

An abstract graphic featuring a map of France in the background. Overlaid on the map are various colored rectangles and lines. A prominent yellow rectangle contains the year '2003' in a stylized font, with a yellow arrow pointing to the right. Other colors include blue, green, red, and pink.

## Résultats S1 Paris, le 23/09/04

GROUPE **OPEN**



# GROUPE **PEEN**

● **FRANCE**

*Bordeaux  
Lille  
Lyon  
Marseille  
Nancy  
Nantes  
Paris  
Tours*

● **INTERNATIONAL**

*Belgique  
Danemark  
Espagne  
Finlande  
Maroc  
Norvège  
Pays Bas  
Pologne  
Suède*

**Frédéric SEBAG**  
Président Directeur Général

**Guy MAMOU-MANI**  
Directeur Général

**Laurent SADOUN**  
Directeur Général

# Sommaire

- **Présentation**
- **Résultats**
- **Faits marquants**
- **Synthèse et perspectives**
- **Questions & Réponses**

# Présentation : *Rappel*

Fondé en 1989

Coté en Mai 98 au Second Marché

Conception, réalisation et mise en œuvre  
des solutions e-business\* de l'entreprise

Culture d'expertise technologique

*\* Le e-business consiste à transformer les processus de l'entreprise à l'aide des technologies internet et à les partager en interne comme en externe.*

