



Infotel

“ Faire ce que l'on maîtrise,
maîtriser ce que l'on fait. ”



Résultats annuels 2011

Flasher la présentation



Mars 2012

Infotel en 2011

Double savoir-faire Logiciels et Services

Gestion des grands
systèmes d'information
et de leurs évolutions

+

Édition de logiciels
spécialisés



Services : 94,1 % du CA
Logiciels : 5,9 % du CA

Innovation et proximité

Label « Entreprise
Innovante » OSEO

+

Création de centres de
Service au plus près des
clients



12 implantations en France
1 540* collaborateurs

* Y compris sous-traitants

Croissance et rentabilité

32 ans d'existence et
d'exercices bénéficiaires

+

13 ans de cotation en
Bourse



CA : +15%/an* depuis 1998
Une politique constante de
dividendes

* Croissance moyenne annuelle

- **Savoir-faire : développement et maintenance d'applications au cœur du système d'information des plus grands comptes**
 - **Banques** : BNP Paribas, Banque de France, Banques Populaires, Crédit Agricole, Société Générale, Crédit Mutuel, Caisses d'Épargne, ...
 - **Assurance/Retraite** : Axa, AG2R, Groupama, MMA, Aramice, PRO BTP, ...
 - **Industrie** : Airbus, EADS, Eurocopter, PSA, ...
 - **Services/Administrations** : Air France, Amadeus, Éducation Nationale, European Patent Office, EDF, ...
- **Une stratégie qui fait la différence : les centres de service**
 - Des atouts au service d'une relation durable : qualité, proximité, écoute
- **Un « business model » solide**
 - 66,9 % de l'activité réalisée au forfait
 - Des contrats pluriannuels et des clients fidèles : 80 % du CA récurrent

■ **Savoir-faire : éditeur de logiciels autour des bases de données de très gros volume**

- Compression, déchargement et rechargement rapide, sauvegarde et restauration, archivage et dématérialisation, qualité et performance

■ **Une stratégie qui fait la différence**

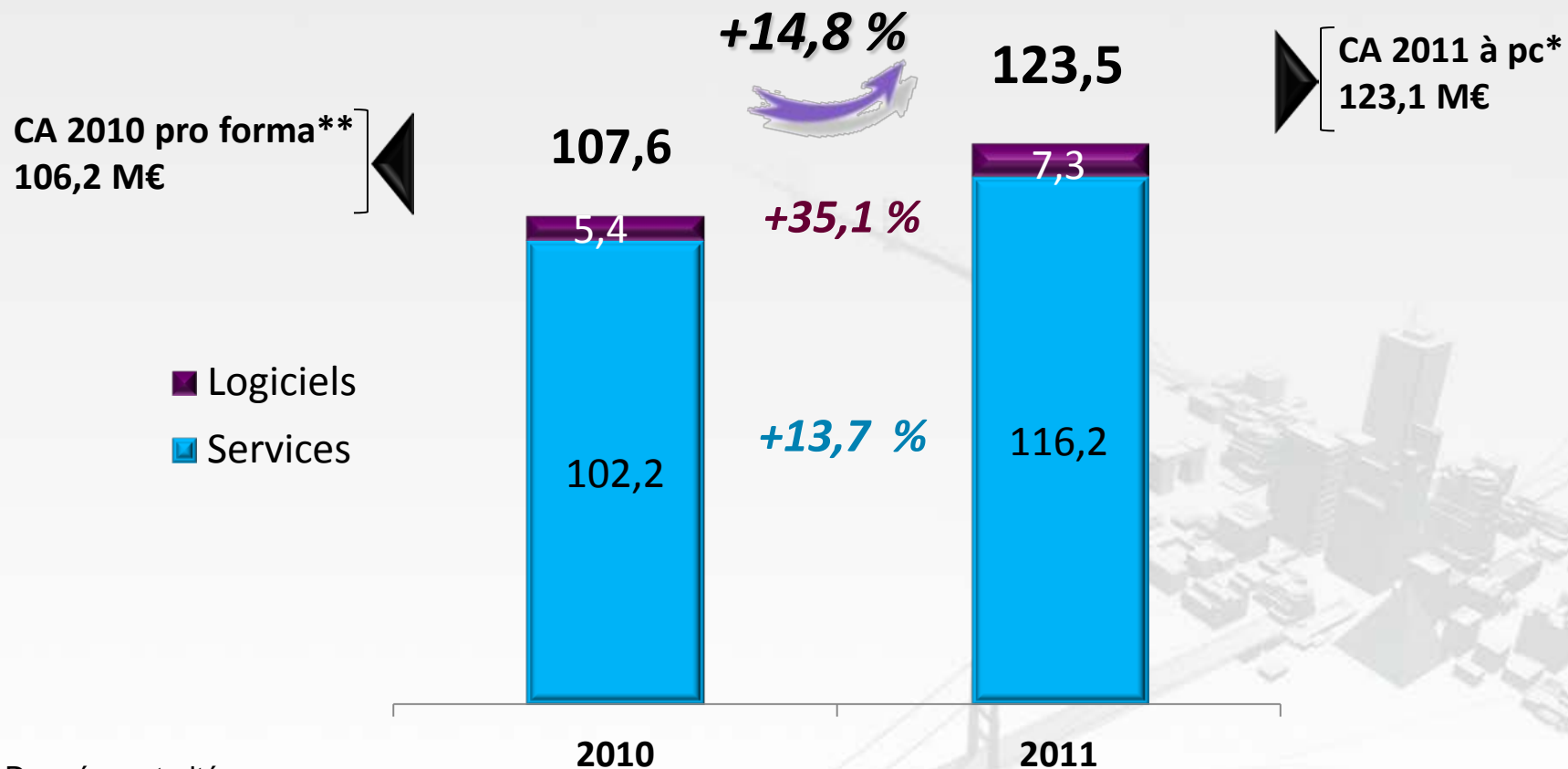
- Une activité de recherche et développement permanente
 - Nouveaux produits
 - Améliorations et nouvelles fonctionnalités
 - Extension à d'autres systèmes
- Des synergies par la complémentarité *Logiciels + Services*

■ **Un « business model » rentable**

- Des logiciels distribués dans le monde entier grâce à une relation privilégiée avec IBM → perception de royalties

- **Activité et résultats 2011**
Objectif de chiffre d'affaires dépassé et rentabilité maintenue
3 étapes dans l'exécution de la stratégie
- **Perspectives 2012**
3 vecteurs de développement au cœur du « Big Data »
- **Objectifs 2012**
Poursuite d'une croissance organique supérieure au marché
et progression des résultats
- **Infotel et la Bourse**
Valorisation et vie du titre

Évolution du chiffre d'affaires par activité (en M€)



Données retraitées :

* 2011 pc : après déduction du CA d'Insoft Software GmbH (0,42 M€) acquise le 30/06/11

** 2010 pro forma : après déduction du CA d'Harwell Management (1,4 M€) mise en équivalence à compter du 01/07/10

■ Chiffre d'affaires du Secteur logiciels et services (SSII)

(Source Syntec Informatique)

- Bilan 2011 : croissance globalement satisfaisante → +3,6 %
- Estimation 2012 : tassement de la croissance → +1 %

