



Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

GFI Informatique

Présentation Résultats Annuels 2007



La confiance durable

- L'année 2007
- Résultats financiers 2007
- Les axes stratégiques de développement
- Objectifs 2008
- Annexes :
 - Structure de revenu





Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

L'année 2007

une année très exceptionnelle



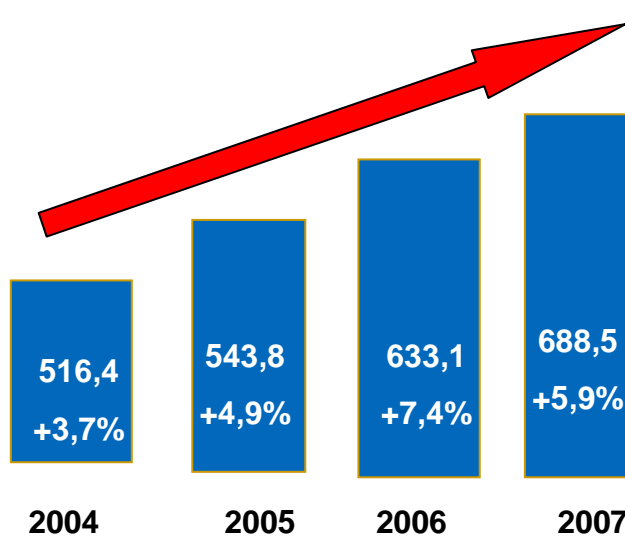
La confiance durable

L'année 2007 – Faits Marquants

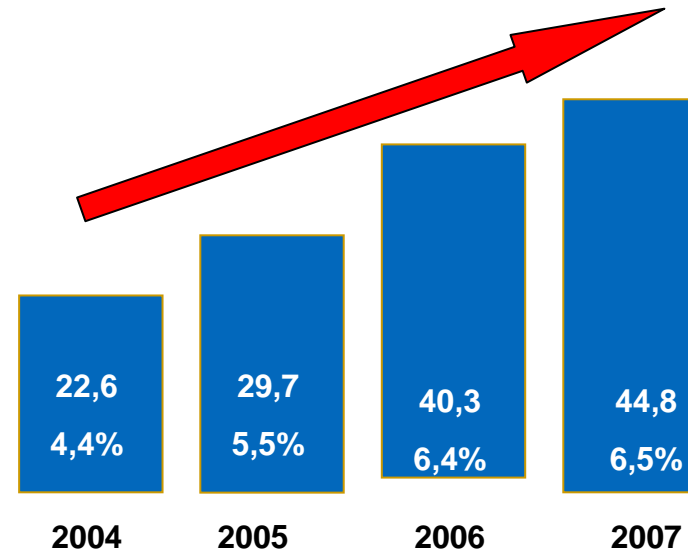
- Une année riche en événements
 - OPA hostile lancée sur GFI en mai : succès de GFI
 - Renforcement gouvernance/stabilisation actionnariat
 - Augmentation de capital de 42M€
- Faits marquants stratégie/activités
 - Transformation du groupe aboutie en France
 - 4ème année consécutive de croissance
 - Objectifs 1ère année du plan 2010 sont atteints
 - Trois axes prioritaires de développement



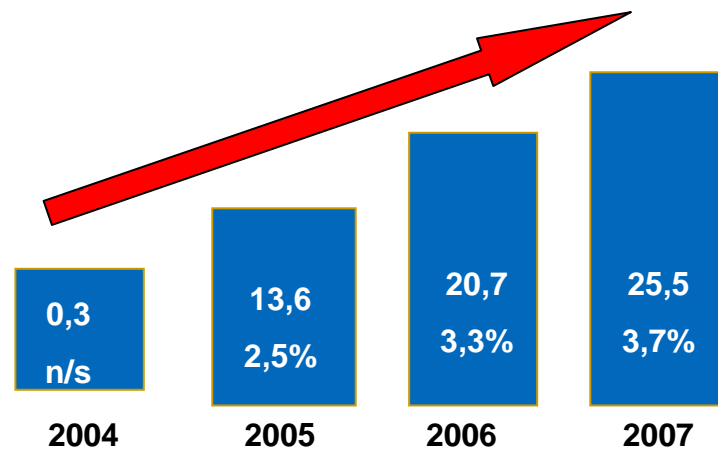
2004 – 2007 : 4 années de croissance



Chiffre d'affaires en M€
et croissance organique en%



Résultat opérationnel courant
en M€ et en %



Résultat net
hors dépréciation des GW
en M€ et en %

L'année 2007 – France (1/2)



