

infotel

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2024

B
I
E
N
V
E
N
U
E



Bernard LAFFORET

Président & fondateur



Michel KOUTCHOUK

Directeur Général Délégué
Co-fondateur



Éric FABRETTI

Directeur Général Délégué

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

Sommaire

1 **Activité du 1^{er} semestre 2024**

2 **Résultats semestriels 2024**

3 **Perspectives**

4 **Bourse**



1

ACTIVITÉ DU 1^{ER} SEMESTRE 2024

Les avancées du 1^{er} semestre 2024



Des nouveaux projets stratégiques dans les Services



Des cas concrets de mise en œuvre de l'IA



Des signatures prestigieuses pour Orlando

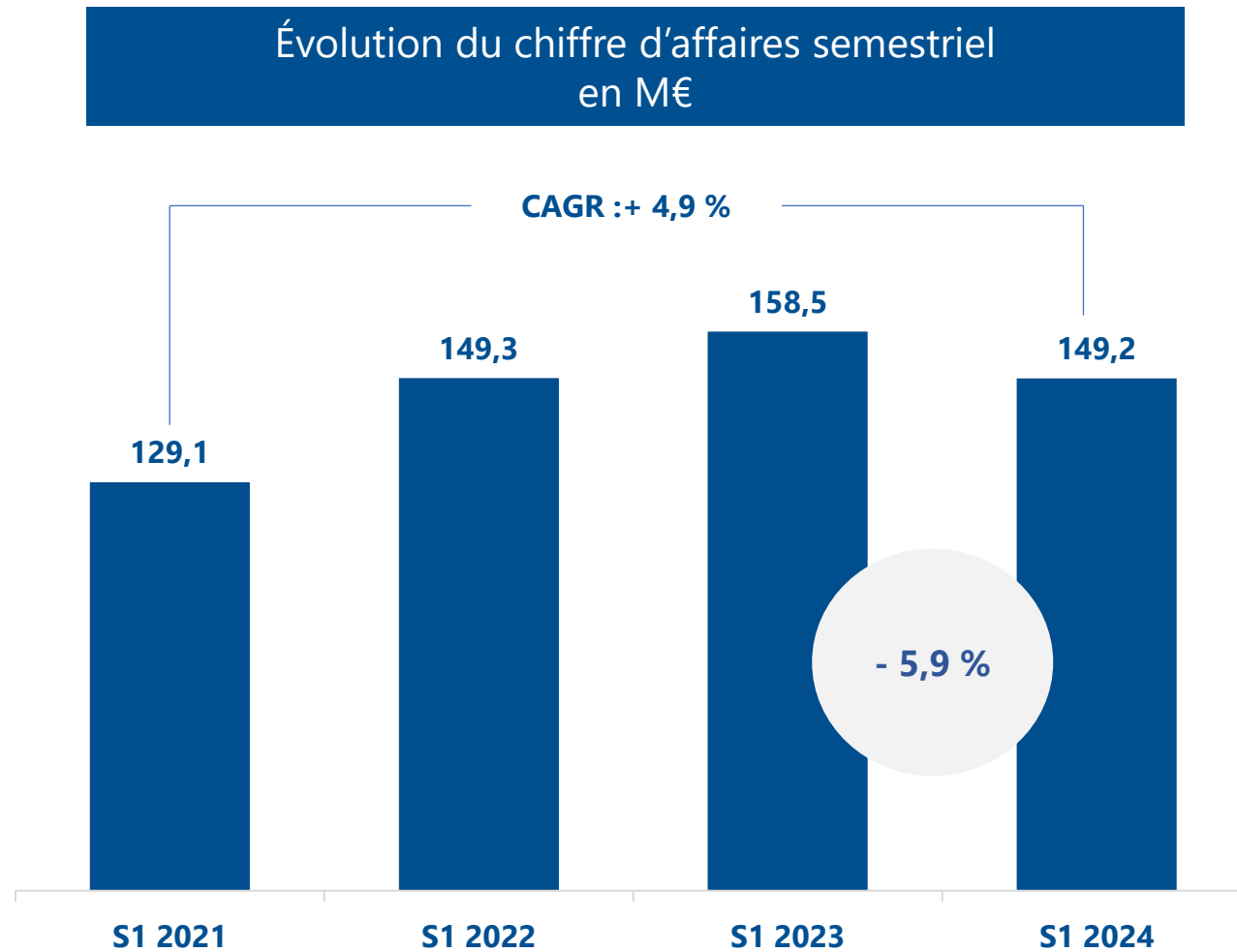


Des activités internationales en croissance



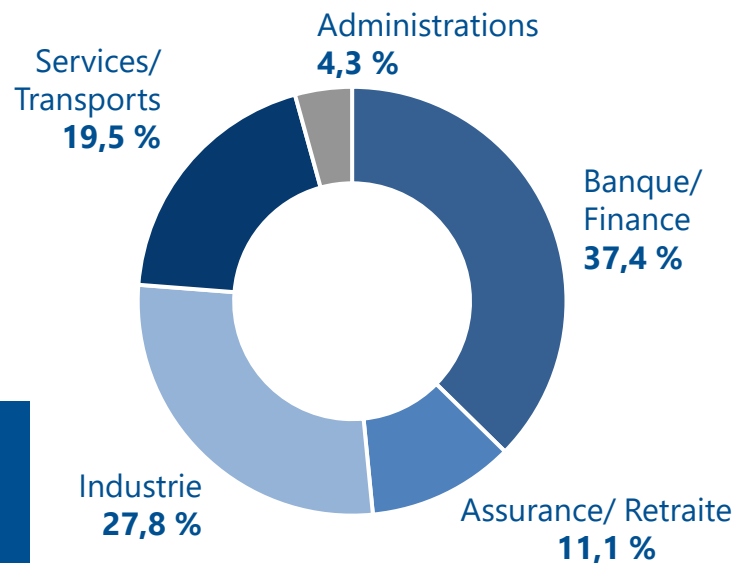
Un horizon qui s'éclaircit au S2

Une activité temporairement pénalisée par le contexte



