



Présentation des résultats du 1^{er} semestre de l'exercice 2007

Sommaire

Le Groupe Osiatis

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Faits marquants du 1^{er} semestre

Alain Roumilhac, Directeur Général

Comptes du 1^{er} semestre

Jean-Maurice Fritsch, Directeur Général

Stratégie & Perspectives

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Sommaire

Le Groupe Osiatis

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Faits marquants du 1^{er} semestre

Alain Roumilhac, Directeur Général

Comptes du 1^{er} semestre

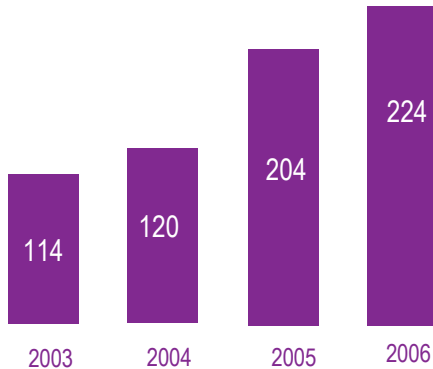
Jean-Maurice Fritsch, Directeur Général

Stratégie & Perspectives

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Spécialiste de l'ingénierie et de l'infogérance du système d'information

Chiffre d'affaires publié en M€

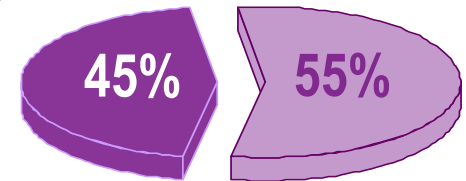


2 métiers :

- ingénierie et infogérance d'infrastructures,
- ingénierie et infogérance d'applications

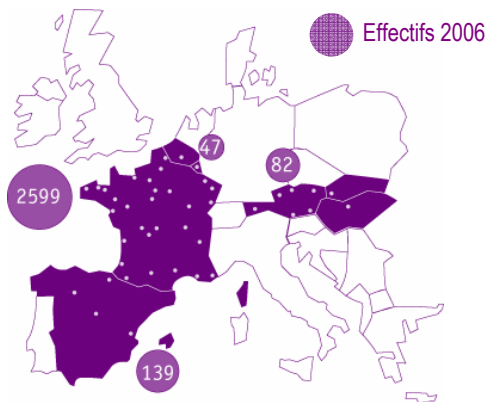
Répartition en France par profil en 2006

Ingénieurs et cadres



Techniciens

44 sites en Europe



2 868

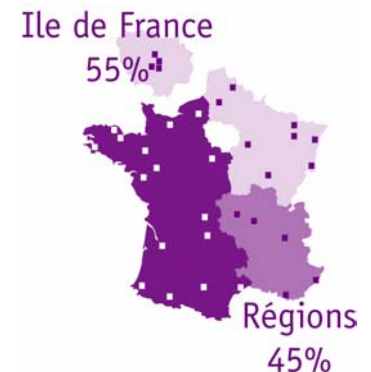
collaborateurs

Parts de marché en France en 2006

- 7ème SSII sur le métier infrastructures
- Challenger sur le métier applications

