



# GFI Informatique

## Présentation des Résultats Annuels 2008



- ▶ L'année 2008
- ▶ Résultats financiers 2008
- ▶ L'activité début 2009
- ▶ Objectifs 2009
- ▶ Annexes
  - Analyse du chiffre d'affaires par client
  - L'industrialisation de GFI





# L'année 2008

Impact de la crise dès le 4<sup>e</sup> trimestre



# L'année 2008 – Faits Marquants



- ▶ Anticipation de la période d'instabilité dès avril 2008 avec le plan de Développement Durable et Profitable
  - Optimisation des investissements importants dans la dynamique commerciale
  - Réduction de la structure de coûts
  - Plan d'action sur la fidélisation des collaborateurs et la protection de l'emploi
  
- ▶ Les effets de la crise mondiale ont impacté l'activité au 4<sup>e</sup> trimestre qui a néanmoins conservé une croissance organique positive



# L'année 2008 – France



- ▶ Une année contrastée avec un dernier trimestre marqué par la crise et un ralentissement économique dans plusieurs secteurs
  - Edition : ventes de licences en retrait de 1,2 M€ sur Q4 vs 2007
  - Services dans la Banque/Finance et l'Industrie : impact marge de 2% sur le chiffre d'affaires concerné
  - Casashore : retard des clients dans la mise en œuvre des contrats signés
  - 1,5% en moins de taux d'activité sur Q4
  
- ▶ Des mesures d'économies importantes ont permis de sauvegarder le résultat
  - Diminution des frais de personnel de 1,5 M€ en S2
  - Diminution des frais généraux de 1 M€ en S2



# L'année 2008 – Espagne - Portugal



- ▶ Espagne : un turn-around réussi
  - Chiffre d'affaires quasiment flat vs 2007 malgré la perte du contrat Telefonica et marge de 6,6% en léger retrait vs 2007
  - Diversification réussie suite au développement des activités
    - Intégration ERP (SAP)
    - Assistance Technique au Pays-Basque
    - e.Government
- ▶ Portugal : stabilité
  - Forte synergie avec la filiale Monétique acquise
  - Poursuite des activités dans les télécoms (Vodafone, PT SI) malgré la réorganisation de la sous-traitance
  - Economie dans le back-office et les locaux



- ▶ La sélectivité sur le chiffre d'affaires et le développement de l'offre Sécurité ont permis d'améliorer la performance
  - L'offre Sécurité représente environ 10% du C.A.
  - La percée dans le secteur des utilities s'est poursuivie
- ▶ Réduction des coûts
  - Le plan de restructuration a été finalisé : 55 personnes ont quitté la société
  - Le management a été resserré et plusieurs dirigeants ont quitté l'entreprise
  - Une action forte de réduction des coûts de sous-traitance est en cours avec un objectif de gain de 4 à 5%, soit >400 K€
- ▶ Réduction de 10 M€ du poste clients
  - Forte amélioration du BFR : + 4,6 M€



# L'année 2008 – Autres Pays



## ▶ Canada

- Forte croissance globale : intégration des acquisitions en ligne avec les objectifs
- 60% du business réalisés dans l'édition