Un chiffre d'affaires diversifié dans les Services

Répartition du chiffre d'affaires Services au S1 2024 par secteur, en %

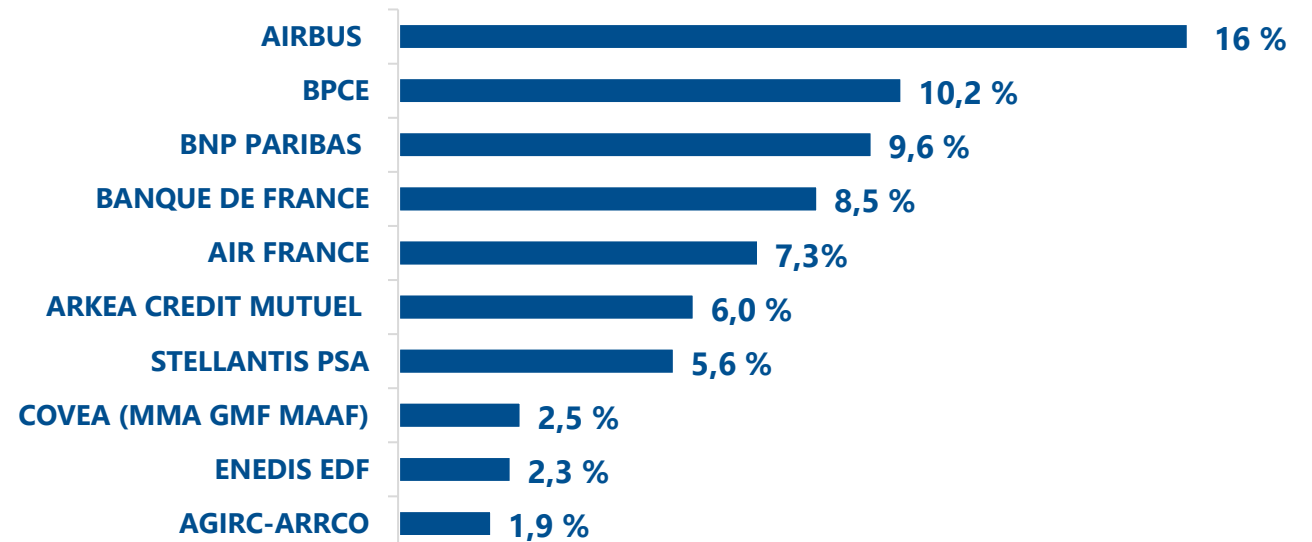


64 %

de l'activité Services en centres de service

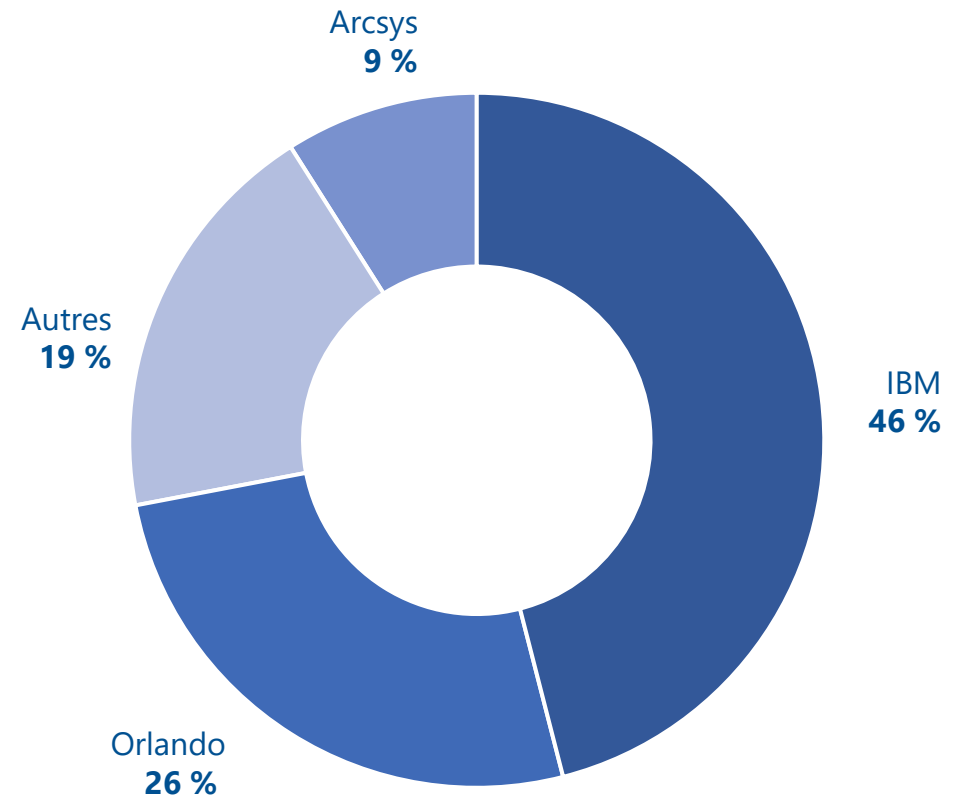
Répartition du chiffre d'affaires Services au S1 2024 par client, en %

CA des 10 premiers clients au S1 2024 : 101,4 M€
(vs. 107,9 M€ au S1 2023)



