

infotel



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2023

Paris, 21 septembre 2023



Bernard LAFFORET

Président & fondateur



Michel KOUTCHOUK

Directeur Général Délégué
Co-fondateur



Éric FABRETTI

Directeur Général Délégué

Sommaire

1

Profil

2

Activité et faits marquants du S1 2023

3

Résultats financiers semestriels

4

Plan stratégique 2026

5

Vie boursière

A nighttime photograph of a city street with light trails from cars and buses. In the background, several tall skyscrapers are illuminated with blue and white lights. The scene is captured with a long exposure, creating a sense of motion and energy.

1

PROFIL

**Le partenaire de référence de
la transformation digitale**

**Accompagner la transformation digitale du
SI des grandes entreprises dans la
performance et l'innovation**



Telly

PERFORMANCE PÉRENNE

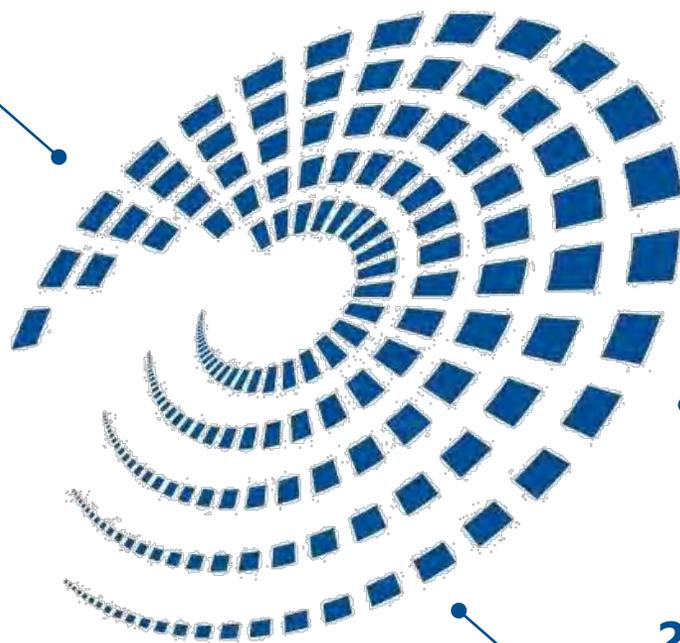
43 ans de croissance rentable

INTERNATIONAL

Présence dans **9** pays

CAPITAL HUMAIN

3 100 collaborateurs



DÉVELOPPEMENT INTERNE & EXTERNE

9 acquisitions réalisées +
Création de **9** entités sur **20** ans

FIDÉLISATION CLIENTS

Pérennité de la relation,
récurrence des revenus

24+ ANS DE COTATION BOURSIÈRE

Capitalisation : **342** M€ - x **11** depuis l'IPO

Un modèle résilient et créateur de valeur



CROISSANCE & RENTABILITÉ

Rythme de croissance et rentabilité **parmi les plus élevés du marché**



COMPLÉMENTARITÉ

Modèle basé sur les **centres de service & les logiciels**

Couverture **end-to-end**

Front office proche du client



AGILITÉ

Cycles courts de développement

Veille technologique, économique et fonctionnelle

Innovation & force de proposition



