



# Business & Decision

03/09/2014

## Résultat semestriel 2014

Réunion analystes - investisseurs

**Patrick Bensabat**

Président Directeur Général

**Christophe Dumoulin**

Directeur Général Délégué

## ➤ 1. Identité

2. Faits marquants du semestre

3. Chiffres-clés

4. Performances financières

5. Perspectives

# UN GROUPE MULTI-SPECIALISTE

5 grands domaines d'expertise reconnus par :

- les plus grands cabinets d'analystes mondiaux
- les éditeurs de solutions leaders sur nos spécialités



## 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 de Forrester

**FORRESTER**

## EIM

MDM / BRMS / Search / ECM

**Gartner**

## Consulting

AMOA / Conseil /  
Métaphora (gestion du changement)  
Exens (ERP) / BDU

# UN POSITIONNEMENT UNIQUE

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

## EXPERTISE

- Cloud Computing
- Mobilité
- Réseaux sociaux d'entreprise
- Green Datacenter

## EXPERTISE

- 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

# Sommaire

**1.** Identité

**➤ 2.** Faits marquants

**3.** Chiffres-clés

**4.** Performances financières

**5.** Perspectives

## Faits marquants du premier semestre 2014

### ■ Acquisition de Ceri Médical

- Activité spécialisée dans les études pharmacologiques, épidémiologiques et essais cliniques, basée à Paris
- Rattachée à l'activité Life Sciences au niveau européen
- Portefeuille de grands clients du secteur de la pharmacie

### ■ Retour à la rentabilité en Suisse

### ■ Performance des régions en France, notamment les centres de services

## Faits marquants du premier semestre 2014

### ■ Investissements majeurs dans le Big Data

- Poursuite du projet Datalyse
- Lancement du programme *Big Data for Things* (objets connectés)
- Développement des premiers projets clients
- Publication d'un livre blanc

### ■ Partenariats

- Horoquartz (gestion des temps)
- Qlik (premier partenaire intégration)