■ Infotel superforme le marché

- Univers concurrentiel d'Infotel :

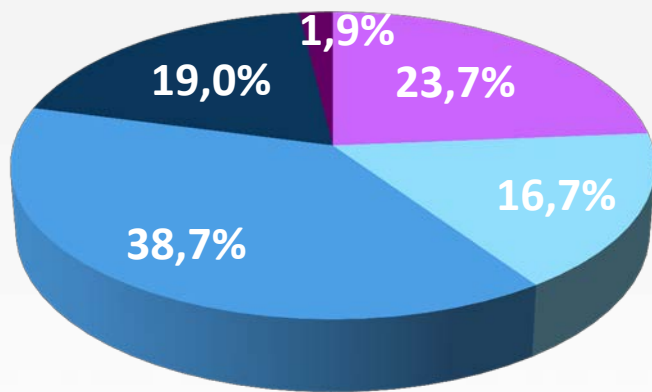
	Chiffre d'affaires 2011	Variation 2011/2010	Variation pc* 2011/2010
Atos Origin	6 812 M€	+35,7%	+0,3 %
Cap Gemini	9 693 M€	+11,4%	+5,6%
GFI	684 M€	+3,9 %	+1,9 %
Logica	3 950 M€	+3,0 %	+3,0 %
Sopra Group	1 050 M€	+9,2 %	+8,0 %
Steria	1 747 M€	+3,2 %	+3,3 %
Infotel	123,1 M€	+14,8 %	+15,9 %

* À périmètre constant

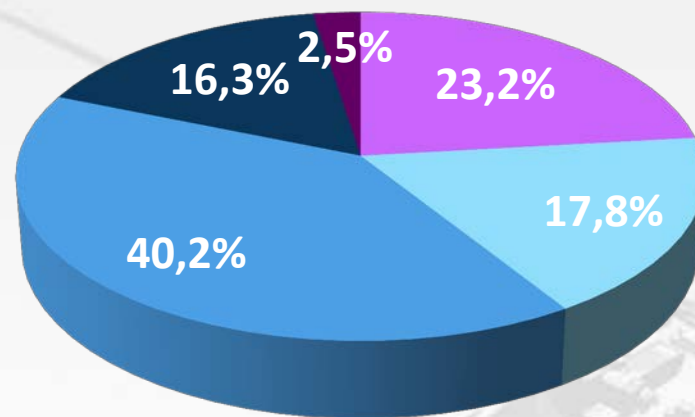
Activité Services : une dynamique sectorielle équilibrée

Répartition du chiffre d'affaires du pôle Services par secteur d'activité (en % à périmètre constant)

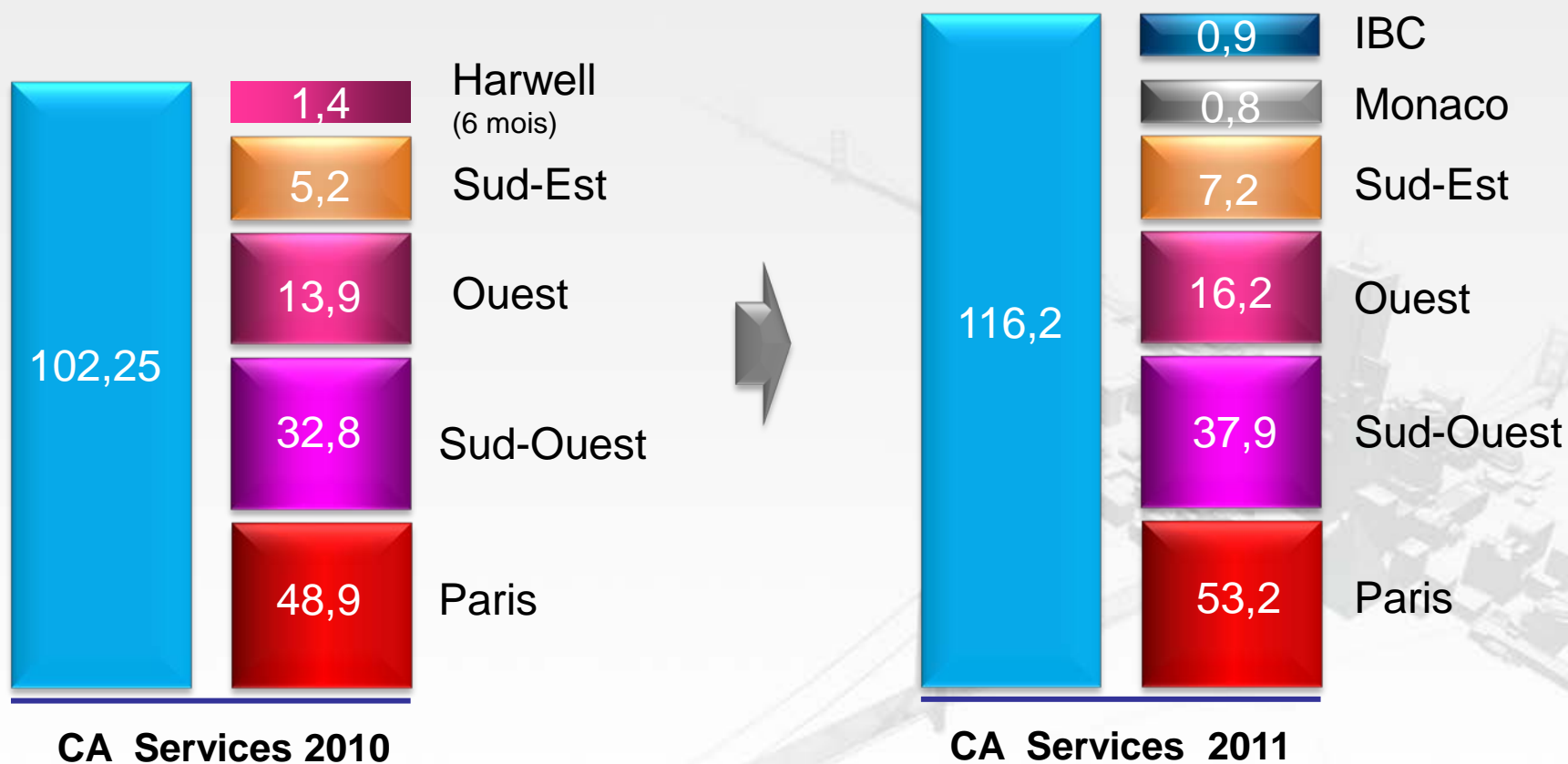
CA Services 2010
(102,2 M€)



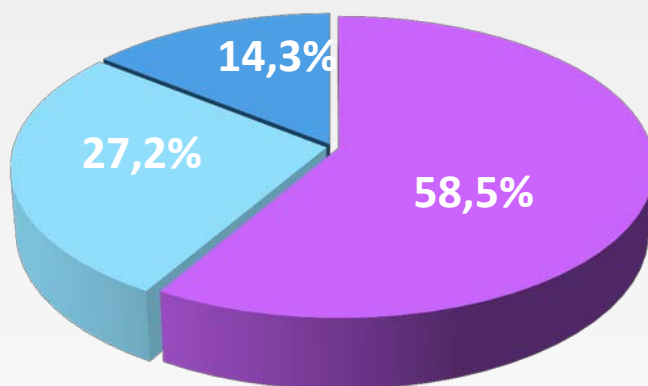
CA Services 2011
(116,2 M€)



