



Conseil Technologique
& Intégration de Solutions

Présentation des Résultats 2006



Réunion SFAF du 28 mars 2007

Une année 2006 brillante en terme de résultats

Aubay a encore **sur performé** son marché sur tous les indicateurs :

- Un CA de **120,8 M€** en croissance de **69 %**,
- Une croissance interne de **14 %**, deux fois plus forte que le marché,
- Une marge opérationnelle courante de **8,5 %** dans le haut des performances du secteur,
- Un résultat net de **7,8 M€** en croissance de **106 %**,
- Un RNPG de **7,2 M€** en croissance de **108 %**,
- Un résultat par action de **0,58 €** vs 0,29 €,
- Le dividende proposé est porté à **0,09 €**

- **Les points clés de 2006**
- **Les résultats financiers de 2006**
- **Les objectifs de 2008**

Le changement de dimension : 148,7 M€ de CA (pro forma 2006)

- **Acquisition** stratégique de Projipe au S2 2006.
- **Élargissement de l'offre** multi spécialiste vers une offre globale spécialisée.
- Émission d'une Océane de 30 M€. La **dette nette** n'est plus que de **19,7 M€** à fin 2006 soit un gearing de 33 %.
- L'Espagne et le Portugal deviennent nos **centres de développement à prix compétitifs**.

Acquisition de Projipe: Une opération stratégique pour Aubay

- Fait passer Aubay dans le **peloton** réduit des SSII de plus de 150 M€ de CA (base pro forma 2006).
- Renforce considérablement la **taille** de Aubay en France, avec désormais plus de **1100** collaborateurs sur le territoire.
- Accroît sensiblement notre présence dans la **Banque** et apporte une position forte dans **l'Assurance**.
- Place aujourd'hui Aubay dans le **top 15** des fournisseurs chez ses clients et souvent dans le **top 10** dans le secteur financier.

L'intégration de Projipe est un succès

- Un travail méthodique, **maîtrisé** et exceptionnel a été accompli en 6 mois.
- Les organisations commerciale, opérationnelle et administrative sont en place et sont **efficaces**.
- Les équipes interviennent sous une **même marque** et ont été regroupées dans des **locaux communs**.
- La motivation et l'**engagement des collaborateurs** sont réels.
- Notre **savoir faire en matière d'acquisition** est l'un de nos points forts.

L'élargissement de l'offre, un facteur de succès 1/3

Nos actifs métiers

- La sélection d'un **portefeuille de technologies** différenciantes et porteuses de business.

- L'extension de ce socle vers des lignes de service récurrentes, sans pour autant diluer la **densité de l'expertise**

Notre intention stratégique

Assurer la **maîtrise** des compétences clés.

Accompagner les clients jusque dans la **mise en œuvre**, voire la prise en charge de leur système d'information.

L'élargissement de l'offre, un facteur de succès 2/3

- Une offre plus large qui correspond à l'attente de nos clients. Nous nous transformons d'un **acteur multi spécialiste vers un acteur global spécialisé**.
- Nous avons enrichi notre **Expertise Technologique** de **compétences métiers**, principalement dans la **Banque** et dans **l'Assurance**, nos interventions dans le **Conseil** sont ainsi plus larges.
- Nous proposons aujourd'hui avec succès tout type de **Solutions** et en particulier des **TMA** et des **Centres de service**.
- Nous avons développé une offre spécifique en matière de **Qualification** et en particulier de **Tierce Recette Applicative**.
- La maîtrise des **Infrastructures** et de leur fonctionnement reste l'un de nos savoir-faire historique.

L'élargissement de l'offre, un facteur de succès 3/3

- Nous avons **renforcé et développé** considérablement nos référencements en particulier dans le secteur Finance.
- L'ensemble de ces référencements, conjugué à la nouvelle richesse de notre offre et à la **bonne santé du secteur** nous fait traiter beaucoup de demandes avec succès; le résultat est une **chute spectaculaire de l'inter contrat** .
- Notre nouvelle taille nous donne un meilleur pricing power, nous résistons à la demande de baisse des tarifs sur les missions en cours et nous **vendons à des prix plus élevés** sur les **nouvelles interventions**.
- Notre nouvelle taille nous rend également **plus attractifs pour les candidats au recrutement** qui reste délicat mais en comparaison plus aisé qu'avant le rapprochement.

