

Mardi 06 septembre 2011

PRESENTATION DES RESULTATS  
SEMESTRIELS 2011

(1<sup>er</sup> janvier – 30 juin 2011)

 **Business & Decision**

**Patrick Bensabat**  
Président Directeur Général

**Christophe Dumoulin**  
Directeur Général Délégué





■ Identité

---

■ Performances financières

---

■ Perspectives

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

**CA 2010 : 237 M€** dont 49 % à l'international



▶ 2 800 personnes



▶ 19 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

# ➔ 1 600 RÉFÉRENCES CLIENTS DANS LE MONDE

<p>Banques et Assurances</p>	
<p>Sciences de la vie</p>	
<p>Industrie</p>	
<p>Télécoms et Médias</p>	
<p>Distribution et PCG</p>	
<p>Services Publics et Privé</p>	

# ➔ LA MAÎTRISE DES TECHNOLOGIES

Une relation privilégiée avec les partenaires :  
fondateurs et accélérateurs de génération de valeur

BI  
EPM

**SAS**  
**QlikView**  
**TERADATA**  
*Raising Intelligence*  
**MicroStrategy**  
*Best In Business Intelligence™*  
**INFORMATICA**  
*The Data Integration Company™*

CRM

**salesforce.com**  
*Success On Demand.™*  
**neolane**  
*marketing that delivers*  
**Coheris**

EIM

**exalead**  
**Orchestra**  
**talend\***  
*\*open integration solutions*  
**TIBCO**  
*The Power of Now®*  
**Information Builders**

E-business

**Zend**  
*The php Company*  
**eZ**  
**hybris software**  
*THE AGILE RESPONSE*  
**FatWire**  
*SOFTWARE*  
**Magento**  
**LIFERAY**  
*Enterprise. Open Source. For Life.*  
**Adobe**  
**ENDECA**  
**Kony Solutions**