Source PAC 2007

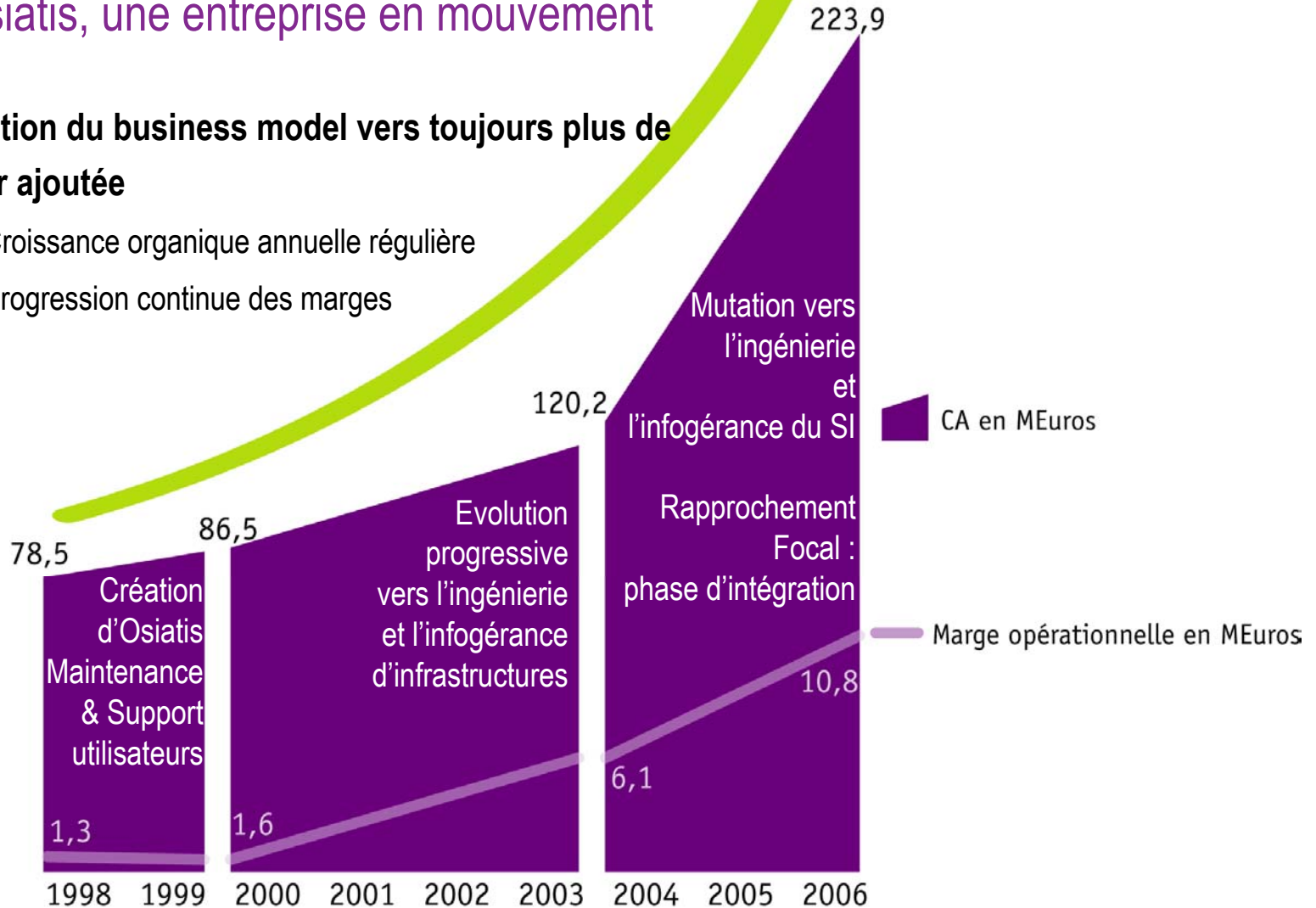
Répartition des effectifs en France



Osiatis, une entreprise en mouvement

Evolution du business model vers toujours plus de valeur ajoutée

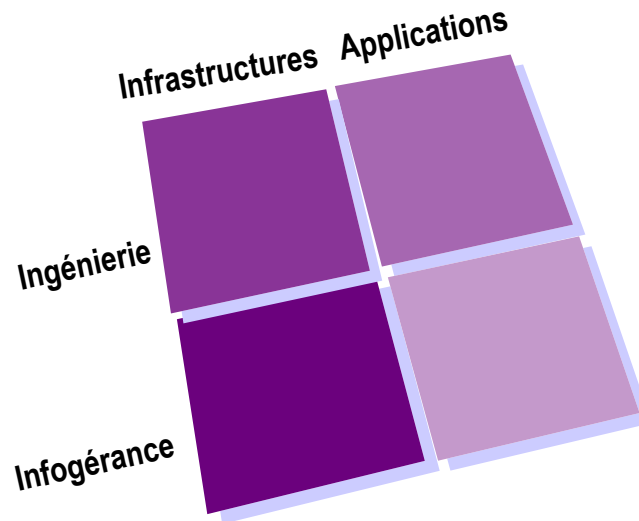
- Croissance organique annuelle régulière
- Progression continue des marges



« we build the run » : 2 métiers, 2 mots d'ordre

- Une infogérance sélective et évolutive
- L'ingénierie au service de la démarche Infogérance

- **Infrastructures**
 - 77% des effectifs
 - Ingénieurs et techniciens



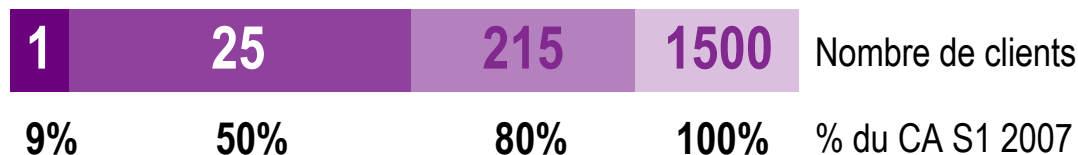
- **Applications**
 - 23% des effectifs
 - Ingénieurs et experts

- **Chiffres clefs**
 - 10 centres de services
 - 4 000 sites clients
 - 75 000 serveurs
 - 700 000 postes de travail