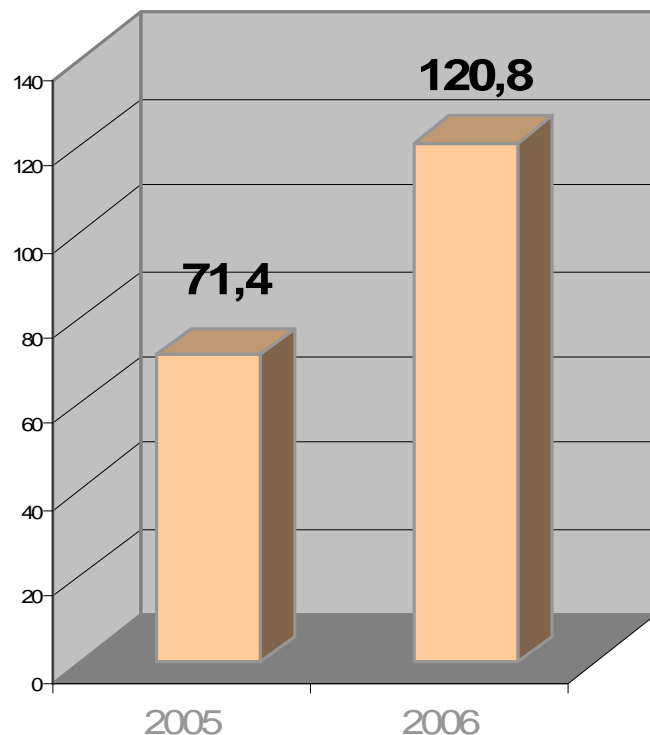
Un choix : Des centres de développement à prix compétitifs en Espagne et au Portugal

- Une **structure existante** avec plus de 200 collaborateurs, sous contrôle et largement **suffisante** compte tenu de la **faible demande de nos clients**.
- Un grand vivier de compétences et des **tarifs compétitifs** très inférieurs à l'Europe du Nord.
- Une **proximité évidente** et une culture proche qui favorisent les échanges et la bonne fin des projets car tout ne se fait pas via internet.
- Un risque limité car la structure se nourrit et se **développe harmonieusement sur le marché local Espagnol**, ce qui n'est pas le cas de l'Inde.
- Une réponse pragmatique, **efficace** et sans risque financier.

- **Les points clés de 2006**
- **Les résultats financiers de 2006**
- **Les objectifs de 2008**

69% de croissance...14% de croissance interne...

Chiffre d'affaires en m€



... toujours soutenues par la conjonction favorable des 4 leviers :

1. Une augmentation sensible des effectifs, **2019 collaborateurs** fin 2006 vs 1189 fin 2005.
2. Un taux de **productivité** témoin de la bonne santé commerciale et opérationnelle : **93 %** en 2006 vs 91 % en 2005.
3. Des prix bien orientés : **+ 2 % sur le tarif moyen.**
4. L'**acquisition de Projipe** au S2 2006

➔ Une **solide croissance interne** très supérieure au marché (X2)

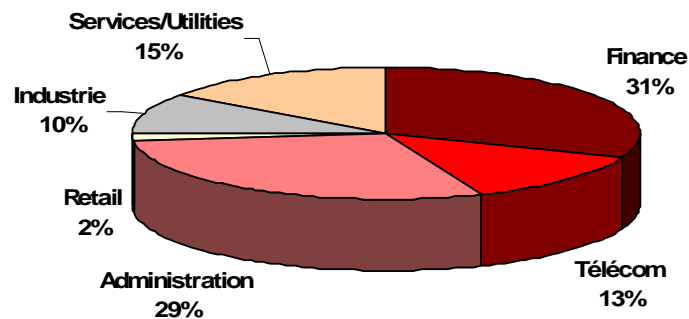
CA par pays : La France devient le moteur de l'activité

en m€	2006	2005	Croissance	Effectifs	Contribution Au CA
France	61,6	21,2	+ 190%	1 146	51%
Bélux	29,8	28,9	+ 3%	360	25%
Italie	20,4	15,0	+ 36%	307	17%
Espagne	9,0	6,4	+ 40%	206	7%
TOTAL	120,8	71,5	+69%	2 019	100%

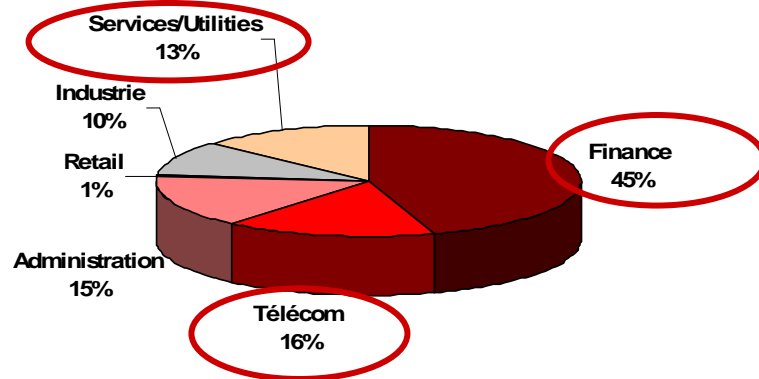
- ❑ La France est en phase **d'accélération** de sa croissance et devient le **premier pays** en contribution au CA en 2006. La contribution montera à **60%** en 2007.
- ❑ L'Italie a repris sa **marche en avant**.
- ❑ L'Espagne continue sa progression mais est encore trop petite. Nous cherchons à réaliser des **acquisitions** pour la renforcer.
- ❑ Il y a **1892 productifs** soit 92% des effectifs.