Ventilation du chiffre d'affaires du pôle Services (en M€)

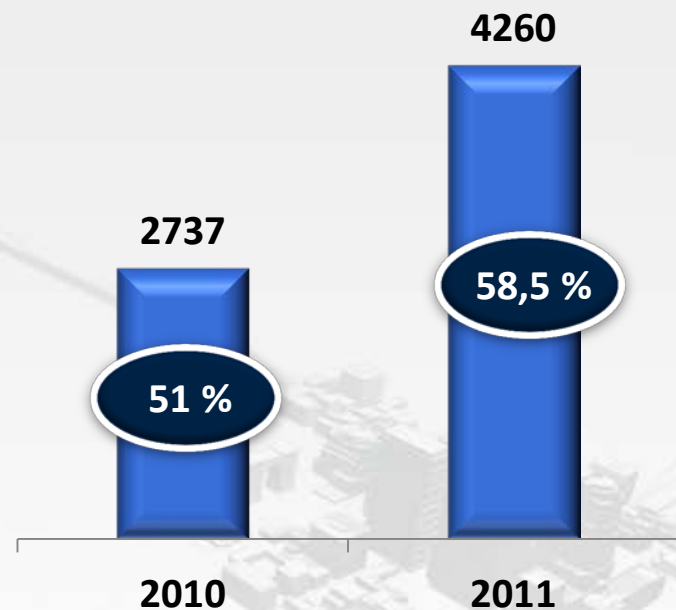


Répartition des ventes de Logiciels en 2011 (en %)



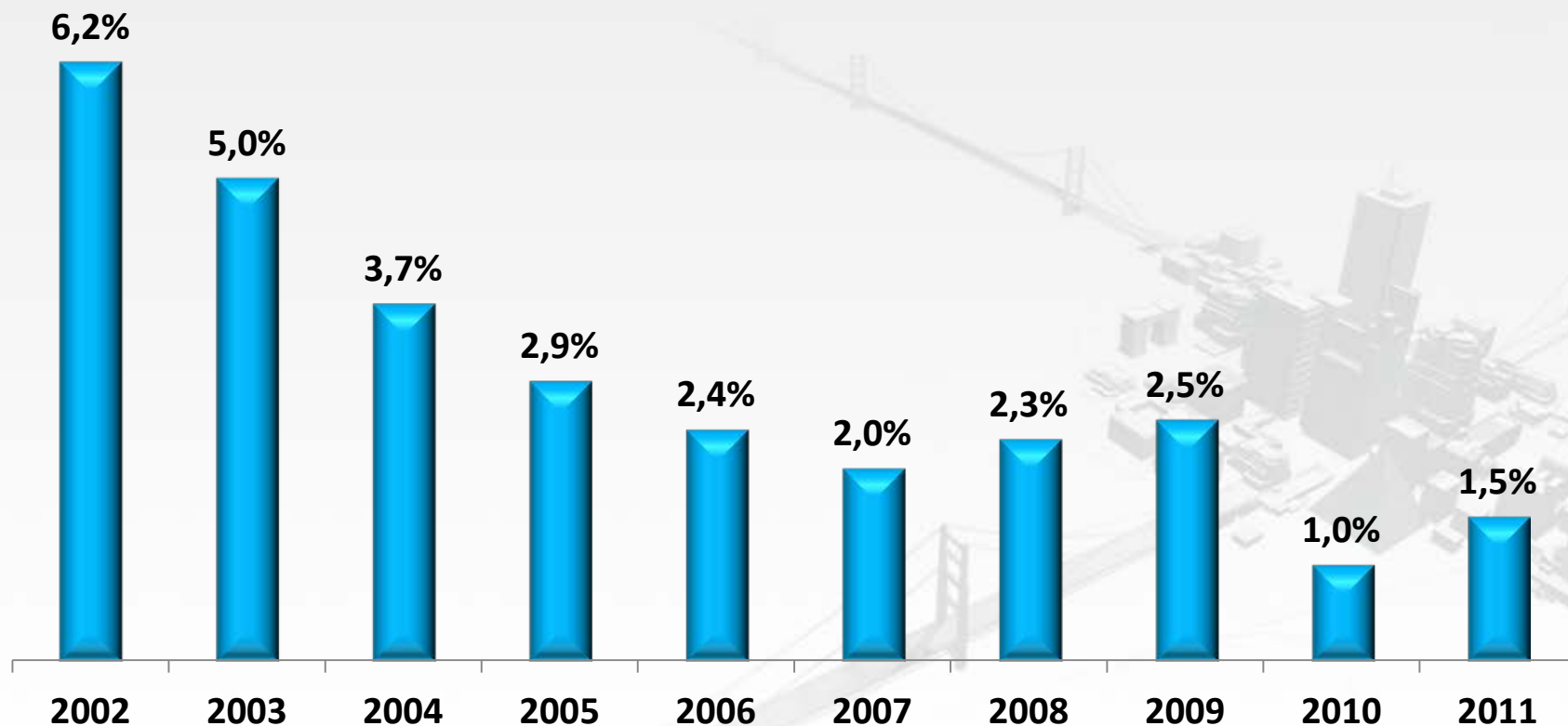
- Royalties IBM
- Licences France
- Licences International

Évolution des royalties (en k€ et en % du CA Logiciels)



% % de Royalties dans le CA Logiciels

- Gestion adéquate des compétences
- Flexibilité des centres de service et de la sous-traitance permettant d'optimiser le taux d'activité

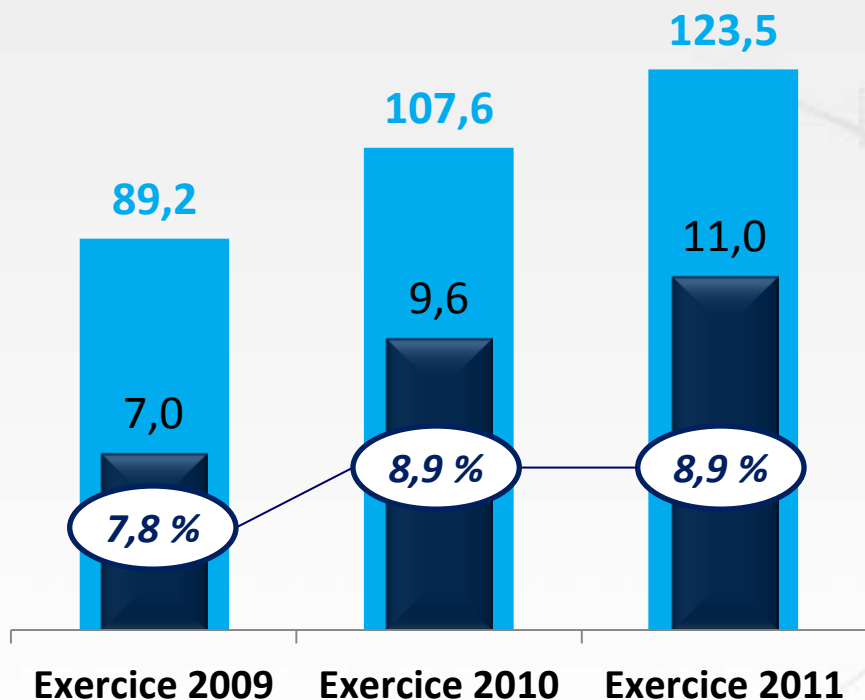


En M€	2011	2010	Var
Chiffre d'affaires	123,49	107,59	+14,8 %
Charges d'exploitation	112,50	97,99	+14,8 %
Résultat opérationnel courant	10,99	9,60	+14,4 %
% du CA	8,9 %	8,9 %	
Résultat Financier	0,18	0,20	Ns
Impôts	(4,01)	(3,38)	Ns
Résultat net pdg	7,43	6,44	+ 15,4 %
% du CA	6,1 %	6,0 %	