### ■ Lancement de Hub'Scan aux Etat-Unis

### ■ Lancement et structuration des offres « progiciel »

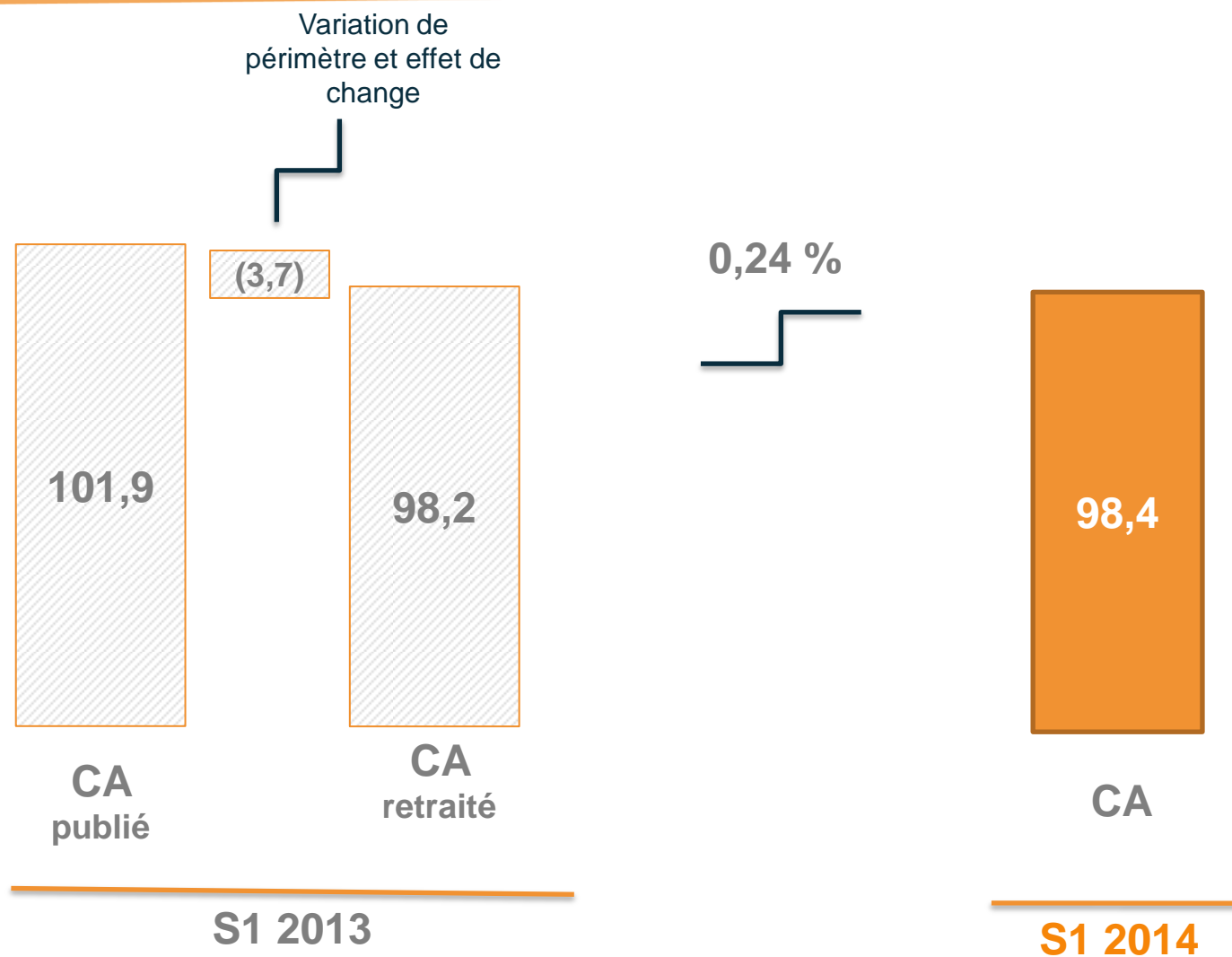
### ■ Accélération des programmes de recrutement