- Accélération de la croissance organique : 3,2% au S1 / 7,8% au S2
- Marge en progression : 7,1% au S1 / 8,0% au S2
- Nouveaux référencements majeurs : La Poste, EADS, Total, Casino
- Montée en puissance des Centres de services et du modèle front office/back office
- Renforcement du caractère récurrent des activités avec la signature de contrats pluriannuels importants : EDF, France Telecom, Macif, Caisse d'Epargne
- Bonne performance de l'activité édition de logiciels



- Acquisition du groupe BTD
 - 700 professionnels - 62 M€ de CA - très bonne rentabilité
 - Expertises à forte valeur ajoutée
 - Pôle IT Performance Management de 80 experts
 - 100 consultants dans le domaine des ERP :
 - Maîtrise des plus grands ERP du marché
 - Expertise SIRH (PeopleSoft, HR Access)
 - Le pôle ERP de GFI compte plus de 500 consultants
 - Savoir-faire pointu dans la sécurité et l'architecture de réseaux
 - Renforcement de la position de GFI dans les secteurs de la banque et des télécommunications
 - Plus de 1 200 personnes dans le secteur bancaire en France

L'année 2007 – Espagne - Portugal

- Croissance organique de 5,6% en 2007
- Marge opérationnelle maintenue à un bon niveau
 - 7,8% en 2007
- Bonne performance sur les activités secteur public
 - Contrat important d'intégration SAP pour le gouvernement basque
 - e-Gouvernement en Catalogne et en Andalousie
- Bonnes perspectives dans le secteur Industrie (offre Oracle Applications)
- Réseau régional élargi avec des ouvertures de nouveaux bureaux
- Pression concurrentielle accrue dans le secteur Telecom
- Intégration réussie de Bull Portugal qui renforce le pôle monétique du groupe
- Recherche d'acquisitions



L'année 2007 – Italie (1/2)

- Plan de restructuration mis en œuvre : 47 départs + 44 chômage technique + quelques départs de dirigeants
- Perte opérationnelle de 2,1M€ en 2007 (vs. 1,3M€ en 2006)
 - 0,7M€ de surcoûts liés à l'arrêt de la négociation sur le plan de restructuration pendant la période d'OPA
 - 1,4M€ de coûts non récurrents liés aux exercices précédents
- Le groupe a décidé de déprécier le goodwill Italie de 8,4M€ pour accompagner la décision de se recentrer sur des activités stratégiques et profitables.





- Mise en place d'objectifs et de plans d'actions précis pour 2008
 - Réduction des effectifs non productifs
 - Augmentation des prix de vente
 - Optimisation du nombre de sous-traitants et renégociation des tarifs
 - Activité commerciale plus soutenue et centrée sur les activités récurrentes
 - Amélioration de l'efficacité de la société (taux d'activité, suivi des projets)
 - Meilleur contrôle de la filiale et mise en place d'un comité des risques
- Priorités 2008
 - Focalisation sur la marge
 - Amélioration du BFR
 - Recentrage de la filiale sur les activités et les pôles géographiques stratégiques



- Canada
 - Activité monétique
 - Lancement d'un Centre de Développement en Systèmes de Paiement (CDSP)
 - Perspectives de marché prometteuses pour les activités monétique dans ce pays
 - Participation dans l'éditeur de logiciels Accovia portée de 25% à 100% en janv. 2008
 - Pôle Tourisme de l'activité Solutions Monde de GFI.
- Belgique – Allemagne - Suisse
 - Croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité conforme à nos objectifs

L'année 2007

Gouvernance, Structure du capital, Financement

- Des bases solides pour le plan 2010
 - Augmentation de capital
 - L'exercice des BSAR en circulation a rapporté 42M€ de cash
 - Plus d'instrument dilutif en circulation
 - Arrivée d'un actionnaire de référence
 - Itefin détient 27,8% du capital de GFI Informatique
 - Itefin est détenu à 63,3% par Apax Partners et à 36,3% par les dirigeants
 - Renforcement de la gouvernance
 - 1 administrateur indépendant supplémentaire : J-H Lorenzi
 - 2 administrateurs représentant Apax Partners : G. Rigal, P. de Giovanni qui participent aux comités d'audit, d'investissement et de rémunération
- Financement
 - 50M€ sous forme de crédit moyen terme pour refinancer l'emprunt obligataire
 - 30M€ sous forme de crédit moyen terme pour financer l'acquisition BTD