GESTION FLEXIBLE DES RESSOURCES

Association optimisée des collaborateurs internes et des sous-traitants



PROXIMITÉ

Partenariats à long terme avec les clients

Capitalisation de la connaissance

Prestation à engagements de résultats



EXCELLENCE

Conseil et technicité
Implication forte dans la partie **fonctionnelle**

Offre packagée issue de l'expérience clients



2

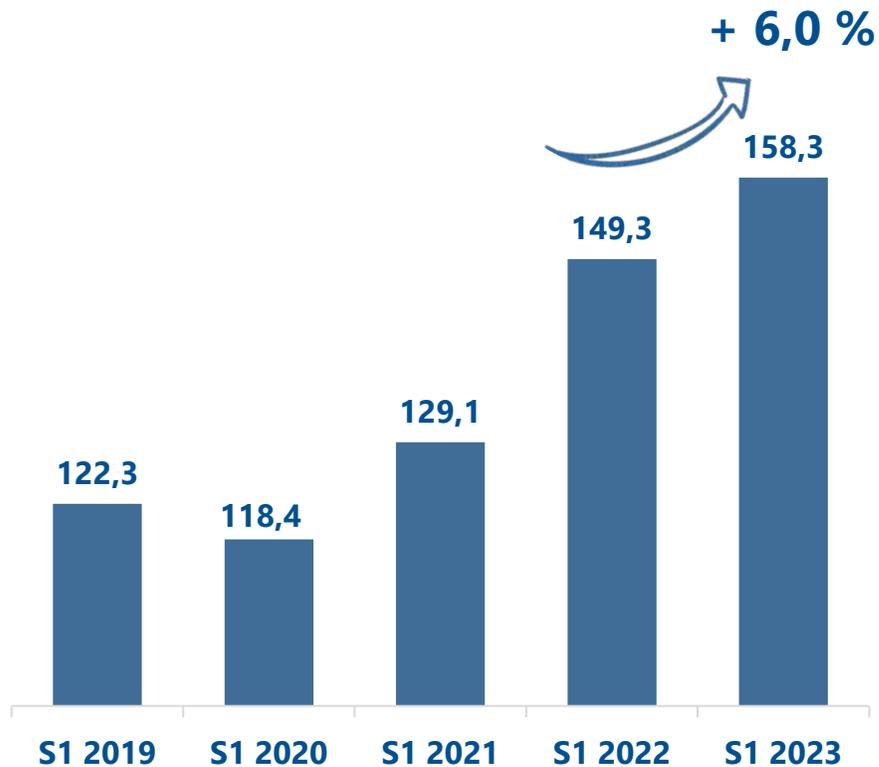
ACTIVITÉ ET FAITS MARQUANTS DU S1 2023

**une dynamique solide
sur le semestre**

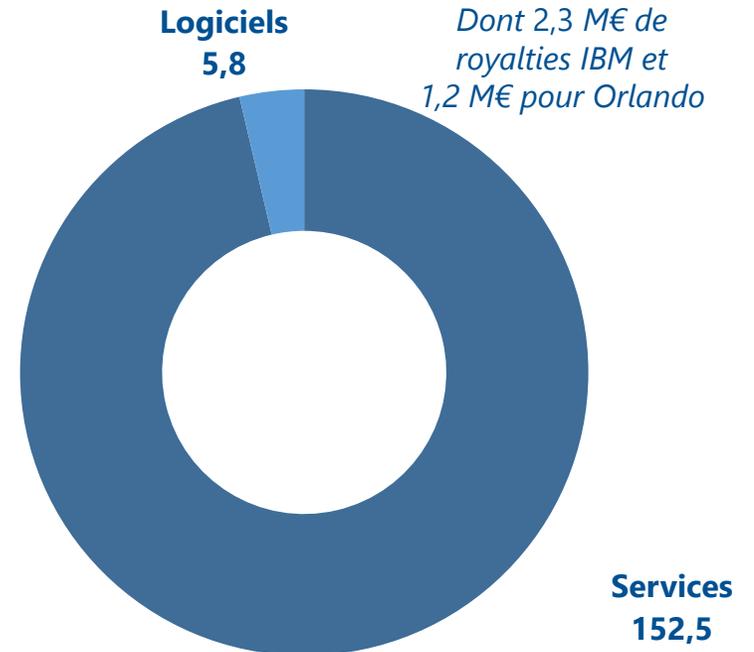
Un 1^{er} semestre en croissance

Dynamique de croissance des Services et des Logiciels

Évolution du chiffre d'affaires semestriel
en M€

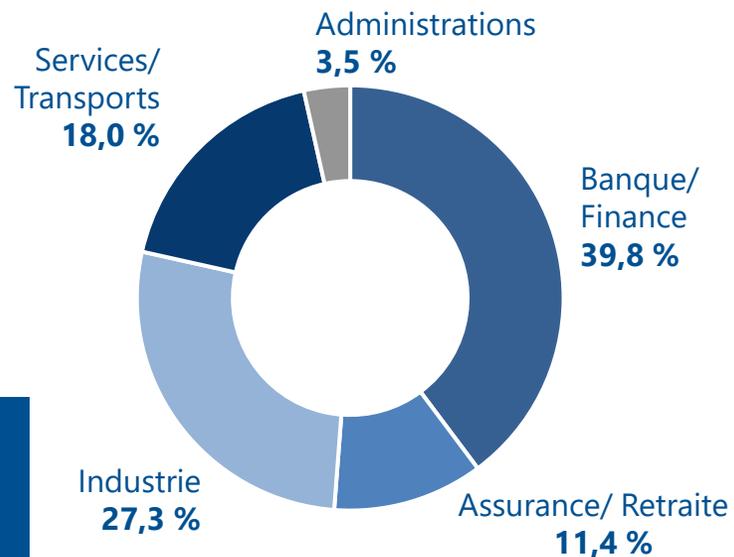


Répartition du chiffre d'affaires semestriel
par activité, en M€



Une performance portée par la Banque / Finance et l'Aéronautique

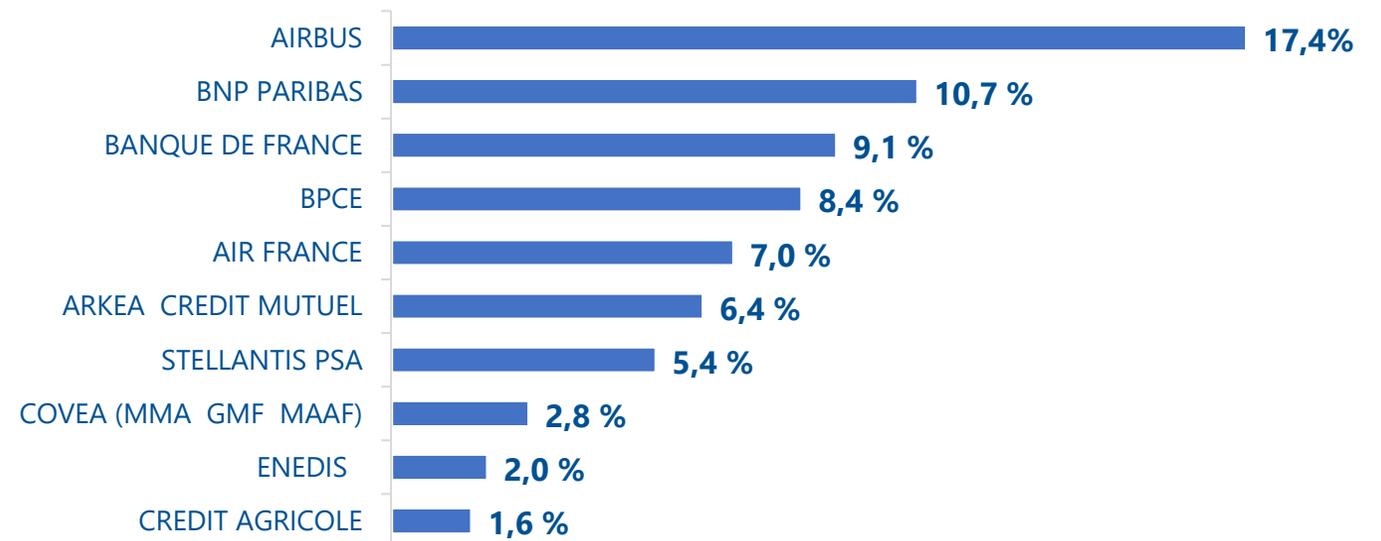
Répartition du chiffre d'affaires Services au S1 2023 par secteur, en %



66 %
de l'activité Services en centres de service

Répartition du chiffre d'affaires Services au S1 2023 par client, en %

CA des 10 premiers clients au S1 2023 : 107,9 M€
(vs. 100,9 M€ au S1 2022)



Maintien de positions solides par de nouvelles conquêtes





Transformation agile à l'échelle en mode produit

Création d'un programme de cadrage et de mise en place d'une nouvelle gouvernance du portefeuille de projets au niveau Direction sous le nom d'Ambitions IT

CAIO

PILOTER PAR LA VALEUR

- Impulser une vision par Solutions transverses aux Directions
- Mesurer la valeur délivrée par chaque Solution
- Mettre en place des process d'amélioration continue

EMBARQUER & IMPLIQUER LES CLIENTS DANS LA GOUVERNANCE

