



**econocom** \*  
mobility on demand

## Résultats semestriels 2008



### SOMMAIRE

- ➔ Le groupe Econocom
- ➔ Des résultats en croissance
- ➔ Conclusion et perspectives



# Le groupe Econocom



[www.econocom.com](http://www.econocom.com)

**econocom**<sup>\*</sup>  
mobility on demand



## LE GROUPE ECONOCOM 1. CARTE D'IDENTITÉ

- Un groupe de services informatiques et télécoms
- Dédié au B-to-B
- Présent par implantation directe dans **8 pays d'Europe\***
- Bénéficiant de plus de **25 ans d'expérience**
- **2 450** collaborateurs dont 1 800 ingénieurs et techniciens
- Une présence commerciale de proximité
- Coté depuis 1986 (Indice Small Caps Euronext Bruxelles)

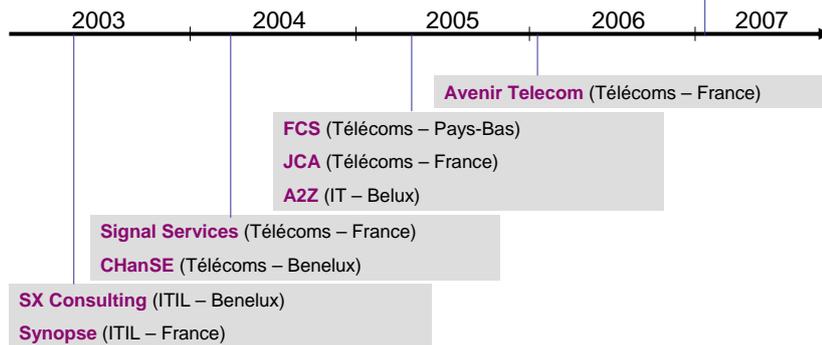
\* France, Belgique, Pays-Bas, Italie, Espagne, Luxembourg, Allemagne, Royaume-Uni



## LE GROUPE ECONOCOM 2. UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE MIXTE

Une diversification dans les télécoms et un renforcement de l'offre de services, notamment par de la **croissance externe**

**Kentron** (ITIL – France)  
**The Phone House** (Télécoms – France)  
**Alliance Support Services** (IT – France)  
**Tecnolease** (IT – Italie)



## LE GROUPE ECONOCOM 3. PLUSIEURS ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Un positionnement avec plusieurs activités complémentaires et un business model (externalisation de la logistique et des stocks, coûts variables, poids des revenus récurrents) qui ont permis :

- ➔ De bien traverser la crise high-tech des années 2001-2003

Une stratégie qui permet aujourd'hui :

- ➔ De répondre aux nouveaux besoins des entreprises en matière de convergence informatique et télécoms



## LE GROUPE ECONOCOM 4. NOTRE VISION DU MARCHÉ

### Les besoins des utilisateurs ont changé

La **globalisation** et les **nouvelles technologies** ont transformé les organisations et généré de **nouveaux besoins** pour les utilisateurs



## LE GROUPE ECONOCOM 4. NOTRE VISION DU MARCHÉ

### Les besoins IT et télécoms des organisations ont évolué...

**L'utilisateur** est au centre des stratégies d'évolution des organisations

- ➔ La convergence s'accélère entre IT et télécoms et engendre de **nouveaux besoins de mobilité**
- ➔ Les **utilisateurs**, confrontés aux nouvelles technologies dans leur vie quotidienne, sont en **demande d'innovations** pour mener à bien leurs missions professionnelles





## LE GROUPE ECONOCOM 4. NOTRE VISION DU MARCHÉ

### La révolution de la mobilité est en marche

#### Un des enjeux clés des DSI :

- ➔ S'assurer que tous les collaborateurs de l'entreprise disposent À TOUT MOMENT et EN TOUT LIEU des outils de communication et d'ACCÈS À L'INFORMATION nécessaires pour être efficaces dans leur mission.



## LE GROUPE ECONOCOM 5. NOTRE MISSION

Accompagner nos clients dans la satisfaction des **besoins de mobilité** de leurs utilisateurs en leur proposant des **solutions adaptées** à leur demande.