L'année 2007

Première année du plan 2007 - 2010



- Objectifs quantitatifs 2007 :
 - Croissance organique objectif atteint
 - Croissance externe objectif atteint
 - Amélioration du ROC objectif atteint

- Objectifs qualitatifs 2007 :
 - Transformation aboutie en France
 - Actionnariat stabilisé arrivée d'ApaxPartners
 - Gouvernance élargie



Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

Résultats financiers 2007



La confiance durable

Compte de résultat 2007

en M€	2007	2006
Chiffre d'affaires	688,5	633,1
Résultat opérationnel courant	44,8	40,3
Marge	6,50%	6,37%
Autres produits et charges opérationnels	-18,2	-6,6
Résultat opérationnel	26,6	33,7
Coût de l'endettement et charges financières	-5,6	-5,6
Impôt	-6,2	-9,2
Résultat net	15,1	18,9
Résultat dilué par action (en euro)	0,26	0,35





- Autres produits et charges opérationnelles: 18,2M€
 - 2,9M€ de charges de restructurations
 - 10,3M€ de dépréciation d'écarts d'acquisitions
 - 1,9M€ liée à l'absorption d'Algoriel mais forte contrepartie en économie d'impôt
 - 8,4M€ de dépréciation de l'écart d'acquisition Italie
 - 5,0M€ d'autres charges opérationnelles:
 - Frais de défense contre OPA
 - Projet d'augmentation de capital du 1^{er} Trimestre 2007
- Dépréciation de l'écart d'acquisition Italie
 - Valeur du goodwill après dépréciation: 26,2 M€

Résultat 2007

Bilan

en M€	31/12/2007	31/12/2006
Écarts d'acquisitions	221,2	187,3
Immobilisations	28,8	22,6
Autres actifs non courants	10,9	10,1
Actifs courants	345,5	291,9
Trésorerie	29,4	25,2
Total actif	635,8	537,0
Capitaux propres	237,1	187,4
Endettement (courant et non courant)	94,8	78,9
Passifs non courants	20,6	21,9
Passifs courants	283,3	248,8
Total passif	635,8	537,0

Gearing : 28%

Résultat 2007

Flux de trésorerie

en M€	2007	2006
Capacité d'autofinancement	42,4	40,7
Impôt	-7,4	-9,5
Variations du BFR	-21,4	-6,2
Flux nets de trésorerie d'exploitation	13,6	25,0
Flux nets d'investissements	-46,6	-13,0
<i>dont investissements d'exploitation</i>	-8,3	-4,6
<i>dont acquisitions / cessions</i>	-38,3	-8,4
Flux nets de financement	41,4	-20,6
Impact du taux de change	0,2	-0,4
Variation de trésorerie	8,6	-9,0



Résultat 2007

Croissance Organique par zone géographique



Chiffre d'affaires 2007	en M€	Croissance Globale	Croissance Organique
France	451,4	8,1%	5,5%
Espagne / Portugal	105,3	14,7%	5,6%
Italie	64,8	4,2%	4,2%
Europe du Nord	45,1	10,2%	10,5%
Canada	18,6	5,6%	8,9%
Maroc	3,3	14,1%	15,9%
Total Groupe	688,5	8,7%	5,9%

Résultat 2007

Marges opérationnelles par zone géographique

Marge Opérationnelle Courante	2007 en M€	2007 en % du CA	2006 en % du CA
France	34,1	7,6%	7,3%
Espagne / Portugal	8,3	7,9%	8,3%
Italie	-2,1	-3,3%	-2,0%
Europe du Nord	1,7	3,8%	2,4%
Canada	2,6	13,8%	13,4%
Maroc	0,1	4,2%	4,1%
Total Groupe	44,8	6,5%	6,4%

- France: très bonne marge au S2: 8,0%
- Espagne, Portugal: impact de l'acquisition de Bull
- Italie: 1,4M€ de coûts sur exercice antérieurs + 0,7M€ de retard sur plan de restructuration



