Bonne résistance au Maroc dans un contexte de crise
- Suisse en recovery portée par les activités France



## ❑ Financement de notre plan stratégique

### ❑ Émission d'une OCÉANE – juillet 2011

- ➔ Émission de 50M€ (sans DPS, avec délai de priorité)
- ➔ Nombre d'obligations : 10 224 948 – ratio de conversion : 1 pour 1
- ➔ Maturité 1<sup>er</sup> janvier 2017
- ➔ Call émetteur avec un seuil de 130% à partir du 15 janvier 2014
- ➔ Coupon 5,25%

### ❑ 3 objectifs

- ➔ Financer la croissance externe :
  - ARES
  - Cibles futures liées au plan stratégique
- ➔ Diversifier les sources de financement
- ➔ Allonger la maturité de la dette

## II. Comptes semestriels

Progression de la rentabilité

# Compte de résultat synthétique

## Progression de la rentabilité



(en millions d'euros)	30.06.11	30.06.10	31.12.10	31.12.09
Chiffre d'affaires	342,7	336,8	657,9	663,6
EBITDA	25,5	23,0	48,6	40,9
Amortissements et dotations nettes	-5,1	-4,2	-8,3	-7,0
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>20,5</b>	<b>18,8</b>	<b>40,2</b>	<b>32,9</b>
Marge opérationnelle en %	6,0%	5,6%	6,1%	5,0%
Amortissements actifs affectés	-2,0	-2,1	-4,0	-3,3
Autres produits et charges opérationnels	-3,5	-7,6	-5,8	-29,2
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>14,9</b>	<b>9,1</b>	<b>30,4</b>	<b>0,4</b>
Coût de l'endettement financier net	-2,1	-2,2	-4,1	-2,8
Autres produits et charges financiers	-0,5	-0,8	-1,5	-2,4
Impôt	-3,3	-1,0	-7,0	-0,5
<b>Résultat avant activités abandonnées</b>	<b>9,1</b>	<b>5,1</b>	<b>17,7</b>	<b>-5,3</b>
Résultat dilué par action (en euro)	0,15	0,08	0,25	0,12
Résultat des activités abandonnées	0,0	-1,7	-1,6	-51,3
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>9,1</b>	<b>3,4</b>	<b>16,2</b>	<b>-56,6</b>
Résultat dilué par action (en euro)	0,17	0,06	0,30	na
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>8,4</b>	<b>2,6</b>	<b>12,0</b>	<b>-57,8</b>
Résultat dilué par action (en euro)	0,15	0,05	0,22	na

Marge opérationnelle : **+8,8%**

Résultat opérationnel : **+ 64,0%**

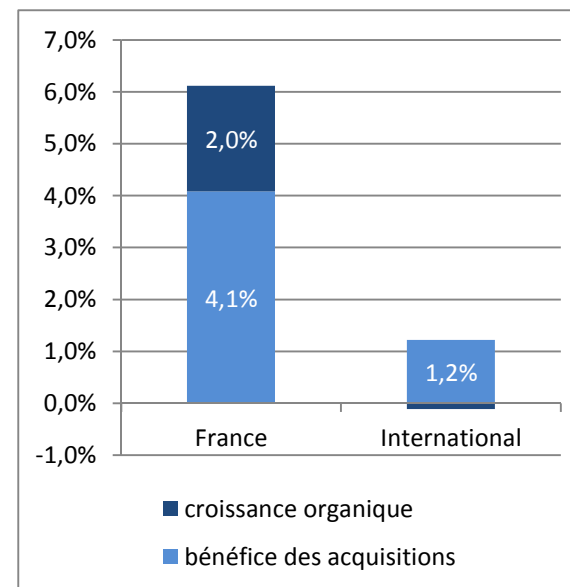
Résultat net pdg : **+ 226,5%**

# Chiffre d'affaires

## Retour de la croissance externe



Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	6 mois 2011	6 mois 2010	Variation faciale	Croissance (hors effet des cessions et du change)	Dont bénéfice des acquisitions	Dont croissance organique
France	250,0	241,4	3,6%	6,1%	4,1%	2,0%
Espagne	34,2	33,4	2,2%	2,2%	0,0%	2,2%
Portugal	13,2	15,2	-13,1%	-13,1%	0,0%	-13,1%
Europe du Nord *	11,7	9,2	27,2%	29,6%	10,1%	19,5%
Canada	31,1	35,3	-11,9%	-1,9%	0,7%	-2,6%
Maroc	2,6	2,4	7,8%	8,9%	0,0%	8,9%
<b>Total Groupe IFRS 5</b>	<b>342,7</b>	<b>336,8</b>	<b>1,7%</b>	<b>4,7%</b>	<b>3,3%</b>	<b>1,4%</b>



Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	2e trimestre 2011	2e trimestre 2010	Croissance totale	Croissance (hors effet des cessions et du change)	Dont bénéfice des acquisitions	Dont croissance organique
France	125,4	119,7	4,8%	7,2%	5,2%	2,1%
Espagne	17,4	17,1	1,4%	1,4%	0,0%	1,4%
Portugal	6,0	7,6	-20,5%	-20,5%	0,0%	-20,5%
Europe du Nord *	6,4	4,7	37,0%	43,4%	13,5%	29,9%
Canada	15,0	18,6	-19,1%	-2,3%	0,6%	-2,9%
Maroc	1,3	1,1	18,7%	21,8%	0,0%	21,8%
<b>Total Groupe IFRS 5</b>	<b>171,5</b>	<b>168,9</b>	<b>1,7%</b>	<b>5,5%</b>	<b>4,1%</b>	<b>1,4%</b>

\* Belux, Suisse

# Compte de résultat détaillé (1/2)



(en milliers d'euros)	30.06.11	30.06.10	2010
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>342 678</b>	<b>336 826</b>	<b>657 910</b>
Charges de personnel	-243 462	-237 470	-460 534
Achats et charges externes	-68 994	-73 885	-142 399
Impôts, taxes et versements assimilés	-5 513	-4 636	-9 169
Dotations aux amortissements (hors actifs incorporels affectés)	-4 032	-3 842	-8 309
Autres produits et charges opérationnels courants	-226	1 808	2 721
<b>MARGE OPERATIONNELLE</b>	<b>20 451</b>	<b>18 801</b>	<b>40 220</b>
<b>Marge opérationnelle en %</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,6%</b>	<b>6,1%</b>
Dotations aux amortissements des actifs incorporels affectés	-1 980	-2 089	-4 008
Restructurations	-1 896	-2 741	-7 427
Résultat des cessions et liquidations	10	0	9 823
Dépréciation des écarts d'acquisition	0	0	-1 000
Autres produits et charges opérationnels	-1 647	-4 862	-7 199
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>14 938</b>	<b>9 109</b>	<b>30 409</b>

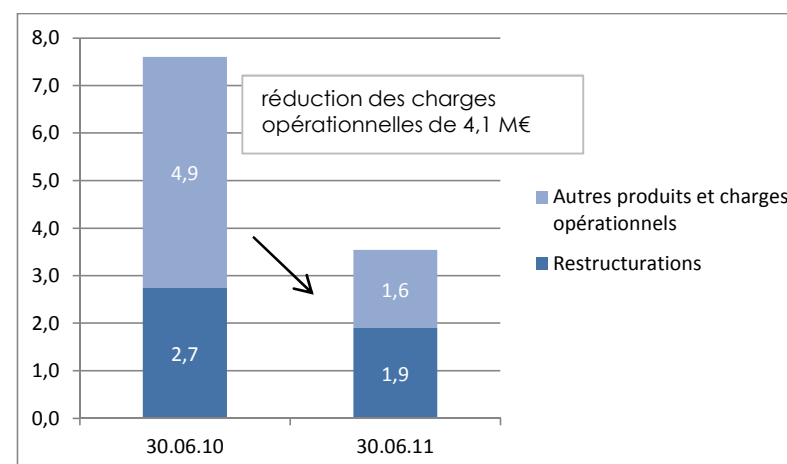
## → PPA

- France 0,7 M€
- Canada 1,2 M€

## → Non courant 'autres'

- Solgenia -0,3 M€
- Actions gratuites -0,6 M€
- Intérêts litige TVA -0,2 M€
- Périmètre -0,2 M€