Un business model axé sur la récurrence

Un portefeuille équilibré de grands clients à fort potentiel

Industrie	25%	ALCATEL, ALSTOM, ARCELOR, BOUYGUES, DAIMLER CHRYSLER, EADS, ESSILOR, EUROCOPTER, HISPANO SUIZA, LILLY, MICHELIN, PECHINEY, PEUGEOT, PFIZER, RENAULT, ROCHE, SAGEM, SANOFI AVENTIS, SCHNEIDER, SEB, SNECMA, SOLVAY, STMICROELECTRONICS, THALES
Services & Transports	20%	ADP, AIR FRANCE, ALDATA, AMADEUS, APAVE, BUREAU VERITAS, EUROPCAR, GEODIS, RATP, SNCF, SNCB
Énergie	16%	EDF, ELYO, GDF, PETROFINA, TOTAL
Banques Assurances	15%	AXA, AGF, BANQUE POSTALE, BNP-PARIBAS, CAISSE D'ÉPARGNE, CAISSE DES DEPOTS, GIE CARTE BANCAIRE, CREDIT AGRICOLE – CREDIT LYONNAIS, CREDIT DU NORD, EUROCLEAR, GENERALI, GROUPAMA, MAAF, MMA, SOCIETE GENERALE
Administrations Service Public	11%	CEA, CONSEILS GENERAUX, COUR DES COMPTES, DIPUTACION BARCELONA, GENERALITAT CATALUNYA, MAIRIES (PARIS, STRASBOURG, LILLE, LYON, WIEN...), MINISTERES (CULTURE, DEFENSE, ECONOMIE & FINANCES, EDUCATION NATIONALE...), PMU, SANTE/SOCIAL (HOPITAUX, CAF, CNAV, CPAM...)
Distribution, Médias	7%	3 SUISSSES, AUCHAN, BAUMAX, CAMIF, CASINO, CARREFOUR, EMAP, FRANCE 3, GO SPORT, GUILDE DES LUNETIERS, LAPEYRE, LECLERC, POMONA, SAMSE, SYSTEME U
Télécoms	6%	BOUYGUES TELECOM, CEGETEL, FRANCE TELECOM, MOBISTAR



Sommaire

Le Groupe Osiatis

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Faits marquants du 1^{er} semestre

Alain Roumilhac, Directeur Général

Comptes du 1^{er} semestre

Jean-Maurice Fritsch, Directeur Général

Stratégie & Perspectives

Robert Aydabirian, Président du Directoire

10 nouveaux contrats enregistrés d'une valeur de 1 à 13 M€...

- Grâce à son savoir-faire technologique, Osiatis a gagné 5 grands projets de transformation sur 7 présentés en mars, pour un volume d'affaires de 34 M€

Un grand acteur de la sidérurgie

Refonte complète des infrastructures, pour « désenclavement » d'un spin-off.

Mise en place de nos outils et infogérance.

5,4M€ sur 5 ans

Une grande administration

Mise en place de l'outillage central de support aux infrastructures pour une infogérance « à la carte » des entités métiers.

8,5 M€ sur 4 ans

Un groupe industriel et pharmaceutique européen

Mise en place d'un outil fédérateur de l'ensemble des infogérances européennes.

1,5M€ sur 3 ans

Une grande chaîne de TV française

Plan de transformation pour l'infogérance et plan de progrès programmés : Outils de Service Desk et Desktop Management, Migration XP, Migration de Messagerie, Mise en place de processus ITIL.

6 M€ sur 4 ans

Un groupe aéronautique et électronique

Massification des infogérances, plan de transformation pour l'homogénéisation des outils et le déploiement des processus ITIL, plan de progrès programmés.

12,6M€ sur 5 ans

... pour une valeur totale de 50 M€

□ **5 autres projets significatifs avec de grands donneurs d'ordre**

▪ Finance :

- Gestion de l'environnement postes de travail d'agences bancaires - 6 M€ sur 36 mois
- Service Desk Complet pour un leader français du leasing – 2,2 M€ sur 36 mois

▪ Energie: Infogérance des services réseaux et sécurité – 2,5 M€ sur 36 mois

▪ Administration : Infogérance d'installation et d'intégration d'applications en production – 2,2 M€ sur 36 mois

▪ Distribution : Maintenance de serveurs critiques sur l'ensemble du territoire – 2,7 M€ sur 24 mois

□ **Partenariats : lancement des premières promotions formées aux solutions de partenaires technologiques**

- BMC : formation de 12 consultants sur 5 semaines confirmant le partenariat « Elite »
- Microsoft : formation de 20 consultants sur 2 semaines avec certification « architecture Vista »

Poursuite de la dynamique à l'international

- ❑ Signature de projets internationaux en synergie avec les équipes françaises
 - Ex : Solvay en Belgique

- ❑ Dynamisme en Espagne :
 - Une nouvelle référence de tout premier ordre : Daimler
 - De nouvelles affaires dans le Secteur Public

- ❑ Ouverture des filiales en Hongrie et Slovaquie

- ❑ Déploiement de grands Partenariats
 - BMC en Belgique et en Espagne
 - Lexmark en Belgique

Lancement d'un grand programme de recrutement

- ❑ 800 recrutements prévus sur l'année
 - **+ de 350 recrutements réalisés au cours du 1^{er} semestre**