- Apporter une transparence plus forte sur les budgets et la valeur créée
- Un défi pour les entités MOA et MOE dans leur mode de collaboration avec les clients internes
- Tous les plans sont concernés : le plan métier, le plan partenaire, le plan DSI avec des évolutions et modernisation de l'IT

OPTIMISER LES RÔLES, LES PROCESS & LES OUTILS

- Nouveaux process transverses depuis l'identification des besoins, leur priorisation, leur intégration dans le portefeuille projets, jusqu'au suivi de leur mise en œuvre opérationnelle
- Des réflexions sur l'évolution du rôle de PMO
- L'optimisation des outils pour atteindre la vision cible de pilotage des projets et l'automatiser

Un ancrage renforcé en Amérique du Nord



Mirabel (Québec)



Mobile (Alabama, E-U)

**Un front office donneur
d'ordre pour un back office
toulousain**

Montée en puissance d'Infotel India & Infotel Maroc



Une **base solide** pour conquérir de **grands comptes indiens** et des **filiales de groupes européens** implantés en Inde



Centre de service pour Nissan, Airbus, Geodis, Air France
80 collaborateurs basés à **Chennai**,
Objectif : **100** collaborateurs à fin 2023



Des **ressources additionnelles** pour accompagner nos **grands clients**



Centre de service pour Stellantis, Air France
50 collaborateurs basés à **Casablanca**
Objectif : **80** collaborateurs à fin 2023

Un projet mené de bout en bout en organisation déportée



Challenge

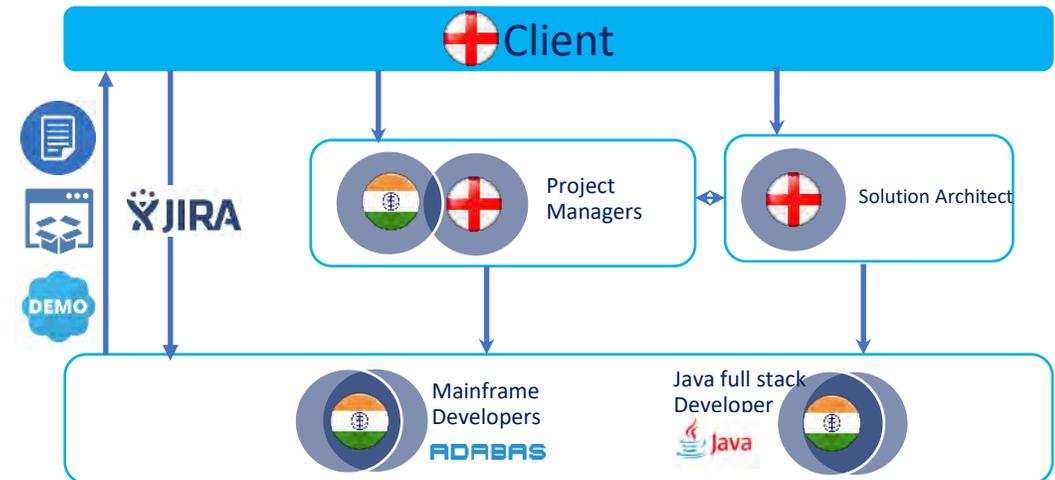
- Un changement majeur du business model pour Nissan en vue de booster les ventes
- Plus de transversalité dans les métiers, plus de cohérence et d'efficacité
- Coordination interne et externe par le numérique

