



11 mars 2011

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ANNUELS 2010





Sommaire

- Faits marquants de l'exercice
- Comptes 2010
- Stratégie et perspectives



Chiffres clés



CHIFFRE D'AFFAIRES 658 M€	MARGE OPÉRATIONNELLE 40 M€ 6,1% du CA
RÉSULTAT NET 12 M€	GEARING 48%





I. Faits marquants de l'exercice

Un **repositionnement réussi**

- Recentrage du Groupe
- Amélioration de la valeur ajoutée du mix business
- Un capital humain au service de la croissance





GFI Informatique

1^{er} 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
 - **Ambition**
 - **Engagement**
 - **Innovation**
 - **Esprit d'équipe**
 - **Responsabilité sociale**

- **Des objectifs ambitieux : 8-9 % minimum de MOP en 2013**

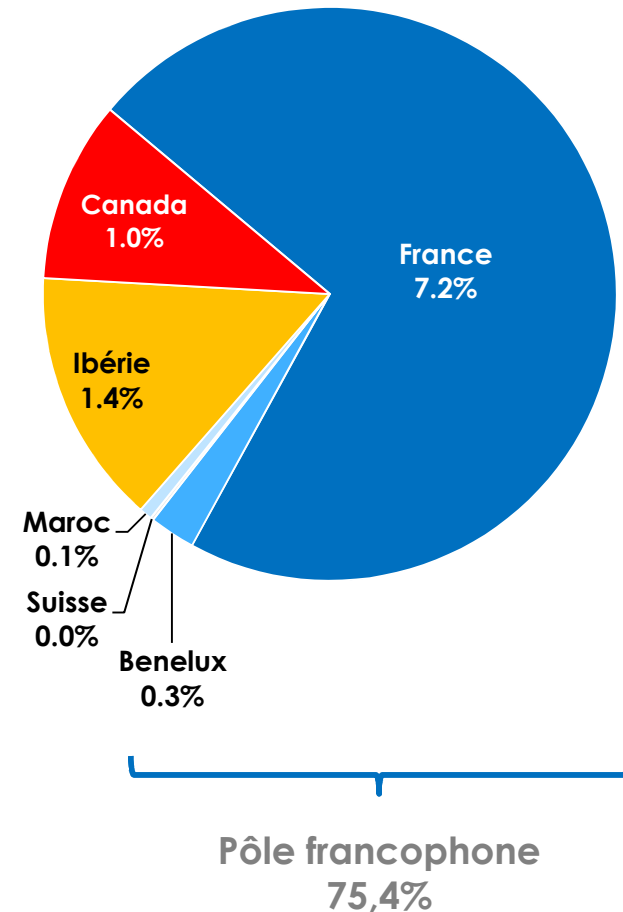


Recentrage du Groupe



- ❑ **3 zones stratégiques** ancrées sur un pôle France fort

- ❑ **Cession des activités non stratégiques**
 - ➔ **Cession des activités italiennes**
(Mars - CA 41 M€/MOP<0)
 - ➔ **Cession des activités allemandes**
(Mars - CA 22 M€/MOP=0)
 - ➔ **Cession de l'activité conseil et expertise monétique en France**
(Sept - CA 10 M€/MOP<0)
 - ➔ **Cession de l'activité Santé au Canada**
(Déc - CA 10M\$ / MOP>0)



Alignement des activités internationales



❑ Péninsule Ibérique : une situation sous contrôle

- Bonne résistance dans un contexte économique difficile
- Renfort du management en ligne avec la stratégie du Groupe
 - Portugal : nouveau management et refonte de l'organisation
 - Espagne : refonte de la direction commerciale
- Mise en place de synergies opérationnelles autour des axes solutions et expertises du Groupe : Oracle, Microsoft, SAP, Sage