Objectif de chiffre d'affaires dépassé

Rentabilité maintenue

- Objectif dépassé : 123,5 M€ de CA (vs 120 M€ prévu)
- Progression du ROP en ligne avec la croissance du CA

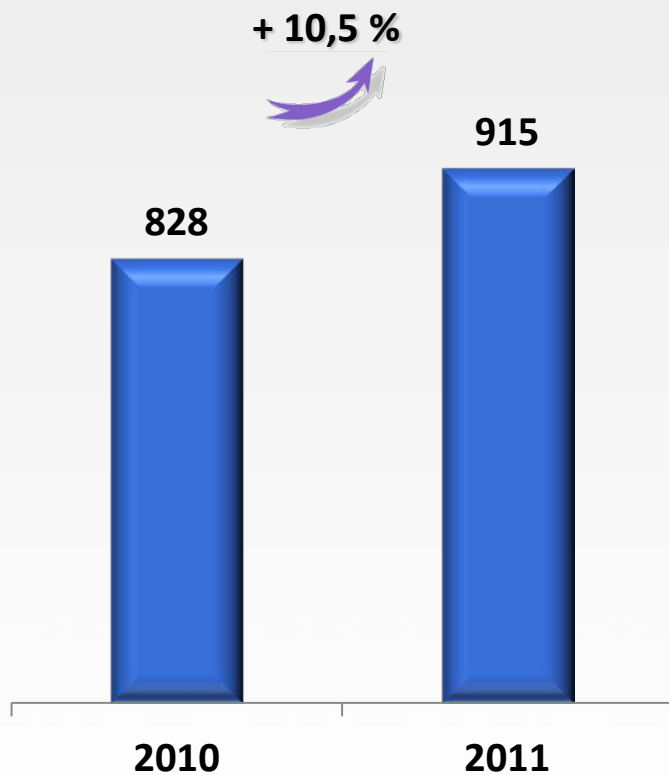


Exercice 2011

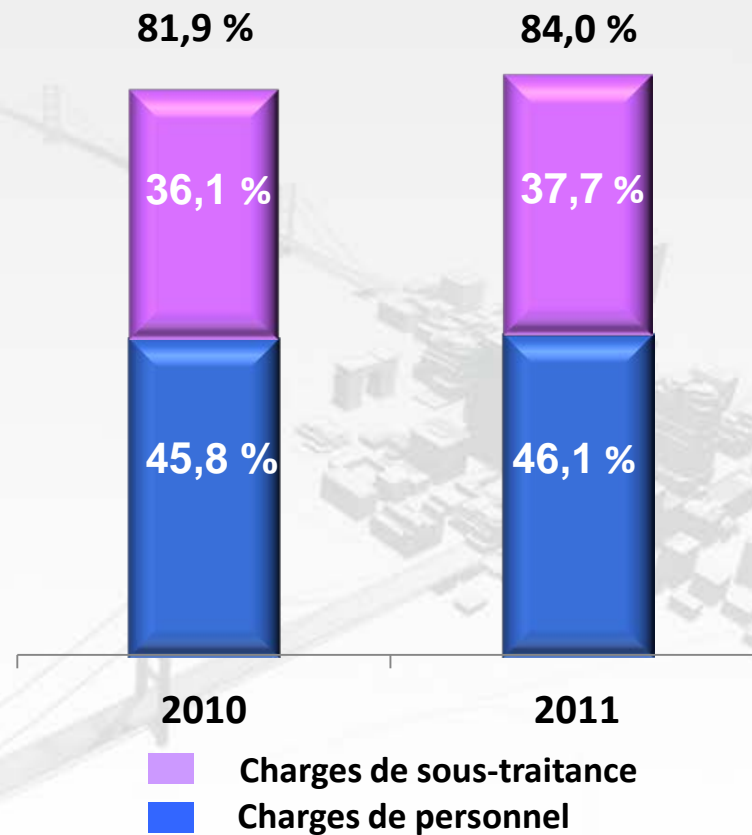
- Montée en charge de tous les secteurs
- Rentabilité : une saisonnalité semestrielle « comptable » non significative

■ Chiffre d'affaires (en M€)
 ■ Résultat opérationnel courant (en M€)
 ○ Taux de marge opérationnelle (en %)

Évolution des effectifs moyens



Évolution de la sous-traitance et des charges de personnel (en % du CA)



Bilan consolidé

ACTIF en M€	2011	2010
Actifs non courants	18,5	15,2
Dont Écarts d'acquisition	10,4	9,2
Dont Immo. Corporelles	2,2	2,3
Actifs courants	66,7	56,0
Dont Trésorerie et équivalents	18,7	19,6
Total Actif	85,2	71,2

PASSIF en M€	2011	2010
Capitaux propres	42,6	38,1
Passifs non courants	1,1	0,9
Passifs courants	41,5	32,2
Dont dettes d'exploitation	28,1	21,2
Total Passif	85,2	71,2