Solution

- Un modèle de delivery front-office et back-office
- Un programme divisé en 5 pôles : Intégration de l'agent, Distribution, Finance, Analytique et Ecommerce
- Solution d'architecture désignée par Infotel pour tous les pôles
- Intégration de l'agent et flux de distribution gérés et développés par Infotel

Livrables

- Solution end to end du programme
- Estimation du projet, Architecture et Documentation technique
- Post implémentation Support / Garantie



Un projet mené de bout en bout en organisation déportée



Challenge

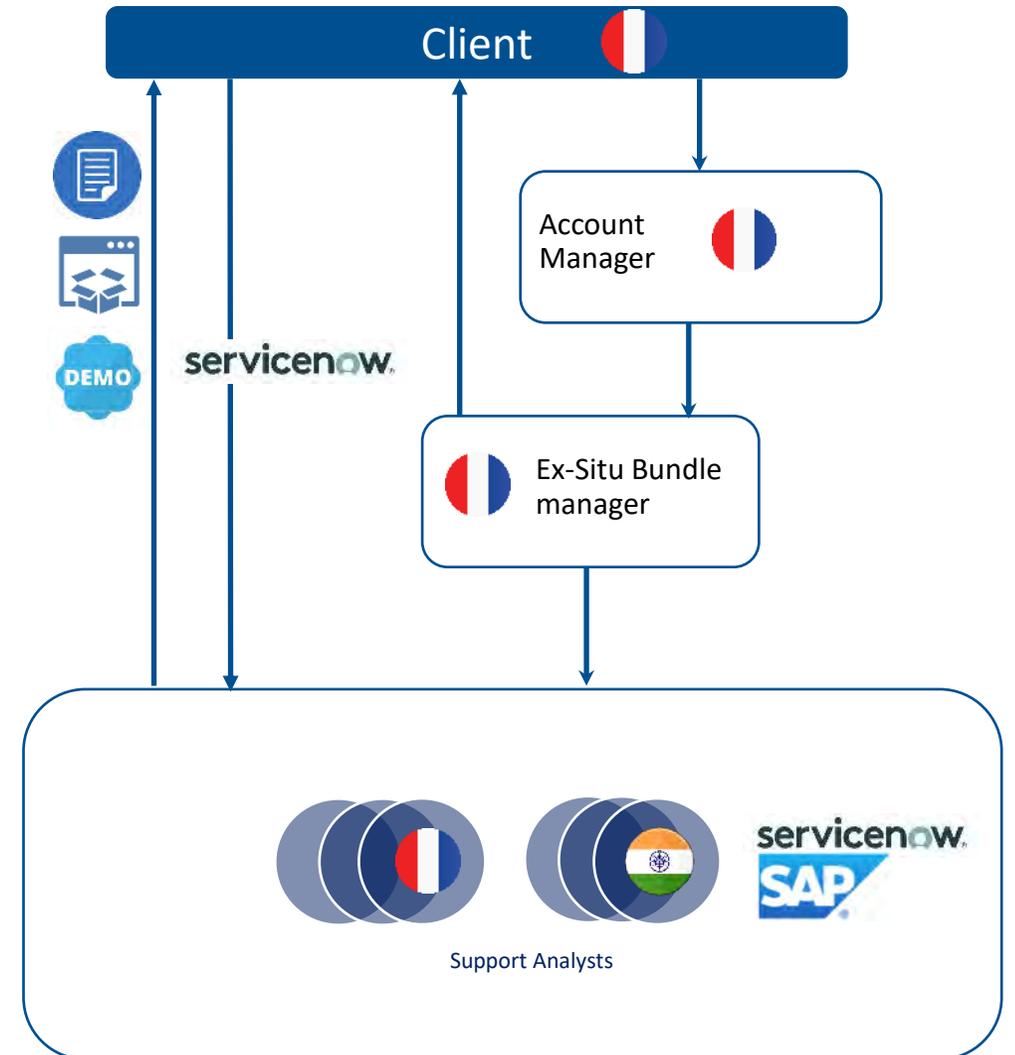
- Constituer une nouvelle équipe d'analystes de soutien aux applications offshore
- Transfert initial des connaissances à l'équipe offshore

Solution

- Modèle de services de front et de back office
- Meeting quotidien Toulouse - India
- Réunions hebdomadaires sur les problèmes et solutions
- Formation des équipes indiennes par les Toulousains
- Transition du savoir-faire pour des nouveaux leads L1 & L2

Livrables

- Résolution d'incidents & reporting end to end
- Support au niveau L1 et L2
- Base de connaissances et process