**GROUPE OPEN**

**LOGIX**

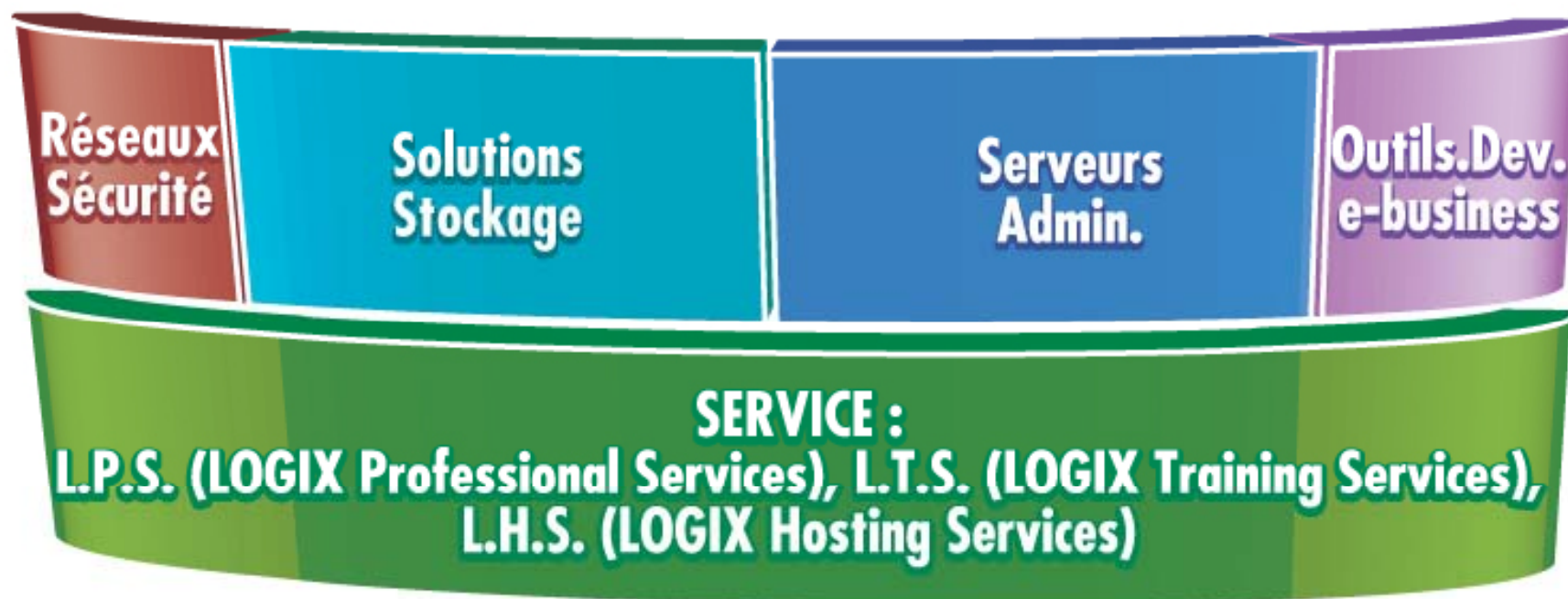
**INNETIS**

**GROUPE OPEN**



Présentation

*Une solution d'infrastructure globale e-business*



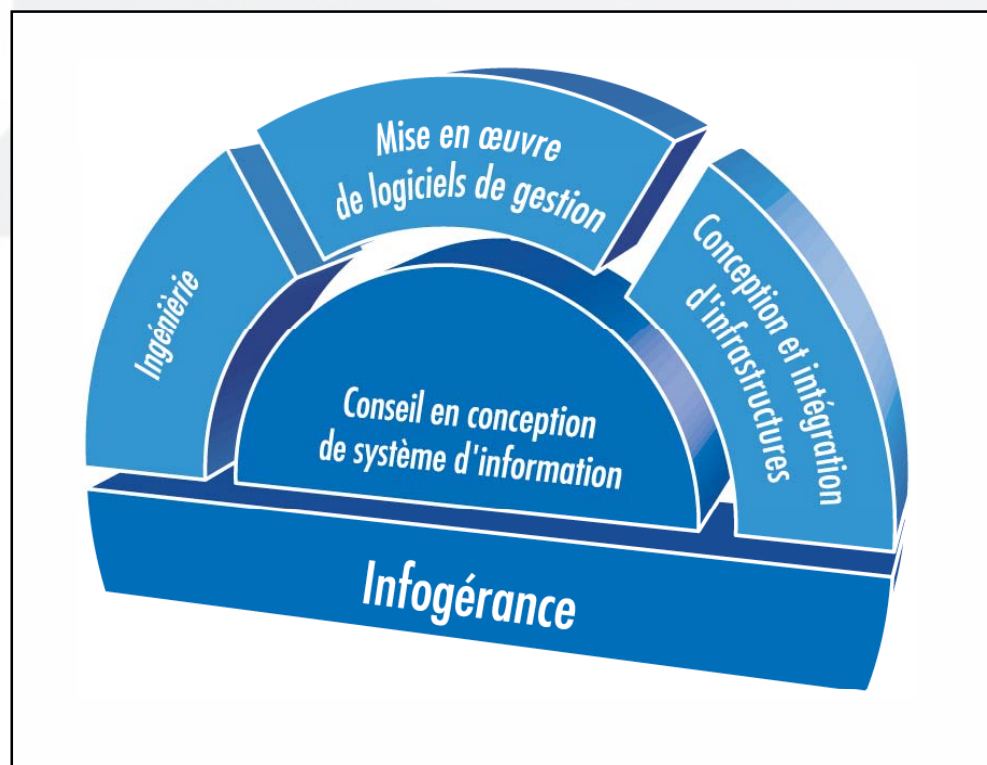
Leader en France des technologies d'infrastructures e-business pour les professionnels de l'informatique.

GROUPE NEP



## p@s à p@s vers le e-business

Société de services informatiques qui accompagne les entreprises dans la mutation de leur système d'information liée à l'intégration des technologies internet.