Aucune dette financière

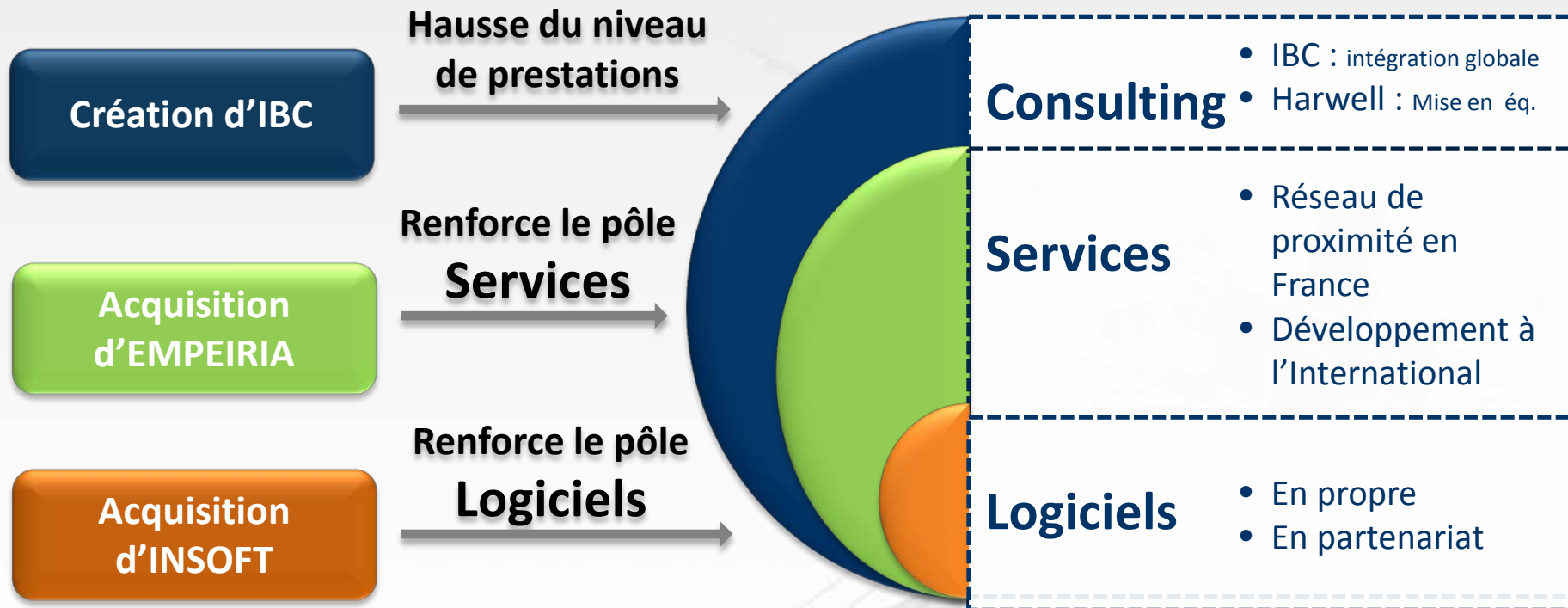
■ Tableau des flux de trésorerie

En M€	2011	2010
Capacité d’autofinancement avant impôts	13,2	11,2
Impôts versés	(3,6)	(0,7)
Variation du BFR	(2,6)	(2,6)
Flux de trésorerie générés par l’activité	6,8	7,9
Incidence des variations de périmètre	(1,5)	(0,2)
Flux de trésorerie liés à l’investissement	(4,7)	(5,6)
Flux de trésorerie liés au financement	(3,1)	(2,5)
• dont paiement des dividendes	(3,3)	(2,6)
Variation de trésorerie	(0,9)	(0,2)
Trésorerie d’ouverture	19,6	19,8
Trésorerie de clôture	18,7	19,6

**Une trésorerie intégrant le paiement d’Insoft Software
→ des moyens intacts pour le développement**

3 étapes dans l'exécution de la stratégie

Une stratégie mixte de croissance organique et de croissance externe qui renforce le modèle économique du Groupe



■ Insoft Software : un spécialiste des logiciels pour bases de données de très gros volume

- Chiffres clés : CA : 1 M€ / résultat bénéficiaire / 8 collaborateurs
- Produit phare : DB/IQ, logiciel de gestion de la qualité des applications DB2 d’IBM

■ Modalités de l’opération

- Financement sur fonds propres
- Consolidation à compter du 01/07/11

■ Un réseau international de distributeurs ayant vocation à devenir la plate-forme de distribution internationale d’Infotel

- Distribution des logiciels Infotel, dont Arcsys, en Allemagne
- Rationalisation des gammes de logiciels et extension progressive à d’autres zones géographiques



Développement de la part des Logiciels dans le mix produit

■ **Empeiria : un spécialiste des technologies Objet (Java, DotNet...)**

- Chiffres clés : CA 2 M€ en 2011 / MOP 8 % / 27 collaborateurs
- Clientèle : comptes nationaux et régionaux (Auchan, Leroy-Merlin, Humanis, Vilogia, Supermarchés Match, Cofidis, etc.)

■ **Modalités de l'opération**

- Financement sur fonds propres
- Consolidation à compter du 01/01/12

■ **Un modèle économique complémentaire de celui d'Infotel**

- 68 % de prestations en régie et 32 % au forfait ou en mode projet

■ **Une implantation aux portes de l'Europe du Nord**

- Infotel accentue sa présence dans la région Nord (Villeneuve d'Ascq)
- Des perspectives de développement à l'international (Belgique...)



Renforcement du réseau de proximité d'Infotel

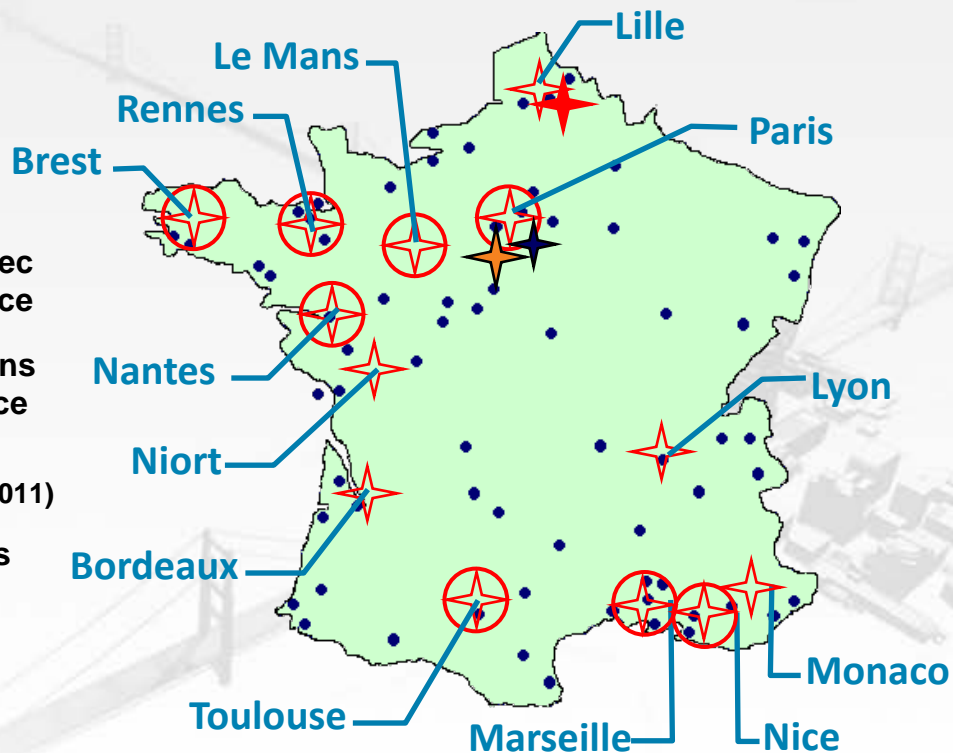
Des avantages clés :

- Accompagnement des clients dans leurs implantations régionales
- Meilleur positionnement commercial pour pénétrer le marché local
- Meilleure gestion des recrutements

Clients en Centre de service :

- Aramice
- Ag2R
- Europ Assistance
- AXA
- BNP Paribas
- Banque de France
- I-BP
- PSA
- Air France
- European Patent Office
- Airbus
- EADS
- MMA
- Crédit Mutuel
- Sigma
- Etc.