## ▶ Maroc

- Bon niveau de croissance sur le marché local

## ▶ Belgique – Allemagne – Suisse

- Amélioration en Allemagne
- Léger repli en Belgique et en Suisse





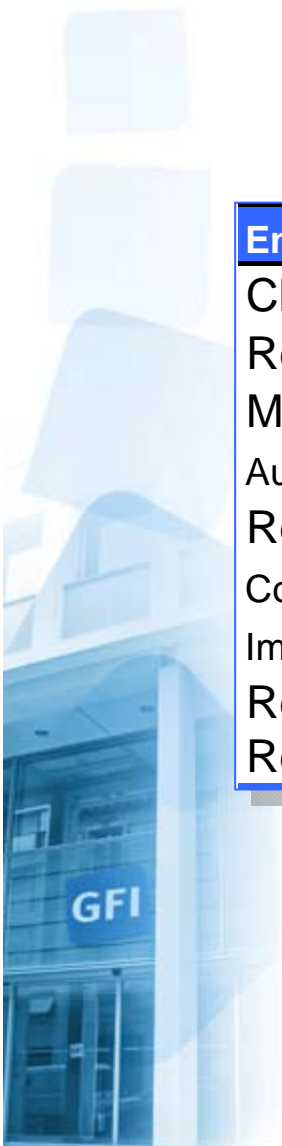
# Résultats financiers 2008



# Compte de résultat 2008



En M€	2008	2007
Chiffre d'affaires	768,1	688,5
Résultat opérationnel courant	44,9	44,8
Marge	5,8%	6,5%
Autres produits et charges opérationnels	-12,9	-18,2
Résultat opérationnel	32,0	26,6
Cout de l'endettement et charges financières	-7,3	-5,6
Impôt	-9,9	-6,2
Résultat net part du Groupe	14,3	14,0
Résultat dilué par action (en action)	0,26	0,26



# Résultat 2008 – Autres produits et charges



- ▶ Autres produits et charges opérationnelles = -12,9 M€
  - - 5 M€ de charges nettes de restructurations
    - France : 2,9 M€
    - International : 2,1 M€
  - + 0,9 M€ de résultat de dilution suite à la cession d'intérêts minoritaires au Canada
  - - 6 M€ de dépréciation d'écarts d'acquisition en Italie
  - - 2,8 M€ d'autres charges opérationnelles :
    - Provisions pour risques (litiges commerciaux et sociaux)
  
- ▶ Dépréciation de l'écart d'acquisition en Italie
  - Valeur du goodwill après dépréciation = 20 M€



- ▶ Résultat financier = -7,3 M€
  - Coût de l'endettement financier net : +1,9 M€ vs 2007
    - Augmentation de la dette nette moyenne (+25 M€)
    - Augmentation des spreads moyens
- ▶ Impôts
  - 2,8 M€ de reports déficitaires non activés par prudence
  - En 2007, utilisation de 4 M€ de reports déficitaires suite à la fusion d'Algoriel dans GFI



# Résultat 2008 - Bilan



En M€	31/12/2008	31/12/2007
Ecarts d'acquisitions	238,4	221,2
Immobilisations	39,4	28,8
Autres actifs non courants	5,1	10,9
Actifs courants	356,4	345,5
Trésorerie	22,2	29,4
<b>Total Actif</b>	<b>661,5</b>	<b>635,8</b>
Capitaux propres	231,2	237,1
Endettement (courant et non courant)	114,5	94,8
Passifs non courants	17,6	20,6
Passifs courants	298,2	283,8
<b>Total passif</b>	<b>661,5</b>	<b>635,8</b>

Gearing : 40%



# Résultat 2008 - Flux de trésorerie



En M€	31/12/2008	31/12/2007
Capacité d'autofinancement	45,2	42,4
Impôt	-6,8	-7,4
<b>Variation du BFR</b>	<b>-3,2</b>	<b>-21,4</b>
Flux nets de trésorerie d'exploitation	35,2	13,6
Flux nets d'investissements	-53,2	-46,6
<i>dont investissements d'exploitation</i>	-12,9	-8,3
<i>dont acquisitions/cessions</i>	-40,3	-38,3
Flux nets de financements	-1,4	41,4
Impacts du taux de change	-0,6	0,2
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-20,1</b>	<b>8,6</b>



# Résultat 2008 – Flux de trésorerie



## Détail des flux d'investissements

- **Financement :**
  - Dette : +23 M€
  - Apport en capital FTQ : 13 M€
  - Autofinancement : 4 M€