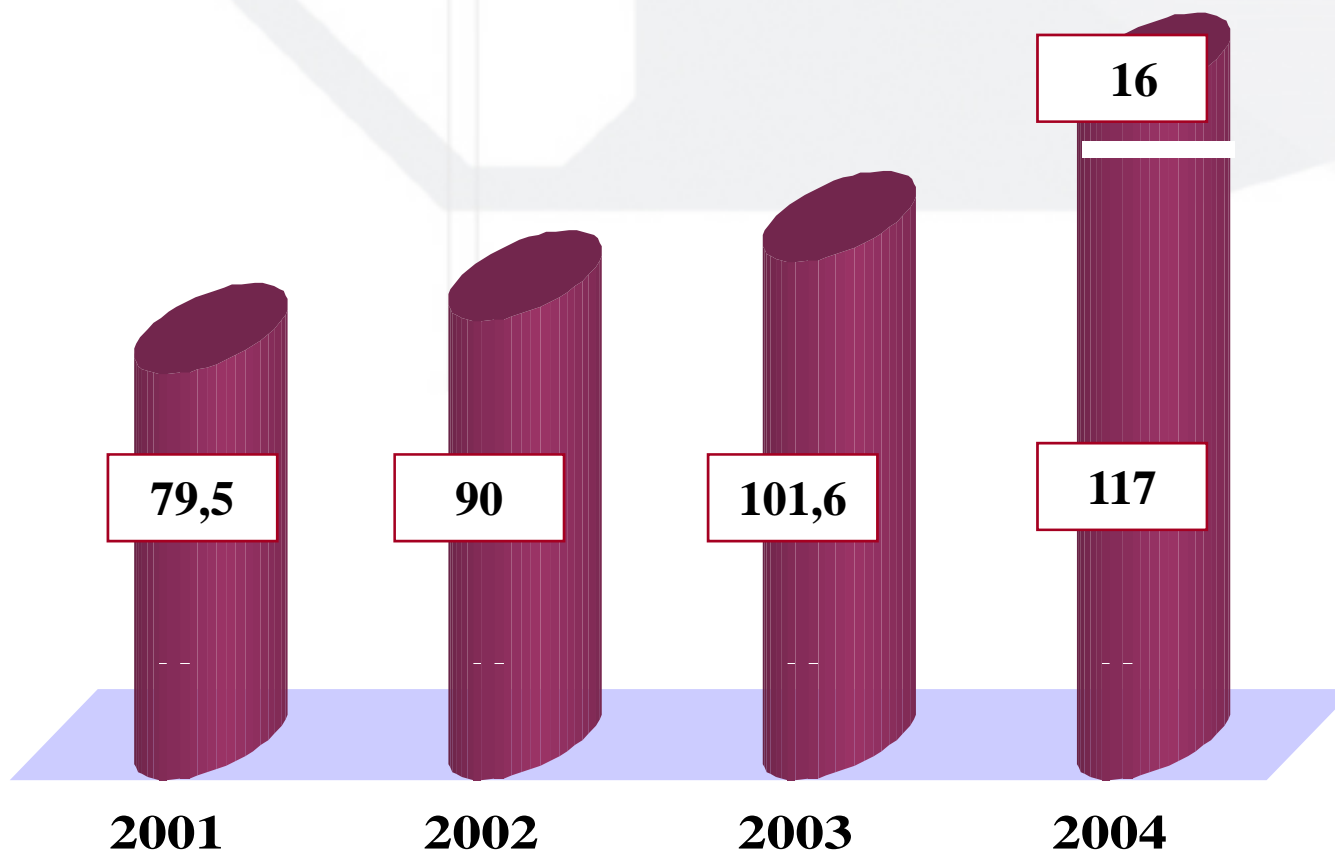
# Sommaire

- **Présentation**
- **Résultats**
- **Faits marquants**
- **Synthèse et perspectives**
- **Questions & Réponses**

