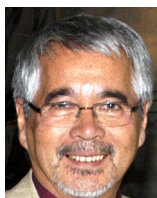


ÉDITORIAL

SYNTEC



A l'issue de la dernière Assemblée Générale de Syntec Informatique qui s'est tenue hier, 1^{er} juin 2010, rue Cam-

bon à Paris, Jean Mounet a fait l'objet d'une « *standing ovation* » en l'honneur de sa longue présidence de 7 ans à la tête du syndicat de la profession. Son émotion a été à la hauteur de cette ovation. Rappelons simplement que, au crédit de cette présidence, on trouve l'augmentation forte du nombre des adhérents qui passe de plus de 300 à 1000, grâce notamment à l'ouverture vers les petites entreprises et les éditeurs en particulier ; un lobbying remarqué auprès des autorités de tutelle qui a contribué à faire des TIC et plus généralement des l'industries du numérique, un secteur stratégique contribuant à la performance de tous les autres secteurs.

Comme tout ne peut pas être parfait, notons deux points à mettre au débit de cette période. D'une part Syntec Informatique n'a pas su (ou n'a pas voulu) trouver le chemin de la réconciliation avec l'Afdel dont la création par des ténors de l'édition pour donner un environnement adapté à leur profession, a été à l'origine de son ouverture vers les éditeurs. Par ailleurs, la moitié des informaticiens relève encore de la convention de la métallurgie, alors que la convention Syntec n'a pas beaucoup évolué depuis sa création. Ce sont notamment deux points sur lesquels le futur président devra apporter des réponses satisfaisantes pour la profession. Pour connaître son nom parmi les deux candidat en lice -Guy Mamou-Mani (Groupe Open) et Thierry Siouffi (Logica)- il faudra attendre le 9 juin. **RB.**

AU SOMMAIRE

- **P1025** : Editio ; Viseo-Homsys
- **P1026** : Vie des SSII et Editeurs - **P1027** : Histoire des SSII : Serge Kampf - **P1028** : Le Tableau des valeurs.

AVEC HOMSYS ET OBJET DIRECT, VISEO DOUBLE SA SURFACE

Paris, le 4 mai 2010 – Viseo intègre les sociétés Homsys et Object Direct et propose un positionnement de multi spécialiste sur les systèmes d'information. En plus des Micropole Univers, Business et Décision, Keyrus, SQLI ou Valtech, etc., il faudra désormais compter avec Viseo sur le créneau ERP/BI/web.

Viseo, vient de faire l'acquisition de 80% du capital du groupe **Homsys**, doublant immédiatement sa surface. En effet, cette SSII de 32 M€ et 242 personnes à fin 2009, représentera désormais près de 500 collaborateurs pour plus de 52 M€ de chiffre d'affaires, proforma. Cette acquisition a été financée en cash, à l'aide des fonds propres de la société et de crédit bancaire. Les 20% restants demeurent entre les mains de managers des sociétés acquises et notamment d'Yves Cointrelle, directeur général d'Homsys. Le montant de la transaction n'a pas été révélé.

Le groupe Homsys comprend en fait deux entités : **Homsys** dédiée à la BI et **Objet Direct** dédiée aux technologies objet et web. Viseo sera ainsi en mesure d'apporter une réponse complète aux problématiques actuelles des entreprises, grands comptes comme PME : l'intégration et l'optimisation des processus métiers via un panel de solutions progiciels ou le développement de solutions spécifiques innovantes, et le pilotage de l'entreprise avec les solutions décisionnelles et de gestion de la performance.

Le rapprochement répond à l'ambition de Viseo de s'adapter aux évolutions de son marché : « *L'environnement s'est stabilisé depuis la crise de 2009 pour repartir progressivement de l'avant* », déclare **Olivier Dhonte, président de Viseo**. « *Nos clients réduisent le nombre de leurs fournisseurs, tout en recherchant des compétences pointues, spécialisées et expertes. Ils cherchent un partenaire de confiance pour les accompagner sur l'ensemble de leurs problématiques SI. A travers cette acquisition, nous renforçons notre positionnement et nous comptons nous imposer en tant que référence incon-*

Olivier Dhonte



turnable ».

