

Jeudi 30 août 2012

PRESENTATION DES RESULTATS  
SEMESTRIELS 2012

(1<sup>er</sup> janvier – 30 juin 2012)

 Business & Decision

**Patrick Bensabat**  
Président Directeur Général

**Christophe Dumoulin**  
Directeur Général Délégué





- **Identité**
- Faits marquants du semestre
- Chiffres-clés
- Performances financières
- Perspectives

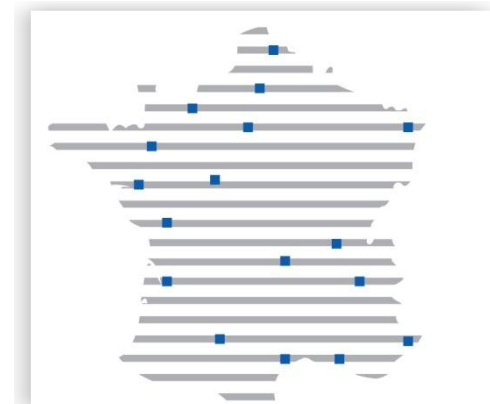
**Business & Decision  
est un groupe international  
de consulting et d'intégration de systèmes**



▶ 2 800 personnes



▶ 16 pays dans le monde



▶ 17 agences en France

# ➔ UN GROUPE MULTI - SPÉCIALISTE

## 5 grands domaines d'expertise reconnus par :

- ▶ Les plus grands cabinets d'étude mondiaux
- ▶ Les éditeurs de solutions leaders des domaines de spécialités du groupe

### BI / EPM

Parmi les 14 acteurs mondiaux du Magic Quadrant de Gartner

**Gartner**

### CRM

Parmi les 14 acteurs européens du Magic Quadrant de Gartner

**Gartner**

### E-Business

Parmi les 12 plus grandes agences web et design en Europe

**FORRESTER**

### EIM

MDM / BRMS / SEARCH / ECM

### Consulting

AMOA / Conseil / ERP  
Accompagnement au changement)  
Business & Decision University

**L'agilité, l'expertise et la capacité d'innovation d'un spécialiste, la structure et l'approche industrielle d'une grande SSII**

## EXPERTISE

- ▶ Maîtrise des technologies
- ▶ Connaissance des processus métiers
- ▶ Expertises sectorielles

## INNOVATION

- ▶ Cloud Computing
- ▶ Mobilité
- ▶ Réseaux sociaux d'entreprise
- ▶ Green Data Center

## INDUSTRIALISATION

- ▶ Offres packagées
- ▶ Méthodes et outils partagés
- ▶ Centres de services dédiés ou mutualisés

# ➔ LA CHAÎNE DES VALEURS

Une offre de service complète pour penser, construire, opérer et réussir vos projets de transformation

## Conseiller

- ▶ Management et Consulting
- ▶ Optimisation de processus
- ▶ Choix des solutions
- ▶ Audit

## Intégrer

- ▶ Architecture
- ▶ Gestion de projet
- ▶ Implémentation
- ▶ Audit

## Opérer

- ▶ Services managés
- ▶ Méthodologie
- ▶ Hébergement
- ▶ Migration
- ▶ TMA/TRA

## Faire adopter

- ▶ Formation
- ▶ Amélioration continue
- ▶ Conduite du changement

- Identité
- **Faits marquants du semestre**
- Chiffres-clés
- Performances financières
- Perspectives

- ▶ Le résultat opérationnel à 4,9 % du CA.
- ▶ Performance et rentabilité dans les régions en France et au Benelux.
- ▶ Cession de la principale filiale britannique :  
Date d'effet de la cession : 29/02/2012,  
Plus-value de cession : 3,1 M€.
- ▶ Covenants bancaires respectés.



### ▶ Fin d'activité dans les pays en déficit et n'ayant pas atteint la taille critique

Chine, Italie, Israël : Résultat S1 2012 : -0,7 M€.

### ▶ Cession d'une participation minoritaire

Impact S1 2012 : 0,9 M€ dont la moitié en cash.

### ▶ Arbitrage aux Etats-Unis

Renforcement du pôle CRM sur le marché américain avec l'acquisition d'un fonds de commerce composé d'un portefeuille d'une trentaine de clients.