- ❑ Profils : Bac+2 à Bac+5

- ❑ Compétences recrutées :
 - **Technologies : Java, J2EE, .Net**
 - **Conseil : AMOA**
 - **Décisionnel, Tests**
 - **Architectures : Microsoft, BMC, Citrix, VMware ...**

Une dynamique de développement au cours du 1^{er} semestre

Sommaire

Le Groupe Osiatis

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Faits marquants du 1^{er} semestre

Alain Roumilhac, Directeur Général

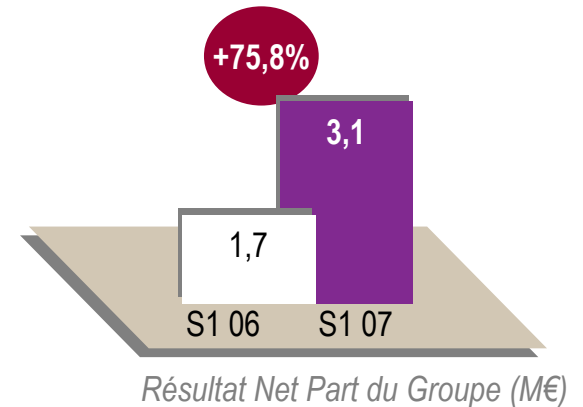
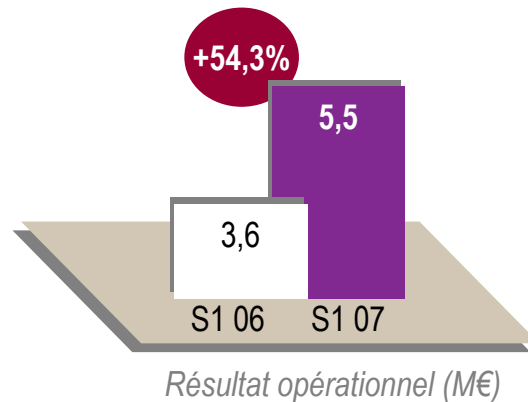
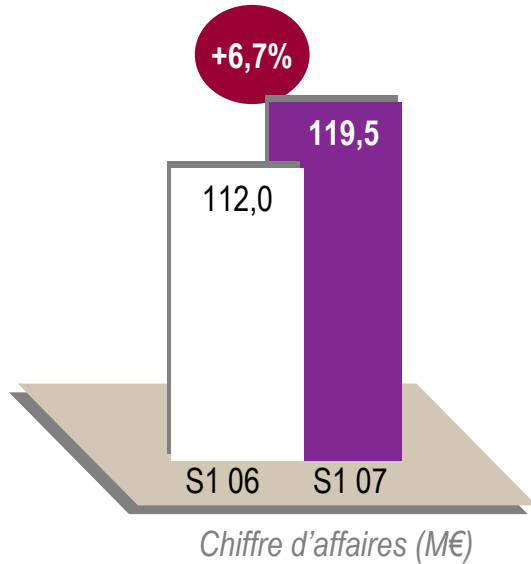
Comptes du 1^{er} semestre

Jean-Maurice Fritsch, Directeur Général

Stratégie & Perspectives

Robert Aydabirian, Président du Directoire

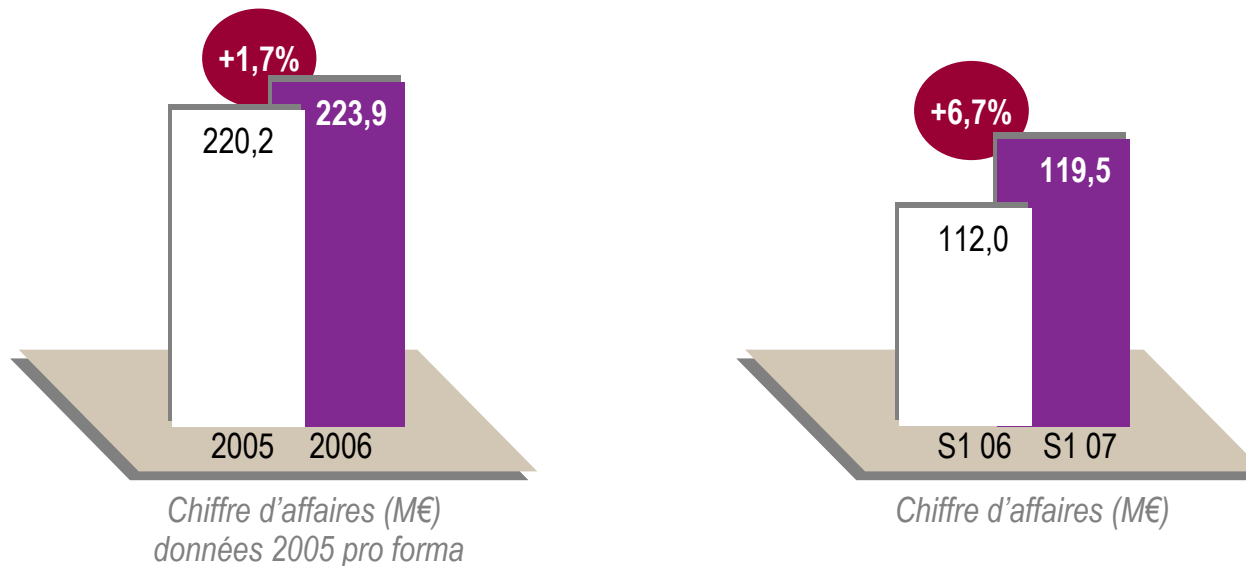
Une dynamique de croissance et une progression de la rentabilité au 1^{er} semestre