## Résultats 2004

*Croissance organique de 14,7%*

*CA FOUR LEAF Technologies 15M€ sur 2 mois (Mai, Juin)*



*CA Premiers Semestres en Millions d'Euros*

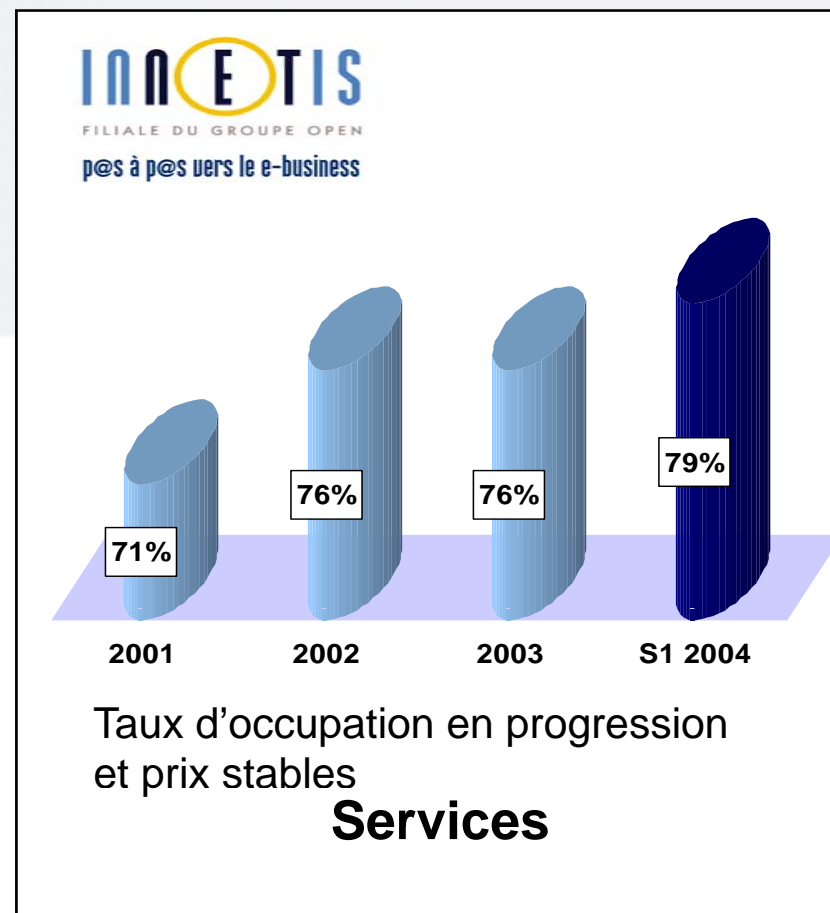
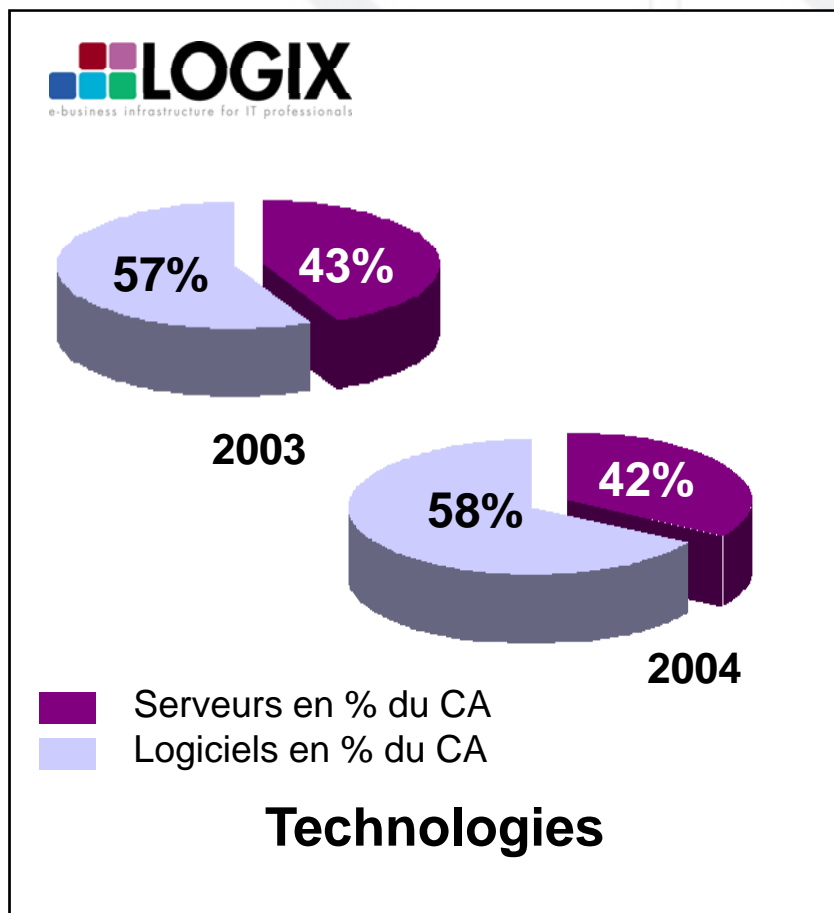


# Résultats 2004

<i>(Millions d'Euros)</i>	<b>S1 2002</b>	<b>S1 2003</b>	<b>S1 2004</b>	<b>Progression</b>
Chiffre d'affaires	<b>90</b>	<b>101,6</b>	<b>133,2</b>	<b>+ 31%</b>
Résultat d'Exploitation	<b>2,7</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>- 6,5%</b>
Résultat courant avant impôt	<b>1,8</b>	<b>3,3</b>	<b>2,8</b>	<b>- 16,5%</b>
Résultat consolidé avant amortissement des survaleurs	<b>0,8</b>	<b>2</b>	<b>1,8</b>	<b>- 12,1%</b>
Résultat Consolidé Net	<b>0,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>- 17,8%</b>