Créé en 1999, le groupe Viseo est depuis 10 ans spécialisé dans la mise en œuvre d'ERP. Fort de son expertise développée sur SAP et Microsoft, les deux éditeurs leaders du marché, Viseo propose des solutions dédiées à chaque segment de marché : grands comptes, filiales de grands comptes, mais aussi PME. Le groupe dispose de sept implantations en France (Paris, Lyon, Grenoble, Marseille, Toulouse, Bordeaux et Morlaix) et de cinq filiales à l'étranger (Casablanca, Munich, Hong-Kong, Singapour et New-York) pour ac-

compagner le développement international de ses clients.

Nous avons rencontré Olivier Dhonte le 25 octobre 2006 : « *J'ai créé Viseo en 1999. J'ai travaillé en tant que contrôleur de gestion, d'abord en France, puis en Inde pour Bull. En rentrant d'Inde j'ai intégré Andersen Consulting, pour faire du conseil dans la mise en œuvre de SAP. J'ai ensuite rejoint le groupe L'Oréal, dans un de leurs centres de compétences SAP, pour construire la solution du groupe qui a ensuite été déployée un peu partout dans leurs filiales. Suite à cette expérience, j'ai décidé de créer Viseo...*

Nous souhaitons être un acteur majeur du monde des ERP en France et au Maghreb. En terme de croissance, nous avons réalisé 11 M€ l'année dernière, 15 M€ cette année, pour 10% de résultat d'exploitation et 5% de résultat net. Nous envisageons un chiffre d'affaires de 30 M€ à fin de 2008. Nous avons une volonté de croissance forte. Cela passera par de la croissance interne et certainement par de la croissance externe pour compléter des domaines où nous sommes un peu moins présents. »

Les deux derniers grands capitaines de l'industrie des services informatiques encore à la barre de leur entreprise.

RÉSULTATS

SII : PRUDENCE

Paris, le 1er juin 2010 – **SII**, dont l'exercice s'est terminé au 31 mars 2010, a préservé sa croissance à hauteur de +8,5% entre 2008/2009 et 2009/2010. En fait, elle a enregistré un chiffre d'affaires annuel de 190,2 M€ sur la période 2009/2010, en progression de 8,5%, et en léger retrait à périmètre et change constants (0,8%). L'activité du groupe est répartie en croissance organique au 4ème trimestre, malgré un effet de base peu favorable, le 4ème trimestre 2008/09 ayant enregistré une croissance organique de 8,5%.

Malgré une chute de la croissance de ses résultats, le niveau de rentabilité demeure satisfaisant selon ses responsables. Ainsi, le résultat opérationnel s'établit à 7,3 M€ cette année, contre 12,9 M€ l'an dernier, soit une chute de -43,5%. La marge opérationnelle est de 3,8%, ce qui est effectivement très correct pour la période. Le résultat net atteint 4,2 M€, contre 8,2 M€. SII est parvenue à faire progresser sa marge opérationnelle sur le 2ème semestre, à 4,64% au 2ème semestre 2009/10 contre 2,91% au 1er, grâce à la gestion du plan de charge et la poursuite de la réduction des charges de structure. Dans un contexte de ralentissement, une bonne gestion du bilan a permis de faire progresser le BFR, qui a contribué à dégager un cashflow d'exploitation de 13,0 M€, en hausse de +44,4%. Le groupe a ainsi renforcé sa structure financière au cours de l'exercice. Elle demeure particulièrement solide avec des capitaux propres de 54,4 M€ et une trésorerie nette de 14,8 M€.