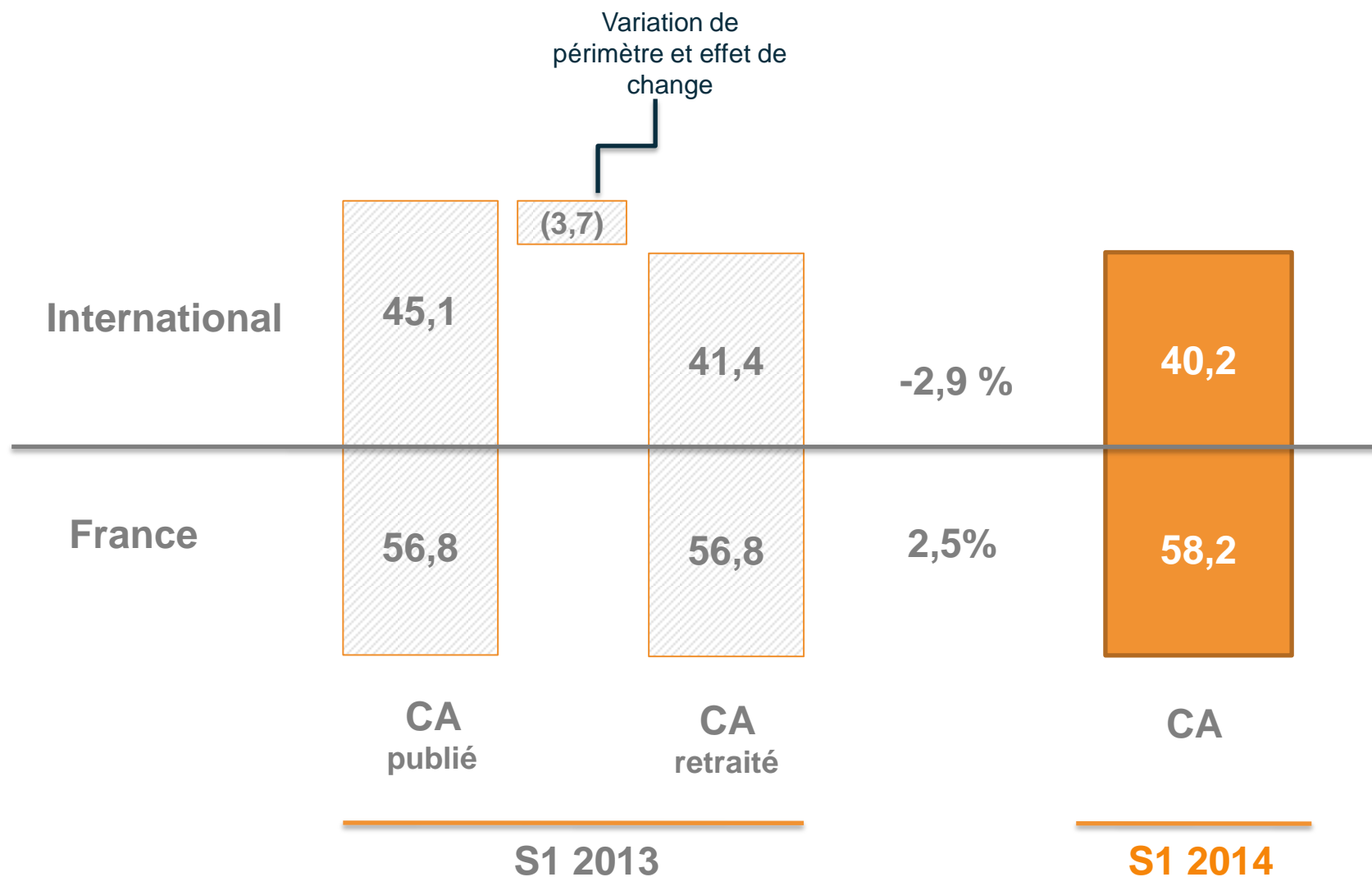
# Sommaire

1. Identité
2. Faits marquants du semestre
-  3. Chiffres-clés
4. Performances financières
5. Perspectives

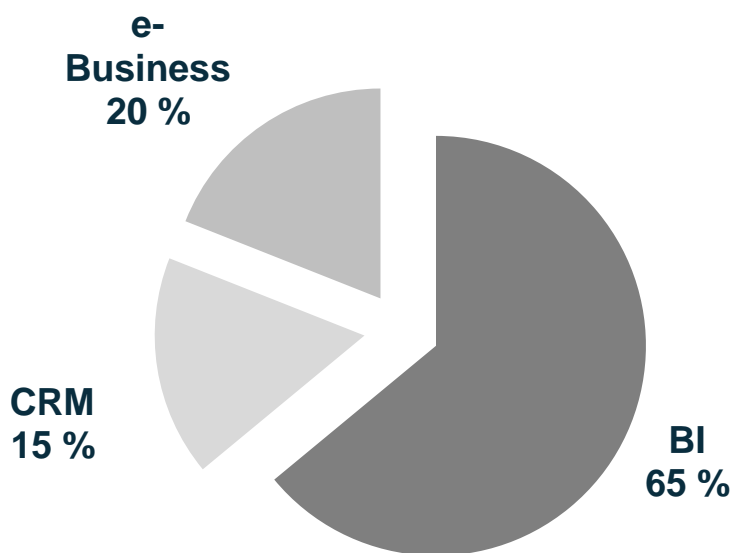
# Chiffre d'affaires semestriel (M€)