- Marge brute en progression de 0,8 point
- Des restructurations et autres charges opérationnelles en forte baisse



# Compte de résultat détaillé (2/2)



(en milliers d'euros)	30.06.11	30.06.10	2010
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>14 938</b>	<b>9 109</b>	<b>30 409</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	20	7	32
Coût de l'endettement financier brut	-2 094	-2 161	-4 148
<b>COÛT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	<b>-2 074</b>	<b>-2 154</b>	<b>-4 116</b>
Autres produits et charges financiers	-467	-811	-1 539
Impôts sur les résultats	-3 292	-1 035	-7 029
<b>RESULTAT NET AVANT RESULTAT DES ACTIVITES ABANDONNEES</b>	<b>9 105</b>	<b>5 109</b>	<b>17 725</b>
Résultat des activités abandonnées	0	-1 692	-1 560
Résultat des sociétés intégrées par mise en équivalence	0	0	0
<b>RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE</b>	<b>9 105</b>	<b>3 417</b>	<b>16 165</b>
dont part du Groupe	8 437	2 584	11 951
dont part ne donnant pas le contrôle	668	833	4 214

## → Impôt

- dont CVAE  $-3,2 \times 2/3 = -2,1$  M€
- activation de déficit fiscal France pour +2,7 M€ (ID)

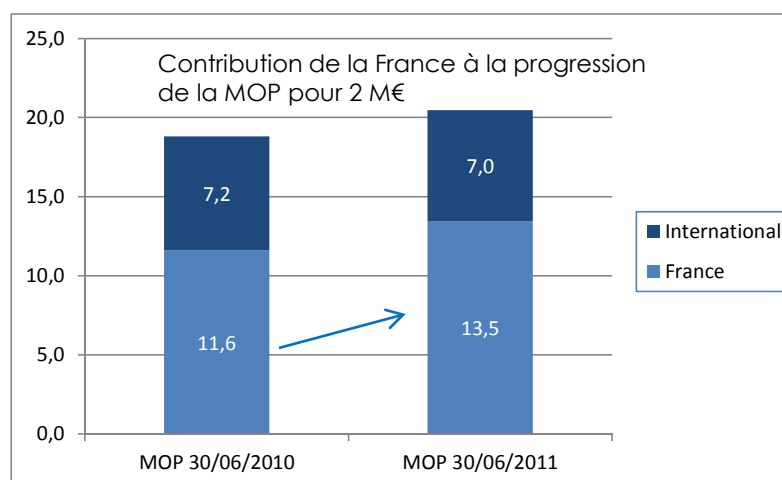


# Marges opérationnelles par zones géographiques

## Poursuite de l'amélioration en France



(en milliers d'euros)	30/06/11	France	Espagne	Portugal	Belux	Suisse	Canada	Maroc
Chiffre d'affaires	342,7	250,0	34,2	13,2	11,0	0,7	31,1	2,6
Marge opérationnelle	20,5 6,0%	13,5 5,4%	1,5 4,3%	0,2 1,2%	0,6 5,2%	-0,2 ns	4,7 15,0%	0,3 12,7%
(en milliers d'euros)	30/06/10	France	Espagne	Portugal	Belux	Suisse	Canada	Maroc
Chiffre d'affaires	336,8	241,4	33,4	15,2	8,7	0,5	35,3	2,4
Marge opérationnelle	18,8 5,6%	11,6 4,8%	0,6 1,8%	0,2 1,5%	0,4 4,9%	-0,2 ns	5,8 16,4%	0,4 15,1%
(en milliers d'euros)	2010	France	Espagne	Portugal	Belux	Suisse	Canada	Maroc
Chiffre d'affaires	657,9	472,8	65,6	29,4	17,0	1,1	67,2	4,8
Marge opérationnelle	40,2 6,1%	25,7 5,4%	2,3 3,5%	0,6 2,0%	0,6 3,5%	-0,5 ns	10,9 16,2%	0,5 10,4%