❑ Canada : un acteur majeur de l'édition de solutions mid market

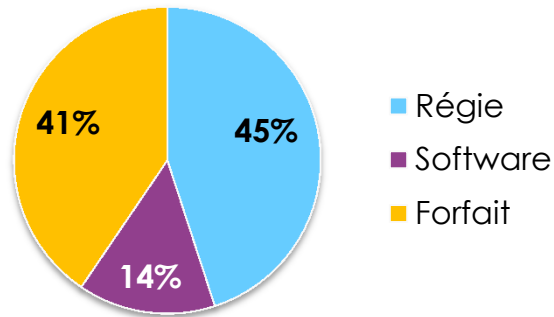
- Mise en place d'une road map industrielle pour le mid market :
 - Convergence des produits
 - Industrialisation
 - Evolution technologique vers le Saas : Acquisition d'Active Media
- Traitement séparé d'Accovia, filiale dédiée au tourisme

❑ Belux, Maroc, Suisse

- Alignement total sur l'organisation et la stratégie France
- Synergies Clients et offres

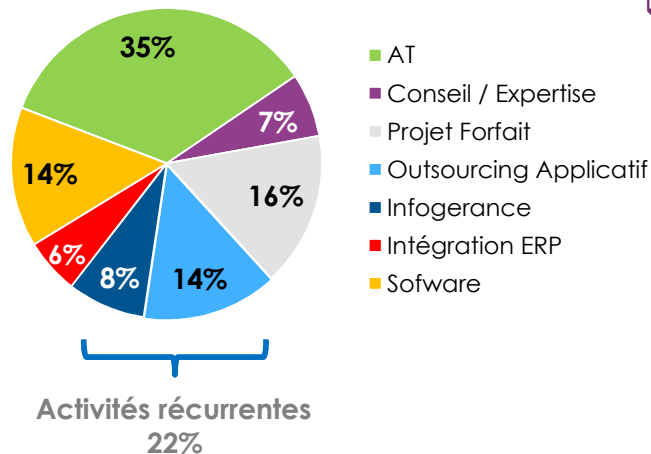


Amélioration de la valeur ajoutée du **mix business** en France



□ Développement des offres à valeur ajoutée

- +15% des offres au forfait
- +27% des missions pluriannuelles



□ Abandon des activités non stratégiques ou à faible marge

- Arrêt des activités de portage de sous-traitants en France / CA : 12M€



□ Une attractivité confirmée

- 1.065 recrutements réalisés en 2010
- Des équipes renouvelées : management, commerce, delivery, supports
- Essentiel des renforts finalisé : Branches, Secteurs, RH, Delivery, Bid Management...

□ Une organisation structurée pour la croissance

- Renforcement du management
- Création d'un comité stratégique Groupe
- Modernisation des systèmes d'information
- Regroupement sur un seul site à Saint-Ouen des implantations d'Ile-de-France





II. Comptes 2010

Progression de la rentabilité





❑ Application de l'IFRS 5

- Dans le compte de résultat, l'ensemble des produits et charges générés par les activités cédées est regroupé sur une seule ligne
- Dans le tableau des flux de trésorerie, l'ensemble des flux générés par les activités cédées est regroupé sur une seule ligne
- Dans le bilan, l'ensemble des actifs et passifs liés est regroupé sur une seule ligne à l'actif et une seule ligne au passif

❑ Adoption de la marge opérationnelle comme indicateur

❑ CVAE : option pour le classement en IS



Compte de résultat synthétique : Amélioration de tous les agrégats



(en millions d'euros)	2010	2009
Chiffre d'affaires	657,9	663,6
EBITDA	48,6	40,9
Amortissements et dotations nettes	8,3	7,9
Marge opérationnelle	40,2	32,9
Marge opérationnelle en %	6,1%	5,0%
Amortissements actifs affectés	-4,0	-3,3
Autres produits et charges opérationnels	-5,8	-29,3
Résultat opérationnel	30,4	0,4
Coût de l'endettement financier net	-4,1	-2,8
Autres produits et charges financiers	-1,5	-2,4
Impôt	-7,0	-0,5
Résultat avant activités abandonnées	17,7	-5,3
<i>Résultat dilué par action (en euro)</i>	<i>0,25</i>	<i>-0,12</i>
Résultat des activités abandonnées	-1,6	-51,3
Résultat net de l'ensemble consolidé	16,2	-56,6
<i>Résultat dilué par action (en euro)</i>	<i>0,30</i>	<i>-1,05</i>
Résultat net part du Groupe	12,0	-57,8
<i>Résultat dilué par action (en euro)</i>	<i>0,22</i>	<i>-1,07</i>