# Chiffre d'affaires semestriel France / international (M€)



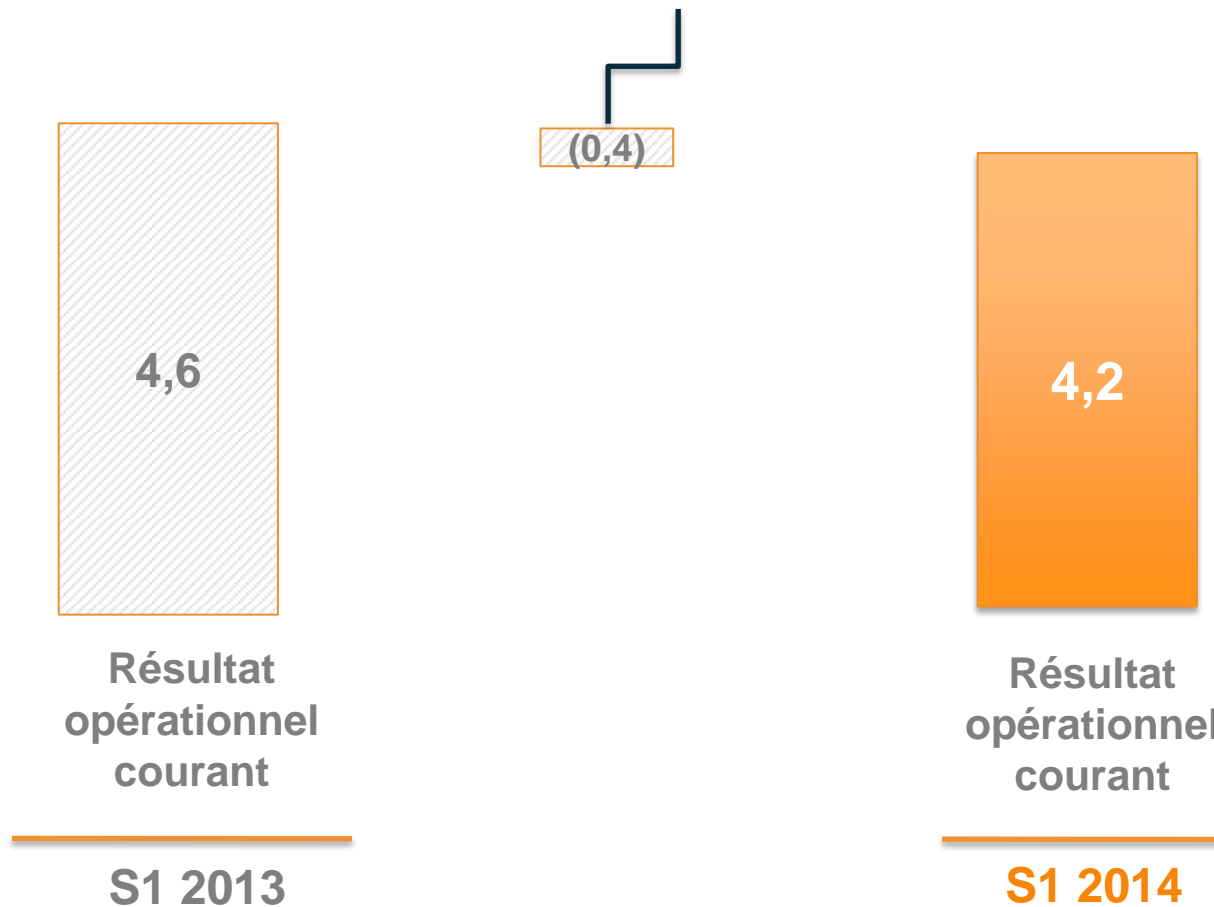
# Chiffre d'affaires semestriel par domaine d'activité



- La répartition du CA semestriel par métier est stable par rapport au premier semestre 2013.
- La Business Intelligence : 65 % du CA semestriel du Groupe, en légère baisse
- Le CRM : 15 % du CA du Groupe en recul.
- e-Business : 20 % du CA total du Groupe, en hausse de 4 %.

# Résultat opérationnel courant (M€)

- Pression sur les prix par les grands comptes
- Maintien des programmes de recrutement en perspective de l'activité future



# Résultat opérationnel (M€)

- Fin des opérations de restructuration et des ajustements de périmètre
- Peu d'éléments exceptionnels

x 2,4 !