	Px d'acquisition	Restant dû	Trésor. des stes acquises	Cash net
Prise de participation complémentaire dans Accovia et GFI Logiciels	-13 125	2 106	1 207	-9 811
Prise de participation complémentaire dans GFI Conseils	-4 469	597		-3 872
979 - GFI Conseils : acquisition de GFI Solutions d'Affaires (959)	-18 745		0	-18 745
Investissements réalisés au Canada	-36 339	2 703	1 207	-32 428
Acquisition de VIVEO	-8 916		1 741	-7 175
Autres Divers	-550	-286	91	-745
				<b>-40 348</b>



# Résultat 2008

## Croissance organique par zone géographique



Chiffre d'affaires 2008	En M€	Croissance Globale	Croissance Organique
France	514,4	14,0%	5,0%
Espagne/Portugal	107,0	1,5%	-0,7%
Italie	61,2	-5,7%	-5,7%
Europe du Nord	45,1	-0,1%	-0,3%
Canada	36,3	95,1%	6,2%
Maroc	4,1	25,4%	26,8%
<b>Total Groupe</b>	<b>768,1</b>	<b>11,60%</b>	<b>2,90%</b>



# Résultat 2008

## Marges opérationnelles par zone géographique



Marge Opérationnelle Courante en M€	2008 en M€	2008 en % du CA	2007 en % du CA
France	32,3	6,30%	7,60%
Espagne/Portugal	6,8	6,3%	7,90%
Italie	-0,1	-0,10%	-3,30%
Europe du Nord	1,3	3,0%	3,80%
Canada	4,3	11,8%	13,80%
Maroc	0,3	7,5%	4,20%
<b>Total Groupe</b>	<b>44,9</b>	<b>5,9%</b>	<b>6,50%</b>

- ▶ France : impact de la crise ressenti en Q4
- ▶ Espagne, Portugal : léger tassement (impact Telecom)
- ▶ Italie : marge en nette amélioration vs 2007(+2 M€)



# Résultat 2008 - Effectifs



Pays	30/12/2008	30/12/2007
France	6079	5892
Europe du nord	373	399
Espagne- Portugal	2007	2052
Italie	666	800
Reste du Monde	768	341
<b>Total Groupe</b>	<b>9893</b>	<b>9484</b>

Plus de 10 000 personnes avec les sous-traitants





Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

# L'activité début 2009



# Les tendances du marché en France



- › L'impact de la crise sur l'investissement en logiciels et services est effective dans tous les secteurs
  - Banque, assurance et industrie sont les plus touchés
  - Télécoms, utilities et secteur public résistent mieux
- › La pression sur les prix connaît une accentuation notable : plus d'opérations d'externalisation
- › Les pratiques « lower cost » vont donc s'intensifier : offshore, industrialisation, massification
- › Dans les logiciels : arbitrage pour tout ce qui sert au pilotage (CRM, BI, gestion des RH,...)

**L'externalisation va profiter de la crise**



# Structuration de l'activité France (1/2)



- ▶ Un C.A. embarqué cumulé significatif
  - 40% du C.A. France budgétés 2009
- ▶ Un business récurrent en augmentation dans tous les secteurs et sur toutes les offres
  - TOP 11 clients = 50% du CA France
- ▶ La mise en oeuvre de partenariats stratégiques pour compléter notre offre d'externalisation
  - Wipro, Infosys et Cognizant sur des opérations majeures



# Structuration de l'activité France (2/2)



- › Une concentration des efforts commerciaux sur les grandes affaires et le Top 25
- › Un renforcement important de la gestion des carrières au service de nos clients et de la création de valeur
- › Un renforcement de l'approche métiers sectorielle
- › La poursuite de l'internationalisation des offres



- Les tendances du marché sont globalement identiques à celles de la France
- 2009 fait preuve d'un démarrage solide en Espagne, au Portugal, au Canada et au Maroc





Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

# Objectifs 2009



# Objectifs 2009



- › Améliorer encore le cash
- › Protéger au mieux le résultat
- › Réaliser une année étale en terme de croissance organique
- › Le DDP : un outil d'adaptation à la crise
  - Défensif
  - Offensif
  - Social