Résultat 2007 Effectifs

	30/12/2007	31/12/2006
France	5 892	4 953
Europe du Nord	399	360
Espagne-Portugal	2 052	1 944
Italie	800	831
Reste du Monde	341	297
Total	9 484	8 385

Plus de 10 000 personnes avec les sous-traitants



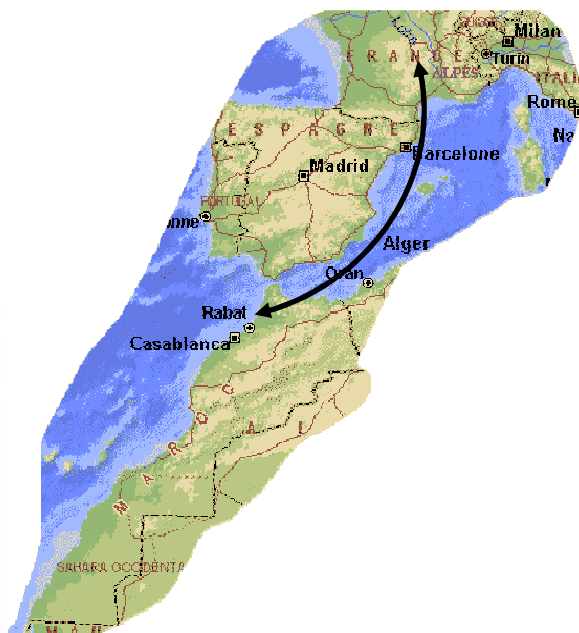


Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

Les axes stratégiques de développement



La confiance durable



- Une proximité géographique
- Une proximité culturelle
- Une proximité linguistique
- Une main d'œuvre technique nombreuse et de qualité : pépinières locales de formation de haut niveau (écoles d'ingénieurs, université)
- Un projet « Casashore » permettant une approche économique agressive



- 1500 M² dans Casashore (Capacité de 220 personnes)
- Déménagement réalisé début 2008
- 200 personnes fin 2008

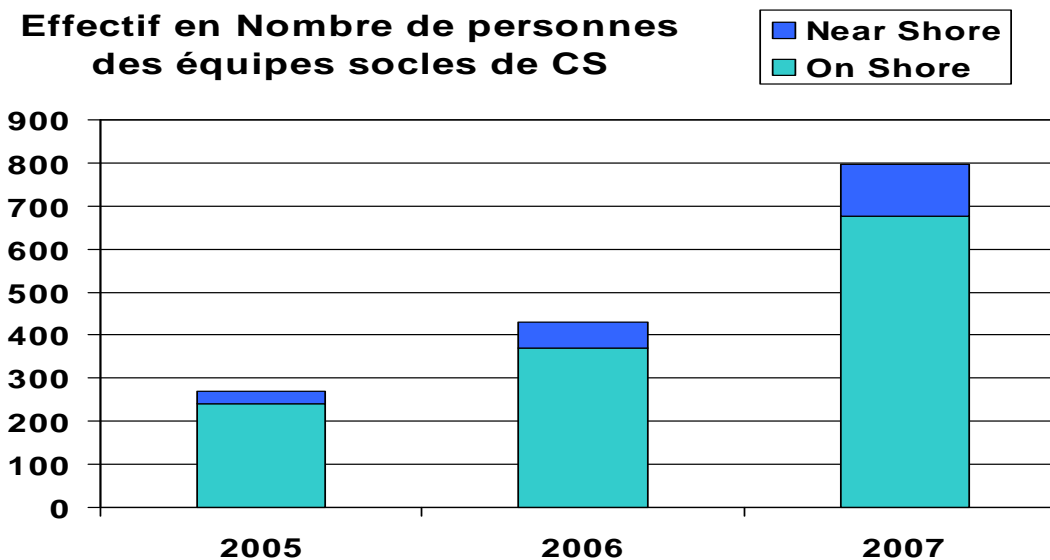
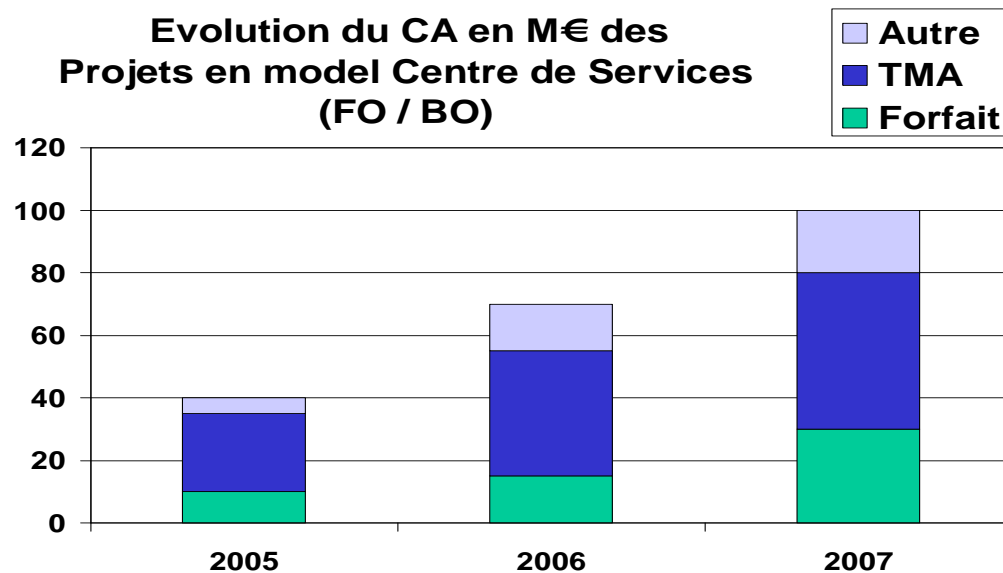