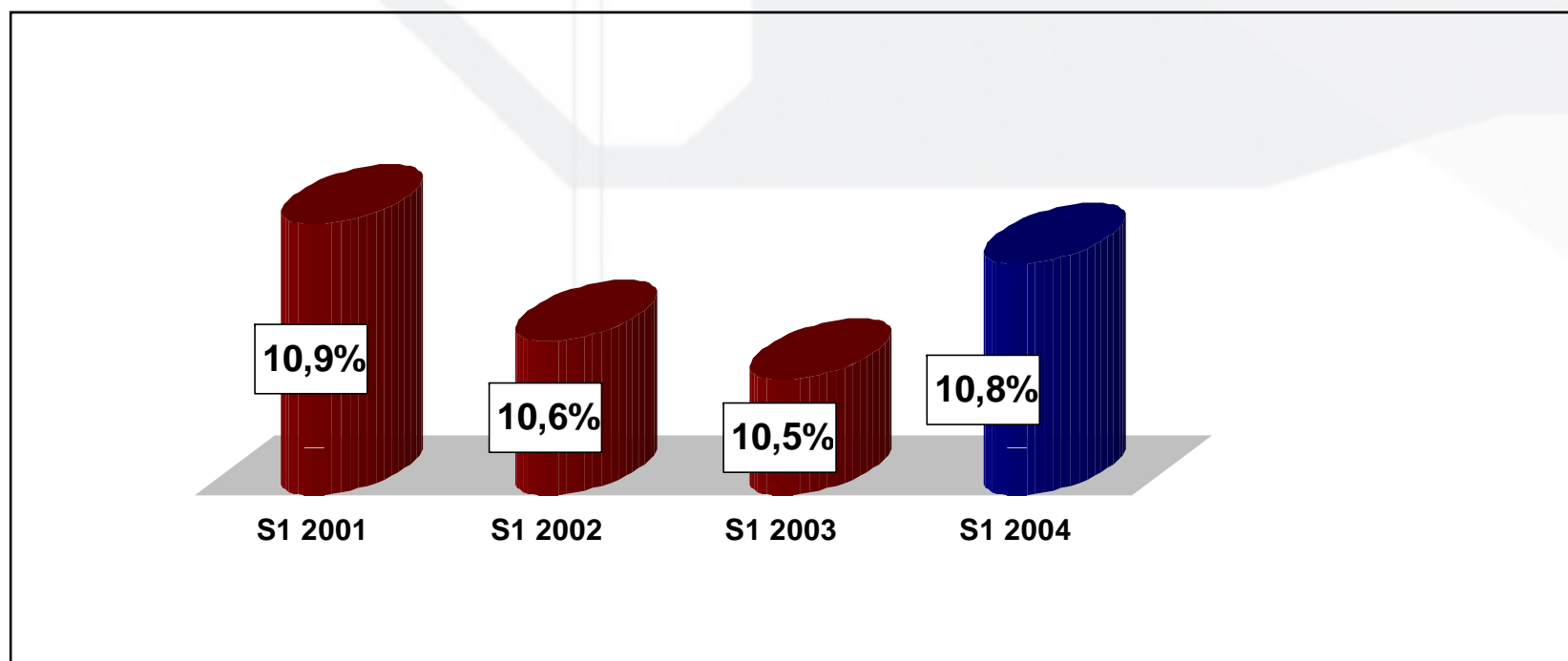
# Marge Brute :