Le secteur porteur Finance est devenu dominant avec 45 % du CA publié

Chiffre d'affaires par secteur d'activité en 2005



Chiffre d'affaires par secteur d'activité en 2006

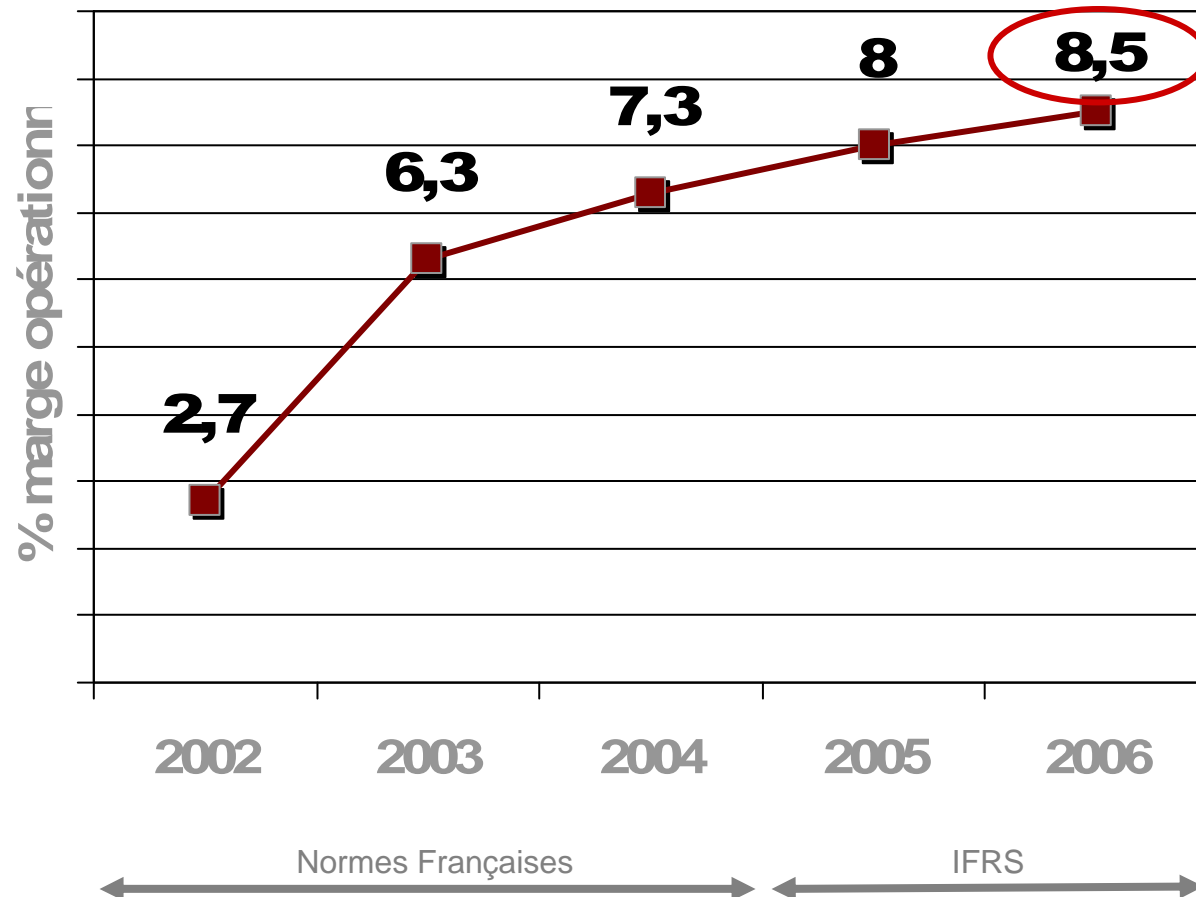


Nos 10 premiers clients en 2006 :

- Société Générale
- BNP
- Gouvernement Belge
- Groupe Crédit Agricole
- France Telecom
- Natixis
- Institutions européennes
- AXA
- Telefonica
- HSBC

représentent **49% du CA total**

Une marge opérationnelle toujours dans le haut des performances du secteur



Une marge élevée qui va bénéficier du redressement de Projipe en 2007

	2006	2005
France	7,5%	5,6%
Bélux	11,2%	10,6%
Italie	8,3%	8,8%
Espagne	6,3%	5,5%
Corporate	0,1%	-0,3%
Groupe	8,5%	8,0%

NB: la marge opérationnelle indiquée s'entend après charges Groupe de 3% ; à titre d'exemple, la marge opérationnelle de la France est de 10,5%.