GFI Offshore (2/3) : Un modèle en pleine croissance



- Une croissance forte du modèle Centres de Services

- Un développement parallèle des Centres de Services en France et en Nearshore

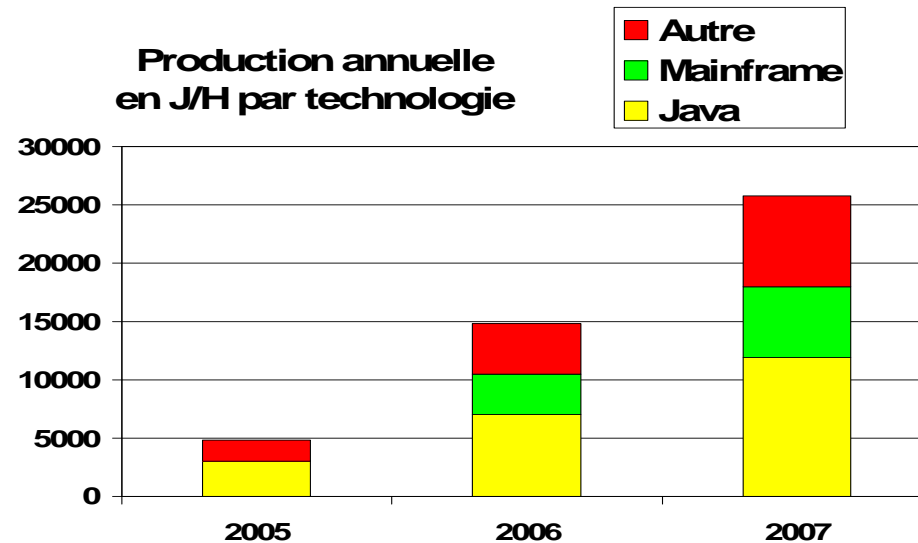
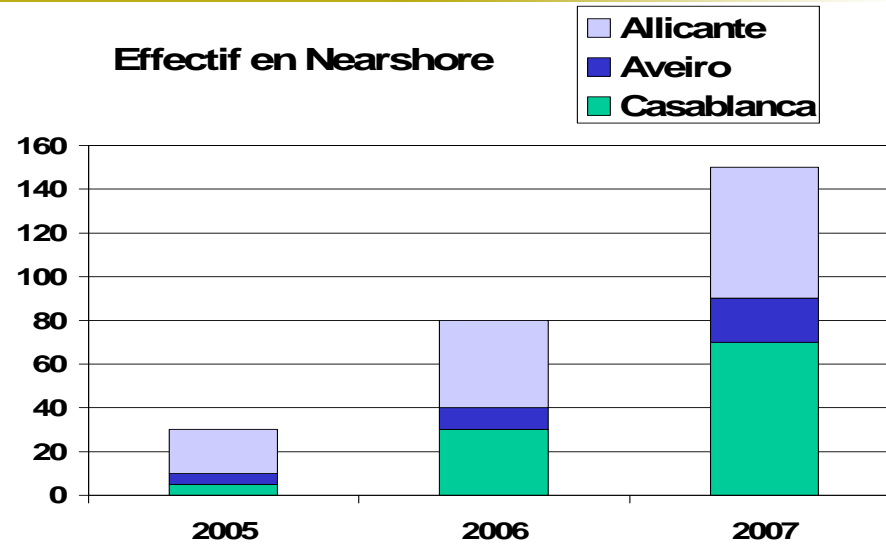