## LE GROUPE ECONOCOM

**econocom**\*  
mobility on demand

Vivre avec son temps,

c'est pouvoir travailler

n'importe où,

n'importe quand.

[www.econocom.com](http://www.econocom.com)

11

**econocom**\*  
mobility on demand



## LE GROUPE ECONOCOM

**Un nouveau plan stratégique à 5 ans**

horizon  
**2012**

**Renforcer notre leadership en unissant  
nos talents dans le cadre d'offres bundlées**

[www.econocom.com](http://www.econocom.com)

12

**econocom**\*  
mobility on demand



## LE GROUPE ECONOCOM

### Les offres bundlées : une offre innovante sur le marché

- ⇒ Des offres transversales impliquant tous nos métiers, qui nous permettent de maîtriser et d'optimiser l'ensemble du cycle de vie des ressources de nos clients :

Le parc  
informatique  
avec

**myPC**  
by econocom

Les délais et les coûts  
d'approvisionnement  
avec

**desktop  
ondemand**  
by econocom

Le parc  
d'imprimantes  
avec

**papyrus**  
by econocom

Le parc télécom  
avec

**mobileasy**  
by econocom



## LE GROUPE ECONOCOM

### En 2012, deux objectifs

- ⇒ Chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros
- ⇒ 6% de rentabilité opérationnelle

horizon  
**2012**



## Des résultats en croissance



[www.econocom.com](http://www.econocom.com)

**econocom\***  
mobility on demand



### DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

Le groupe a poursuivi sa croissance au 1<sup>er</sup> semestre

Chiffre  
d'affaires

338,4 M€

+ 4,8%

Résultat  
opérationnel  
courant

10,1 M€

+ 19%

Variation  
du cash flow  
opérationnel

+ 9,4 M€



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Compte de résultat consolidé simplifié au 30 juin 2008 (M€)

	S1 2007	S1 2008	
Chiffre d'affaires	322,8	338,4	+ 4,8%
Résultat opérationnel courant	8,5	10,1	+ 19%
Résultat opérationnel	8,6	9,8	
Résultat avant impôt	8,7	9,5	
Impôt	(2,2)	(2,2)	
<b>Résultat net, Part du groupe</b>	<b>6,4</b>	<b>7,3</b>	<b>+ 14%</b>



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

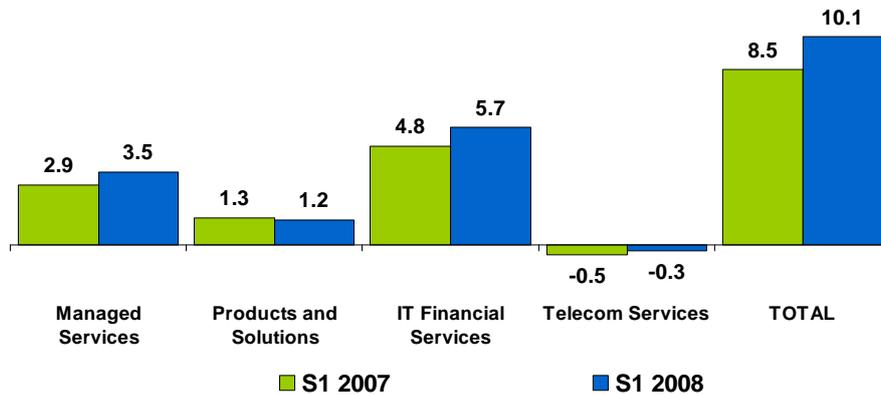
### Chiffre d'affaires par activité (en M€)

	S1 2007	S1 2008	%	
			Périmètre courant	Périmètre comparable
Managed Services	66,4	70,3	+ 5,9%	+ 5,9%
Products and Solutions	96,5	96,3	(0,2)%	(0,2)%
IT Financial Services	146,2	155,8	+ 6,5%	+ 3,7%
Telecom Services	13,7	16,1	+ 17,5%	+ 17,2%
<b>ECONOCOM GROUP</b>	<b>322,8</b>	<b>338,4</b>	<b>+ 4,8%</b>	<b>+ 3,6%</b>