# Bilan synthétique

## Capitaux propres : + 11 M€



(en millions d'euros)	30.06.11	31.12.10	30.06.10
Écarts d'acquisition	210,4	210,0	216,2
Immobilisations	55,9	53,0	53,3
Autres actifs non courants	13,3	13,0	12,8
Actifs courants	291,0	256,0	251,6
Trésorerie	56,7	30,4	19,5
<b>Total actif</b>	<b>627,3</b>	<b>562,4</b>	<b>553,3</b>
Capitaux propres	194,3	182,8	170,9
Endettement (courant et non courant)	160,4	117,4	122,4
Passifs non courants	24,9	23,4	21,7
Passifs financiers courants et provisions courantes	9,1	13,9	17,6
Passifs courants	238,7	224,9	220,0
<b>Total passif</b>	<b>627,3</b>	<b>562,4</b>	<b>552,6</b>
Dette nette	103,7	87,0	102,9
<i>Gearing</i>	<i>53%</i>	<i>48%</i>	<i>60%</i>

### → Variation des CP : +11 M€

- +8 M€ Résultat de la période
- +3,5 M€ Océane
- -2 M€ Change (CAD +14%)
- Autres : Inst. couv. +0,4 M€ et actions gratuites +0,5 M€, titres d'auto contrôle 0,7 M€

### → Écarts d'acquisition stables

- Les impacts des acquisitions et des effets de change se neutralisent

### → Dette nette

- Augmentation du fait du financement du BFR notamment



# Variation de la dette nette

## Amélioration du gearing



(en millions d'euros)	30.06.11	30.06.10	2010
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>20,8</b>	<b>17,5</b>	<b>33,8</b>
Impôt versé	-4,8	-5,9	-9,5
Variations du BFR	-24,0	-8,5	-7,1
<b>Flux nets de trésorerie d'exploitation</b>	<b>-8,0</b>	<b>3,1</b>	<b>17,2</b>
Flux nets d'investissements	-12,1	-6,2	-2,5
Flux nets de financement	48,4	10,8	2,6
Impact du taux de change	-0,7	1,3	1,2
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>27,4</b>	<b>9,0</b>	<b>18,6</b>

### □ TFT simplifié

- La consommation de cash liée au financement du BFR :
  - 1/3 lié à l'acquisition de Ares
  - 2/3 saisonnalité, mix business (projets au forfait), décalages d'encaissements sur le mois de juillet



## III. Stratégie et perspectives

- Rappel de la vision 2013
- Une dynamique renouvelée
- Une stratégie de croissance externe volontariste
- Des objectifs confirmés



# GFI 2013

## Rappel Vision stratégique



### GFI Informatique

#### 1<sup>er</sup> acteur régional des services et des solutions à valeur ajoutée

#### ✓ Un positionnement unique associé à des valeurs d'excellence

- Une offre de **proximité**, socle de notre stratégie
- Une démarche de **spécialisations** technologiques
- Une organisation **sectorielle** porteuse d'un mix produit créateur de valeur