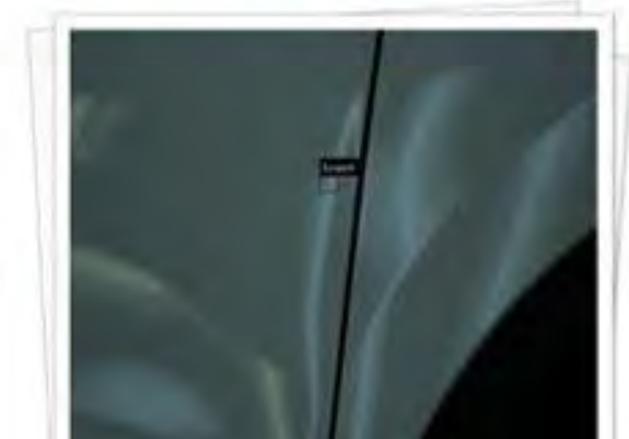
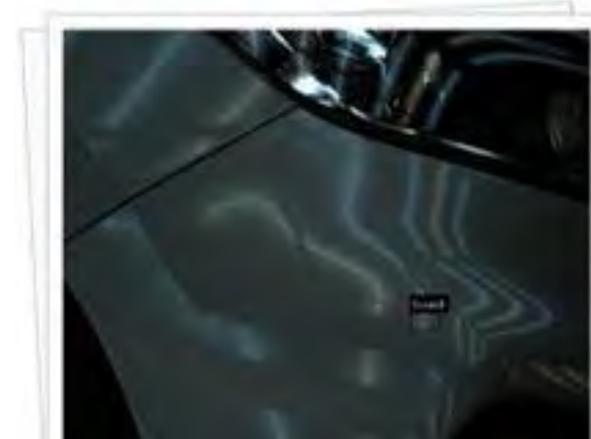
Des alliances universitaires en France et en Angleterre



- Des espaces dédiés à l'innovation
- Des moyens universitaires combinés à nos Ingénieurs pour la recherche
- Des compétences spécialisées IA pour améliorer les modèles



Automatisation de la reconnaissance des défauts industriels en utilisant la reconnaissance d'images et le deep learning





Un taux de renouvellement de 100 %





Équipement de l'ensemble des avions de la marque Airbus (standard)

Un accord sur 5 ans renouvelable sous forme de redevances

La 1^{ère} gamme A330neo équipée de la solution

Une attractivité du Groupe pour les nouveaux talents

2 %

Taux
d'intercontrat sur
S1 2023

Évolution des effectifs
(Données au 30/06/2023)

2 399

2 669

3 000

3 144

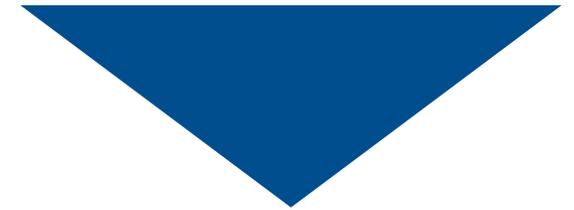
S1 2020

S1 2021

S1 2022

S1 2023

12,4 % de turnover



Un taux parmi les meilleurs
standards du marché

60 % des recrutements sont
des jeunes diplômés

Une attractivité du Groupe pour les nouveaux talents

Un ADN société fort

- Une complémentarité Services – Logiciels
- Un historique de forte technicité
- Des commerciaux et managers issus des projets pour la moitié d'entre eux
- Un centre de formation interne
- Des structures d'agence légères et agiles

Une clientèle prestigieuse

- Des grands donneurs d'ordre
- Des techniques variées
- Des projets visibles et innovants

Une ouverture nationale et internationale

- Mobilité interne en région
- Nouvelles possibilités d'activité internationale

Une démarche RSE engagée élargie à l'ESG

- Définition d'une stratégie
- Implémentation, fourniture des preuves
- Mesures
- Objectif d'un classement B sur une échelle de A à D