Développement des activités BI et CRM directement auprès de clients servis auparavant via des partenariats.

Cession d'une activité déficitaire spécialisée en ERP.

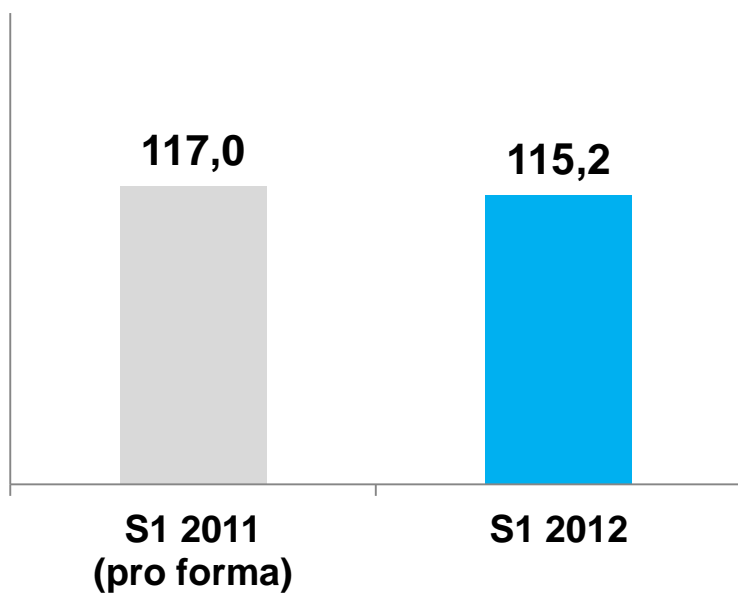
### ▶ Poursuite de la simplification juridique

En Suisse : fusion de 4 sociétés en 2, en Espagne : fusion des 2 sociétés.

En France, finalisation de la fusion de 5 sociétés en une seule société commerciale intitulée Business & Decision Paris.

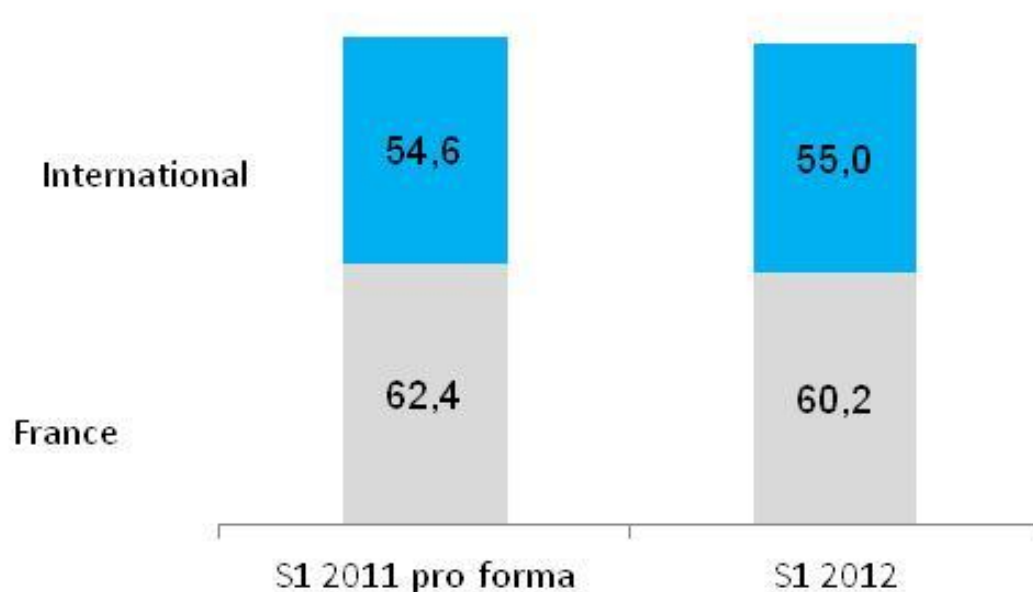


- Identité
- Faits marquants du semestre
- **Chiffres-clés**
- Performances financières
- Perspectives



- ▶ CA S1 2012 global en recul de 1,5 % par rapport au premier semestre 2011, à méthode, taux de change et périmètre constants.
- ▶ Pro forma : les deux semestres incluent 2 mois de l'activité UK cédée.