Une croissance soutenue du chiffre d'affaires

Une forte progression de la rentabilité

Une croissance du chiffre d'affaires supérieure aux objectifs



Une accélération de la croissance du chiffre d'affaires

Une bonne performance sur l'ensemble des zones géographiques

- International : +15,9% (11,9% du CA groupe)
- France : +5,6%

Une marge opérationnelle en hausse de 0,5 point, à 5,4% du CA

EN M€	S1 07	S1 06	Variation
Chiffre d'affaires	119,5	112	+6,7%
Charges de personnel *	(72,5)	(68,4)	+ 6,0%
Achats et sous-traitance	(18,6)	(16,1)	+ 15,3%
Impôts & Taxes	(2,5)	(2,5)	-
Autres charges d'exploitation	(18,6)	(18,0)	+ 3,7%
Amortissements & Provisions**	(0,9)	(1,6)	- 46,7%
Marge opérationnelle	6,5	5,5	+17,9%
en % du CA	5,4%	4,9%	+0,5 pt

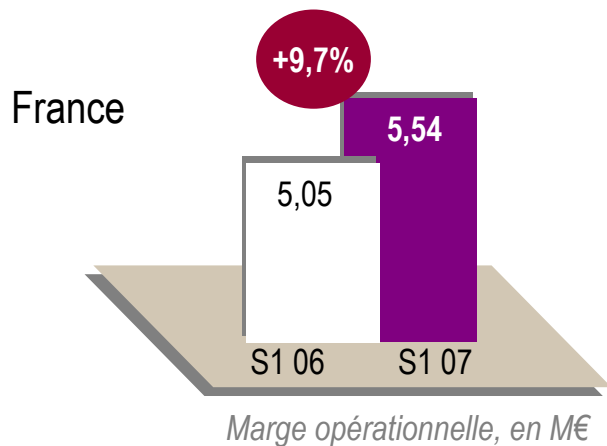
Croissance de 17,9% de la marge opérationnelle

- ❑ Maîtrise des charges de personnel globales (y.c. intérim & sous-traitance) : +3,6%
- ❑ Augmentation des achats pour revente de logiciels liée à l'activité
- ❑ Baisse des charges locatives : -8%, soit 0,2 M€
- ❑ Diminution des amort & prov liée aux variations de stocks (sans impact résultat)

(*) hors charges liées aux options de souscription d'actions et aux actions gratuites

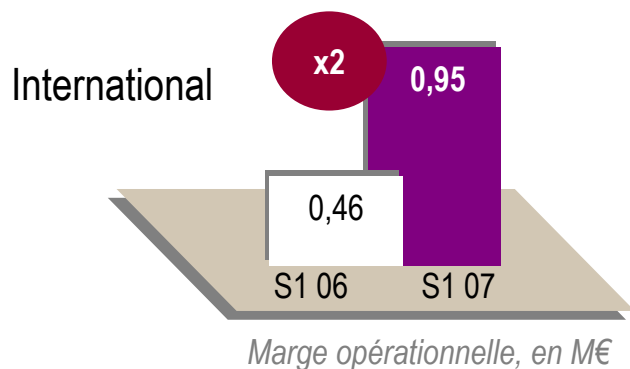
(**) hors amortissement des Relations Clients

Marge opérationnelle par zone géographique



France

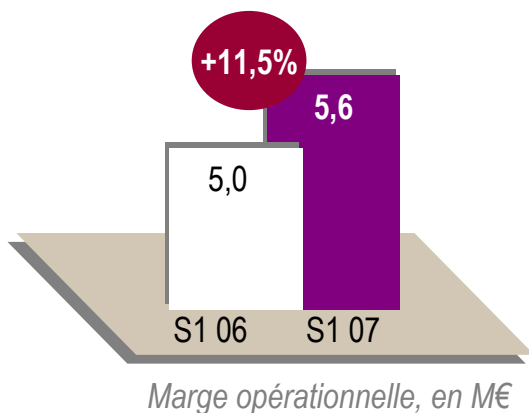
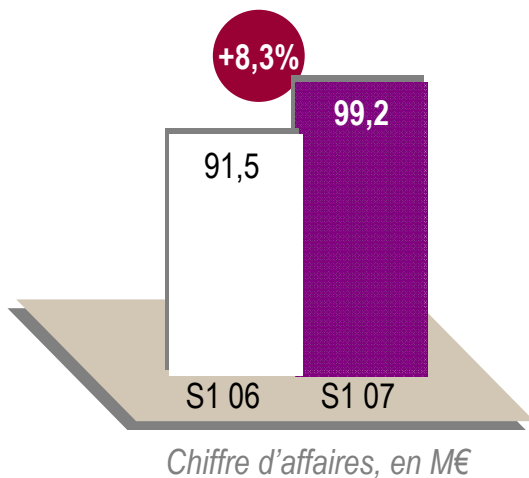
- ❑ Marge opérationnelle en croissance de près de 10%
- ❑ 5,3% du chiffre d'affaires
- ❑ TACE en hausse de 0,7 point
- ❑ Baisse des coûts de structure