#### ✓ Des **valeurs organiques portées par l'ensemble des collaborateurs**, socle de notre relation Client

- Innovation
- Engagement
- Responsabilité sociale
- Ambition
- Esprit d'équipe



#### ✓ Des objectifs ambitieux : 8-9 % de MOP en 2013

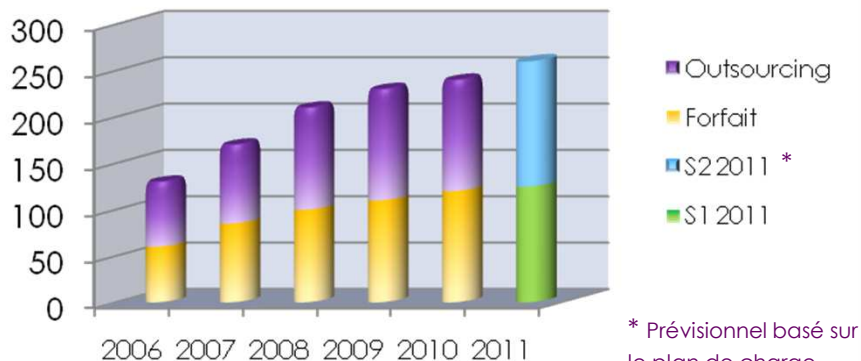


# Une dynamique renouvelée

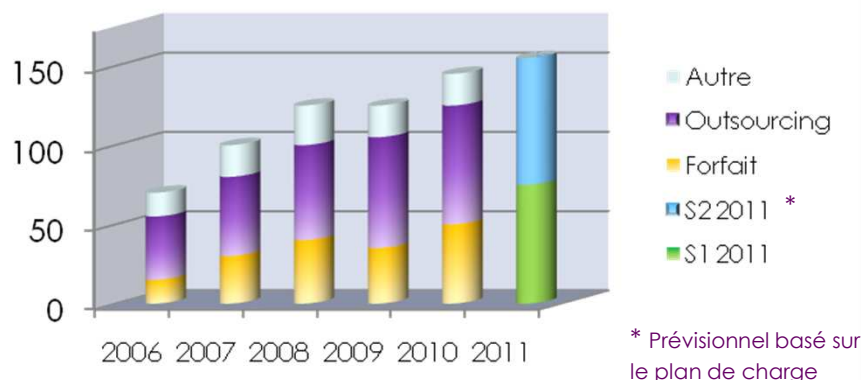
## Montée en puissance du Delivery



**CA en M€ des projets en engagement de résultat**



**CA en M€ des projets avec un Delivery Model Centre de Services**



- 51% du Chiffre d'Affaires Groupe hors Software en Engagement (+2% par rapport à 2010)
- Poursuite de la dynamique d'amélioration des indicateurs de performance du Delivery : +1% sur S1 par rapport à 2010 ayant un impact direct sur la marge
- 60% du Chiffre d'Affaires des Affaires en Engagement est fait dans des Modèles utilisant nos Centres de Services
- Un renfort avec des practices managers dédiés :
  - ➔ TMA
  - ➔ TRA
  - ➔ Méthode Agile
  - ➔ ...

# Une dynamique **renouvelée** Innovation & Programme Connect & Developp



## □ L'innovation, accélérateur de notre transformation

- **Mobilité** : villes de Pessac et Pantin pour l'action sociale, Perros-Guirec pour l'office de tourisme, OBS, Apax
- **NFC** (sans contact) : TPG, Musée de Nice, Transports de Rennes
- **Ebusiness** : Total New Web, La Poste LRTE
- **Réseaux sociaux** : Opérateur Télécom,

## □ Véritable challenge pour les grands groupes comme pour GFI pour générer de l'innovation de façon récurrente

- Nécessité de **se tourner vers l'extérieur** pour acquérir de la technologie plus rapidement, notamment via les start-ups
- Mise en place d'un **processus industriel** et d'une **gouvernance** à haut niveau



# Une dynamique **renouvelée** Innovation & Programme Connect & Develop



## □ Lancement du programme Connect & Develop

- Positionnement différenciant pour GFI comme **intégrateur d'offres à valeur ajoutées** :
  - En capitalisant sur nos positions historiques dans les services
  - En intégrant dans un processus industriel des compétences et solutions répondant à des sujets qui deviennent aujourd'hui matures
  
- Totale adéquation avec l'esprit GFI 3.0
  
- Des premiers succès :



# Une dynamique **renouvelée** Faire évoluer le positionnement du Groupe



## □ Une présence renforcée

- Médias : Présence renforcée multicanal
- Plan Marketing – Communication dynamique
  - Livres blanc : Mobilité / Collectivités / Réseaux sociaux
  - Témoignages et référents GFI dans divers séminaires
- Séminaires



- **juin 2011** - Partenaire de l'AG de l'EBG
- **juillet 2011** - Séminaire Mobilité en partenariat avec Premier Cercle et OBS
- **Q3 2011** - Collaboratif secteur Public
- **Q4 2011** - Réseaux sociaux



# Une dynamique **renouvelée** Faire évoluer le positionnement du Groupe



## ❑ **GFI 3.0**

- ➔ Culture d'Entreprise : Valeurs, Programme de leadership management, Marque employeur
- ➔ Entreprise 2.0 : Outils collaboratifs, Mobilité, Réseaux sociaux, communautés,...