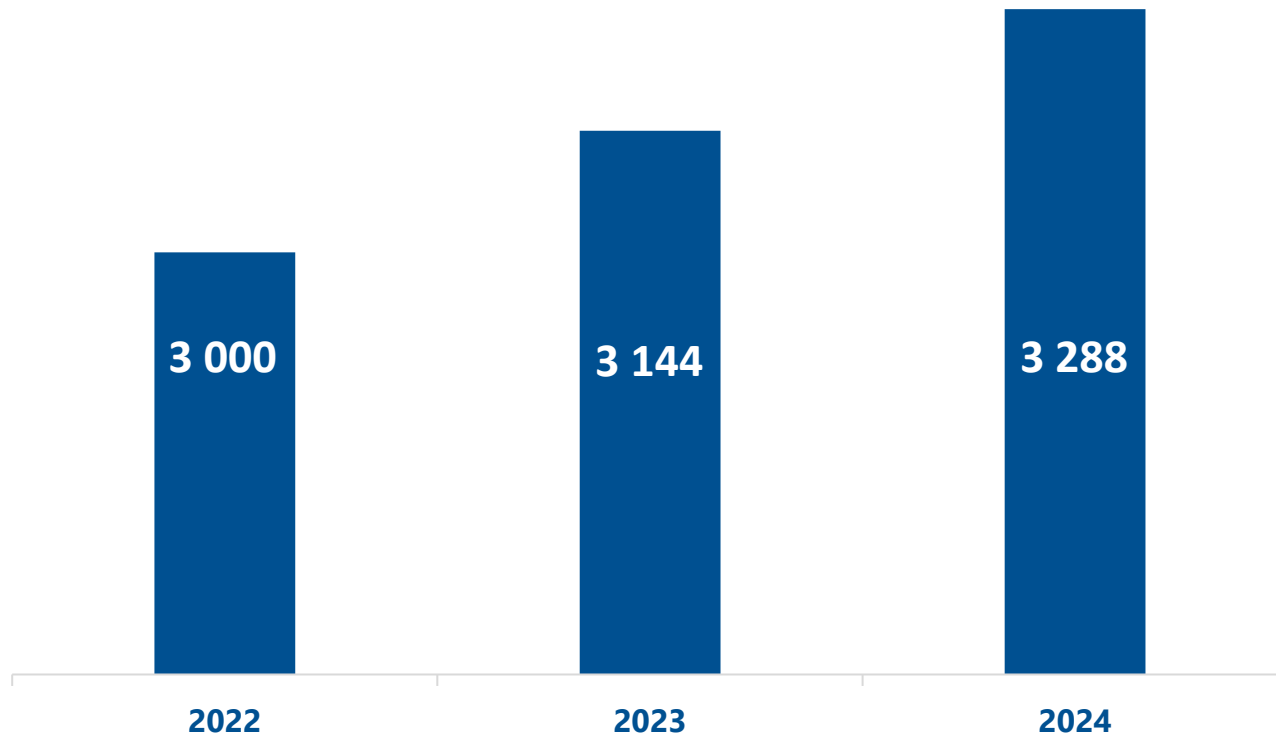


Répartition du chiffre d'affaires Logiciels au S1 2024 par produits



Évolution des effectifs

(Chiffres au 30/06)



3,7 %

Taux
d'intercontrat
au 30 juin 2024

**14,6 % de taux de
départ des salariés**

Un taux parmi les meilleurs
standards du marché



Un contrat de 3 ans

• Enjeux :

- ✓ Fournir une lisibilité au public sur l'exposition des entreprises aux risques climatiques par la collecte de données, via un indicateur climat

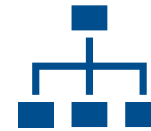
• Prestation :

- ✓ Concevoir et développer une application au service de la Banque de France et des entreprises



Une équipe à double compétence

- ✓ Des experts fonctionnels fournis par OAIO
- ✓ Des informaticiens fournis par Infotel Conseil