International

- ❑ Une marge opérationnelle multipliée par 2
- ❑ 6,7% du chiffre d'affaires
- ❑ Des pays tous profitables

Ingénierie et infogérance d'infrastructures

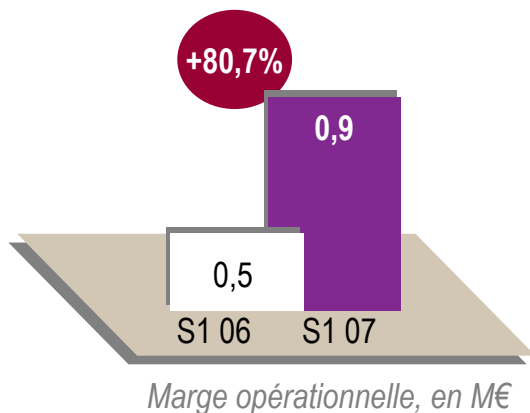
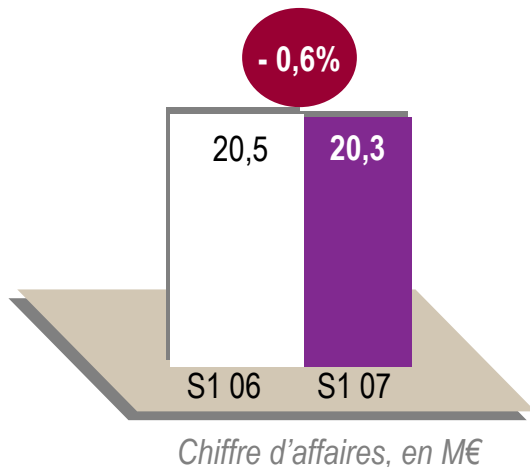


Facteurs d'évolution :

- ❑ Croissance sensible de l'activité : +8,3%
- ❑ Marge opérationnelle de 5,6% du chiffre d'affaires
- ❑ Pression maintenue sur les prix compensée par une industrialisation accrue des prestations
- ❑ Maîtrise de la masse salariale
- ❑ TACE France en hausse de 0,4 point à 87,4%

Nota : les périmètres métier sont l'agrégation d'entités juridiques ayant pour activité essentielle le métier concerné

Ingénierie et infogérance d'applications



Facteurs d'évolution :

- ❑ Construction progressive d'une offre de qualité
- ❑ Marge opérationnelle de 4,5% du chiffre d'affaires
- ❑ Priorité à la rentabilité
- ❑ Tensions sur le recrutement en Ile de France
- ❑ TACE France en hausse de 1,7 point à 84,6%

Nota : les périmètres métier sont l'agrégation d'entités juridiques ayant pour activité essentielle le métier concerné

Résultat Opérationnel Courant : +20,8%

EN M€	S1 2007	S1 2006	Variation
Chiffre d'affaires	119,5	112	+6,7%
Marge opérationnelle	6,5	5,5	+17,9%
Dépréciation des survaleurs	0,0	0,0	
Amortissement des marges en carnet	(0,01)	(0,08)	
Options et actions gratuites	(0,61)	(0,57)	
Résultat opérationnel courant	5,9	4,9	+20,8%
<i>en % du CA</i>	4,9%	4,3%	+0,6 pt

Progression de +20,8% du Résultat Opérationnel Courant

- ❑ Aucune dépréciation de survaleur
- ❑ Stabilité de la charge IFRS liée aux plans d'options de souscription et d'actions gratuites

Résultat Opérationnel : +54% et Résultat Net : +76%

EN M€	S1 2007	S1 2006	Variation
Chiffre d'affaires	119,5	112	+6,7%
Marge opérationnelle	6,5	5,5	+17,9%
Résultat opérationnel courant	5,9	4,9	+20,8%
Autres produits et charges opérationnels	(0,4)	(1,3)	-71,3%
Résultat Opérationnel	5,5	3,6	+54,3%
Résultat financier	(0,66)	(0,62)	
Impôts sur le résultat	(1,7)	(1,2)	
Résultat Net	3,1	1,8	+76,0%
Résultat Net part du groupe	3,1	1,7	+75,8%