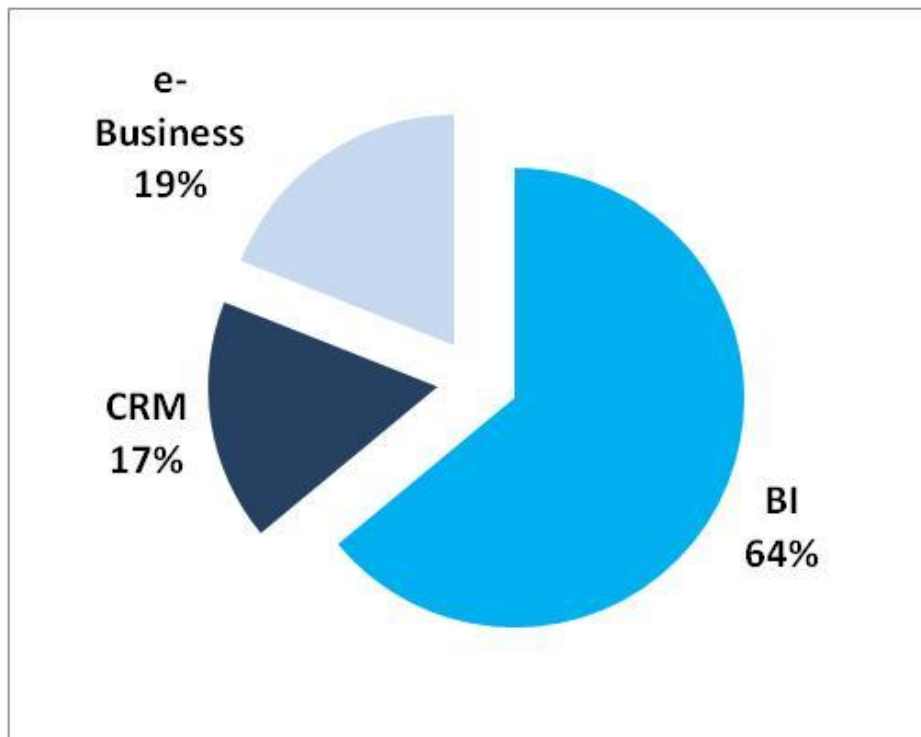
## Chiffre d'affaires consolidé S1 2012 (en M€)



- ▶ Le CA France présente un recul de 2,7%.
- ▶ Le CA à l'international progresse de 0,8 % à méthode, périmètre et taux de change constant :
  - Forte croissance de la zone Benelux,
  - Maintien du niveau d'activité aux USA,
  - Baisse du CA dans les « petits » pays,
  - Fin d'activité en Chine et en Italie, et cession d'Israël.

Pro forma : 2 mois d'activité de la filiale cédée pour chaque semestre.