Partenaires  
globaux







■ Identité

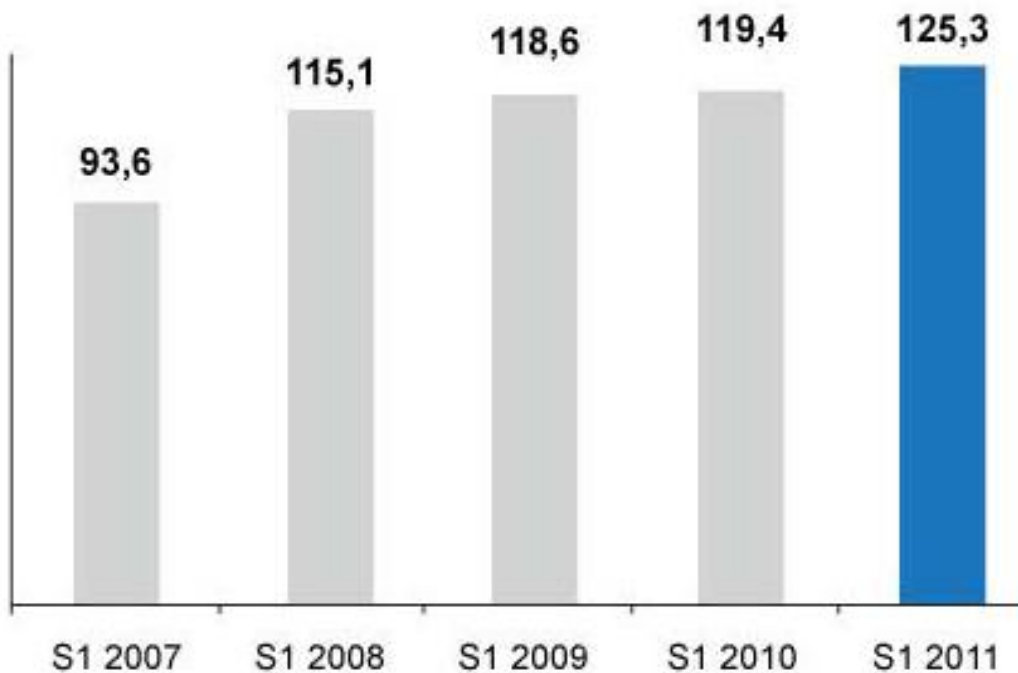
---

■ Performances financières

---

■ Perspectives

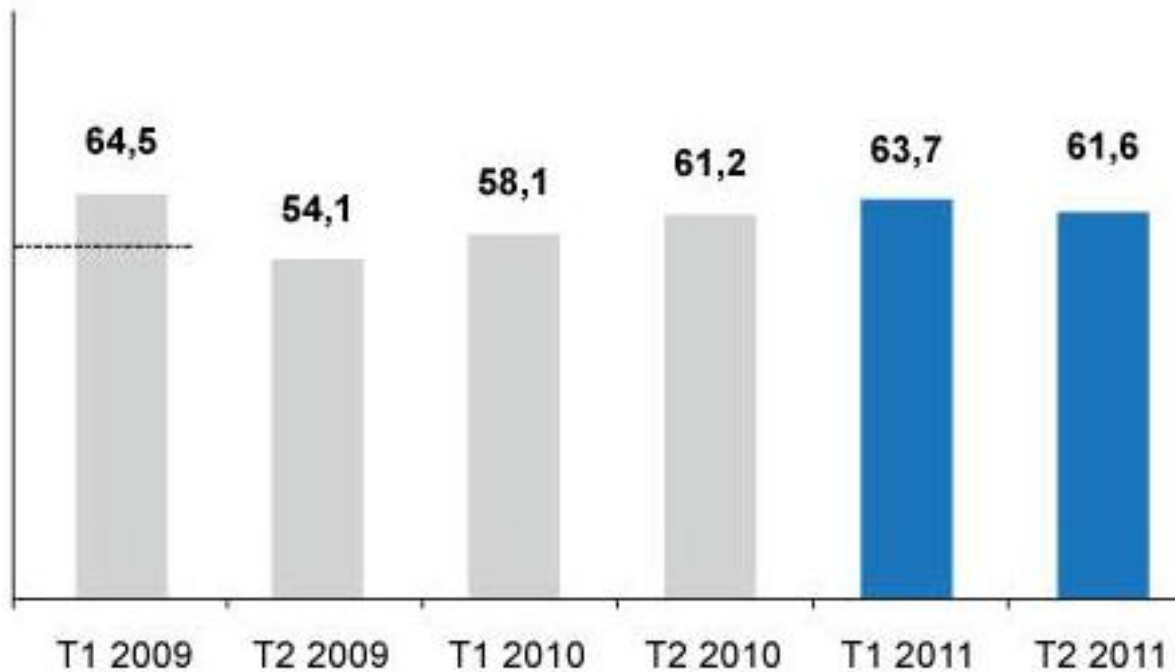
## Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



- ▶ CA S1 2011 global en progression brute de 5,0 % par rapport au premier semestre 2010.
- ▶ A taux de change constants, la croissance s'établit à 5,4 %.
- ▶ Le taux de croissance du S1 2011 est de 6,4 % par rapport au S2 2010.