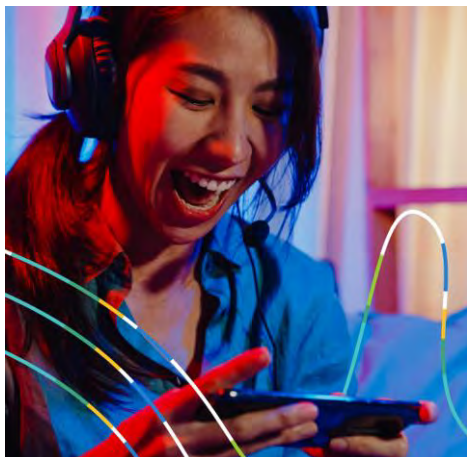
Un programme mené en agile à l'échelle intégrant des nouvelles technologies

- ✓ Démarche itérative
- ✓ Intégration d'IA



40 collaborateurs, à charge pleine

Un projet stratégique mandaté par le gouvernement



Un contrat de 3 ans

• Enjeux :

- ✓ Harmonisation des process dans le cadre de la relation client (facturations et incidents)

• Prestation :

- ✓ Modernisation des applications



Trois niveaux d'intervention

- ✓ Conception, architecture
- ✓ Développement
- ✓ Maintenance



20 collaborateurs, à charge constante

Un nouveau partenariat qui s'inscrit dans la durée

AIRBUS : 4 sites aux États-Unis et au Canada

17 personnes au 30/06



Montréal, Canada

Plateforme de support sur toutes les applications de fabrication de l'avion



Mobile, USA

Application de delivery



Washington DC, USA

Vision globale sur l'activité client



Columbus, USA

Support pour applications pour la fabrication des hélicoptères

Relayé par le back-office à Toulouse



100
collaborateurs
basés à
Casablanca

Un relais pour
nos clients
STELLANTIS et
AIR FRANCE

95
collaborateurs
basés à
Chennai

Un relais pour
nos clients
NISSAN,
AIRBUS et AIR
FRANCE



De nouveaux projets délocalisés et locaux en discussion





1,5 M€

de CA, + 29 % vs. S1 2023

48

clients

4,5 M€

d'ARR

16 M€

de stock de chiffre d'affaires sécurisés

De nouvelles références prestigieuses



IndiGo

SAS



Une dynamique commerciale continue

- ✓ Des discussions engagées avec plus de 100 prospects
- ✓ 6 nouveaux clients sur le S1 2024
- ✓ Premiers revenus du contrat cadre avec AIRBUS

UTILISATION DE L'IA DANS LE PROCESS DE DEVELOPPEMENT INFORMATIQUE

1

- Migrations
- Génération de code
- Tests de non-régression, fonctionnels, techniques

CAS D'USAGE FONCTIONNELS

2

- Remplacement de process répétitifs
- Contrôles automatiques
- Analyses qualité
- Audits
- Recherche documentaire
- Gestion d'alertes

Evangelisation

POC

Diffusion

Industrialisation

L'IA comme un moteur de productivité et de solutions

L'IA au service des applications fonctionnelles d'AIRBUS

AIRBUS



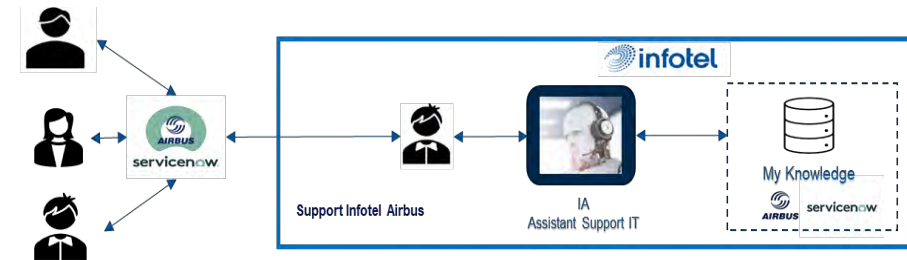
PROBLÉMATIQUES

- Beaucoup de questions récurrentes demandant le même effort de recherche
- Peu de capitalisation sur les acquis
- Risque : à une question plusieurs réponses