Marge opérationnelle : + 22%

Résultat opérationnel : + 30M€

Forte progression du BNA

Chiffre d'affaires

Retour de la croissance en France



(en milliers d'euros)	2010	2009 IFRS 5	Variation faciale	Croissance organique	Croissance organique retraitée (1)
France	472,8	486,1	-2,7%	-1,4%	1,1%
Espagne	65,6	70,8	-7,4%	-7,4%	-7,4%
Portugal	29,4	31,9	-7,8%	-7,8%	-7,8%
Europe du Nord	18,1	18,2	-0,4%	-1,1%	-1,1%
Canada	67,3	52,2	28,8%	-3,2%	-3,2%
Maroc	4,8	4,5	7,2%	6,3%	6,3%
Total	657,9	663,6	-0,9%	-2,4%	-0,6%

- France : retour de la **croissance organique** (retraitée) **à partir de Q2**
 - Arrêt de contrats de sous-traitance dont la marge est jugée trop faible par rapport aux objectifs
 - Montant annuel estimé de l'ordre de 12 M€

(1) Retraité de l'impact de l'arrêt de la sous-traitance à faible marge, conformément à la stratégie du Groupe.

Compte de résultat détaillé



(en milliers d'euros)	2010	2009
Chiffre d'affaires net	657 910	663 604
Charges de personnel	-460 534	-453 057
Achats et charges externes	-142 399	-159 117
Impôts, taxes et versements assimilés	-9 169	-14 817
Dotations aux amortissements (hors actifs incorporels affectés)	-8 309	-7 032
Autres produits et charges opérationnels courants	2 721	3 347
MARGE OPERATIONNELLE	40 220	32 928
Marge opérationnelle en %	6,1%	5,0%
Dotations aux amortissements des actifs incorporels affectés	-4 008	-3 258
Restructurations	-7 427	-9 047
Résultat des cessions et liquidations	9 823	902
Dépréciation des écarts d'acquisition	-1 000	-6 200
Autres produits et charges opérationnels	-7 199	-14 931
RESULTAT OPERATIONNEL	30 409	394

→ PPA

- France 1,5 M€
- Canada 2,5 M€

→ Non courant 'autres'

- Déménagement -5,1 M€
- Solgenia -0,8 M€
- Actions gratuites -0,5 M€
- Intérêts litige TVA -0,3 M€

Note : résultat de cession activités Monétique et Santé au Canada : 9,8 M€



Compte de résultat détaillé



(en milliers d'euros)	2010	2009
RESULTAT OPERATIONNEL	30 409	394
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	32	67
Coût de l'endettement financier brut	-4 148	-2 857
COUT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET	-4 116	-2 790
Autres produits et charges financiers	-1 539	-2 376
Impôts sur les résultats	-7 029	-529
RESULTAT NET AVANT RESULTAT DES ACTIVITES ABANDONNEES	17 725	-5 301
Résultat des activités abandonnées	-1 560	-51 278
Résultat des sociétés intégrées par mise en équivalence	0	0
RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE	16 165	-56 579
dont part du Groupe	11 951	-57 778
dont part des minoritaires	4 214	1 199

→ Impôt

- dont CVAE $-5,8 \times 2/3 = -3,9$ M€
- activation de carry-back sur le déficit fiscal France (51 M€) pour +6,4 M€
- Canada -3 M€

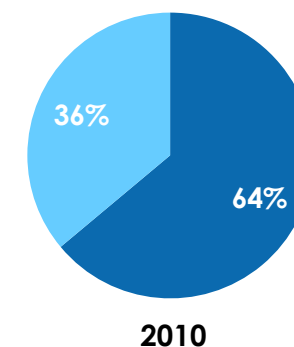
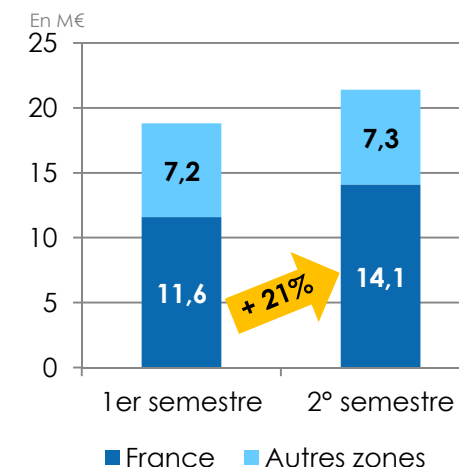