SII aborde l'exercice 2010/11 en position favorable avec un portefeuille de projets en augmentation et des équipes préservées pour le réaliser. Le groupe n'embarque donc pas de décroissance mais entend conserver une gestion prudente, adaptée à une conjoncture encore fragile, et à la priorité donnée à la rentabilité. Le fort développement à l'international devrait rester l'une des tendances majeures, avec une priorité donnée à la croissance organique. L'intégration rapide de la nouvelle filiale AIDA en Allemagne sera ainsi un des objectifs premiers pour les mois à venir. SII va également mener une politique active de déploiement de son modèle dans ses filiales notamment en Pologne, tout en favorisant la montée en charge des ses plateformes offshores au Maroc et en Argentine. Bien qu'il n'entende pas mener de recherche active de cibles, le groupe restera attentif aux opportunités d'acquisitions sur son marché. Fort de ces éléments, SII ambitionne de dépasser 200 M€ de chiffre d'affaires en 2010/2011 grâce à une croissance organique supérieure à 3% et vise une progression de sa marge opérationnelle.

Paris, le 2 juin 2010 - Nous préparons actuellement **Le Livre d'Or 2010 des SSII et Editeurs**, lequel comportera le **30ème TOP des SSII et des Editeurs**, ainsi que des **Fiches Institutionnelles**. En outre, cette année, nous avons décidé, d'y inclure une partie de l'histoire des SSII et des Editeurs français, telle que nous l'avons vécue dans une autre vie. Comme vous ne le savez peut-être pas, la naissance des SSII françaises actuelles remonte à peu de chose près à 1967, entre Anancy et Grenoble. La semaine dernière, nous vous avons offert le témoignage de **Pierre Pasquier**. Cette semaine c'est celui de **Serge Kampf**.

Si la France ne s'est pas distinguée, sur un plan mondial, dans le domaine de l'édition des logiciels, en dehors de quelques exceptions qui confirment la règle, il n'en est pas de même dans celui des SSII. Nous disposons d'un tissu très dense d'entreprises qui ont su bénéficier des besoins des entreprises en matière de prestataires informatiques externes, pour se développer en France, en Europe et dans le monde. Parmi les exceptions dans le domaine de l'édition de logiciels, on trouve Dassault Systèmes et Axway, filiale de Sopra Group qui va couper prochainement son cordon ombilical avec la maison-mère.

Serge Kampf



de la rue de Tilsitt en avril 1988 et Pierre Pasquier au siège de la société à Anancy en mai 1993. 43 ans après, Serge Kampf affiche un chiffre d'affaires de 8,371 milliards d'euros pour un effectif de 90 516 personnes à fin 2009. 42 ans après, Pierre Pasquier affiche un chiffre d'affaires de 1,094 milliard d'euros avec un effectif

de 12 450 personnes, à fin 2009. Après Pierre Pasquier la semaine dernière, nous vous proposons ci-après le texte intégral de l'interview de Serge Kampf qui donne un éclairage indémodable sur les choix stratégiques et un visage humain à ce grand patron qui peut sembler très éloigné, pour ses employés notamment.

1967 : année d'origine des SSII

L'histoire des SSII françaises remonte à peu de chose à 1967, voire un peu avant avec la CGO (Compagnie Générale d'Organisation) qui a disparu de la scène, notamment suite à l'échec, fin 1967, de la tentative de fusion avec le groupe Boscard. Cela avait déclenché une grande déception au sein des équipes et donné naissance à des entreprises dont CGI (Robert Mallet), Unilog (Raymond Leddet, Maurice de Paillette, Gérard Philippot, Bernard Treps et Jacques Wallut), SIS (Alain de Lamazière) et CR2A. CGI a été rachetée par IBM, Unilog par Logica, SIS a été reprise par Georges Pozniakoff et CR2A dédiée au temps réel, a également été revendue.

Autrement dit, quand on examine la liste des grandes réussites dont les dirigeants actuels sont les fondateurs de la période fin 1960 et début 1970, il n'en reste que deux : Serge Kampf et Pierre Pasquier. Dans le cadre des Zooms publiés dans Logiciels & Services, nous avons rencontré Serge Kampf, à Paris, dans son bureau