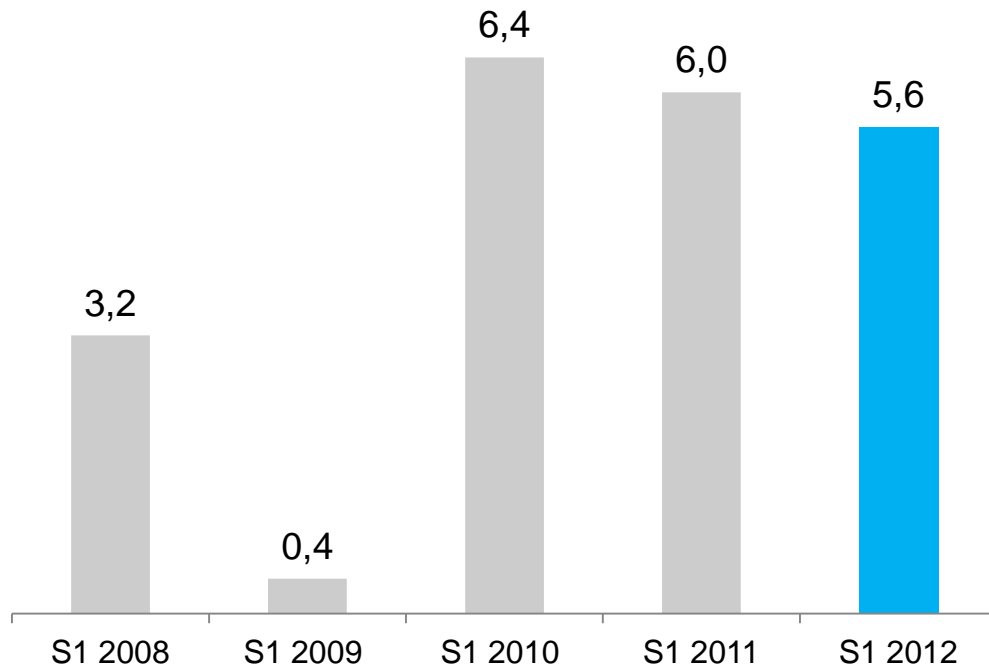
## Répartition du CA en %



- ▶ La répartition du CA par grands domaines d'expertise reste stable :
- ▶ La Business Intelligence représente 64 % du CA total, en recul de 2,7 % par rapport au S1 2011,
- ▶ Le CRM, avec 17 % du CA global, est stable avec une légère croissance de 0,2 % par rapport à 2011,
- ▶ L'e-Business, avec 19 % du CA total, progresse de 0,9 % et confirme son potentiel de développement du marché.

# ➔ RENTABILITÉ DU PREMIER SEMESTRE

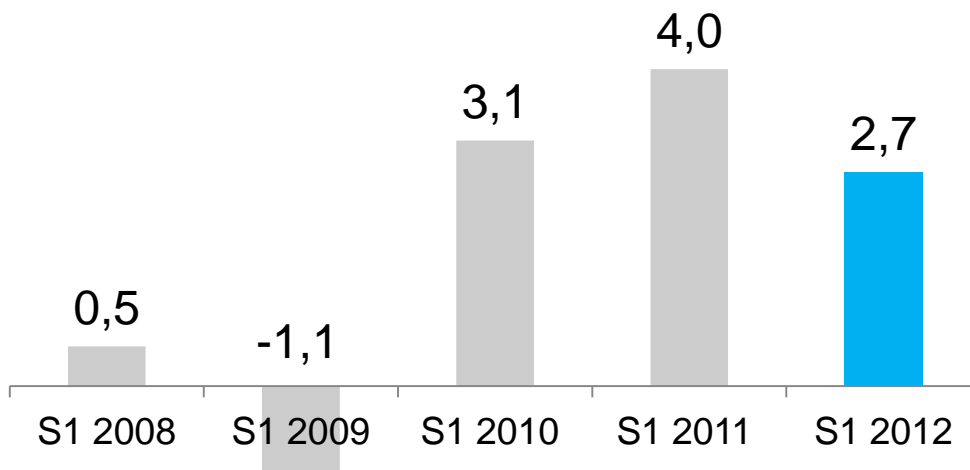
## Résultat opérationnel (en M€) (données publiées)



- ▶ Le résultat opérationnel s'élève à 5,6 M€.
- ▶ La marge opérationnelle se situe à 4,9 %.
- ▶ Le résultat S1 2012 inclut une plus-value de 3,1 M€ sur la cession de la filiale britannique.
- ▶ Les chiffres présentés ne sont pas retraités de la cession de la filiale britannique.

# ➔ ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET

## Résultat net part du groupe (en M€) (chiffres publiés)



- ▶ Le résultat net part du Groupe s'élève à 2,7 M€.
- ▶ Impact de la cession d'une participation minoritaire : 0,9 M€.
- ▶ Perte de change : -1,0 M€.



- Identité
- Faits marquants du semestre
- Chiffres-clés
- **Performances financières**
- Perspectives



# → COMPTE DE RÉSULTAT AU 30 JUIN (EN M€)

## Hors filiales cédées

M€	S1 2012	S1 2011
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>111,3</b>	<b>112,4</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>3,7</b>	<b>4,8</b>
<i>marge opérationnelle courante</i>	<i>3,3%</i>	<i>4,2%</i>

## Chiffres publiés sans retraitement

M€	S1 2012	S1 2011
<b>Autres produits et charges opérationnels</b>	<b>2,4</b>	<b>-0,8</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,6</b>	<b>6,0</b>
<i>marge opérationnelle</i>	<i>4,9%</i>	<i>4,8%</i>
<b>Résultat financier</b>	<b>-1,7</b>	<b>-0,5</b>
<b>Charge d'impôt</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1,5</b>
<b>Résultat net</b>	<b>2,6</b>	<b>4,0</b>
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>2,7</b>	<b>4,0</b>
<i>marge nette</i>	<i>2,3%</i>	<i>3,2%</i>