Marge opérationnelle : Répartition S1 vs S2

La France en forte amélioration



GROUPE	S1	S2	2010	S1	S2	2009
Chiffre d'affaires	336,8	321,1	657,9	333,3	330,3	663,6
EBITDA	23,0	25,6	48,6	18,3	22,7	40,9
Amortissements et dotations nettes	4,2	4,2	8,3	3,7	4,3	8,0
Marge opérationnelle	18,8	21,4	40,2	14,6	18,4	32,9
Marge opérationnelle en %	5,6%	6,7%	6,1%	4,4%	5,6%	5,0%
France	S1	S2	2010	S1	S2	2009
Chiffre d'affaires	241,4	231,4	472,8	248,4	237,8	486,1
EBITDA	14,4	16,7	31,1	13,4	10,9	24,3
Amortissements et dotations nettes	2,8	2,6	5,4	2,3	1,4	3,7
Marge opérationnelle	11,6	14,1	25,7	11,1	9,6	20,6
Marge opérationnelle en %	4,8%	6,1%	5,4%	4,5%	4,0%	4,2%



Marge brute

Progression en S2



GROUPE	S1	S2	2010	S1	S2	2009	var
Chiffre d'affaires	336,8	321,1	657,9	333,3	330,3	663,6	-5,7
Charges de personnel	-237,5	-223,1	-460,5	-231,6	-221,5	-453,1	-7,5
Achats et charges externes	-73,9	-68,5	-142,4	-77,1	-82,0	-159,1	16,7
Marge brute	25,4	29,5	55,0	24,6	26,8	51,4	3,5
Marge brute en %	7,6%	9,2%	8,4%	7,4%	8,1%	7,8%	-62,3%

dont près de 12 M€ de sous-traitance arrêtée

→ Progression de la marge brute de 1,6 point entre S1 et S2

→ Evolution des charges de sous-traitance et de personnel

	Total
Evolution liée à l'activité	2,1
Evolution liée au périmètre	0,1
Evolution liée au effets du change	5,2
Variation 'Charges de personnel'	7,5

Marges opérationnelles par zones géographiques

Amélioration en France et à l'étranger



(en milliers d'euros)	2010 IFRS 5	France	Espagne	Portugal	Belux	Suisse	Canada	Maroc
Chiffre d'affaires	657,9	472,8	65,6	29,4	17,0	1,1	67,3	4,8
Marge opérationnelle	40,2	25,7	2,3	0,6	0,6	-0,5	10,9	0,5
	6,1%	5,4%	3,6%	2,1%	3,4%	-44,0%	16,3%	10,5%
(en milliers d'euros)	2009 IFRS 5	France	Espagne	Portugal	Belux	Suisse	Canada	Maroc
Chiffre d'affaires	663,6	486,1	70,8	31,9	16,8	1,4	52,2	4,5
Marge opérationnelle	32,9	20,6	2,8	0,2	0,5	0,0	8,0	0,8
	5,0%	4,2%	3,9%	0,7%	3,1%	0,4%	15,4%	17,8%

- **France** : Impact CVAE (5,8 M€ reclassés en IS)
- **Espagne-Portugal** : Maintien de la rentabilité dans un contexte difficile
- **Canada** : Très bonne performance de l'activité Fortsum

Bilan synthétique

Capitaux propres : + 24 M€



(en millions d'euros)	2010	2009
Écarts d'acquisition	210,0	209,9
Immobilisations	53,0	50,0
Autres actifs non courants	13,0	7,9
Actifs courants	256,0	247,0
Trésorerie	30,4	15,7
Actifs destinés à la vente	0,0	41,7
Total actif	562,4	572,1
Capitaux propres	182,8	159,0
Endettement (courant et non courant)	117,4	110,8
Passifs non courants	23,4	11,7
Passifs financiers courants et provisions courantes	13,9	26,3
Passifs courants	224,9	224,4
Passifs destinés à la vente	0,0	40,0
Total passif	562,4	572,1
Dette nette	87,0	95,1
<i>Gearing</i>	48%	60%
BFR	29,5	23,6