-  Implantation avec Centre de Service
-  Implantation sans centre de Service
-  Empeiria (acquisition Déc 2011)
-  Infotel Business Consulting
-  Harwell Management



■ Infotel Business Consulting

- Cœur de métier : le Consulting
- Prestations de maîtrise d'ouvrage (cahiers des charges, rédaction des spécifications...), complémentaires des prestations de maîtrise d'œuvre d'Infotel

■ Des premiers résultats prometteurs

- Chiffre d'affaires 2011 : 900 k€
- Marge d'exploitation 2011 : 30,1 %
- Marge nette 2011 : 20,7 %

■ Méthode d'intégration

- Infotel détient 55 % du capital → Intégration globale



**Un axe de développement stratégique
pour élever le niveau de prestations**

- **Activité et résultats 2011**
Objectif de chiffre d'affaires dépassé et rentabilité maintenue
3 étapes dans l'exécution de la stratégie
- **Perspectives 2012**
3 vecteurs de développement au cœur du « Big Data »
- **Objectifs 2012**
Poursuite d'une croissance organique supérieure au marché
et progression des résultats
- **Infotel et la Bourse**
Valorisation et vie du titre

Perspectives 2012

Des fondamentaux solides

Un savoir faire recherché au carrefour des nouveaux usages du « Big Data » et du « Cloud computing »

Des synergies créatrices de valeur entre les pôles Services et Logiciels

**Infotel**

Une présence nationale et régionale auprès d'une clientèle de grands comptes

Une capacité à accompagner les projets de nos clients à l'international

3 vecteurs de développement au cœur du « BIG DATA »



Contrats existants

- Bouygues Telecom
- MBDA
- CINES
- Groupama

Contrats récemment signés

- Axa (Archivage pour le Groupe national et international)
- EDF (Archivage pour le Groupe)
- Learch (Archivage « cloud computing » au Luxembourg)
- Almerys (Archivage « cloud computing » en France)
- SystAlians (Archivage de la comptabilité)
- Imprimerie nationale (Archivage patrimonial)



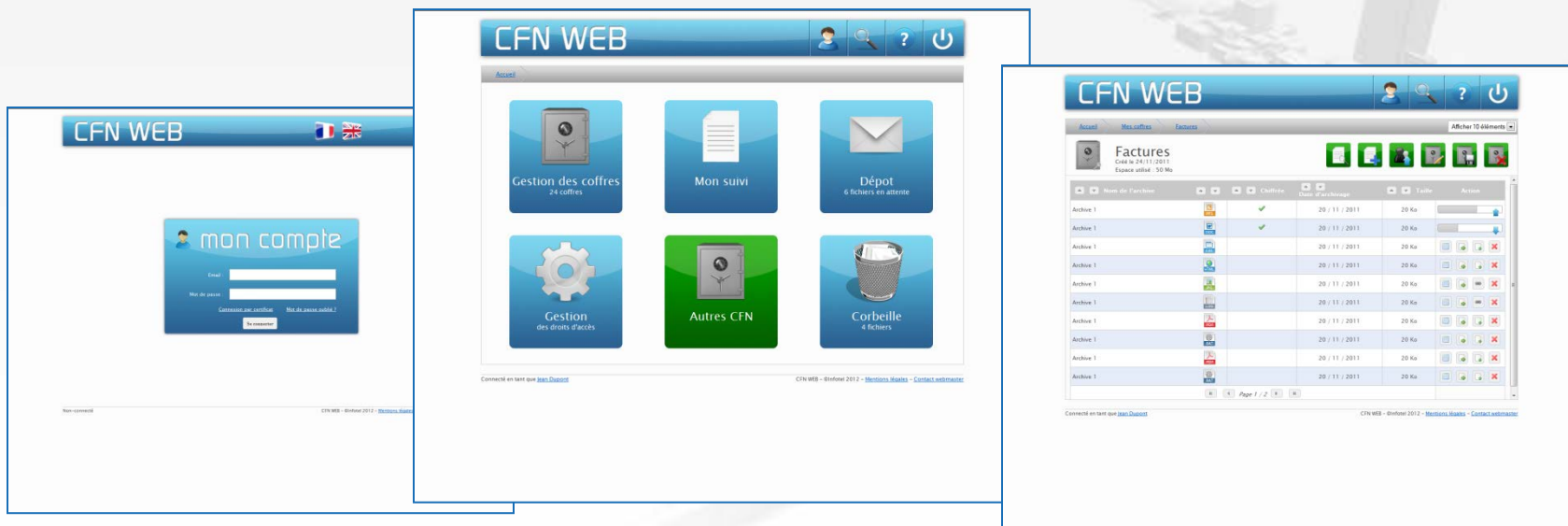
➔ **Un produit qui répond à une forte demande du marché**

Réalisation d'un Coffre-fort Numérique Web

- Objectif : permettre aux salariés ou aux clients d'une entreprise d'archiver et de récupérer des documents (bulletins de salaires, contrats, factures...) de manière sécurisée et intuitive via un simple accès internet

3 interfaces

- Interface utilisateur / Interface société / Interface d'administration

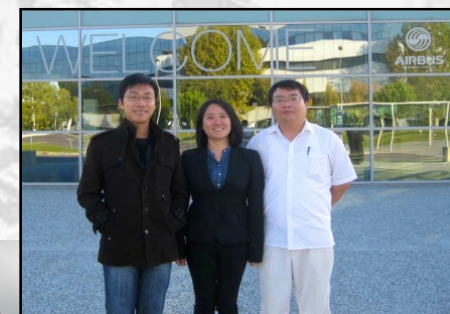
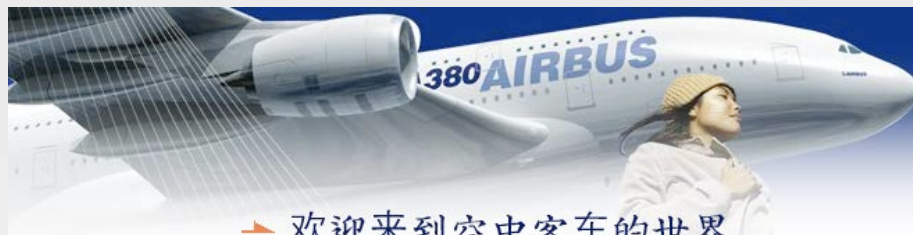


The image displays three screenshots of the CFN WEB interface:

- Left Screenshot:** The login page titled "mon compte". It features a header with "CFN WEB" and flags for France and the UK. Below the header is a login form with fields for "Email" and "Mot de passe", and buttons for "Connexion avec LinkedIn" and "Mot de passe oublié?".
- Middle Screenshot:** The main dashboard titled "CFN WEB". It contains six main menu items: "Gestion des coffres" (4 coffres), "Mon suivi", "Dépôt" (6 factures en attente), "Gestion des droits d'accès", "Autres CFN", and "Corbeille" (4 fichiers). The footer includes the text "Connecté en tant que Jean Dupont" and "CFN WEB - Infotel 2012 - Mentions légales - Contact externe".
- Right Screenshot:** The "Factures" management page. It shows a table of archived documents with columns for "Nom de l'archive", "Chiffres", "Date d'archivage", "Taille", and "Actions". The table lists several "Archive 1" entries with dates from 20/11/2011 and a size of 20 Ko. The footer includes "Connecté en tant que Jean Dupont" and "CFN WEB - Infotel 2012 - Mentions légales - Contact externe".