*Stable malgré la pression sur les prix*



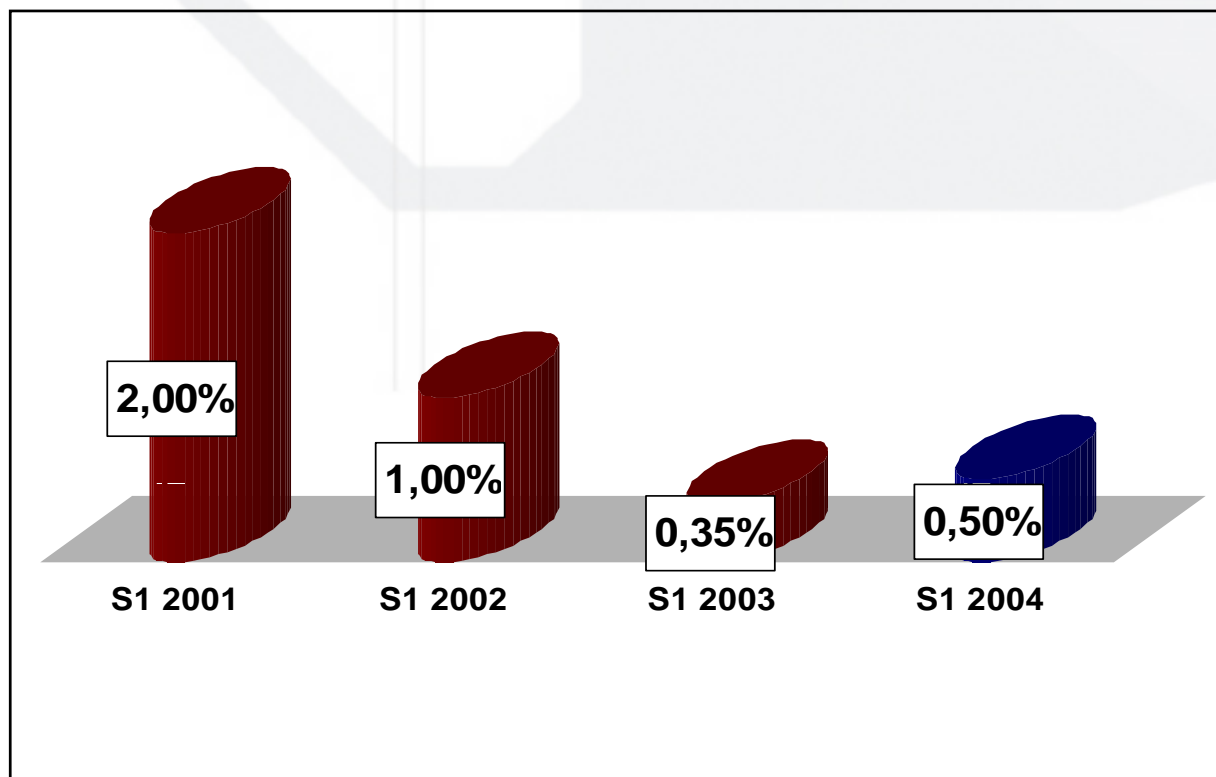
# Frais de structure :

*Un semestre d'investissements*



# Frais financiers :

*Une légère augmentation*



% du CA

## Résultats : *Bilan et Trésorerie*

<i>(Millions d'Euros)</i>	<b>Juin 2004</b>	<b>Juin 2003</b>
Fonds propres	<b>24</b>	19,8
Dettes MLT	<b>12,3</b>	3,5
Trésorerie de Clôture	<b>19,5</b>	17,9
Survaleurs	<b>8</b>	6,2

*Un Bilan solide malgré l'impact des acquisitions de titres Teamlog et FLT*

### Obsar

- Réussite d'une Obsar de 11M€ (San Paolo, Société Générale BNPParibas)
- Prêt in fine sur 4 & 5 ans
- Taux : Euribor
- Objectif : Compléter les moyens du plan de croissance externe



# Sommaire

- **Présentation**
- **Résultats**
- **Faits marquants**
- **Synthèse et perspectives**
- **Questions & Réponses**