APPORTS / POTENTIELS

- **Solution**
 - ✓ Une IA générative qui puisse répondre à une demande de support
- **Apports**
 - ✓ Permet de formuler sa demande en langage naturel
 - ✓ Gain de temps pour les techniciens de support qui peuvent se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée
- **Potentils**
 - ✓ Répliquable dans d'autres domaines



L'utilisation de l'IA pour optimiser la performance des plateaux de support applicatifs

Faciliter la migration de programme pour la BANQUE DE FRANCE



- **Une problématique :**
 - ✓ Réaliser une migration Angular à moindre coût
- **La demande :**
 - ✓ Effectuer une étude pour l'utilisation de l'IA



**Audit initial avec
« ngMigrationAssistant »**

**Conversion du code avec
« ts-migrate » et IA Générative**



2

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2024

Résilience de la rentabilité

Une rentabilité opérationnelle impactée par le taux d'activité

Compte de résultat simplifié (M€)	S1 2024	S1 2023	% variation S1 2024 / S1 2023
Chiffre d'affaires	149,2	158,5	- 5,9 %
Charges de personnel	(66,2)	(62,9)	+ 5,3 %
Charges de sous-traitance	(57,3)	(67,4)	-14,9 %
Autres charges externes	(7,8)	(7,2)	+ 8,3 %
EBITDA*	15,3	18,3	-16,6 %
% du CA	10,2 %	11,6 %	
Dotations aux amortissements et provisions	(5,0)	(5,0)	+ 1,3 %
Résultat opérationnel courant hors actions gratuites	11,7	14,6	-20,1 %
% du CA	7,8 %	9,2 %	
Résultat opérationnel courant	10,3	13,4	-22,9 %
% du CA	6,9 %	8,5 %	
Résultat opérationnel	10,3	13,4	-22,9 %
Résultat financier	0,9	0,5	na
Impôts	(3,0)	(4,0)	-23,5 %
Résultat net pdg	8,0	9,5	-15,7%
% du CA	5,3 %	6,0 %	

*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 2024	S1 2023
Actifs non courants	72,6	62,1
dont écarts d'acquisition	13,6	13,0
dont droits d'utilisation	27,0	32,1
dont immo. incorporelles	8,4	7,7
dont immo. corporelles	4,4	5,6
Actifs courants	164,1	176,6
Clients	65,8	76,6
dont trésorerie et équivalents	85,8	88,2
TOTAL ACTIF	236,7	238,7

Bilan consolidé

PASSIF (M€)

	S1 2024	S1 2023
Capitaux propres	113,0	112,1
Passifs non courants	31,9	33,0
dont dette locative non courante	23,6	29,1
Passifs courants	91,9	93,6
dont dette locative courante	5,8	5,3
dont dettes fournisseurs	27,7	29,8
dont autres dettes	58,5	58,6
TOTAL PASSIF	236,7	238,7

Une situation de cash confortable

Flux de trésorerie (M€)	S1 2024	S1 2023
Capacité d'autofinancement avant impôts	16,2	19,5
Impôts versés	(3,4)	(4,7)
Variation de BFR	(5,7)	(19,4)
Flux de trésorerie généré par l'activité	7,0	(4,5)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(1,8)	(2,7)
Incidence des variations de périmètre	0,0	0,0
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(2,6)	(3,6)
Flux de trésorerie lié au financement	(15,6)	(16,4)
dont paiement de dividendes	(14,1)	(14,2)
dont remboursement dette locative	(2,4)	(2,7)
Variation de trésorerie	(11,1)	(24,6)
Trésorerie d'ouverture	96,9	112,8
Trésorerie de clôture	85,8	88,2

La trésorerie de clôture n'intègre pas les 15 M€ de placements financiers



3

PERSPECTIVES

Altanna : un axe complémentaire à très fort potentiel



Expert dans la construction, l'intégration, l'exploitation de solutions d'infrastructures IT complexes et la cybersécurité