Infotel en Chine avec EADS

- Airbus assure un support 24/7 sur l'ensemble de ses solutions logicielles et services Web déployés chez ses clients
- Mission d'Infotel
 - Conception et développement des applications permettant d'intégrer l'avion en condition d'exploitation au système d'information des compagnies aériennes + Administration du portail Web Airbus World
- Bénéfices client
 - Gestion de la documentation
 - Préparation des vols commerciaux
 - Planification des opérations de maintenance
 - Accès à des informations de cartographie
 - Analyse des performances
 - Analyse des incidents survenus en vol...



■ Développement d'applications mobiles pour BNP PARIBAS

- Application « Mon solde »
 - Consultation du solde du compte et des 3 dernières opérations.
- Application « Mon Compte »
 - Consultation du compte
 - Tableaux de bords graphiques
 - Ergonomie riche et interactive

■ Plates-formes cibles

- iPhone (v3.0 à v4.3),
- Android (v2.1 à v2.3),
- BlackBerry (v4.6 à v7.0),
- Windows Phone



■ Développements réalisés par le Centre de service BNPP de Bagnolet

- Taille de l'équipe : 9 personnes
- Charge de travail 420 jours.homme.

- **Activité et résultats 2011**
Objectif de chiffre d'affaires dépassé et rentabilité maintenue
3 étapes dans l'exécution de la stratégie
- **Perspectives 2012**
3 vecteurs de développement au cœur du « Big Data »
- **Objectifs 2012**
Poursuite d'une croissance organique supérieure au marché
et progression des résultats
- **Infotel et la Bourse**
Valorisation et vie du titre

➔ Des effets de levier pour optimiser davantage le modèle économique, en combinant « croissance et rentabilité »

Les effets de leviers sur la croissance

- Développement du Consulting
- Développement d'applications mobiles
- Elargissement de la gamme de Logiciels et des canaux de distribution

Les effets de leviers sur la rentabilité

- Optimisation de la gestion des sous-traitants
- Industrialisation et mutualisation des process
- Contribution croissante de l'activité Logiciels

➔ Poursuite d'une stratégie de croissance externe sélective

RECRUTEMENT

320 collaborateurs

→ soit entre 1100 et 1200 collaborateurs à fin 2012

ACTIVITÉ

Poursuite de la croissance

Chiffre d'affaires : 135 M€

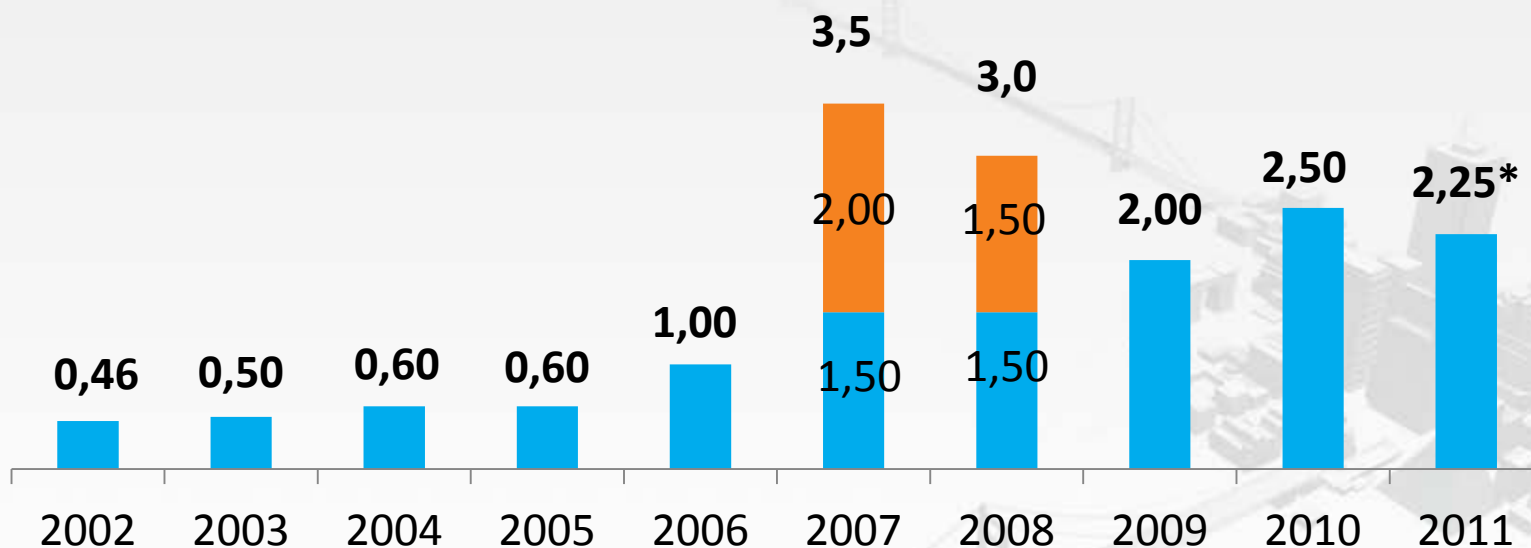
RENTABILITÉ

Progression des résultats

- **Activité et résultats 2011**
Objectif de chiffre d'affaires dépassé et rentabilité maintenue
3 étapes dans l'exécution de la stratégie
- **Perspectives 2012**
3 vecteurs de développement au cœur du « Big Data »
- **Objectifs 2012**
Poursuite d'une croissance organique supérieure au marché
et progression des résultats
- **Infotel et la Bourse**
Valorisation et vie du titre

■ Taux de distribution 2011 : > 40%

- **Partie ordinaire**
(en euro, par action)
- **Partie exceptionnelle**
(en euro, par action)