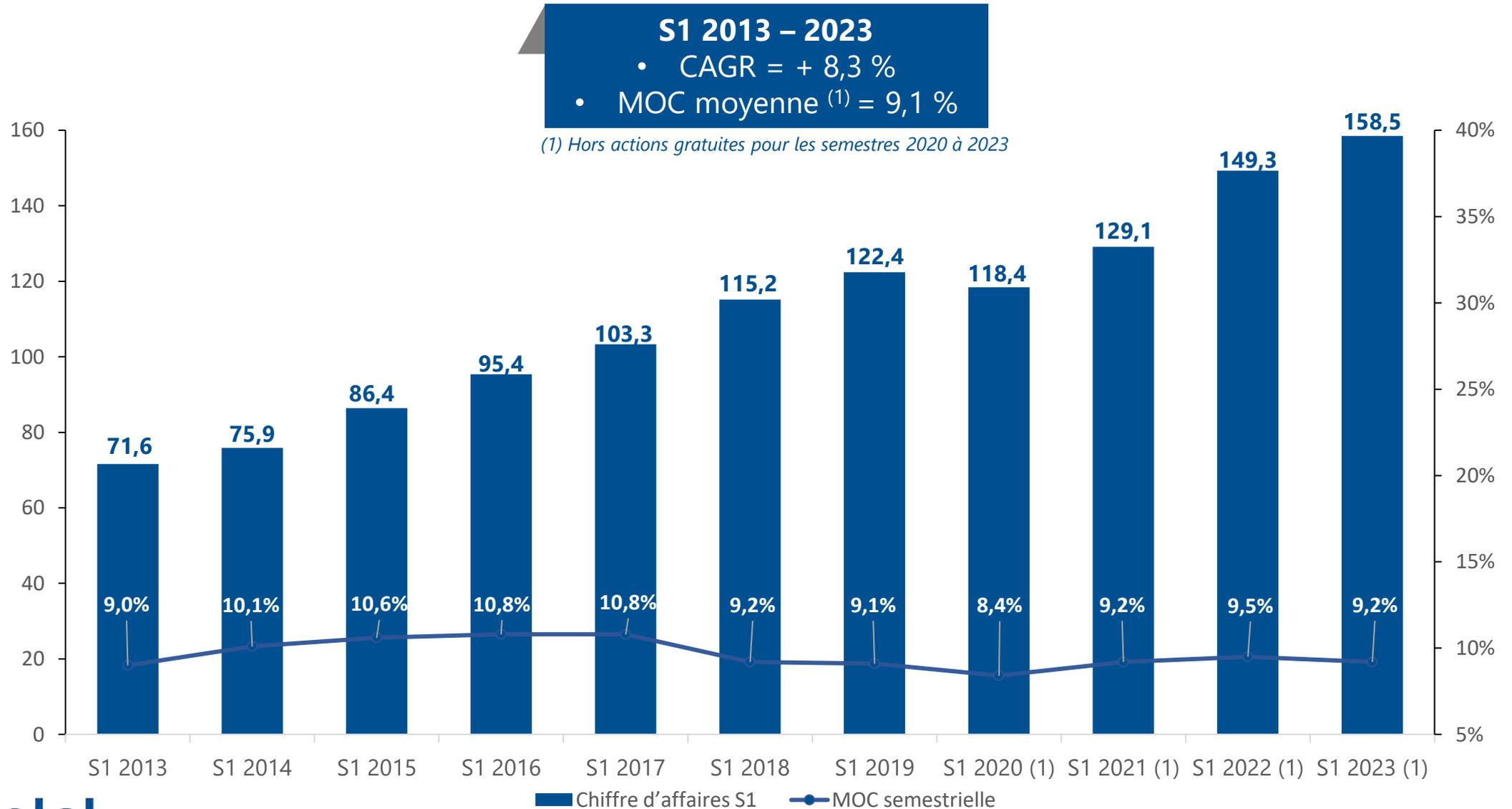


3

RÉSULTATS FINANCIERS SEMESTRIELS 2023

Croissance et rentabilité

Une trajectoire historique de croissance rentable



Une rentabilité opérationnelle solide

Compte de résultat simplifié (M€)	S1 2023	S1 2022	% variation S1 2023 / S1 2022
Chiffre d'affaires	158,5	149,3	+6,2 %
Charges de personnel	(62,9)	(57,1)	+10,1 %
Charges externes	(74,6)	(71,4)	+4,5 %
EBITDA*	18,3	18,2	+ 0,7%
% du CA	11,6 %	12,2 %	
Dotations aux amortissements et provisions	(5,0)	(4,2)	+ 17,2 %
Résultat opérationnel courant hors actions gratuites	14,6	14,1	+ 3,4 %
% du CA	9,2 %	9,5 %	
Résultat opérationnel courant	13,4	14,1	-5,1 %
% du CA	8,5 %	9,5 %	
Résultat opérationnel	13,4	14,1	-5,1 %
Résultat financier	0,5	(0,1)	+ 547,8 %
Impôts	(4,0)	(3,8)	+ 4,8 %
Résultat net pdg	9,5	9,8	-5,6 %
% du CA	6,0 %	6,6 %	

*EBITDA = Résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements et provisions – dotations sur actif circulant + provisions sur litiges + amortissement CIR + provisions pour retraite.

Une structure bilantielle saine

Bilan consolidé

ACTIF (M€)	S1 2023	S1 2022
Actifs non courants	62,1	53,8
dont écarts d'acquisition	13,0	11,9
dont droits d'utilisation	32,1	26,4
dont immo. incorporelles	7,7	7,4
dont immo. corporelles	5,6	5,4
Actifs courants	176,6	179,7
Clients	76,6	74,8
dont trésorerie et équivalents	88,2	94,8
TOTAL ACTIF	238,7	233,6

Bilan consolidé

PASSIF (M€)	S1 2023	S1 2022
Capitaux propres	112,1	104,1
Passifs non courants	33,0	28,2
dont dette locative non courante	29,1	24,4
Passifs courants	93,6	101,3
dont dette locative courante	5,3	4,2
dont dettes fournisseurs	29,8	31,2
dont autres dettes	58,6	65,9
TOTAL PASSIF	238,7	233,6

Une situation de cash confortable

Flux de trésorerie (M€)	S1 2023	S1 2022
Capacité d'autofinancement avant impôts	19,5	18,2
Impôts versés	(4,7)	(4,2)
Variation de BFR	(19,4)	(10,8)
Flux de trésorerie généré par l'activité	(4,5)	3,1
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(2,7)	(2,5)
Incidence des variations de périmètre	0,0	0,0
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(3,6)	(2,5)
Flux de trésorerie liés au financement	(16,4)	(13,5)
dont paiement de dividendes	(14,2)	(11,2)
dont remboursement dette locative	(2,7)	(2,1)
Variation de trésorerie	(24,6)	(12,9)
Trésorerie d'ouverture	112,8	107,8
Trésorerie de clôture	88,2	94,8