GFI Offshore (3/3)

Centres de Services : situation actuelle



- Un développement fort du Maroc
- Deux technologies principales émergentes



Le Pôle Edition de Logiciels (1/2)

- Une spécificité du groupe GFI depuis sa création
- Trois familles de produits
 - Solutions intégrées pour le secteur public (Astre, Iodas...)
 - Solutions de gestion des temps (Gestor)
 - Solutions verticales : Transport & Logistique, Utilities, Hôpitaux, Tourisme
- 700 personnes, 110 M€ de CA en 2007, profitabilité élevée
- Plus de 2500 clients en France, 500 à l'international
- Une innovation constante
- Des partenariats forts (Oracle, Microsoft, etc.)



Le Pôle Edition de Logiciel (2/2)



- Une volonté stratégique de développement
- Nomination de Pierre CHIARELLI comme Directeur Monde du pôle Solutions
 - Clarification des roadmaps pour chaque famille de produits
 - Plan stratégique de développement à l'international
- Objectifs 2008
 - acquisitions ciblées : Accovia au Canada
 - distribution à l'international de tous les produits
 - levier de croissance et de rentabilité pour le groupe

- Le positionnement

- Canada :

- Plus de 100 spécialistes
 - Mise en place d'un centre de service dédié

- France :

- Plus de 300 spécialistes
 - Opportunités importantes dans le cadre de la mise en place du SEPA

- Portugal :

- 50 spécialistes issus de l'acquisition de Bull Portugal

- Clients :

- Banques + Télécom + Grande Distribution + Collectivités Locales
 - Références : Natixis, BNPParibas, BNC, Caisse Desjardins, Carte Bleue

- L'offre :

- Conseil
 - Assistance à maîtrise d'ouvrage
 - Intégration
 - Solutions
 - Biométrie



- Le savoir-faire du groupe
 - Infrastructures monétiques
 - Paiement
 - Libre service bancaire
 - Fidélités et cartes privatives
 - Nouveaux moyens de paiement
- Les objectifs 2008
 - Internationalisation
 - Développement de l'activité carte privative





Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

Objectifs 2008



La confiance durable

2008 = 2^{ème} année du plan 2010

- Objectifs

- Croissance organique
- Croissance externe
- Amélioration du ROC
- Forte amélioration du Résultat Net
- Développement du pôle Solutions