Le côté obscur de la force

Chacun des deux entrepreneurs a suivi sa route et il ne fait aucun doute que tous deux ont construit quelque chose d'exceptionnel. Toutefois, le côté obscur de la force réside dans la naissance de Sogeti. Par rapport au gigantisme actuel des ces deux groupes, cela peut être perçu comme une simple anecdote, mais c'est tout de même un point d'histoire. En effet, Sogeti avait été créée en 1967 à Anancy, par ses trois actionnaires : Pierre Pasquier, François Odin et Léo Gantelet. La même année, la société a été transférée à Grenoble et cédée à Serge Kampf. Tous quatre avaient travaillé à la Compagnie Bull, dans la région Rhône-Alpes. Peu de temps après, en 1968, naissait Sopra à Anancy. Sur les 10 années qui ont suivi, une concurrence acharnée entre les deux entreprises s'était instaurée. C'est certainement ce qui explique la richesse de cette activité dans la région. Aujourd'hui, aux dires des intéressés, il y a prescription.

RB.

Serge Kampf : Quarante milliards en 1996

Paris, avril 1988 – *Renfermé pour les uns, antipathique pour d'autres, imprévisible pour beaucoup et, bien sûr, sympathique pour un grand nombre, Serge Kampf est devenu une légende du fait de la réussite de son groupe et de son poids économique dans le concert mondial des SSII. N'oubliez pas que cet entretien a eu lieu en avril 1988.*

Homme de la province, franc et direct –son quartier général se trouve à Grenoble- bien dans sa peau, il est conscient de sa réussite, mais souligne en même temps la faible part que représente encore son groupe sur le marché mondial des services informatiques.

Avec plus de quatre milliard de francs de chiffre d'affaires en 1987, le groupe Cap Gemini Sogeti couvre 1% du marché mondial des services informatiques et 2,5% du marché plus ciblé des prestations intellectuelles qui est le sien et qu'il évalue à 29 milliards de dollars, soit 162 milliards de francs. Ce marché est le seul auquel s'intéresse Serge Kampf, pour qui l'expansion constitue la seule voie de développement possible. Même si Cap Gemini Sogeti ne progressait qu'au rythme du marché des prestations intellectuelles –estimé à 20% par an sur les dix prochaines années- son chiffre d'affaires atteindrait 10 milliards de francs en 1992 et plus de 20 milliards quatre ans après. C'est insuffisant pour Serge Kampf qui a fixé la barre de progression à 30% par an dont les 2/3 par croissance interne et 1/3 par acquisitions. Cela pourrait représenter en 1996, un chiffre d'affaires de 40 milliards de francs pour un effectif de 50 000 personnes. Ces perspectives laissant rêveur. Aussi avons-nous tenté de les comprendre au travers des grands événements qui ont jalonné la vie du groupe Cap Gemini Sogeti, depuis sa création en 1975, et des commentaires dont ils ont fait l'objet en leur temps de la part de Serge Kampf. Laissons-lui la parole.

Au début était ... un échec ?

Serge Kampf : Tout n'a pas toujours été parfait ! Nous avons même commencé par un échec. Nous avons voulu faire du traitement avec la société Eurinfor et nous n'avons pas réussi. C'est un échec qui, à mon avis, a été très instructif car il nous a permis de ne pas faire d'autres bêtises de ce genre. Cela ne signifie pas pour autant que le traitement soit une activité mauvaise en soi.

Cet échec nous a alerté sur l'intérêt qu'il y a à ne faire que des métiers qu'une entreprise telle que Cap Gemini Sogeti peut contrôler. Il faut, pour cela que les investissements ne soient pas trop lourds, que l'on ne soit pas entraîné vers un métier à caractère industriel marqué, alors que la vocation du groupe est de rester strictement dans le service. C'est en ce sens que cet échec a été intéressant, pour moi en particulier, dans la mesure où j'ai compris qu'il ne fallait pas que je m'installe dans l'industrie. Avant Sogeti, je travaillais à la Compagnie Bull. C'était ma première expérience professionnelle dont je garde un très bon souvenir, mais aussi étonnant que cela puisse paraître, une certaine aversion personnelle pour l'ordinateur. Je n'en utilise pas et chez moi, je ne possède ni micro, ni PC. J'écris tout à la plume d'oie, à la rigueur au crayon à bille. Et même après m'être lancé dans le traitement, maintenant je me méfie du traitement...

Les prestations intellectuelles ?