Forte hausse du Résultat Opérationnel : +54,3%

- Réduction sensible des autres charges opérationnelles liées au rapprochement

Forte hausse du Résultat Net : +76%

- Un impôt sur le résultat théorique
- Un impôt à payer de 0,2 M€ (après utilisation de reports déficitaires)

Bilan consolidé

30 juin 06	
Actif	Passif
ACTIF NON COURANT 64,2*	CAPITAUX PROPRES 39,7
	PROV. 9,0
	DETTE NON COUR 2,1
	DETTE FIN NETTE 20,5
BFR 7,1	

30 juin 07	
Actif	Passif
ACTIF NON COURANT 64,3*	CAPITAUX PROPRES 47,2
	PROV. 5,9
	DETTE FIN NETTE 17,2
BFR 6,0	

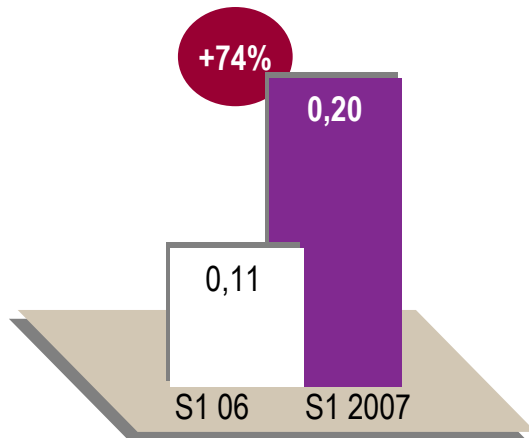
Poursuite du renforcement de la situation financière

- Hausse de 7,5 M€ des capitaux propres sur 12 mois
- Baisse de l'endettement net de 3,3 M€
- Plus de dettes non courantes non financières
- Baisse du BFR

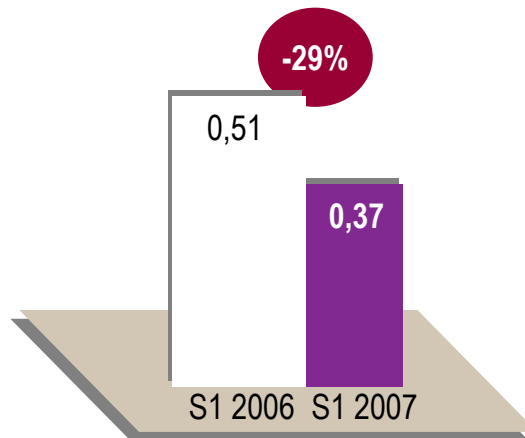
(*) hors 4,5M€ d'ORAN incluses dans la Dette Nette

Amélioration des principaux ratios financiers

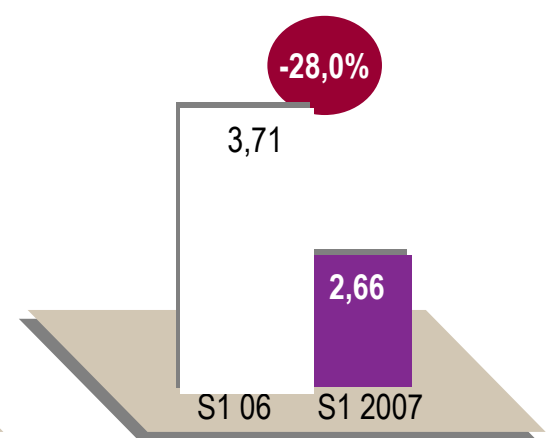
Résultat net S1
par action* en €



Gearing



Dette financière nette /
Marge opérationnelle S1



* Non dilué

Sommaire

Le Groupe Osiatis

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Faits marquants du 1^{er} semestre

Alain Roumilhac, Directeur Général

Comptes du 1^{er} semestre

Jean-Maurice Fritsch, Directeur Général

Stratégie & Perspectives

Robert Aydabirian, Président du Directoire

Perspectives 2007

- ❑ **Un marché porté par une demande grandissante en infogérance de transformation**
 - Composante forte d'ingénierie
 - La force du modèle intégré Ingénierie-Infogérance

- ❑ **De solides perspectives à l'international**

- ❑ **Évolution favorable du carnet de commande**
 - Book-to-bill : 1,15x le chiffre d'affaires 2006

Croissance et amélioration des marges sur l'ensemble de l'exercice 2007

Une stratégie claire

- ❑ **Contexte de marché : Vers la constitution de grands leaders des services aux infrastructures. Les 4 déterminants :**
 - Spécialisation et compétences technologiques, porteuses de valeur
 - Industrialisation des processus, respect des référentiels et amélioration continue
 - Proximité géographique et capacité d'innovation
 - Solidité financière, gage d'un accompagnement de long terme