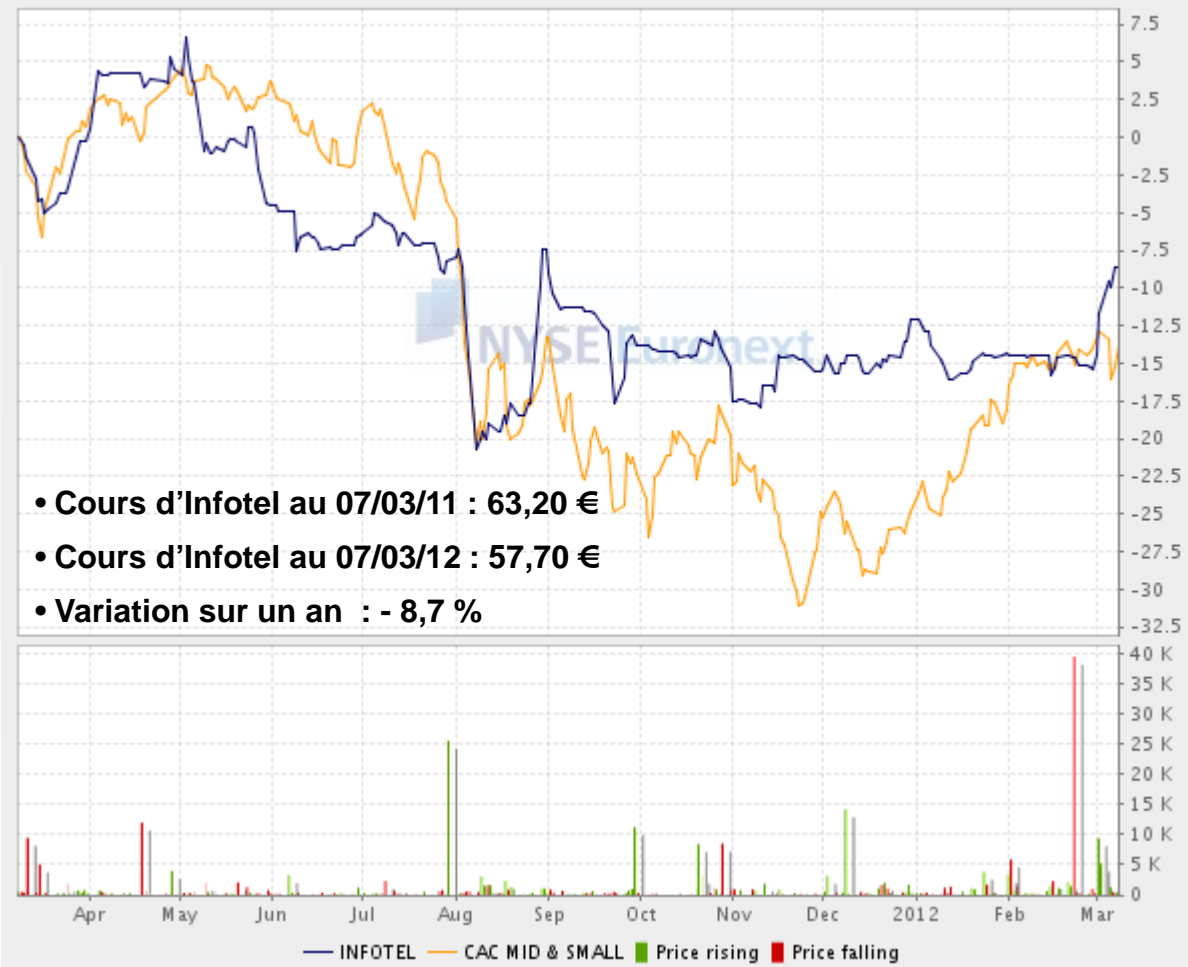


* sera proposé à l'AG du 23 mai 2012

Évolution du cours et des volumes comparé à l'indice de référence (sur 1 an glissant)

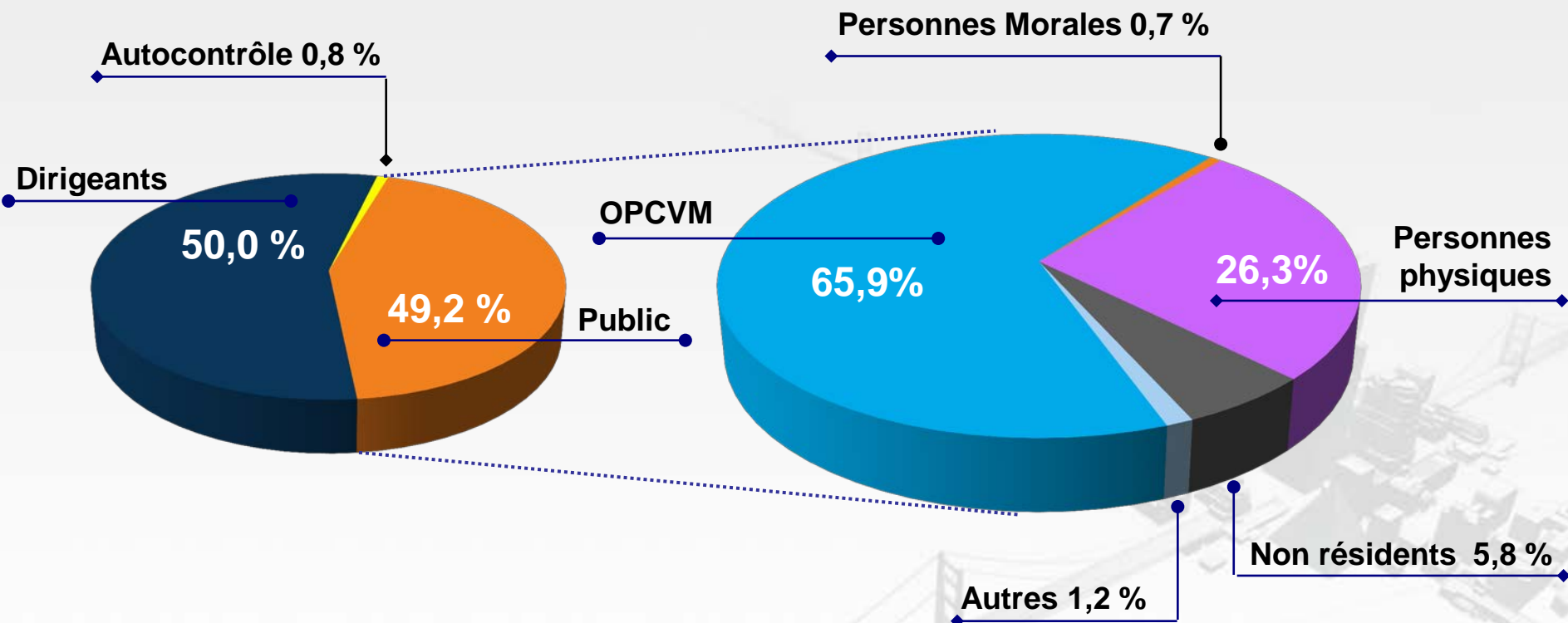
INFOTEL - Historic chart (in %)

Infotel →
CAC Mid & Small →



Structure de l'actionnariat

(au 30/01/12 sur la base d'un capital de 1 330 691 titres)



**Qualification « Entreprise Innovante » obtenue le 27/03/2009
et actuellement en cours de renouvellement**

Caractéristiques du titre

Code ISIN	FR 0000071797
Code Reuters	ETFO.PA
Code Bloomberg	INF.FP
Compartiment de marché	Euronext C
Nombre de titres (Janvier 2012)	1 330 691
Liquidité moyenne sur un an glissant	1 095 titres/jour
Cours au 7 mars 2012	57,70 €
Capitalisation au 7 mars 2012	77 M€
Plus Haut 12 mois	67,35 € (03/05/11)
Plus Bas 12 mois	50,10 € (08/08/11)

Agenda 2012

Jeudi 8 mars 2012

- Résultats annuels 2011

Mercredi 16 mai 2012

- Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2012

Mercredi 23 mai 2012

- Assemblée générale annuelle des actionnaires

Lundi 30 juillet 2012

- Chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2012

Mercredi 29 août 2012

- Résultats du 1^{er} semestre 2012

Mercredi 17 octobre 2012

- Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2012

- **Contact Infotel**
Michel Koutchouk
michel.koutchouk@infotel.com
01 48 97 38 38
www.infotel.com

- **Contact Actifin**
Communication Financière
Nicolas Meunier
Jean-Yves Barbara
nmeunier@actifin.fr
01 56 88 11 11