Serge Kampf : C'est par des expériences malheureuses, voire des échecs, qu'on arrive finalement à déterminer le point où l'on n'est pas trop mauvais. Sur un plan philosophique, nous avons opté pour les prestations intellectuelles en informatique, non pas parce que nous considérons que c'était le métier le plus beau et le plus noble. Non. Nous l'avons choisi parce que c'est une activité que nous maîtrisons bien. Elle ne souffre pas de l'infériorité mécanique pour qui ne dispose pas derrière lui, de la puissance industrielle et financière.

En effet, dans le service, il ne sert à rien d'avoir des milliards. J'ai évité tous les métiers qui attirent pas leur succès, des gens qui pourraient vous dire « maintenant, ça va écarter-vous, nous

allons travailler sérieusement. » Il ne vous reste plus alors qu'à recommencer ailleurs. En revanche, on est imbattable sur les métiers dans lesquels on peut dire : « *Ecoutez, vous usines, vos milliards, me laissent de marbre.* » C'est ça le métier du service. Ainsi si vous êtes satisfait de votre coiffeur, vous retournez le voir pendant vingt ans, même s'il est entouré de millions de coiffeurs. Vous n'avez jamais besoin que d'un seul coiffeur.

Le passage du CAP ?

Serge Kampf : Le deuxième grand événement de la vie du groupe a été la prise de contrôle de Cap. La petite société de province a pris le contrôle de la grosse société parisienne en 1974. Sogeti et Eurinfor employaient ensemble 650 personnes. Le Cap en avait 740. Le 1^{er} janvier 1974 naissait le groupe Cap Sogeti. Un an après Gemini rejoignait le groupe dont l'appellation est devenue Cap Gemini Sogeti.

Cela ne s'est pas fait en une seule fois. Nous avions d'abord obtenu 15% du capital de Cap qui étaient entre les mains d'une banque. Cet achat m'avait été conseillé par l'un de nos directeurs dont un proche occupait des fonctions dans cette banque. Ensuite un actionnaire qui détenait 34% du capital de Cap est venu me les proposer. Ainsi au bout de six mois, nous avions pu détenir 49% du capital. A ce moment là les propriétaires des 51% restants sont venus nous trouver et ont souhaité nous rejoindre. Voilà. Tout cela a duré un an. Le financement de ces acquisitions était possible dans la mesure où Sogeti gagnait beaucoup d'argent et ne redistribuait rien. Entre 1971 et 1974, Sogeti avait dégagé une rentabilité nette après impôts supérieure à 10%, alors qu'aujourd'hui avec 6,7% on nous considère comme très doués !

L'Europe ?

Serge Kampf : L'étape suivante pour le groupe a été l'Europe. Le Cap avait une association 50/50 avec Cap UK, dont on parle ces derniers temps. Il s'agissait de Cap Europe qui avait un certain nombre de filiales en Europe. Quand nous avons pris le contrôle de Cap France, nous avons également repris l'ensemble de Cap Europe. Tout a été conclu au cours de l'été 1975, en accord, bien sûr, avec les sociétés concernées. C'était un virage très important car nous sommes alors sortis de l'Hexagone. Aujourd'hui tout le monde parle de l'Europe de 1992. Nous avons, pour notre part commencé en 1975. Ce fut un véritable choc pour nous. L'ouverture vers l'Europe est une chose intéressante mais difficile, notamment sur le plan de la culture, de la philosophie du « *business* » et même au-delà de la culture se trouvent en plus des traditions religieuses différentes. Les français sont imbibés de la morale catholique, alors que les anglo-saxons baignent dans la morale protestante. Cela nous a obligé à apprendre à vivre ensemble dans un groupe dans lequel tout le monde ne parle pas la même langue, dans lequel tout le monde n'est pas forcément d'accord avec ce que vous dites parce que vous êtes le patron, dans lequel il faut dialoguer, négocier et même démontrer les bienfaits du profit, par exemple. Cette diversité cause bien des difficultés, mais est, davantage encore, source d'enrichissement. Avec la fusion avec Cap, j'ai découvert, en 1974, le syndicalisme. Avec l'Europe, j'ai découvert et appris à gérer le problème de cohabitation au sein d'un groupe de nationalismes différents et même parfois antagonistes. Faire travailler ensemble, dans un comité de direction, des hollandais, des anglais, des allemands, des français et des italiens, n'est pas chose simple ! Le comité de direction du groupe Europe provient presque exclusivement de l'ancienne Cap Europe.