Résultat  
opérationnel

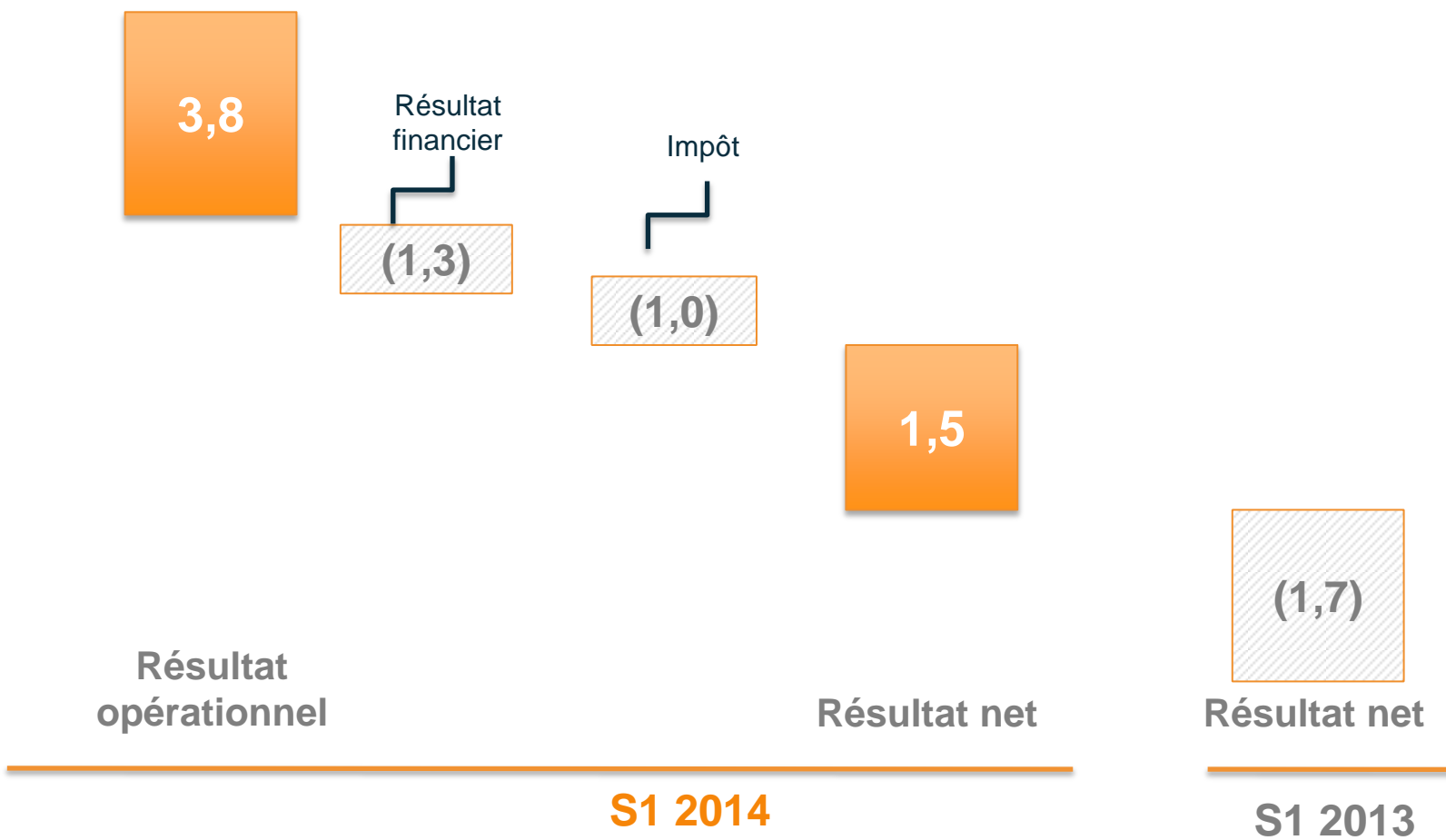
S1 2013



Résultat  
opérationnel

S1 2014

# Résultat opérationnel et résultat net (M€)



# Sommaire

1. Identité
2. Faits marquants du semestre
3. Chiffres-clés
- 4. Performances financières
5. Perspectives



# Compte de résultat au 30 juin 2014

<b>M€</b>	<b>S1 2013</b> publié	<b>S1 2014</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>101,9</b>	<b>98,4</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>4,6</b>	<b>4,2</b>
<i>Taux de marge opérationnelle courante</i>	<b>4,5%</b>	<b>4,3%</b>
Autres produits et charges opérationnels	-3,0	-0,4
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1,6</b>	<b>3,8</b>
<i>Taux de marge opérationnelle</i>	<b>1,6%</b>	<b>3,9%</b>
Résultat financier	-4,4	-1,3
Charge d'impôt	1,1	-1,0
<b>Résultat net</b>	<b>-1,7</b>	<b>1,5</b>


# Bilan au 30 juin 2014

<b>ACTIF</b>	<b>30-juin-14</b>	<b>31-déc-13</b>	<b>PASSIF</b>	<b>30-juin-14</b>	<b>31-déc-13</b>
<b>Actifs non courants</b>	<b>58,5</b>	<b>57,6</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>56,9</b>	<b>55,7</b>
			<b>Intérêts minoritaires</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>
Goodwill	31,6	31,2	<b>Passifs non courants</b>	<b>21,1</b>	<b>24,3</b>
Immobilisations nettes	24,7	24,1	Provisions	4,2	5,4
Impôts différés actifs	2,2	2,3	Dettes financières LT	16,1	18,1
			Autres dettes	0,8	0,8
<b>Actifs courants</b>	<b>93,7</b>	<b>97,1</b>	<b>Passifs courants</b>	<b>73,5</b>	<b>74,1</b>
Clients	65,0	69,6	Fournisseurs	10,3	8,8
Autres actifs courants	18,9	17,8	Autres créditeurs	40,6	46,5
			Dettes financières < 1 an	5,3	5,4