- Prise de participation de 30 % au 1^{er} juillet 2024
- Option de prise de contrôle à 51 % dans 3 ans
- Intégration des équipes réussie
- Structures commerciales croisées
- Poursuite de la signature de nouveaux clients
- Réponses communes aux appels d'offres



Nouvelles références parmi le portefeuille historique de clients

AIRBUS, SNCF, BPCE, CRÉDIT AGRICOLE

Point d'inflexion dans la Banque / Finance



Reprise des activités par resserrement des acteurs



Un redémarrage progressif de notre activité



De nombreuses opportunités de développement



Un partenariat solide



Élargissement de nos positions



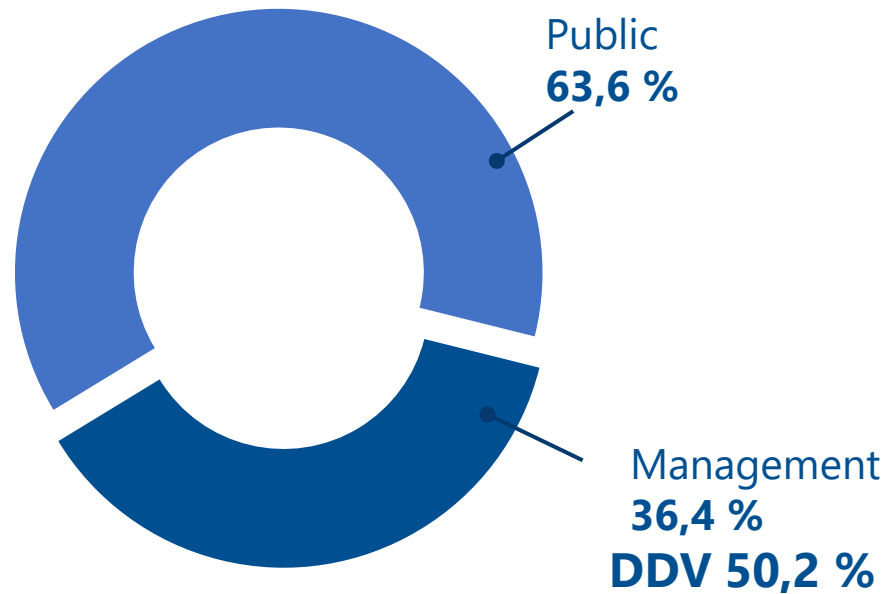


4

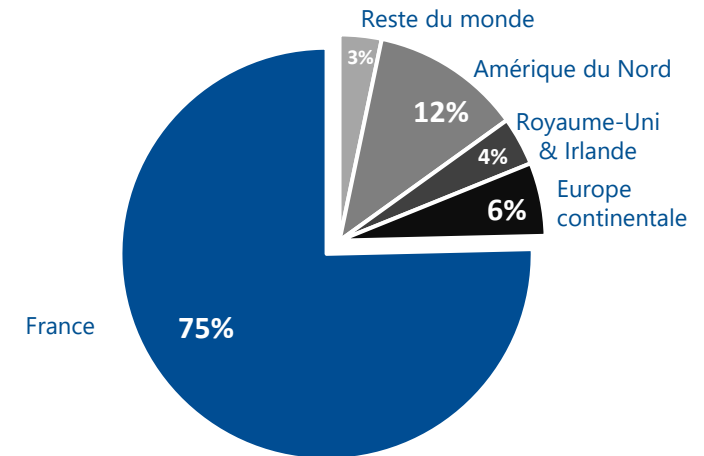
Bourse



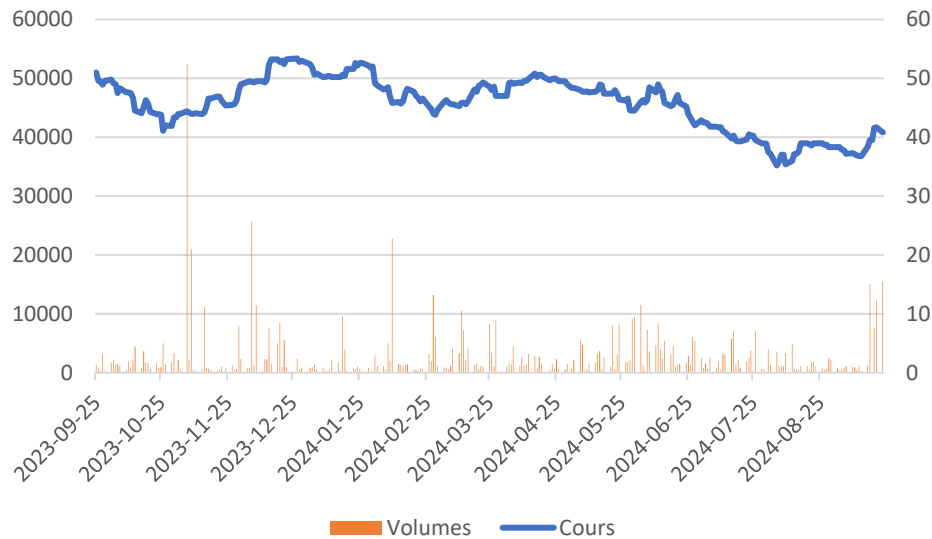
Structure de l'actionnariat au 30/06/2024
sur la base d'un capital de 6 934 791 titres



Répartition géographique du flottant au 03/01/2024
sur la base de 3 773 367 titres identifiés par Euroclear



Caractéristiques boursières du titre



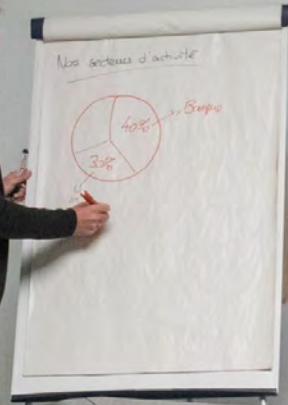
Code ISIN	FR0000071797
Reuters	ETFO.PA
Bloomberg	INF:FP

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

Cours :	40,80 € (au 23.09.2024)
Capitalisation :	281,1 M€ (au 23.09.2024)

Plus haut (12 mois)	55,00 €
Plus bas (12 mois)	33,70 €