Les produits logiciels ?

Serge Kampf : Durant l'été 1976, nous avons connu un autre

éché avec le « kidnapping » de notre réseau commercial de revente de produits logiciels, fait par ceux qui nous avaient confié la commercialisation de leurs produits. Cela nous a beaucoup appris et conduits à ne plus revendre des produits sous licence. Maintenant j'ai la même méfiance à l'égard des produits que celle que j'ai vis-à-vis des ordinateurs ! La vente de produits demande une organisation spécifique, qui cohabite mal avec celle des prestations intellectuelles.

Les Etats-Unis d'Amérique ?

Serge Kampf : Après l'Europe, la décision importante suivante a été d'aller aux Etats-Unis. La première solution fut le « débarquement » avec une petite équipe pour essayer de nous développer à partir d'une tête de pont en 1976. Cela a duré 2 ou 3 ans. Nous avions débarqué à 12 et, au bout de 3 ans, nous étions 14. Toutefois, pendant ce laps de temps nous avons discuté avec des sociétés pour finalement prendre le contrôle de DASD en 1981. L'effectif de DASD s'élevait alors à 500 personnes environ. Les Etats-Unis, pour l'informaticien, c'est La Mecque. C'est le point de départ de tout, ce qui n'est pas vrai pour tous les métiers. En informatique ils sont très bons s'agissant d'une activité industrielle, de la conception et de la fabrication de

composants ou encore de la conception et du développement de produits logiciels. En revanche en matière de services ou de développements spécifiques, nous traitons d'égal à égal car nous sommes plus avancés.

Sesa ?

Serge Kampf : Enfin l'arrivée de Sesa dans le groupe, en 1987, constitue l'une des étapes importantes les plus récentes de notre évolution. Nous avons accueilli cette nouvelle équipe en créant tout simplement une nouvelle unité opérationnelle, la quatrième après les groupes France, Europe et USA.

En conclusion ?

Serge Kampf : Finalement, je constate que pour bien exercer notre métier, il faut s'appuyer sur une part significative du marché dans chacun des pays où nous sommes installés. Cette part ne sera pas nécessairement la même partout : de 20% en France et dans d'autres pays européens où nous sommes solidement implantés, elle peut n'être que de 4 à 5% aux USA –ce qui serait très suffisant- et de 5% seulement en Grande-Bretagne, où d'autres, vous le savez, nous ont précédés.