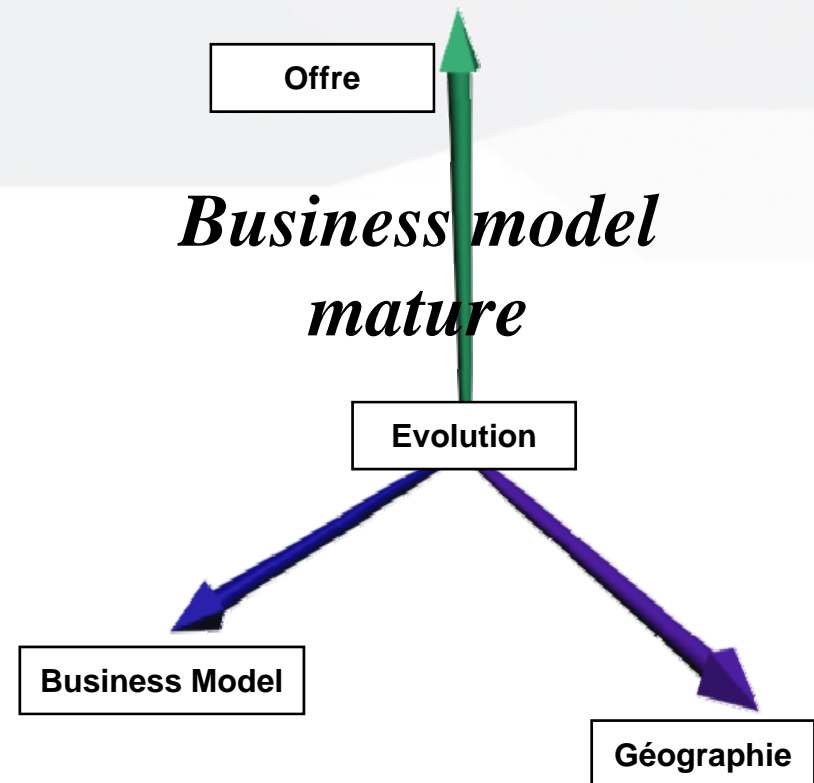
## Rappel

Objectif :

Un groupe informatique européen :

- Avec un CA Supérieur à 500M€ dont le tiers dans les service
- > Avec un REX supérieur à 6%

Stratégie :



## **L'accélération du plan de développement :**

- Participation dans Teamlog
- Logix en position de leader européen
- Une activité organique soutenue
- Accélération des investissements

## *TEAMLOG*

- Stratégie de rééquilibrage du CA de GROUPE OPEN dans les services
- Une SSII reconnue industriellement (1800 personnes / CA 130 M€)
- Prise de participation de 12,5 %
- Présence au conseil d'administration
- Mise en oeuvre des synergies

### *LOGIX : un leader européen*

- Acquisitions stratégiques en Scandinavie
- Ouverture de deux filiales : Pays Bas, Hongrie
- Présence dans 10 pays
- Développement de partenariats transnationaux



### *Une activité organique soutenue*



- Reprise de l'activité ERP
- Baisse de l'activité Intégration
- Reprise de la progression des effectifs productifs



- Croissance du CA à l'international
- Croissance des activités Sécurité et Stockage
- Nouveaux partenariats



### *Une accélération des investissements*

- Marketplace européenne
- Services financiers : FINOVIA
- Nouveaux partenariats
- Modernisation de l'outil d'infogérance et restructuration de l'agence de Tours

# Sommaire

- **Présentation**
- **Résultats**
- **Faits marquants**
- **Synthèse et perspectives**
- **Questions & Réponses**