## BILAN AU 30 JUIN (EN M€)

<b>ACTIF</b>	<b>30-juin-12</b>	<b>31-déc-11</b>	<b>PASSIF</b>	<b>30-juin-12</b>	<b>31-déc-11</b>
<b>Actifs non courants</b>	<b>58,8</b>	<b>69,7</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>62,4</b>	<b>59,6</b>
			Intérêts minoritaires	0,7	0,7
Goodwill	35,4	46,7	<b>Passifs non courants</b>	<b>18,0</b>	<b>30,4</b>
Immobilisations nettes	21,4	21,2	Provisions	3,7	5,2
Impôts différés actifs	2,0	1,8	Dettes financières LT	13,9	23,8
			Autres dettes	0,4	1,4
<b>Actifs courants</b>	<b>98,0</b>	<b>109,3</b>	<b>Passifs courants</b>	<b>75,7</b>	<b>88,5</b>
Clients	74,4	82,9	Fournisseurs	10,4	13,3
Autres actifs non courants	17,8	11,8	Autres créditeurs	43,7	49,1
Trésorerie et équivalents	5,8	14,6	Dettes financières < 1 an	7,4	7,7
<b>Actifs destinés à être cédés</b>	<b>0,0</b>	<b>0,8</b>	Trésorerie et équivalents	14,1	18,4
			<b>Passifs destinés à être cédés</b>	<b>0,1</b>	<b>0,5</b>
<b>Total actif</b>	<b>156,8</b>	<b>179,8</b>	<b>Total passif</b>	<b>156,8</b>	<b>179,8</b>

# ➔ TRESORERIE (EN M€, 6 mois)

M€	30 Juin 2012	31 Déc. 2011	30 Juin 2011
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>3,2</b>	<b>13,5</b>	<b>6,8</b>
Eliminations des charges et produits	0,7	1,6	-0,7
<b>Flux opérationnel hors impôts</b>	<b>3,9</b>	<b>15,1</b>	<b>6,1</b>
Impôt	-3,2	-5,7	-2,1
<b>Flux opérationnel après impôts</b>	<b>0,6</b>	<b>9,4</b>	<b>4,0</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	-12,9	-9,0	-17,1
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>-12,3</b>	<b>0,5</b>	<b>-13,1</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>14,1</b>	<b>-1,3</b>	<b>-0,4</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>-11,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>-0,6</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-9,4</b>	<b>-3,8</b>	<b>-14,1</b>
Trésorerie d'ouverture	14,4	18,1	18,1
Trésorerie de clôture	4,8	14,4	3,9
Incidence des variations de change	0,2	-0,1	0,0
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-9,4</b>	<b>-3,8</b>	<b>-14,1</b>

## Ratios

	juin-12	déc-11	Négocié 2012
<b>Net gearing</b>	<b>0,47</b>	<b>0,59</b>	<b>&lt; 0,80</b>
<b>Leverage</b>	<b>2,05</b>	<b>2,33</b>	<b>&lt; 2,50</b>
<b>Interest cover</b>	<b>6,57</b>	<b>13,97</b>	<b>&gt; 4,40</b>

▶ Les covenants sont respectés au 30 juin 2012.

▶ Les covenants sont vérifiés 2 fois par an sur 12 mois glissants.



- Identité
- Faits marquants du semestre
- Chiffres-clés
- Performances financières
- **Perspectives**

- ▶ **Maintien des plans d'action d'amélioration de la rentabilité :**
  - ▶ un meilleur pilotage opérationnel,
  - ▶ une adaptation de l'organisation aux niveaux d'activité.
  
- ▶ **Investissements ciblés dans les offres innovantes et à forte valeur ajoutée :**
  - ▶ Hub'Sales, spécialiste du Web Analytics, 20 consultants et 80 clients,
  - ▶ Proxi-Business, spécialiste du e-Commerce, partenaire historique d'Eolas, une équipe de 5 consultants,
  - ▶ Développement de nouvelles offres dans le Cloud Computing et le Big Data,
  - ▶ Développement d'offres packagées : progiciels et SaaS.