→ Variation des CP : +24 M€

- +16 M€ Résultat de la période
- +6 M€ Change (CAD +14%)
- Autres : Inst. couv. +0,8 M€ et actions gratuites +0,5 M€

→ Écarts d'acquisition stables

- Cessions
Santé -2,8 M€, Monetic -1,4 M€
- Dépréciation
Espagne Savac -1 M€
- Acquisitions et réduction de prix : N/S
- Impact change +5 M€

Variation de la dette nette

Amélioration du gearing à 48% (vs 60% en 2009)



(en millions d'euros)	2010	2009
Capacité d'autofinancement	33,8	26,1
Impôt versé	-9,5	-4,2
Variations du BFR	-7,1	25,8
Flux nets de trésorerie d'exploitation	17,2	47,7
Flux nets d'investissements	-2,6	-30,6
Flux nets de financement	-5,3	-9,4
Flux nets des activités destinées à la cession	na	-2,7
Impact du taux de change	-1,3	-2,9
Variation de la dette nette	8,1	2,2
Dette nette d'ouverture	-95,1	-92,3
Variation de la dette nette	8,1	2,2
IFRS 5 reclassement de la dette nette des activités	na	-5,1
Dette nette de clôture	-87,0	-95,1



III. Stratégie et perspectives : **retour de la croissance**

- Un contexte plus dynamique
- Un nouveau projet d'Entreprise et des valeurs redéfinies
- L'innovation, driver de la croissance
- Ares, un signal fort sur le chemin de la croissance
- Des perspectives encourageantes





□ Un marché en **recovery** mais encore fragile et tendu

- Accélération des demandes en AT et Opérations à engagement significatives
- Compétition sur les prix encore forte, mais augmentations en cours

□ Des **indicateurs commerciaux** mieux orientés

- Amélioration de 30% de notre backlog de janvier 2011 versus 2010
- Book to Bill 2010 en amélioration versus 2009
- Un taux d'activité en amélioration de 2,5 points versus janvier 2010

□ Un focus majeur sur le **recrutement** et la **gestion des talents**

- Développement des centres d'expertises
- Mise en place progressive d'une organisation réseau drivée par la recherche de la valeur ajoutée et de la satisfaction Client



