



**Toute la puissance  
de la nouvelle intelligence informatique**

**RESULTATS SEMESTRIELS  
1<sup>er</sup> octobre 2002**

01/10/2002

# Sommaire

---

- I. Chiffres clés et faits marquants
- II. Analyse des comptes semestriels
- III. Stratégie
- IV. Perspectives

# I. CHIFFRES CLES ET FAITS MARQUANTS

01/10/2002

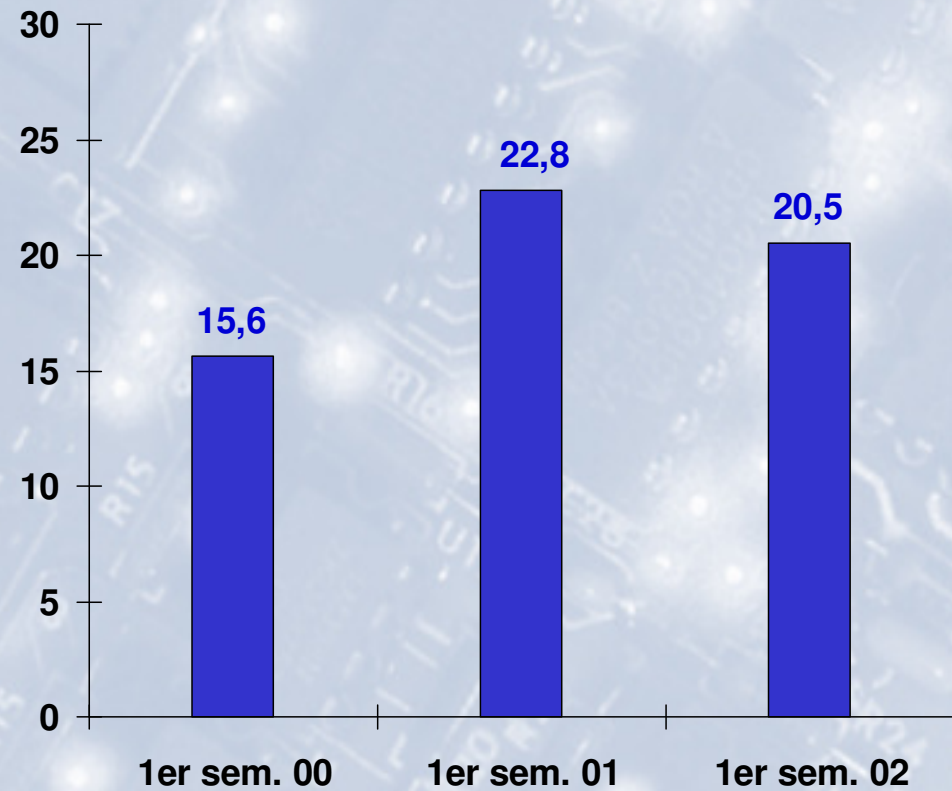
3



# Activité en recul

---

CA en millions d'euros

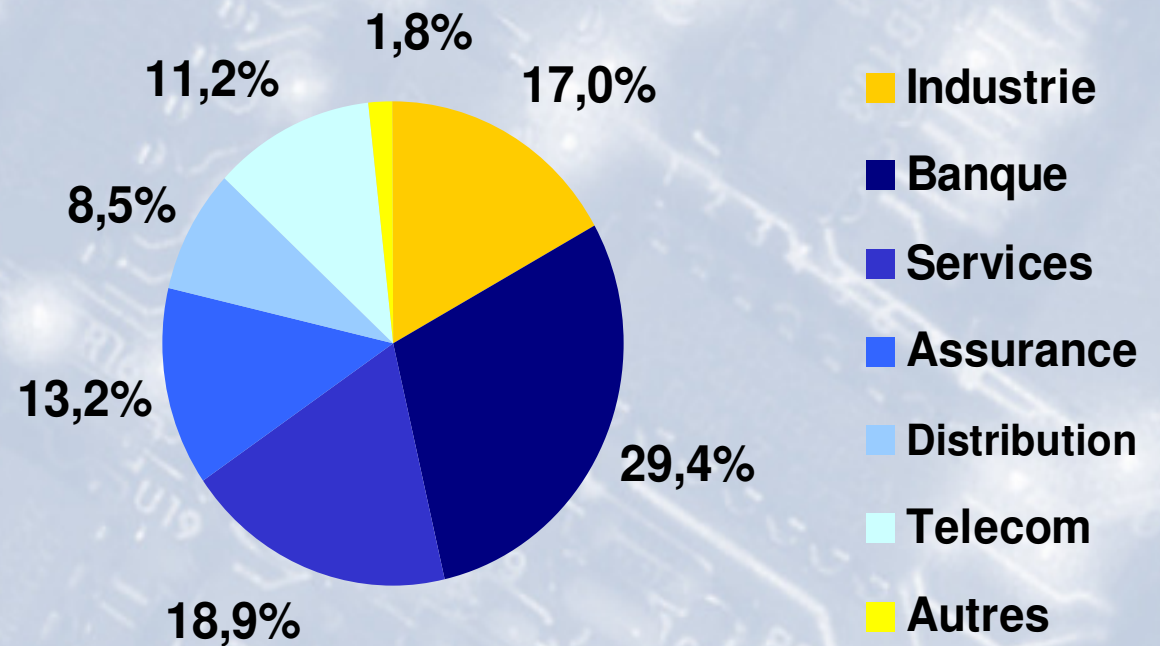


01/10/2002

# Répartition du CA

---

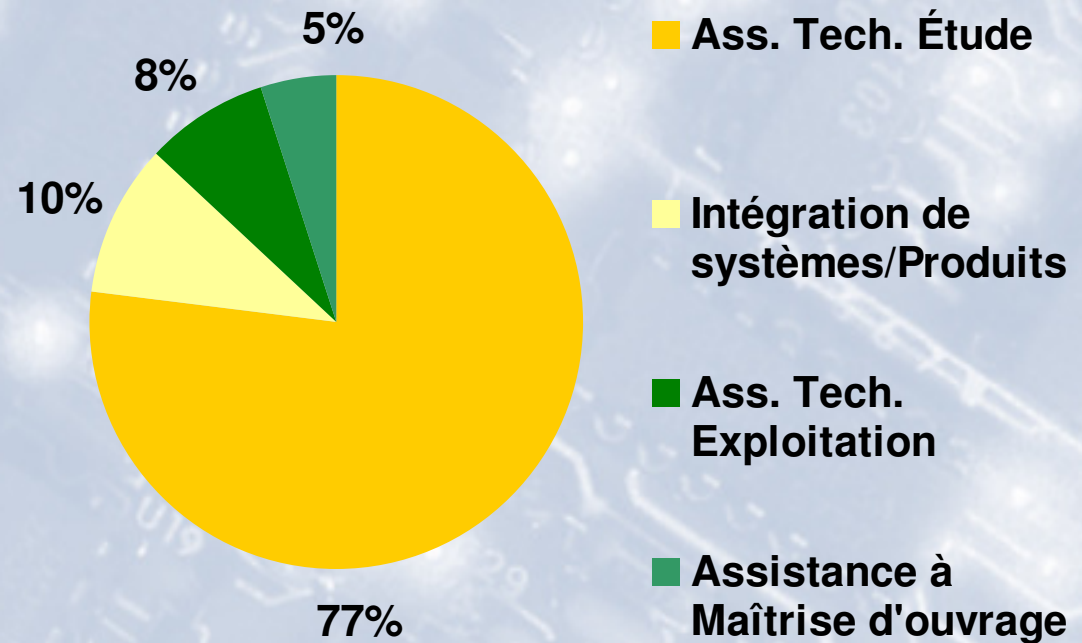
**Secteurs  
d'activité**



# Répartition par métiers

---

**Métiers**



# Concentration sur les principaux clients

---

	2002	2001	2000
<b>Total clients</b>	600	630	850
<b>10 premiers clients</b>	40%	36%	28%
<b>20 premiers clients</b>	54%	49%	40%

Le principal client représente 8,2% du CA

Des références prestigieuses entrent dans le Top 10

# Un fonds de commerce de qualité

---

Clients	Rang 2002	Rang 2001
BNP-PARIBAS	1	3
France TELECOM - ORANGE	2	1
ELF TOTALFINA	3	2
BOUYGUES TELECOM	4	11
CREDIT LYONNAIS	5	6
AGF IMMOBILIER - INFORMATIQUE VIE	6	5
CREDIT MUTUEL	7	4
CARREFOUR	8	9
ARVAL	9	12
ALCATEL	10	8



# Faits marquants du semestre

---

## □ Ralentissement de l'activité

- Taux inter-contrat élevé
- Pression sur les tarifs

## □ Maintien de nos positions

- Augmentation des agréments clients
- Développement de notre présence sur les comptes agréés

## II. ANALYSE DES COMPTES SEMESTRIELS

01/10/2002

10



# Compte de résultat simplifié

En millions d'euros	30 juin 2002	30 juin 2001
CA consolidé	20,5	22,8
EBE	(0,7)	1,5
En % du CA	(3,4%)	6,5%
Résultat d'exploitation avant charges à répartir	(1,8)	1,2
En % du CA	(8,9%)	5,1%