4

PLAN STRATÉGIQUE 2026

Point d'étape



SUPERFORMER NOTRE MARCHÉ DE RÉFÉRENCE

- + **6,2 %** de croissance
- vs. + **4,2 %** de croissance pour le secteur ⁽¹⁾



AUGMENTER LA CONTRIBUTION DE L'ACTIVITÉ LOGICIELS

- + **23,4 %** de croissance
- Doublement du CA d'Orlando



DÉPLOYER UNE POLITIQUE RH DYNAMIQUE ET ATTRACTIVE

- Taux de turnover : **12,4 %**
- Embauches brutes : **308**



ACCÉLERER LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- Montée en puissance des filiales Maroc et Inde
- Création d'une filiale au Canada et de l'activité Services aux US

(1) Source : Numeum – Juillet 2023

33,5 Md€
marché des ESN
en 2023

+ 4,2 %
croissance annuelle
du marché des ESN
en 2023

4 enjeux prioritaires

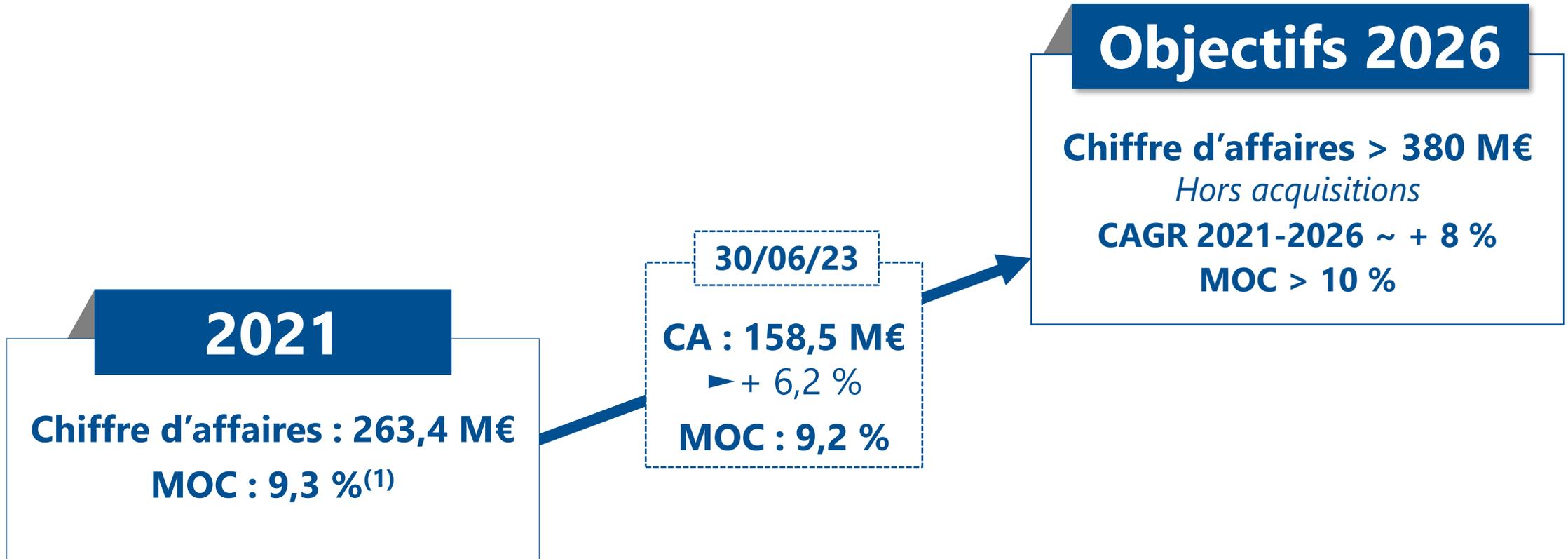
1 Gestion des talents :
recrutement,
fidélisation et
formation

