



**Résultats semestriels en haut de la fourchette annoncée**  
**Objectif de croissance 2005/2006 revu à 22%**  
**après acquisition de Dreamsoft**

En M€ IFRS	S1 2005/06	S1 2004/05	Variation	Exercice 2004/05
Chiffre d'affaires	<b>16,8</b>	14,5	+16%	31,4
Résultat opérationnel courant	<b>2,0</b>	2,0	-1%	4,3
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>11,8%</i>	<i>13,8%</i>	-	<i>13,8%</i>
Résultat opérationnel	<b>2,0</b>	1,8	+13%	4,1
Résultat net part du groupe	<b>1,3</b>	1,2	+16%	2,7
<i>Marge nette</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,0%</i>	-	<i>8,7%</i>
Capitaux propres consolidés	13,7	11,1	-	12,8
Trésorerie nette <sup>(1)</sup>	4,3	3,0	-	6,4

(1) Trésorerie brute retraitée de l'ensemble des passifs financiers

**Une croissance organique toujours soutenue : +16%**

Dans un contexte de marché favorable marqué par la reprise confirmée des investissements informatiques des grands comptes, le Groupe SoluCom a généré un chiffre d'affaires de 16,8 M€ en croissance purement organique de 16%.

SoluCom s'est appuyé sur une activité commerciale dynamique caractérisée notamment par l'ouverture de 7 nouveaux grands comptes au cours de ce semestre (Bolloré, Crédit du Nord, Eurostar, Pernod Ricard, ...). Le Groupe a également renforcé ses positions chez des clients majeurs comme ANPE, L'Oréal ou Saint-Gobain et poursuivi sa montée en puissance au sein de comptes plus récents comme Dexia, PPR ou T-Online.

Cette croissance s'est accompagnée d'un rythme soutenu de recrutement avec une progression de 10% des effectifs en six mois, ce qui porte à 321 le nombre de collaborateurs du Groupe (hors Dreamsoft) au 30 septembre 2005. Dans un marché de l'emploi qui s'est retourné, SoluCom confirme ainsi son attractivité en continuant à séduire les profils les plus recherchés des meilleures écoles. Le taux de concrétisation des propositions d'embauche est de 75% au premier semestre, sans surenchère salariale.

**Une marge opérationnelle de 11,8% dans le haut de la fourchette attendue**

Dans le cadre du plan de développement du Groupe qui vise à devenir le numéro 1 de son marché en pesant 55 M€ à horizon 2007, SoluCom a choisi, comme annoncé en début d'exercice, de privilégier la croissance en accélérant ses investissements, principalement au niveau du recrutement, du développement commercial et de la notoriété.

Malgré l'impact de cette stratégie volontariste sur les marges, SoluCom continue de générer une rentabilité parmi les plus élevées du marché. La marge opérationnelle ressort ainsi au premier semestre à 11,8% dans le haut de la fourchette de 10 à 12% visée pour l'ensemble de l'exercice.

Cette performance s'appuie sur un taux d'activité élevé de 85,5% et sur un prix de vente qui reste haut de gamme à 687 € par jour. Comme prévu, le prix de vente est en baisse par rapport à celui de l'exercice précédent. Cette baisse, de 2,5%, résulte d'un effet prix embarqué, les prix de vente étant stabilisés voire en hausse sur les nouvelles affaires.

Le résultat net part du groupe progresse quant à lui de 16% à 1,3 M€.

### **Une force de frappe financière préservée après l'acquisition de Dreamsoft**

L'acquisition de Dreamsoft ayant été finalisée fin septembre 2005, la société est consolidée dans le bilan du Groupe au 30 septembre 2005. Après cette acquisition, SoluCom dispose toujours d'une trésorerie nette de 4,3 M€ qui lui donne les moyens nécessaires pour poursuivre sa stratégie sélective d'acquisitions.

### **Un marché porteur, des axes de développement à fort potentiel**

Pour les mois à venir, SoluCom continuera de bénéficier de son positionnement sur le conseil en infrastructures, l'un des segments les plus porteurs d'un marché attendu en croissance de 6 à 8% en 2006 selon Syntec Informatique.

De plus, le Groupe entend s'appuyer sur des axes de développement à fort potentiel :

- la **téléphonie sur IP (ToIP)**, une rupture technologique majeure ; SoluCom est d'ores et déjà au cœur des réflexions stratégiques de plusieurs grands comptes dans ce domaine,
- le **conseil en infogérance et sourcing**, un phénomène incontournable dans le mouvement d'industrialisation de l'informatique des grandes entreprises.

### **Objectifs 2005/2006 : 22% de croissance attendue**

Outre le dynamisme de son marché, SoluCom s'appuiera au second semestre sur les embauches déjà réalisées et sur la poursuite d'un programme de recrutement soutenu pour atteindre son objectif d'une croissance organique supérieure à 15%. Le Groupe bénéficiera également de la contribution de Dreamsoft sur six mois.

Autant d'éléments qui permettent à SoluCom de revoir son objectif de croissance globale pour 2005/2006 à 22%, tout en confirmant son objectif d'une marge opérationnelle comprise entre 10 et 12%.

Le Groupe communiquera son chiffre d'affaires 9 mois 2005/2006, le 31/01/2006 après Bourse.

### **Le Groupe SoluCom en bref**

*Le Groupe SoluCom développe une activité de conseil dans le domaine des infrastructures de système d'information (Télécoms, Postes de Travail et Data Center, Sécurité, Infrastructures Logicielles/Middleware).*

*Composée exclusivement de Grands Comptes, sa clientèle compte les références les plus prestigieuses du monde économique privé et public : ADAE, Air France, Air Liquide, ANPE, Arcelor, BNP-Paribas, Bouygues Telecom, Canal+, CNAM-TS, EDF, E.Leclerc, France Télécom, Gaz de France, Groupama, Groupe Crédit Agricole, La Poste, L'Oréal, Ministères des Affaires Etrangères, de l'Education Nationale et de la Justice, Neuf Cegetel, Nouvelles Frontières, PSA Peugeot Citroën, PPR, Saint-Gobain, Siemens AG, SNCF, Société Générale, Suez, Total, Valeo.*

*SoluCom est coté sur Euronext Paris - Eurolist - Compartiment C et adhère au segment NextEconomy.*

*Code ISIN : FR0004036036 - FTSE : 972, Services Informatiques – Mnémonique : LCO*

Retrouvez l'ensemble de notre communication financière sur [www.solucom.fr](http://www.solucom.fr)



**SoluCom**  
**Pascal IMBERT**  
**Président du Directoire**  
**Tél. : 01 49 03 25 00**  
**Pascale BESSE**  
**Directeur Financier**  
**Tél. : 01 49 03 25 00**

**Kaparca Finance**  
**Guillaume LE FLOCH**  
**Relations analystes-investisseurs**  
**Tél. : 01 72 74 82 25**  
**Nadège MORLAIS**  
**Relations presse**  
**Tél. : 01 72 74 82 24**