- ❑ **Les atouts d'Osiatis aujourd'hui**
 - Une offre intégrée à valeur ajoutée en infogérance du SI
 - Une position stratégique en France
 - Un business model parfaitement adapté aux prestations récurrentes
 - Un déploiement progressif à l'international

Osiatis en mouvement, pour s'imposer parmi ces grands leaders

Lancement du PACM : Programme d'Accélération de la Croissance et de la Marge

- ❑ **Contractualisation stricte, contrôle fort de l'exécution des contrats**
- ❑ **Création d'une « Direction industrielle » chargée d'optimiser la production**
- ❑ **Ressources dédiées à la conception d'offres innovantes**
- ❑ **Création d'un « Institut Osiatis », pour attirer, former, spécialiser et fidéliser les talents**
- ❑ **Acquisitions : intégrer des équipes du métier pour accélérer le développement et la rentabilité**

Objectifs Moyen Terme

- ❑ **Figurer parmi les grands leaders du marché de l'infogérance du SI**

- ❑ **Poursuivre une croissance dynamique et durable de l'activité**
 - Une croissance annuelle moyenne supérieure à 10% par an
 - Equilibrée entre croissance organique et croissance externe

- ❑ **Poursuivre la progression de la marge**

Nos valeurs

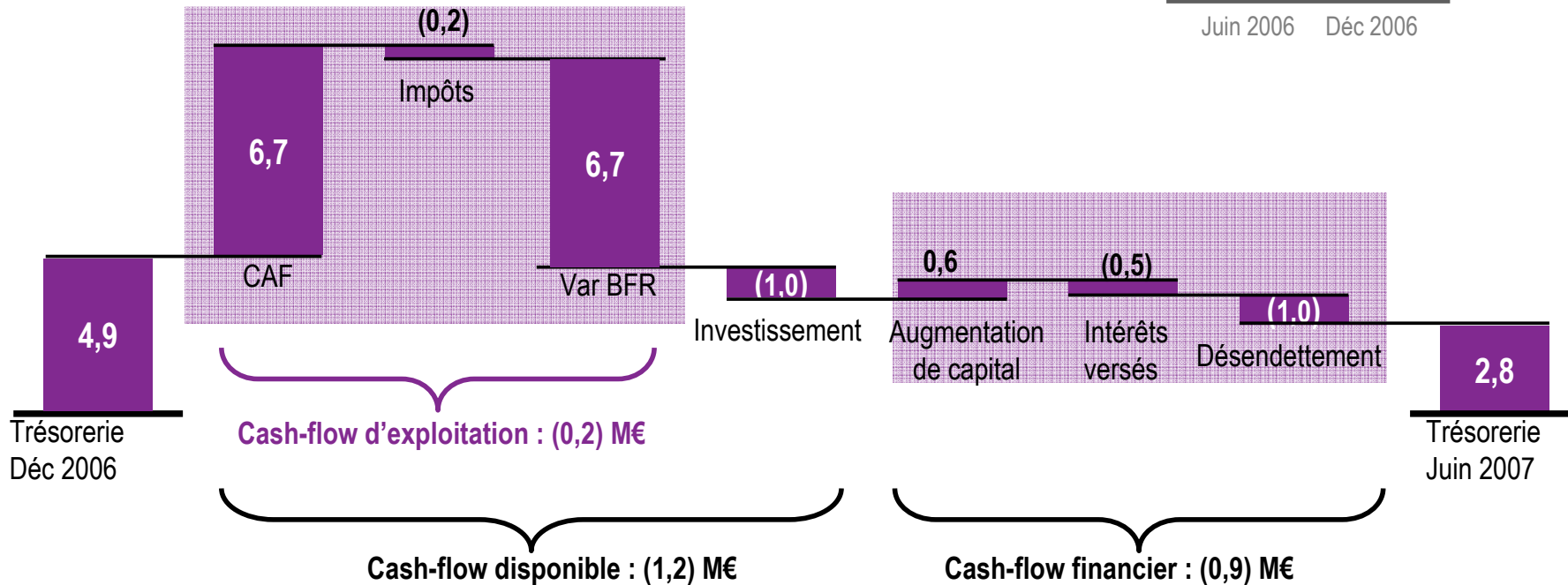
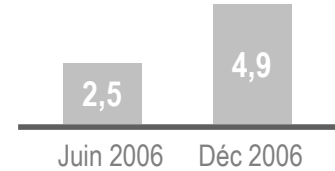
- Transparence
- Engagement
- Respect
- Confiance

Questions/Réponses

we build the run

Annexes



Flux de trésorerie au 1^{er} semestre

- ❑ Forte amélioration de la CAF : +30%
- ❑ Saisonnalité du BFR, favorable en fin d'année
- ❑ Poursuite du remboursement du moratoire fiscal et social Focal pour 1,2 M€
- ❑ Règlement de la dernière échéance de la taxe sur RSPVLT pour 0,6 M€
- ❑ Découverts bancaires Focal moratoriés intégralement remboursés