Couverture analystes :	Euroland Corporate (TP : 54 € - 1.08.2024) Gilbert Dupont (TP : 44,30 € - 1.08.2024) Portzamparc (TP : 47,80 € - 1.08.2024) TP ICAP (TP : 55 € - 31.07.2024) ODDO BHF (TP : 45 € - 1.08.2024)
------------------------	--



infotel

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2024



PERFORMANCE PÉRENNE

44 ans de croissance rentable



INTERNATIONAL

Présence dans 9 pays



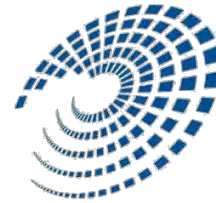
SERVICES & LOGICIELS

2 offres complémentaires



CAPITAL HUMAIN

3 288 collaborateurs



DÉVELOPPEMENT

10 acquisitions + Création de
9 entités en 20 ans



FIDÉLISATION CLIENTS

Relation dans la durée
et revenus récurrents

COMPLÉMENTARITÉ

Modèle basé sur les centres de service
& les logiciels
Couverture end-to-end
Front office proche du client

EXCELLENCE

Conseil et technicité
Implication forte dans la partie
fonctionnelle
Offre packagée issue de l'expérience
clients

PROXIMITÉ

Partenariats à long terme avec les
clients
Capitalisation de la connaissance
Prestation à engagements de résultats

INNOVATION

Cycles agiles de développement
Veille technologique, économique et
fonctionnelle
Le laboratoire technique et fonctionnel
d'un éditeur au service des clients ESN

GESTION FLEXIBLE DES RESSOURCES

Association optimisée des
collaborateurs internes et des sous-
traitants