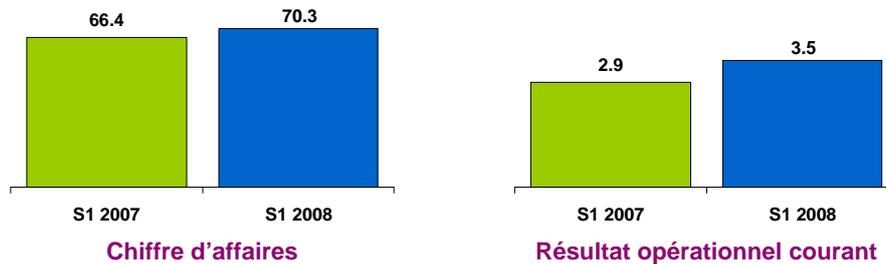
## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Contribution des activités au résultat opérationnel courant (M€)



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Managed Services



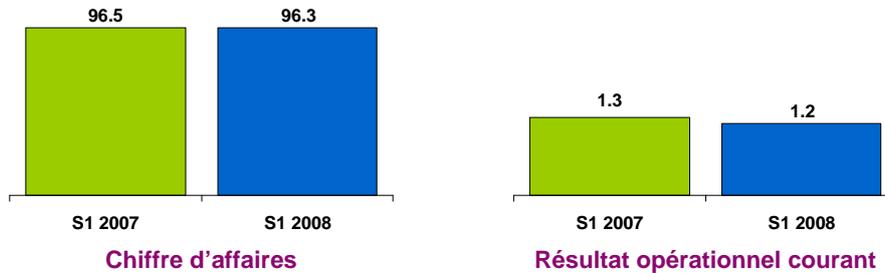
Croissance de l'activité grâce à une forte image de qualité auprès des clients.

Progression de la rentabilité grâce à une gestion rigoureuse.



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Products and Solutions

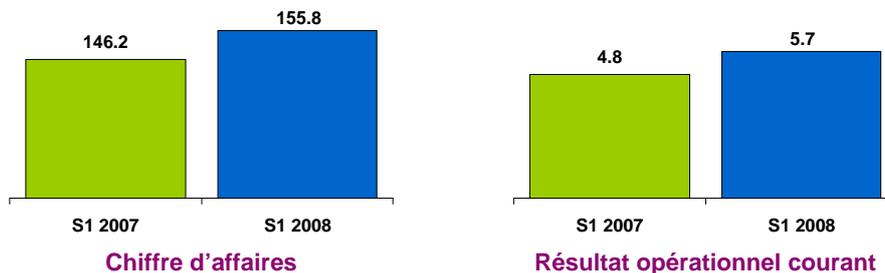


Semestre stable du fait du décalage de décision de grands donneurs d'ordres, compensé par le dynamisme du segment PME-PMI.



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### IT Financial Services

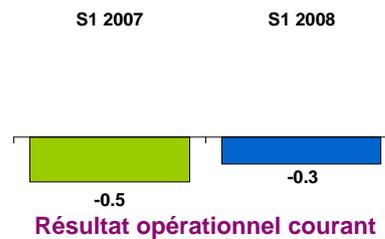
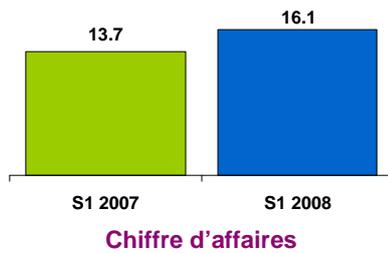


Croissance de l'activité et de la rentabilité grâce au dynamisme de l'Europe du Sud et au succès confirmé des offres à valeur ajoutée.



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Telecom Services

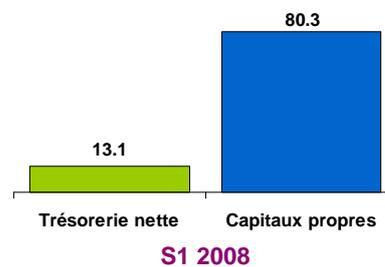
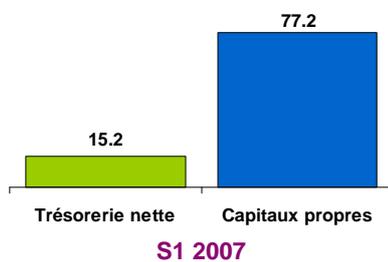


Forte croissance de l'activité due au dynamisme du marché et aux investissements commerciaux consentis depuis plusieurs années.