LES PRINCIPALES VALEURS INFORMATIQUES

SOCIETE	3 mois			12 mois			VALO	VALO	Varia.	Valo/CA09	Valo/CA09
	T4/09	T4/08	%	2009	2008	%	2/6/10	25/5/10	valos	2/6/10	25/5/10
CAPGEMINI			NS	8371,00	8710,00	-3,9%	5 761,84	5 384,65	7,0%	68,8%	64,3%
DASSAULT SYSTEMES	339,00	382,90	-11,5%	1251,30	1334,80	-6,3%	5 597,01	5 187,29	7,9%	447,3%	414,6%
ATOS ORIGIN			NS	5127,00	5324,00	-3,7%	2 514,14	2 382,35	5,5%	49,0%	46,5%
CEGEDIM	242,15	241,60	0,2%	874,07	848,58	3,0%	776,84	689,08	12,7%	88,9%	78,8%
STERIA	451,60	447,60	0,9%	1630,00	1765,70	-7,7%	675,90	640,82	5,5%	41,5%	39,3%
ALTEN			NS	857,10	846,30	1,3%	669,12	633,36	5,6%	78,1%	73,9%
SOPRA	295,70	321,40	-8,0%	1094,30	1129,50	-3,1%	611,13	599,38	2,0%	55,8%	54,8%
ALTRAN	355,70	424,30	-16,2%	1403,70	1650,00	-14,9%	485,02	453,72	6,9%	34,6%	32,3%
BULL			NS	1109,90	1132,80	-2,0%	339,41	327,33	3,7%	30,6%	29,5%
ASSYSTEM	159,60	173,29	-7,9%	613,10	670,79	-8,6%	232,48	215,65	7,8%	37,9%	35,2%
DEVOTEAM	124,00	125,00	-0,8%	460,00	459,00	0,2%	196,64	187,52	4,9%	42,7%	40,8%
CEGID	73,50	79,40	-7,4%	248,50	248,50	0,0%	189,28	187,43	1,0%	76,2%	75,4%
NEURONES	58,50	54,50	7,3%	216,40	189,30	14,3%	168,78	164,56	2,6%	78,0%	76,0%
AKKA TECHNOLOGIES	90,50	98,70	-8,3%	332,80	381,60	-12,8%	144,24	144,24	0,0%	43,3%	43,3%
GFI INFORMATIQUE	190,10	209,59	-9,3%	726,40	767,86	-5,4%	143,88	140,62	2,3%	19,8%	19,4%
LINEDATA SERVICES	38,30	37,73	1,5%	144,50	160,70	-10,1%	107,49	110,25	-2,5%	74,4%	76,3%
SII (6 mois-30 sept. 09)			NS	89,89	82,53	8,9%	83,40	80,40	3,7%	92,8%	89,4%
AUBAY	38,10	40,50	-5,9%	147,20	161,40	-8,8%	71,62	75,22	-4,8%	48,7%	51,1%
INFOTEL	24,40	23,20	5,2%	89,20	88,50	0,8%	71,36	74,13	-3,7%	80,0%	83,1%
OSIATIS	60,10	61,20	-1,8%	232,80	239,50	-2,8%	62,82	61,71	1,8%	27,0%	26,5%
GROUPE OPEN	72,50	86,00	-15,7%	293,90	226,90	29,5%	59,94	59,85	0,2%	20,4%	20,4%
AUSY	38,20	34,41	11,0%	153,80	138,10	11,4%	59,59	59,23	0,6%	38,7%	38,5%
SQLI	41,30	40,20	2,7%	154,70	157,00	-1,5%	37,04	37,39	-0,9%	23,9%	24,2%
GENERIX (9 mois)	18,65	17,55	6,3%	51,66	51,09	1,1%	35,64	33,92	5,1%	69,0%	65,7%
BUSINESS & DECISION			NS	224,80	238,20	-5,6%	35,39	34,29	3,2%	15,7%	15,3%
MICROPOLE UNIVERS	26,90	25,69	4,7%	94,30	92,40	2,1%	23,98	23,98	0,0%	25,4%	25,4%
PRODWARE			NS	84,80	95,10	-10,8%	22,82	19,41	17,6%	26,9%	22,9%
KEYRUS	30,30	29,60	2,4%	107,60	111,50	-3,5%	18,44	18,27	0,9%	17,1%	17,0%
UMANIS	15,24	15,80	-3,5%	55,30	59,90	-7,7%	17,31	17,05	1,5%	31,3%	30,8%
SODIFRANCE	17,04	17,48	-2,5%	63,08	67,67	-6,8%	17,03	17,03	0,0%	27,0%	27,0%
TEAM PARTNERS GROUP	28,20	32,80	-14,0%	107,40	126,90	-15,4%	11,27	10,48	7,5%	10,5%	9,8%
AEDIAN (exerc.: 30/06)	10,10	10,30	-1,9%	40,10	40,80	-1,7%	7,37	6,95	6,0%	18,4%	17,3%

Copyright I-Press.Net 2010-2011

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. 480 791 854 RCS CRETEIL. Dépôt légal 2^e trimestre 2010. Envoyez vos communiqués par email uniquement (rbui@ipresse.net).

Participez au :



Editeur : i-Press.Net, 59 avenue Jean-Jaurès, 94250 Gentilly.
 Cliquez : [Bulletin d'Abonnement](#) - Email : contact@ipresse.net - Web : <http://www.ipresse.net>