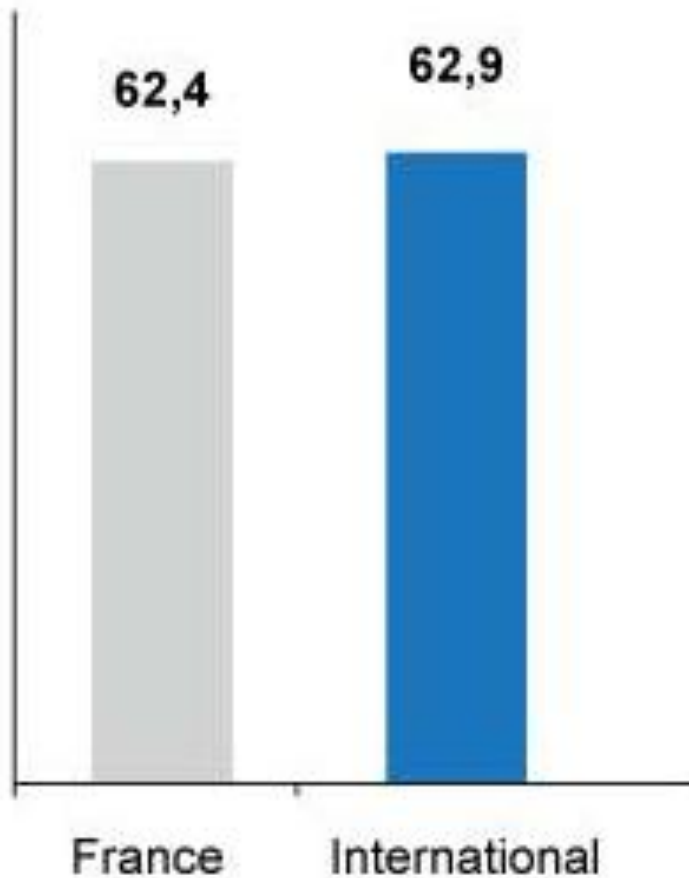
# ➔ CHIFFRE D'AFFAIRES TRIMESTRIEL

## Chiffre d'affaires trimestriel consolidé (en M€)



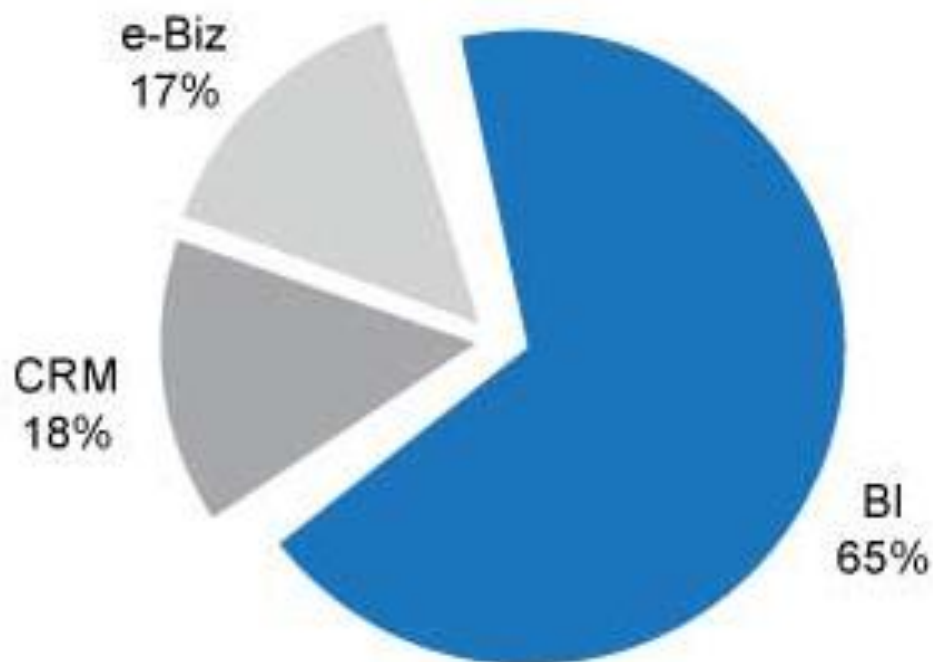
- ▶ L'essentiel de la croissance du premier semestre 2011 a été réalisé au cours du premier trimestre.
- ▶ Le CA du premier trimestre 2011 est en progression de 9,6 % par rapport au premier trimestre 2010.
- ▶ Le deuxième trimestre 2011, bien que perturbé, affiche néanmoins un niveau d'activité supérieur à celui du T2 2010, en légère progression de 0,6 %

## Chiffre d'affaires consolidé S1 2011 (en M€)



- ▶ Le CA France s'élève à 62,4 M€, en progression de 1,4 % par rapport au premier semestre 2010.
- ▶ Le CA à l'international s'élève à 62,9 M€, en progression de 8,8 %.
- ▶ Forte progression du CA dans les pays significatifs pour le Groupe :
  - Royaume-Uni 23 %
  - Amérique du Nord : 21 %
  - Suisse : 19 %
  - Allemagne : 25 %