# Annexe 1

## Analyse du chiffre d'affaires par client



# Chiffre d'affaires par clients



Clients	Chiffre d'affaires facturé en 2008	
	en milliers d'euros	en % du CA du Groupe
1 FRANCE TELECOM	55 265	7%
2 BNP PARIBAS	39 631	5%
3 IBM	21 000	3%
4 EDF GDF	19 085	2%
5 TELEFONICA	17 877	2%
6 SNCF	16 410	2%
7 SOCIETE GENERALE	13 282	2%
8 CAISSE D'EPARGNE	12 610	2%
9 MINISTERO DELLA GIUSTIZIA	11 698	2%
10 CREDIT AGRICOLE INDOSUEZ	10 879	1%
	<b>217 736</b>	<b>28%</b>





Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

# Annexe 2

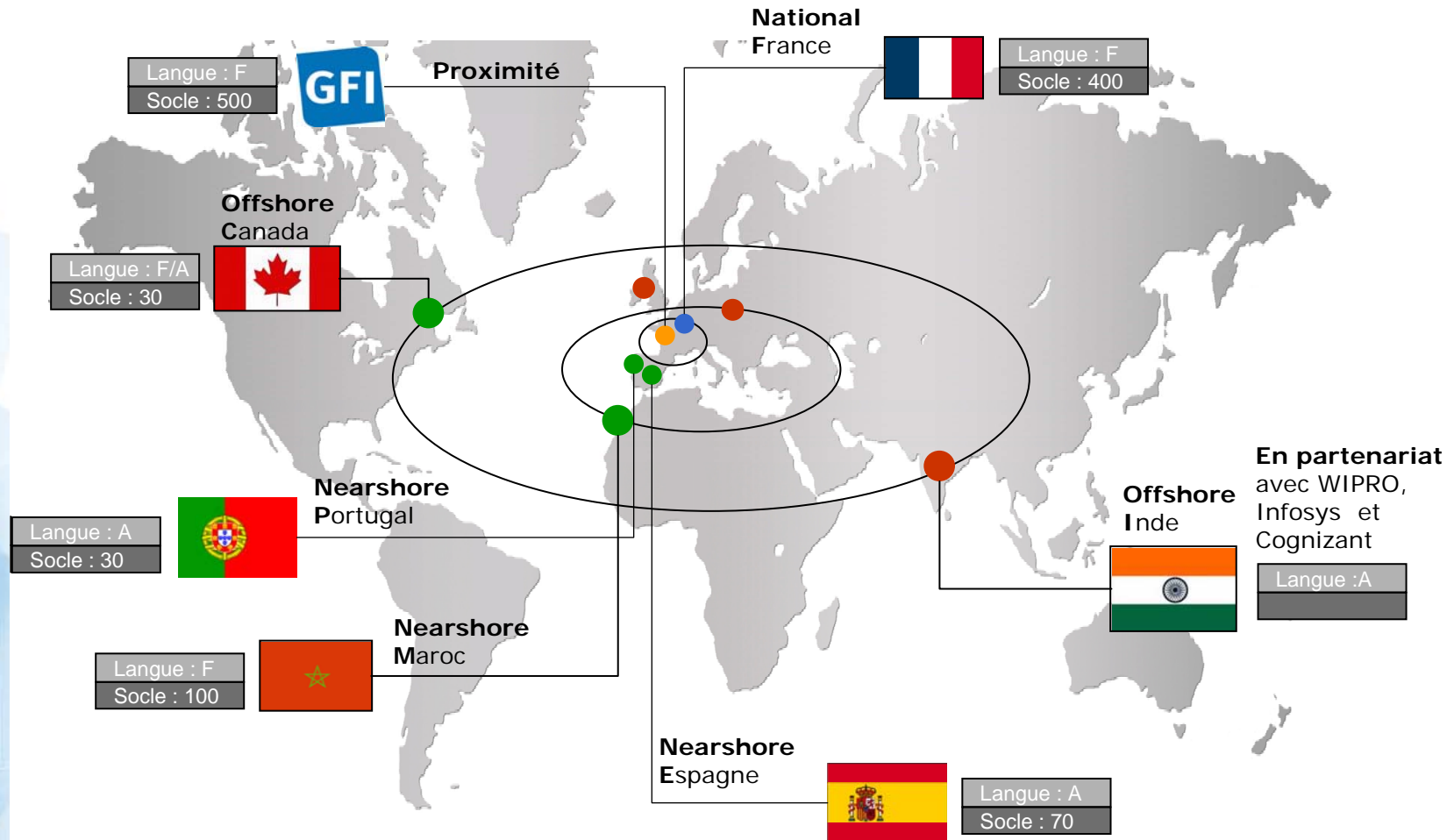
## L'industrialisation de GFI



# Couverture mondiale



Recherche de la meilleur combinaison VFC (Volume/Flexibilité/Coût/Compliance)



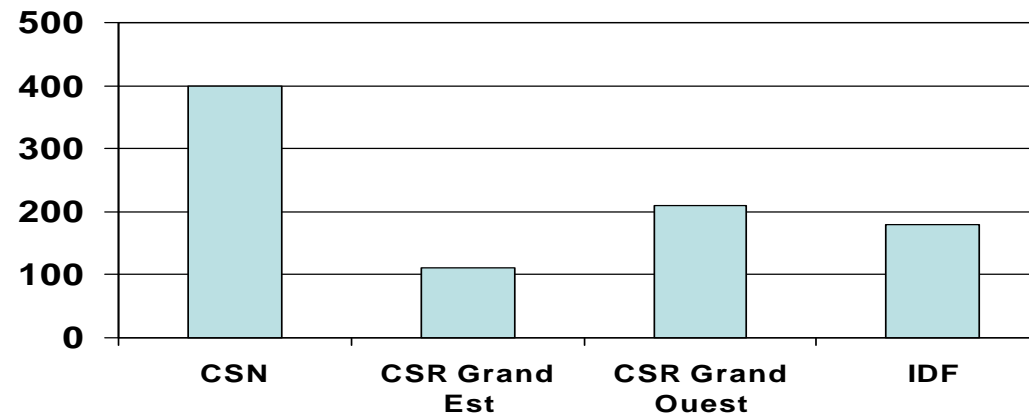
- › Langue : F/français A/anglais
- › Socle : Effectif en Nombre de ressources de l'équipe socle en janvier 2009



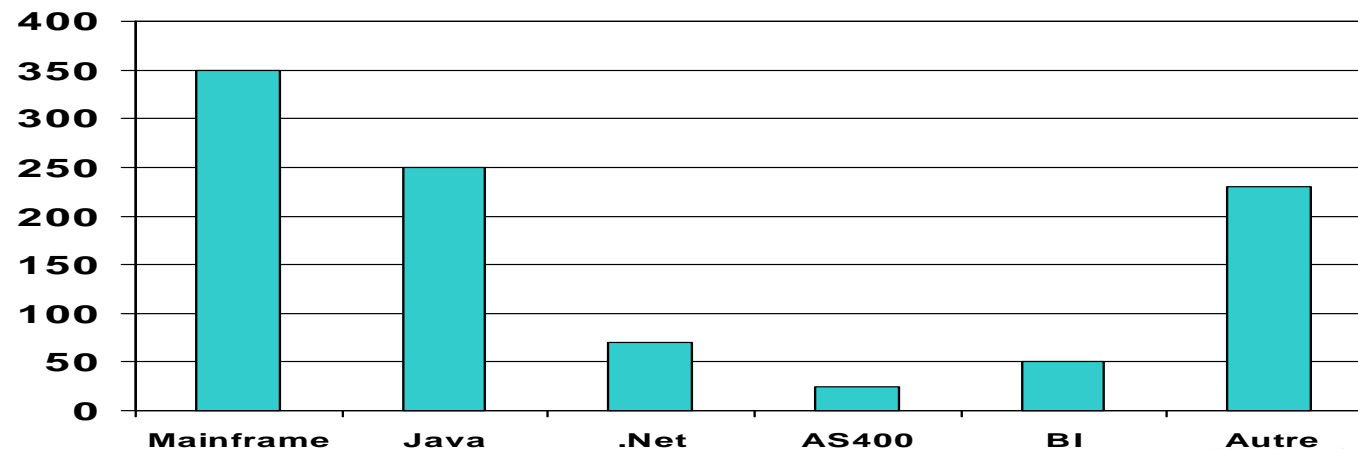
# Les Centres de Services : activités Onshore