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Un bilan solide





## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 1. LES CHIFFRES

### Bilan consolidé simplifié au 30 juin 2008 (M€)

	S1			S1	
	2007	2008		2007	2008
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	58,0	58,1	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	77,2	80,3
<b>ACTIFS COURANTS</b>	228,6	254,6	<b>PASSIFS</b>	209,4	232,4
Stocks	7,7	8,5	Provisions	4,1	3,4
Comptes clients	160,8	164,9	Comptes fournisseurs	109,6	120,5
Trésorerie	35,9	48,9	Dettes financières	20,7	35,8
Autres débiteurs et autres actifs courants	24,1	32,3	Autres créditeurs et autres passifs courants	75,0	72,7
<b>TOTAL ACTIF</b>	286,6	312,7	<b>TOTAL PASSIF</b>	286,6	312,7



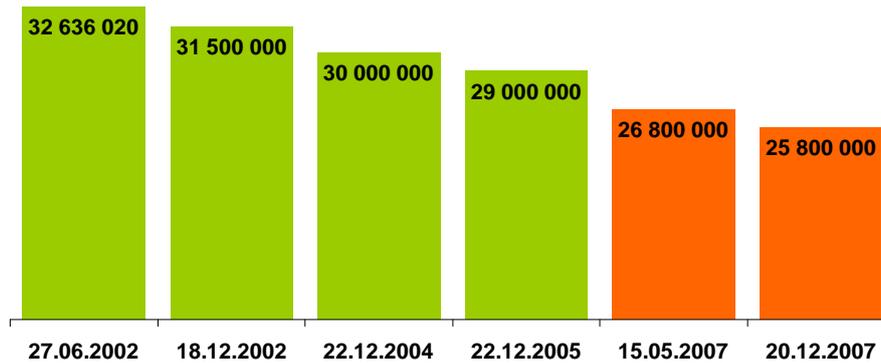
## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 2. L'ACTION ECONOCOM GROUP

Capitalisation boursière au 30 juin 2008	217,5 M€
Cotation au 30 juin 2008	8,43 €
Capitalisation boursière / Capitaux propres	2,7
Progression sur le 1 <sup>er</sup> semestre 2008	+ 12,2%
Cotation au 27 août 2008	7,45 €
Dividende brut (Assemblée Générale du 20 mai 2008)	0,24 €
Nombre total d'actions	25 800 000
Nombre total d'actions hors actions propres au 30 juin 2008	25 200 978



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 2. L'ACTION ECONOCOM GROUP

### Politique de rachat d'actions propres



## DES RÉSULTATS EN CROISSANCE 3. FAITS MARQUANTS

**EQUATERRA**  
Incorporating Morgan Chambers

...classe Econocom N°1 en satisfaction générale

En 2008, Econocom est ainsi reconnue comme le prestataire de services le plus apprécié des entreprises belges et luxembourgeoises.

# Conclusion et perspectives



[www.econocom.com](http://www.econocom.com)

**econocom\***  
mobility on demand



## CONCLUSION ET PERSPECTIVES

### Des résultats semestriels en croissance

- ➔ Chiffre d'affaires : + 4,8%
- ➔ Résultat opérationnel courant : + 19%



## CONCLUSION ET PERSPECTIVES



### Des atouts clés pour relever le challenge de la mobilité :

- ➔ Une **double compétence** en informatique et télécoms
- ➔ Une **offre de solutions innovantes** axées sur le **service au client**
- ➔ Une capacité à délivrer des **offres bundlées**
- ➔ Un business model privilégiant les **coûts variables**



## CONCLUSION ET PERSPECTIVES

L'exercice 2008 doit permettre au groupe de franchir une nouvelle étape de progrès tant en termes de chiffre d'affaires que de rentabilité opérationnelle.



Vivre avec son temps, n'importe où,  
c'est pouvoir travailler n'importe quand.