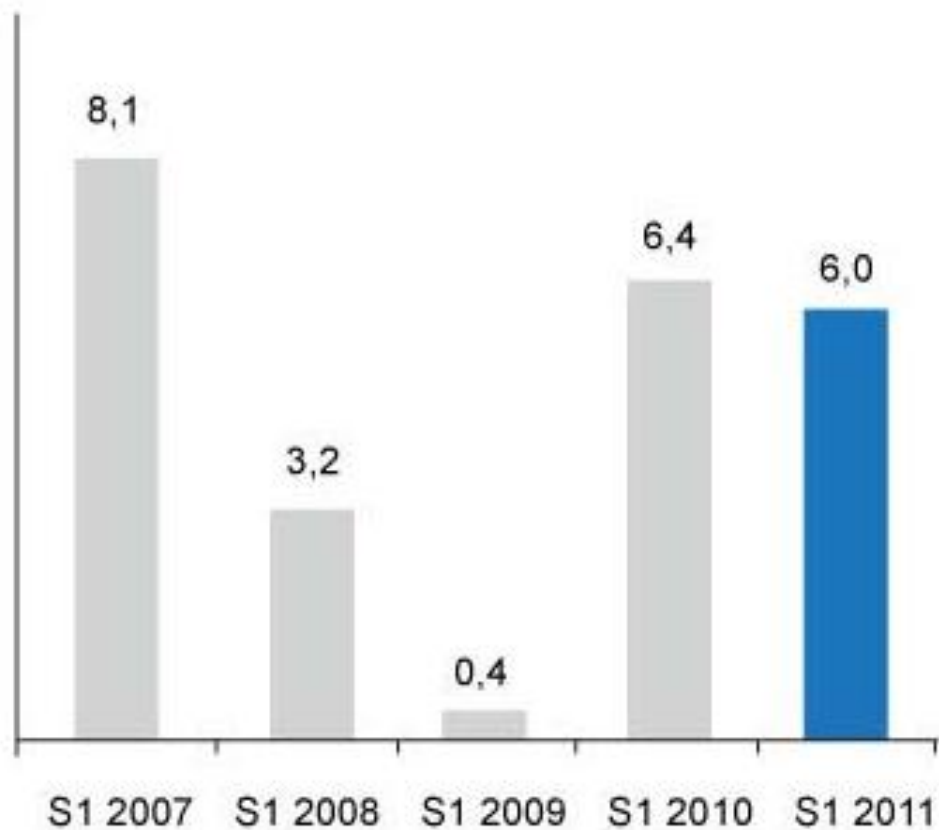
Répartition du CA en %



- ▶ La Business Intelligence représente 65 % du CA total, en progression de 3 % par rapport au S1 2010.
- ▶ Le CRM, avec 17 % du CA global, est en croissance de 7 % par rapport à 2010.
- ▶ L'e-Business, avec 18 % du CA total, progresse de 10 % et confirme son potentiel de développement.

## ➔ RENTABILITÉ DU S1

### Résultat opérationnel (en M€)

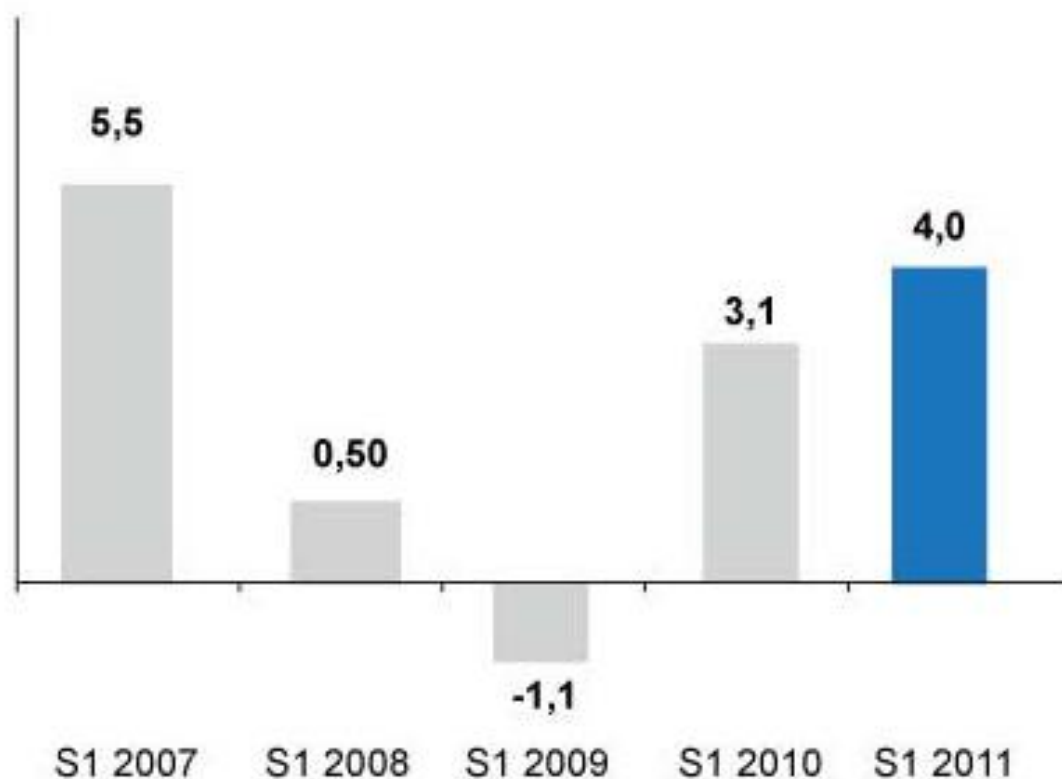


▶ Le résultat opérationnel s'élève à 6,0 M€.