## ❑ **Une nouvelle Identité visuelle**

- ➔ Entériner la profonde transformation du Groupe
- ➔ Impulser une dynamique marché en ligne avec la dynamique interne
- ➔ Stigmatiser notre retour dans les « best of breed »
  - Une nouvelle histoire
  - Une offre innovante
  - L'engagement Client
- ➔ Pour Q4....



# Une stratégie de croissance externe volontariste



## ❑ Portée par un Comité stratégique renforcé

- Jean Paul Lepeytre, William Bitan, Gilles Rigal, et Bernard Bourigeaud

## ❑ Concentré sur le projet stratégique 2013

- Evolution du business model
  - Activités récurrentes
  - Massification Clients
  - Software
  - SaaS, PAS, IAS,...
- Renfort de pôles d'expertises technologiques
  - ERP, BI, Ebusiness, MS, ...
  - Intégration IS, Centres de services, équipes de delivery,...
  - CRM, PLM, ...
- Renfort de nos compétences sectorielles
  - AMO, Conseil
  - Software secteur public

## ❑ Guidée par la création de valeur

- Capacité à créer de la valeur par des synergies opérationnelles
- Valorisation à l'acquisition





## ❑ Une tendance confirmée

- Des indicateurs de rentrée en continuité avec la tendance S2
- Bonne dynamique commerciale
- Recrutement de talents et capacité d'attraction confirmés

## ❑ Une approche prudente du contexte

- Tension sur le recrutement
- Fragilité liée au contexte du marché
- Maîtrise des impacts difficiles
- Attention particulière aux événements de rentrée...

## ❑ Confirmation des objectifs

- Croissance organique en ligne avec les attentes
- Amélioration de la rentabilité en 2011



# Prochain rendez-vous



- ❑ 7 novembre 2011– Chiffre d'affaires du 3eme trimestre





# Questions-réponses



# 5 secteurs clés



## Banque- Assurance

- **Clients** : BNP, Caisses d'Epargne, Crédit Agricole, Société Générale, Fortis, Caja de Madrid, BBVA, CASER...
- **Ambition** : Partenaire européen de ses grands clients

## Secteur public

- **Clients** : Ministère de la Justice, DGI, 90 Etablissements Publics, 9 Régions, 70 Départements, 170 Communes, Gouvernements Basque-Catalogne-Andalousie, Ministère de la Justice Italien, Lander de basse Saxe...
- **Ambition** : Devenir leader en Europe du Sud

## Télécoms

- **Clients** : Orange, Telefonica, Vodafone, SFR, Bouygues Télécom, Télécom Italia...
- **Ambition** : Remonter dans la chaîne de valeurs

## Transports-Services

- **Clients** : SNCF, RATP, Air France, La Poste, Poste Italienne, Eutocontrol, SNCB...
- **Ambition** : Capitaliser sur nos savoir-faire et nos références au profit des acteurs européens de chacune de nos filiales

## Utilities-Energie

- **Clients** : EDF, GDF-SUEZ, Enel, Terna, Total, Areva...
- **Ambition** : Augmenter notre part de marché en s'appuyant sur notre proximité associée à notre démarche industrielle



## ❑ Conseil d'administration

- Vincent Rouaix (Président)
- William Bitan
- Christiane Marcellier
- Patrick De Giovanni
- Jean Paul Lepeytre
- Itefin Participations  
*représenté par Gilles Rigal*
- Nicolas Roy
- Censeurs
  - Henri Moulard
  - Bernard Pache
- Représentants du Comité d'Entreprise :
  - Alain Kuong Kaing
  - Jean-Luc Louis

## ❑ Comité stratégique

- Jean-Paul Lepeytre (Président)
- William Bitan
- Gilles Rigal
- Nicolas Roy
- Vincent Rouaix

## ❑ Comité d'audit et de Contrôle interne

- William Bitan (Président)
- Patrick de Giovanni
- Christiane Marcellier

## ❑ Comité des nominations et des rémunérations

- Henri Moulard (Président)
- Christiane Marcellier
- Gilles Rigal

## ❑ Comité des investissements

- Vincent Rouaix (Président)
- Bernard Pache
- Gilles Rigal