2 Vers un numérique
plus responsable

3 Innovation :
perspectives avec
l'IA

4 Un maillage
régional et
international

Grand Angle des ESN & ICT 2023 : étude KPMG x Numeum - 15 septembre 2023



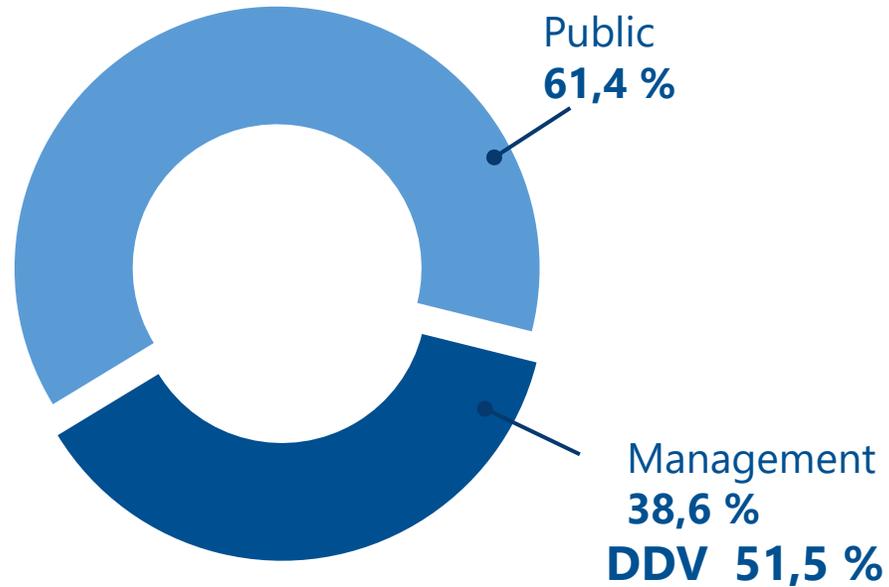
(1) Hors actions gratuites

5

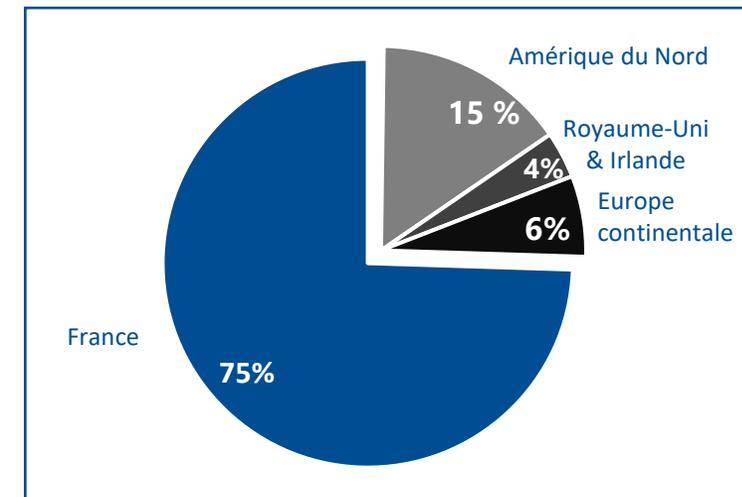
VIE BOURSIFIÈRE



Structure de l'actionnariat au 31/12/2022
sur la base d'un capital de 6 821 275 titres

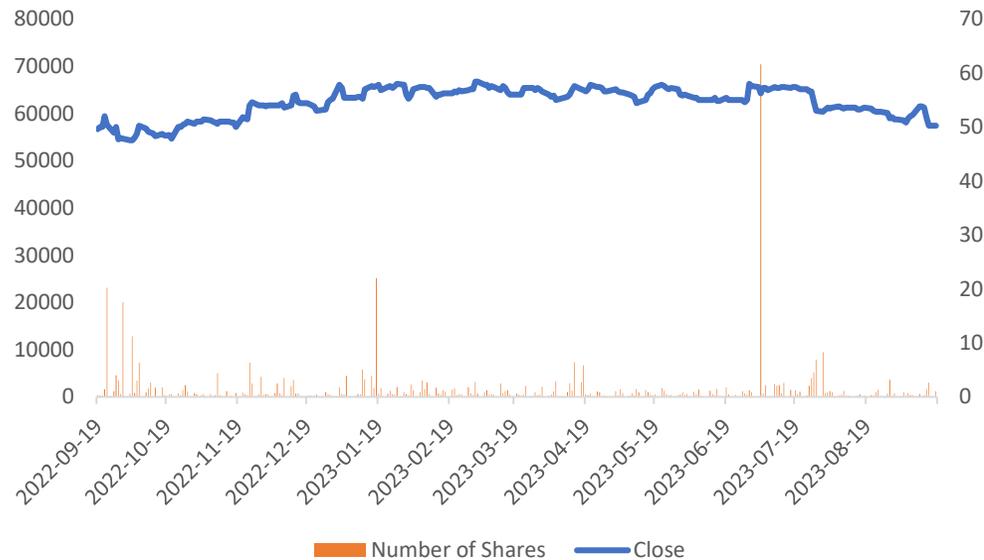


Répartition géographique du flottant au 13/01/2023
sur la base de 3 6674 888 titres identifiés par Euroclear



Plan d'actions gratuites à destination des managers lancé en 2023 avec une première émission effective en 2024
Montant maximum de 5 % du capital autorisé par Assemblée Générale du 15/12/2022

Caractéristiques boursières du titre



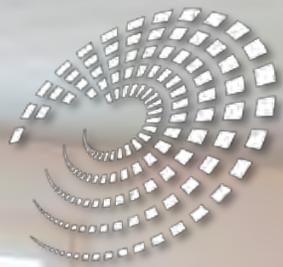
Code ISIN	FR0000071797
Reuters	ETFO.PA
Bloomberg	INF:FP

Compartiment	B – SRD long seulement
Nombre de titres	6 890 558

Cours :	50,2 € (au 18.09.2023)
Capitalisation :	345,9 M€ (au 18.09.2023)

Plus haut (12 mois)	59,8 €
Plus bas (12 mois)	47,0 €

Listing sponsor :	Gilbert Dupont
Couverture analystes :	Euroland Corporate (TP : 66 € - 27.07.2023) Gilbert Dupont (TP : 69,0 € - 17.05.2023) Portzamparc (TP : 56,60 € - 27.07.2023) TP ICAP (TP : 65 € - 27.07.2023) ODDO BHF (TP : 66 € - 23.03.2023)



infotel



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2023
Paris, 21 septembre 2023