- ❑ La **marge opérationnelle** va continuer de **progresser** sous l'effet principal de l'amélioration de la **France** et en particulier du **spectaculaire redressement de Projipe**.
- ❑ Le **Bélux** est sur un niveau normatif.
- ❑ L'**Italie** a fini fort l'année avec une marge au **S2 de 8,9%** contre 7,7% au S1.
- ❑ L'**Espagne** dispose d'un gros **gisement d'amélioration** de sa marge mais sa contribution aux résultats reste encore trop marginale.

Un compte de résultat en progression (Normes IFRS)

Compte de Résultat	<i>en k€</i>	2006	2005	var
Chiffre d'Affaires		120 834	71 485	+ 69 %
Marge Opérationnelle Courante		10 290	5 686	+ 81 %
	<i>en % du CA</i>	8,5 %	8,0 %	
Autres produits et charges opérationnelles		1 092	133	
Résultat opérationnel		11 382	5 819	+ 96 %
Résultat financier		(1 108)	(202)	
Impôts sur les résultats		2 476	1 833	
Résultat net des sociétés intégrés		7 798	3 784	+ 106 %
	<i>en % du CA</i>	6,5 %	5,3 %	
Parts minoritaires		569	304	
RNPG		7 229	3 480	+ 108 %

Un bilan qui offre une grande souplesse financière

Actif	m€		Passif	m€	
	31/12/06	31/12/05		31/12/06	31/12/05
Ecart d'acquisition	57,5	31,1	Capitaux propres	60,0	40,9
Autres immobilisations	8,1	3,4	Passif non courant	2,4	0,3
Autres actifs non courants	3,3	2,6	Rachats minoritaires	2,5	3,8
Actifs courants	62,3	36,8	Dettes financières	28,9	5,1
Trésorerie	11,7	5,1	Passif courant	49,1	28,9
Total Actif	142,9	79,0	Total Passif	142,9	79,0

Flux de trésorerie (m€)

Flux de trésorerie	Au 31/12/06	Au 31/12/05
Capacité d'autofinancement	9,4	3,7
Variation de BFR	(4,4)	(4,0)
Flux net provenant des investissements	(26,8)	(7,2)
Flux net provenant du financement	28,1	2,9
Variation de trésorerie	6,3	(4,6)
Trésorerie d'ouverture	3,6	8,2
Trésorerie de clôture	9,9	3,6

- **Les points clés de 2006**
- **Les résultats financiers de 2006**
- **Les objectifs de 2008**

Capitaliser sur notre nouvelle taille et notre dynamique pour prendre des parts de marché

- Des **résultats solides** en terme de marge qui nous autorisent à nous focaliser principalement sur le développement et la croissance.
- Nos **nouveaux référencements** combinés à notre expertise et à notre implantation dans des pays clés doivent nous permettre de nous **développer rapidement chez les grands comptes**.
- Notre désormais prouvée **pratique d'intégration** des sociétés acquises (attractivité, rapidité du bouclage, savoir faire pour tirer parti du meilleur de chaque monde, vitesse d'exécution) est un atout pour continuer à jouer un rôle de fédérateur.
- La nouvelle dimension de la France servira de moteur pour doper la croissance des autres pays et maintenir ainsi l'**équilibre** de notre modèle : **croissance répartie harmonieusement et diminution des risques**.

Le plan 2008 reste inchangé mais devient encore plus crédible et réaliste

- **200 M€ en 2008** soit une croissance interne 'théorique' de 15% si on prend l'hypothèse (peu probable) qu'il n'y aura pas d'acquisition dans les deux prochaines années.
- **10% de marge opérationnelle en 2008** repose sur un gain de 75 points de base par an. A marché égal, le redressement de Projipe doit nous permettre d'atteindre cet objectif ambitieux.
- L'année **2007** a par ailleurs démarré sur des **bases très solides** ce qui nous rend **sereins et confiants** et notre objectif de CA est de **167 M€** soit une **croissance interne de 12%**.



Conseil Technologique
& Intégration de Solutions

Questions/Réponses