GFI 3.0

Une nouvelle étape du Projet d'Entreprise



Des valeurs Groupe redéfinies



Ambition



Responsabilité sociale



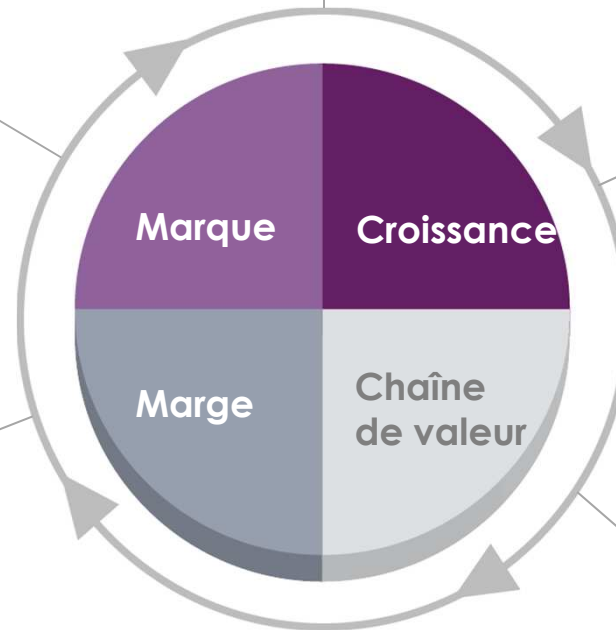
Engagement



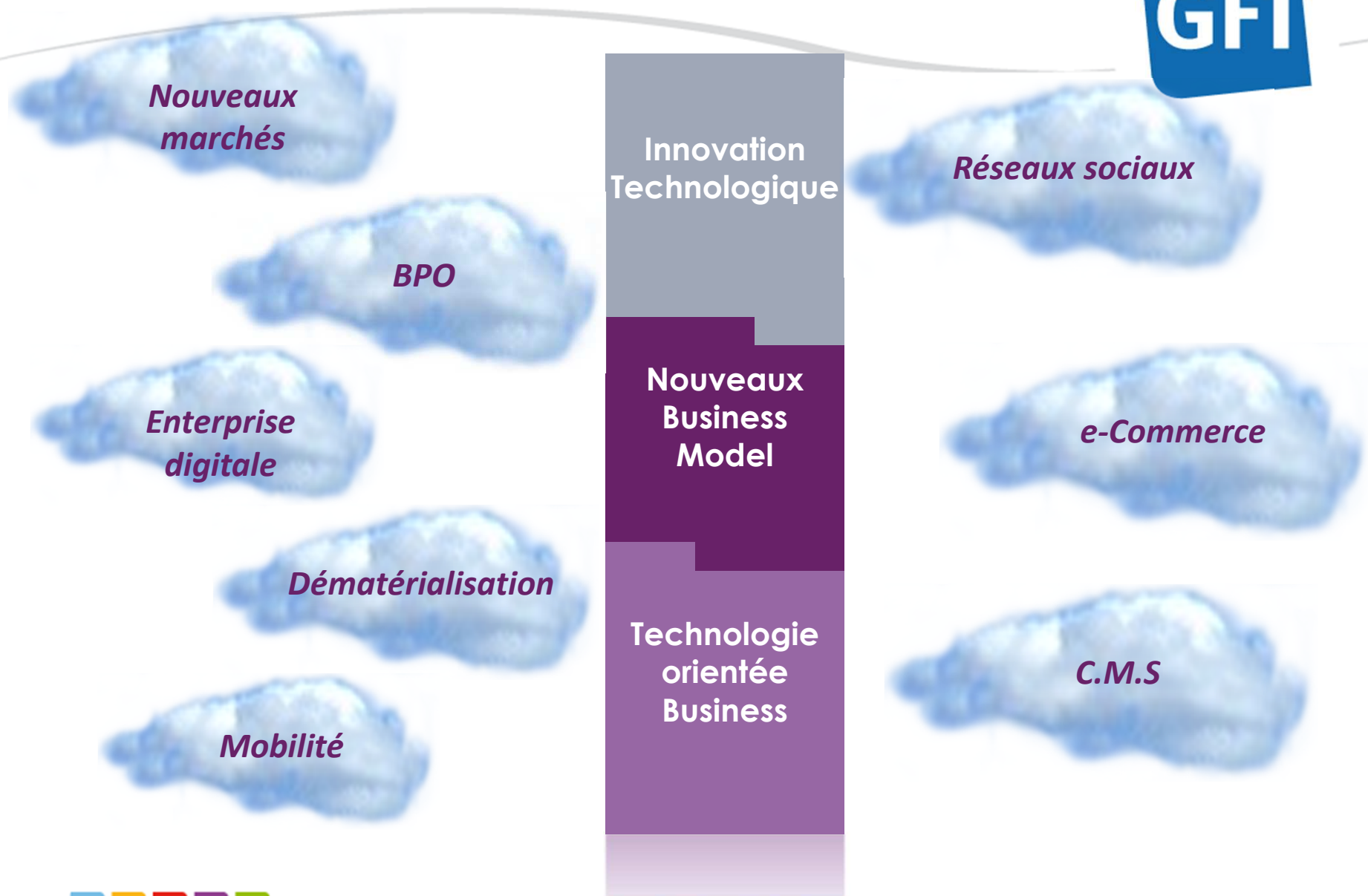
Esprit d'équipe



Innovation



Une croissance tirée par l'innovation



Une **dynamique commerciale**, socle de notre croissance



□ Des positionnements prometteurs

- Positionnement confirmé de GFI auprès du **Top 10**
- Amélioration constatée du niveau de delivery facteur de développement de nos parts de marché
- Développement en Afrique, Informatisation des collectivités au Maroc...