Résultat d'exploitation	(2,1)	0,9
En % du CA	(10,2%)	4,1%
Résultat courant avant perte sur actions propres et prime OC	(2,6)	0,3
Résultat courant	(3,1)	0,2
Résultat net part du groupe avant amortissement des écarts d'acquisition	(2,7)	0,1
Résultat courant avant impôt	(3,1)	0,2
Résultat exceptionnel	0,25 *	(0,1)
Impôts différés	(0,2)	
Résultat net avant amortissement des écarts d'acquisition	(2,7)	0,1

\* Rachat et destruction de 30 000 OC

01/10/2002

# III. STRATEGIE

01/10/2002

12



# Notre marché aujourd'hui

---

- **Un contexte de crise économique**
- **Les SSII :**
  - **marché mondial des services informatiques :**
    - un trou d'air en 2001/2002,
    - mais un rebond attendu pour 2003 (597 \$Mds)  
*(source : Gartner Dataquest)*
  - **en France :le Syntec revoit ses prévisions à la baisse**
    - Les grandes entreprises freinent leurs investissements et réduisent leurs coûts
    - «Le 1<sup>er</sup> semestre 2002 a confirmé la mauvaise passe du 2<sup>ème</sup> semestre 2001. La reprise n'est pas au rendez-vous»,  
*François Dufaux, président du Syntec Informatique*

# Les atouts d'UTI

---

- ❑ **Stratégie**
  - ❑ Maintien et obtention d'agréments des grands comptes
  - ❑ Capacité à foisonner sur nos principaux clients
  - ❑ Développement sur les cœurs de métier du client
- ❑ **Réactivité**
  - ❑ Management
  - ❑ Circuit de décision court
- ❑ **Evolution récente**
  - ❑ Maintien des effectifs en période de crise
  - ❑ Allégement des coûts de structure

## IV. PERSPECTIVES

01/10/2002

15



# Perspectives à court terme

---

- Retour à la profitabilité
- Objectifs second semestre 2002

⇒ **CA** : **22,5 M€**

⇒ **Rentabilité (EBE) : 6%**



# QUESTIONS & REPNSES

01/10/2002

17