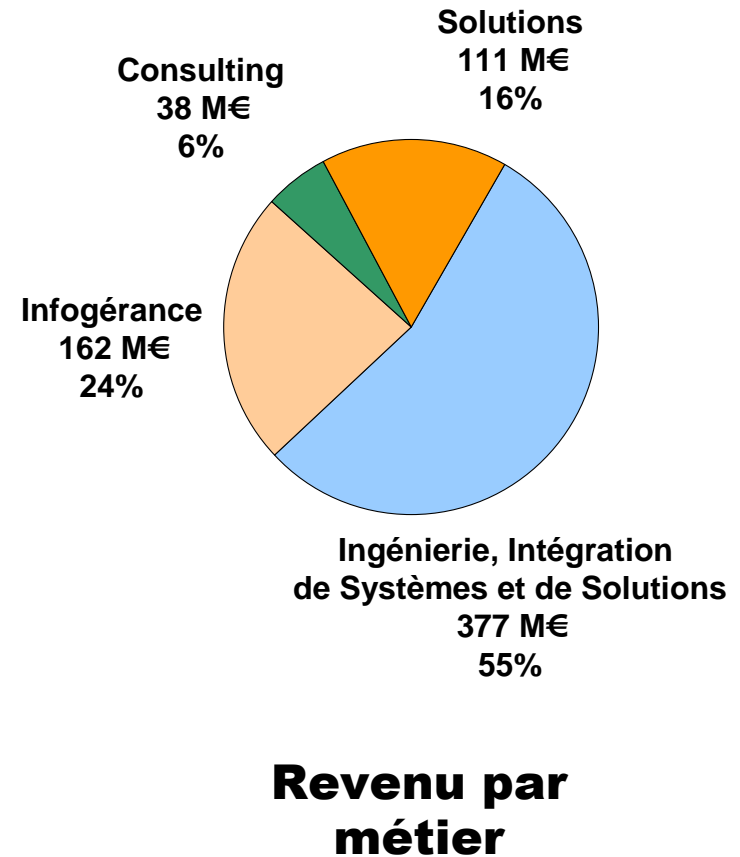
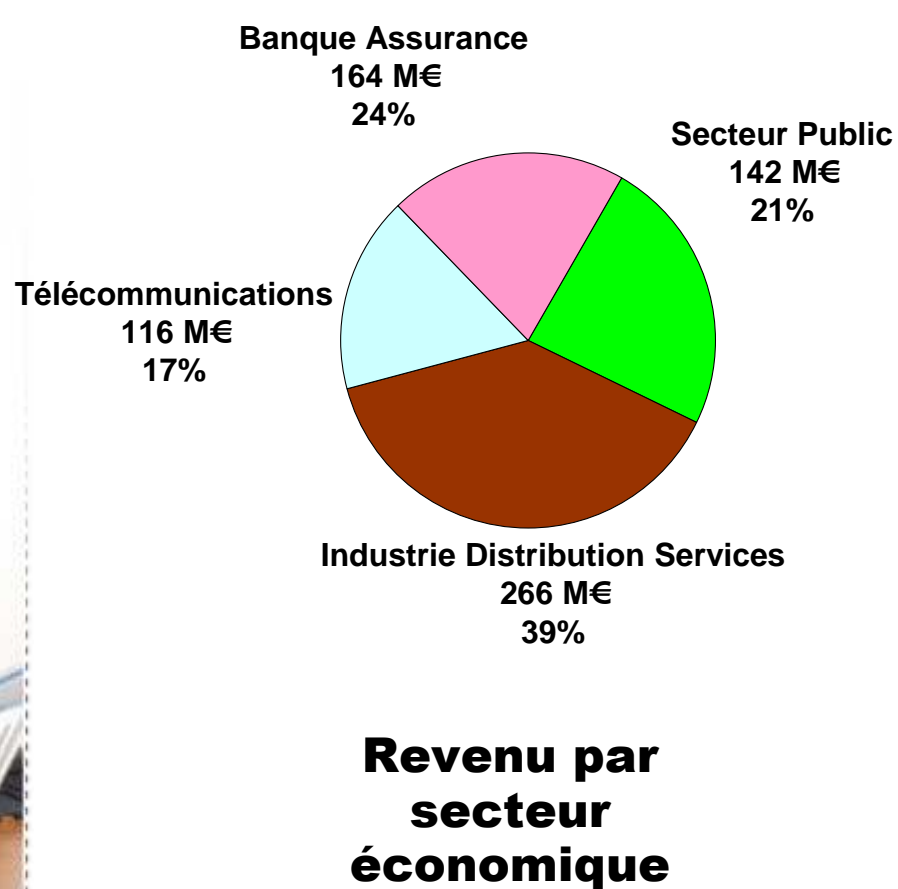
Le succès de nos clients est le moteur de notre avenir

Annexe 1: Analyse du chiffre d'affaires



La confiance durable

Structure des revenus



Chiffre d'affaires par clients



Client	Chiffre d'affaires 2007 (en M€)	% du CA groupe
France Telecom	43,4	6%
Bnpparibas	28,3	4%
Telefonica	23,6	3%
EDF	17,4	3%
Vodafone	15,9	2%
Sncf	15,4	2%
IBM	14,9	2%
Ministero della Giustizia	12,0	2%
Caisse d'Epargne	10,9	2%
Société Générale	10,8	2%
Total Top 10	192,6	28%