□ Des sujets porteurs

- Développement des Partenariats Groupe avec les éditeurs
 - Microsoft, Oracle, IBM,
 - SAP, Oracle EBS, MS-Dynamics, Sage, HR Access,
- Impact de notre approche innovation
 - Positionnement de notre offre sur les interfaces innovantes
 - Offre mobilité, NFC
- Cloud Computing : **GFI On Line**



Les nouveaux usages associés au smartphone



❑ Découverte interactive du Musée

- Lors de sa visite, l'utilisateur accède aux commentaires associés à l'œuvre grâce à son mobile
- Référence : Musée d'Art Moderne de la **Ville de Nice**



❑ Gestion mobile des activités

- Pour les acteurs des Collectivités locales, permettre de se connecter à l'ERP par un simple téléphone, sans compétence informatique
- Référence : Service Action Sociale de la **Ville de PESSAC**



❑ Information voyageur

- Prendre le meilleur trajet dans les transports en commun, en connaissant les horaires en temps réel
- Référence : **Transport Public Genevois**, Ville de Rennes (toutrennesbouge.com)



❑ Dématérialisation

- Délibération pour sociétés de Private Equity sous tablettes tactiles (iPad)
- Référence : **Apax Partners**



❑ Aide à la décision sur Windows Phone 7

- Permettre au top management de prendre des décisions selon des KPI instantanés reçus sur leur téléphone
- Référence : **Orange Business Services**



NFC

Le NFC (Near Field Communication) est une technologie permettant à un mobile de dialoguer avec son environnement pour permettre de réaliser un paiement, une validation de titre de transport, etc.



Le Cloud : une réalité **aujourd'hui** chez GFI

❑ Conseil

- GFI a assisté le Ministère de la Santé pour dématérialiser les radios médicales (définition de l'architecture technique Cloud du projet « Région sans film »)

❑ Enterprise Solutions

- GFI est en France le premier intégrateur des solutions SAGE en environnement SaaS

❑ Infrastructure Services

- GFI a mis en place une solution de gestion des lits d'hôpitaux avec l'éditeur MEDASYS, spécialiste du secteur hospitalier

❑ Software

- GFI Chrono Time est le plus gros éditeur français à avoir porté sa solution gestion des temps sous la plateforme AZURE de Microsoft

❑ GFI pratique le Cloud en interne

- Première grande SSII à avoir fait le choix des solutions Cloud de Microsoft (messagerie, collaboratif, CRM) pour 6000 utilisateurs



Centre Hospitalier Régional
Universitaire de ...



Ares, une opération **symbolique** et **relative**



□ Acquisition des actifs français d'Ares et de Ares Luxembourg

- 340 collaborateurs en France
- 30 collaborateurs au Luxembourg
- Un chiffre d'affaires attendu de **27 M€** sur 2011 (10,5 mois)
- Une structure de marge brute homogène à celle de GFI

□ Des actifs en ligne avec notre stratégie

- **Secteur Public** : APHP, DGAC, Agence de biomédecine...
- **Retraite** : Pôle de 130 collaborateurs sur Orléans
- Doublement de notre taille au **Luxembourg**
- Renfort de notre **branche Infrastructure**
- Des solutions dédiées au monde de la **santé**
- Complémentarité géographique



Des perspectives **encourageantes**



- ❑ GFI est prêt pour repartir en croissance et revenir à une performance économique « best of breed »
 - ➔ Un repositionnement terminé
 - ➔ De bons fondamentaux
 - ➔ Une dynamique retrouvée

- ❑ Des perspectives encourageantes pour 2011
 - ➔ Une **croissance organique** conforme au marché en 2011
 - ➔ Poursuite de l'amélioration de la **marge opérationnelle** en 2011
 - ➔ Diminution de la **dette nette**
 - ➔ **Croissance externe**



Prochain rendez-vous



- ❑ 2 mai 2011 – Chiffre d'affaires du 1^{er} 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
- Boussard et Gavaudan
représenté par Alexis Chevrère
- Patrick De Giovanni
- Bernard Pache
- Itefin Participations
représenté par Gilles Rigal

Censeurs

- Henri Moulard
- Jean Paul Lepeytre

Représentants du Comité d'Entreprise :

- Alain Kuong Kaing
- Jean-Luc Louis

❑ Comité stratégique

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

❑ Comité d'audit et de Contrôle interne

- William Bitan (Président)
- Alexis Chevrère
- Patrick de Giovanni

❑ Comité des nominations et des rémunérations

- Henri Moulard (Président)
- Alexis Chevrère
- Gilles Rigal

❑ Comité des investissements

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