▶ La marge opérationnelle se situe ainsi à 4,8 %.

## ➔ ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET

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



- ▶ Le résultat net part du Groupe s'élève à 4,0 M€, en forte progression par rapport au premier semestre 2010. Il intègre :
  - une plus-value de cession de 1 M€
  - une perte de change de 0,4 M€
- ▶ La progression du résultat net du Groupe témoigne d'une rentabilité retrouvée dans la durée.

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

	S1 2011	S1 2010
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>125,3</b>	<b>119,4</b>
Autres produits	0,2	3,1
<b>Total Produits opérationnels courants</b>	<b>125,5</b>	<b>122,4</b>
Charges externes	30,5	30,6
Impôts et taxes	1,9	1,4
Charges de personnel	85,5	79,6
Dotations aux amortissements/provisions	0,8	3,2
<b>Total des charges opérationnelles courantes</b>	<b>118,6</b>	<b>114,8</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>6,8</b>	<b>7,6</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,4%</i>	<i>6,4%</i>
Autres produits et charges opérationnels	-0,8	-1,2
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>6,0</b>	<b>6,4</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,4%</i>
<b>Résultat financier</b>	<b>-0,5</b>	<b>-1,5</b>
Charge d'impôt	-1,5	-1,8
<b>Résultat net après impôt</b>	<b>4,0</b>	<b>3,1</b>
Entreprises associées	0,0	0,0
<b>Résultat net après mise en équivalence</b>	<b>4,0</b>	<b>3,1</b>



# ➔ BILAN AU 30 JUIN 2010 (EN M€)

Actif	30/06/2011	31/12/2010	Passif	30/06/2011	31/12/2010
<b>Actifs non courants</b>	<b>69,2</b>	<b>69,2</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>54,1</b>	<b>50,9</b>
Goodwill	45,8	46,5	<b>Passifs non courants</b>	<b>32,5</b>	<b>36,2</b>
immobilisations nettes	18,3	16,7	Provisions	4,9	4,8
Autres actifs non courants	5,1	6,1	Passifs financiers	26,5	27,5
			Autres passifs	1,1	3,9
<b>Actifs courants</b>	<b>93,1</b>	<b>108,4</b>	<b>Passifs courants</b>	<b>75,8</b>	<b>90,5</b>
Clients et créances rattachées	78,3	82,1	Fournisseurs	11,0	17,0
Autres actifs courants	9,6	7,7	Impôts courants	1,1	1,6
Trésorerie et équivalents	5,2	18,5	Passifs financiers	5,8	3,3
			Trésorerie et équivalents	11,3	18,4
			Autres passifs courants	46,5	50,2
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>162,4</b>	<b>177,6</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>162,4</b>	<b>177,6</b>

## → FLUX DE TRÉSORERIE (EN M€, 6 mois)

Flux de trésorerie	30/06/2011	30/06/2010
Résultat Opérationnel Courant	6,8	7,6
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité	-0,7	2,8
Impôts versés	-2,1	-2,2
<b><i>Variation du besoin en fonds de roulement</i></b>	<b>-17,1</b>	<b>-4,9</b>
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>-13,1</b>	<b>3,2</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>-0,4</b>	<b>-2,8</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,1</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-14,1</b>	<b>0,4</b>
<b><i>Trésorerie d'ouverture</i></b>	<b>18,1</b>	<b>5,0</b>
<b><i>Trésorerie de clôture</i></b>	<b>3,9</b>	<b>5,3</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-14,1</b>	<b>0,4</b>

## Ratios

	<b>Réel</b>	<b><i>Négocié</i></b>
<b>Net gearing</b>	<b>0,71</b>	<b>&lt; 0,85</b>
<b>Leverage</b>	<b>2,15</b>	<b>&lt; 3,60</b>
<b>Interest cover</b>	<b>8,55</b>	<b>&gt; 3,80</b>

- ▶ Les covenants sont respectés au 30 juin 2011.
- ▶ Les covenants sont vérifiés 2 fois par an sur 12 mois glissants.



■ Identité

.....

■ Performances financières

.....

■ Perspectives

- ▶ Activité commerciale soutenue avec des nouveaux contrats et des nouveaux clients permettant une bonne visibilité sur la fin de l'année.
- ▶ Rentabilité retrouvée et pérennisée grâce aux actions d'ajustement et aux actions continues.
- ▶ Investissements ciblés pour continuer à innover dans les domaines de spécialisation qui sont toujours aussi porteurs.
- ▶ Plan de recrutement en France et à l'international pour étoffer les équipes.