Répartition des effectifs socle par Centre



Répartition des effectifs socle par technologie

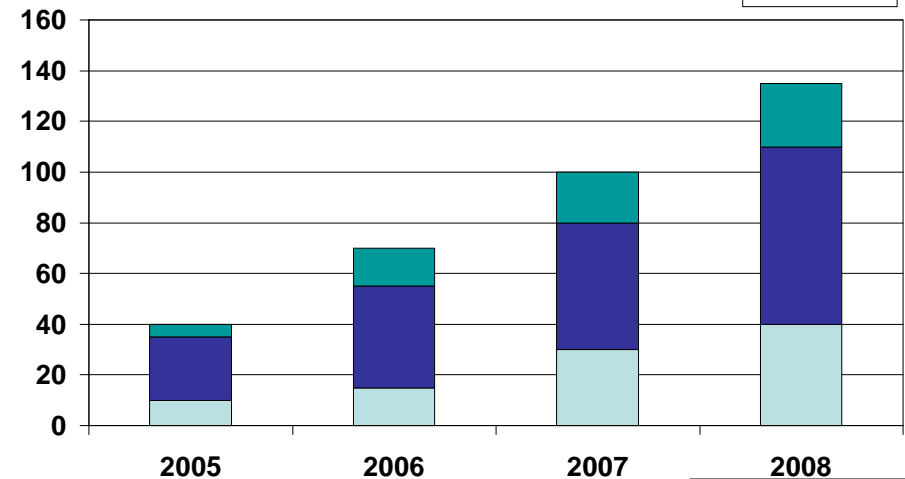


# Les Centres de Services : Un modèle en pleine croissance

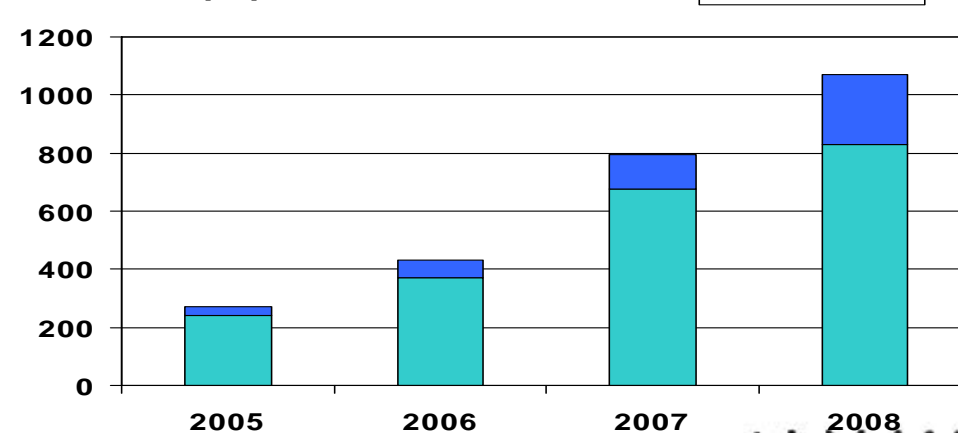


- Une croissance forte du modèle Centres de Services
- Un développement parallèle des Centres de Services en France et en Nearshore

Evolution du CA en M€ des Projets en model Centre de Services (FO / BO)



Effectif en Nombre de personnes des équipes socles de CS



# Une évolution des prestations vers l'engagement de résultat



Evolution du CA en M€ des  
Projets en engagement en intégration de  
Systèmes