# Synthèse et perspectives :

## *Le changement de taille*

**LOGIX** par une croissance organique soutenue  
et une croissance externe en Europe

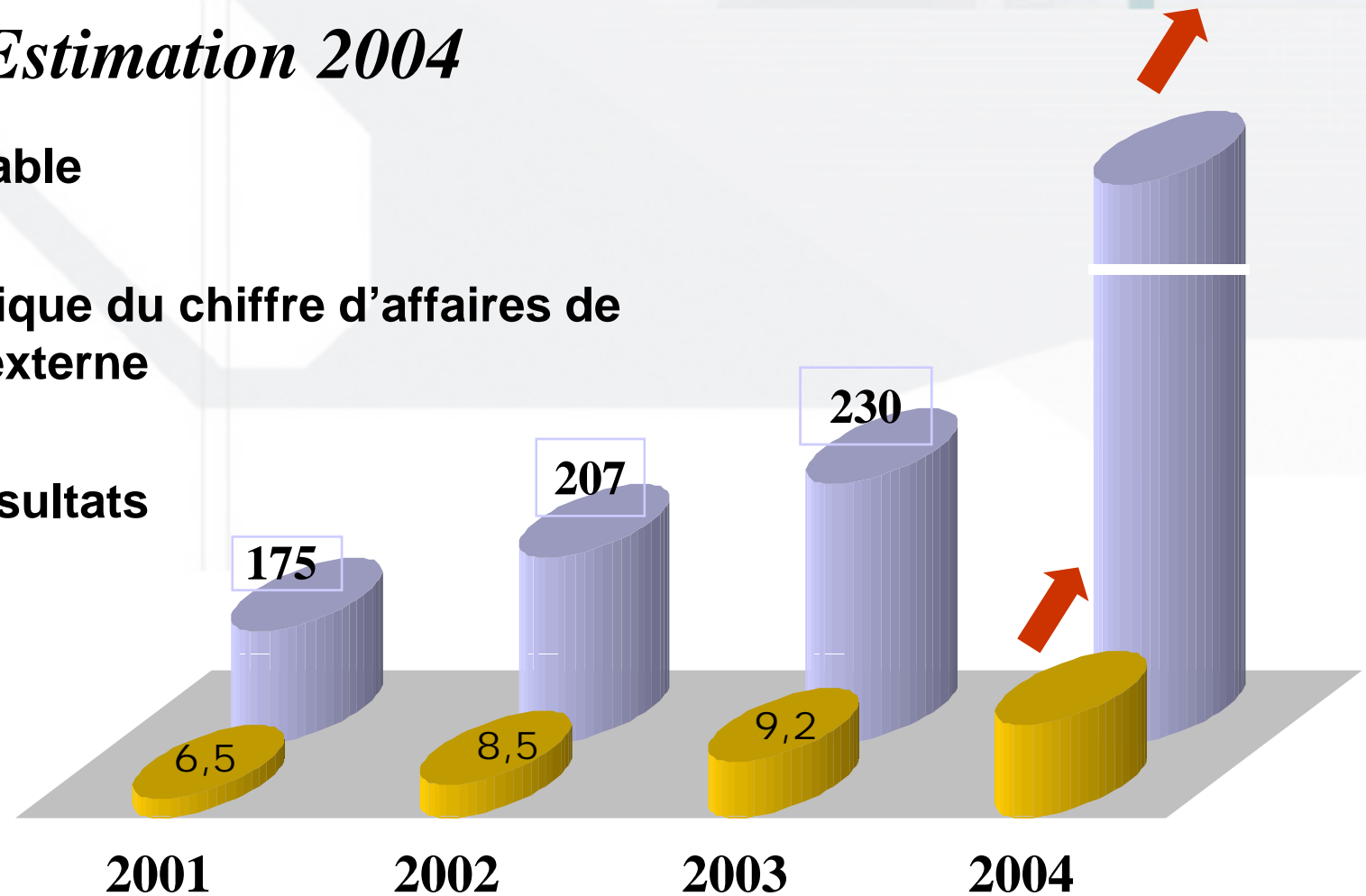
**INETIS** par une croissance organique ciblée  
et une croissance externe en France

**Croissance supérieure à 10%**  
**Progression continue du résultat**  
**d'exploitation**

**Génération de cash**  
**Structure financière saine**

## Résultats : *Estimation 2004*

- Un contexte favorable
- Croissance Organique du chiffre d'affaires de 10% + croissance externe
- Croissance des résultats



En M€

- Chiffre d'affaires
- Résultat d'exploitation



# Synthèse et perspectives

## *Une nouvelle dimension*

Un groupe informatique européen

- > Avec un CA Supérieur à 500M€ dont le tiers dans les services
- > Avec un REX supérieur à 6%

GROUPE **OPEN**



# Sommaire

- **Présentation**
- **Résultats**
- **Faits marquants**
- **Synthèse et perspectives**
- **Questions & Réponses**





# GROUPE **PEEN**

● **FRANCE**

*Bordeaux  
Lille  
Lyon  
Marseille  
Nancy  
Nantes  
Paris  
Tours*

● **INTERNATIONAL**

*Belgique  
Danemark  
Espagne  
Finlande  
Maroc  
Norvège  
Pays Bas  
Pologne  
Suède*

**Frédéric SEBAG**  
Président Directeur Général

**Guy MAMOU-MANI**  
Directeur Général

**Laurent SADOUN**  
Directeur Général