Trésorerie et équivalents	9,8	9,7	Concours bancaires courants	17,4	13,4
<b>Total actif</b>	<b>152,2</b>	<b>154,7</b>	<b>Total passif</b>	<b>152,2</b>	<b>154,7</b>

# Trésorerie au 30 juin 2014 (M€)

Etat des flux de trésorerie	30-juin-14	30-juin-13
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>4,2</b>	<b>4,6</b>
Eliminations des charges et produits	-0,0	0,5
<b>Flux opérationnel hors impôts</b>	<b>4,2</b>	<b>5,1</b>
Impôt versé	-3,7	-3,1
<b>Flux opérationnel après impôts</b>	<b>0,5</b>	<b>2,0</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	1,8	-6,7
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>2,3</b>	<b>-4,7</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>-2,4</b>	<b>-2,1</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>-3,6</b>	<b>-0,0</b>
Incidence des variations des cours de devises	0,4	-0,2
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-4,1</b>	<b>-7,0</b>
<b>Trésorerie d'ouverture</b>	<b>9,1</b>	<b>10,6</b>
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>5,0</b>	<b>3,6</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-4,1</b>	<b>-7,0</b>

# Sommaire

1. Identité
2. Faits marquants du semestre
3. Chiffres-clés
4. Performances financières
-  5. Perspectives

## ■ Plateforme Mi-Case

- Lancement et déploiement international (USA, Europe)

## ■ Dynamique d'évolution des offres vers des nouveaux marchés à fort potentiel

- Du CRM vers le Marketing Digital et Mobile
- De la BI vers le Big Data
- De l'intégration au progiciel et au Cloud Computing

## ■ Réflexions en cours

- Création d'un pôle dédié au Marketing Digital et Mobile
- Développement du Cloud

