Un Challenger différent

Introduction sur l'Eurolist d'Euronext Paris

Ensemble, innovons votre futur

Les orateurs

Maurice RICCI – Président fondateur

Ingénieur de formation

Débute sa carrière chez Renault Automation

Création de la société Hysys en 1984, première société qui formera AKKA Technologies

Alain TISSERAND – Vice Président

Après avoir dirigé l'un des principaux bureaux d'études français en ingénierie mécanique, il rejoint AKKA Technologies en 2002

Nicolas VALTILLE – Directeur Financier

Diplômé de Sciences Po Paris et Paris Dauphine

Expérience au sein de groupes en forte croissance

Intègre AKKA Technologies en 2001

2

Plan de la présentation

- Un Challenger différent
- Équilibres : vecteurs de développement
- Les hommes : une richesse fondamentale du groupe
- Éléments financiers
- Une dynamique de croissance ambitieuse
- La Bourse : un appui logique de la stratégie du groupe

3

Un Challenger différent

Spécialiste du conseil et de l'ingénierie
en hautes technologies
dédié aux secteurs de l'industrie

- **Chiffres clés 2004**

  - Chiffre d'affaires : **84,2 M€ (x 2 depuis 1999)**
  - Croissance 2004/03 : **+ 27 %**
  - Dont croissance à périmètre constant : **+ 12 %**
  - Effectifs fin de période : **1 320**

- **Un positionnement différenciant** qui place AKKA Technologies dans le Top 5 des sociétés cotées du secteur en France :
  - Offre à forte valeur ajoutée
  - Culture et management
  - Projet industriel alliant croissance organique et acquisitions

Croissance attendue en 2005 :
> à 27%

4

Un Challenger différent

- Les étapes de développement

1984/98 Création par Maurice Ricci de plusieurs sociétés spécialisées en Conseil et Ingénierie en hautes technologies

1999 Démarrage du projet AKKA Technologies. Constitution du groupe par rapprochement des sociétés aux technologies complémentaires et développement des synergies

2000 1ère acquisition stratégique : Assip, spécialisée en ingénierie mécanique

2001/02 Déploiement européen et organisation de l'offre autour de trois expertises métier

2003/04 Développement par croissance organique et externe
Acquisition de la société BE System (aéronautique, spatial et défense) et de la branche nucléaire de Teuchos

2005 Acquisition de la société Infotechlog

Un Challenger différent

- **Un métier** : Le Conseil et l'ingénierie en hautes technologies
- **Trois expertises complémentaires** : Ingénierie mécanique, Ingénierie systèmes et ingénierie process
- **Une vision européenne** du marché

Des facteurs de différenciation clairs

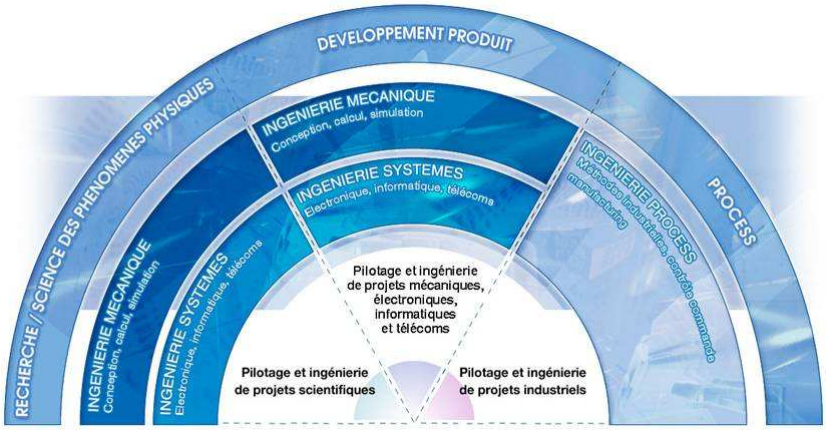
AKKA Ingénierie Mécanique | AKKA Ingénierie Systèmes | AKKA Ingénierie Process

France
Allemagne
Belgique
Grande Bretagne
Italie
…

Un Challenger différent

- La maîtrise de l'intégralité du cycle de vie des projets industriels

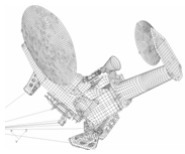
Un positionnement rare



Un Challenger différent

- Une conduite de projets à forte valeur ajoutée (exemples)

R&D



AKKA participe depuis 20 ans au développement du TGV.

Avec l'évolution du trafic, un programme d'allongement des trains a été mis en place.

Les consultants AKKA interviennent en calcul et en simulation des contraintes d'accélération et décélération dans un environnement FMDS.

Dans le cadre du développement des programmes spatiaux.

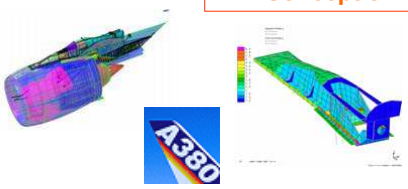
AKKA a assuré la conception et le développement des logiciels assurant la surveillance satellite des frontières sensibles.

8

Un Challenger différent

- Une conduite de projets à forte valeur ajoutée (exemples)

Conception Produits



Au sein du programme Airbus A380, AKKA a participé à la conception du mât de support réacteur.

Définition, calcul, dimensionnement des structures notamment composites.

En téléphonie mobile, AKKA accompagne les constructeurs dans l'évolution permanente de leurs produits (connexion, nouvelles fonctionnalités, …).

Conception de logiciels Développement des fonctions multimédia pour la téléphonie de 3ème génération UMTS.

Un Challenger différent

- Une conduite de projets à forte valeur ajoutée (exemples)

Process

Dans l'énergie, AKKA intervient dans le cadre de la fabrication des combustibles nucléaires.

Développement de l'automatisation des moyens, du système de contrôle commandes. Supervision de la production de MOX.

Les équipes AKKA interviennent sur la plate-forme A5 (usine de Bruxelles).

Maîtrise d'œuvre de la ligne de ferrage (assemblage – carrosserie). Coordination des équipements. Essais des postes d'intégration robotisés. Supervision de la montée en cadence.

Un Challenger différent

- Un référencement auprès de l'ensemble des grands comptes européens

11

Certifications : ISO 9001 V2000, CEFRI, MASE, CONFIDENTIEL DEFENSE

Un Challenger différent

- Une place de challenger

Sur la base des chiffres d'affaires 2004 des sociétés cotées du secteur

* Pro forma intégrant Infotechlog acquise début 2005

12

Un Challenger différent

- Une croissance soutenue et un élargissement multi expertises, multi secteurs, multi régions depuis 1999

	2004	1999
Doublement de l'activité	84,2 M€	41,5 M€
Capacité à recruter	1 320 dont 60% d'ingénieurs	570 dont 40% d'ingénieurs
Maillage des territoires	15 en France 5 à l'étranger	5 en France
Expertises multi métiers	Ingénierie mécanique, systèmes et process	Ingénierie process
Secteurs diversifiés	Automobile, aéronautique, spatial, défense, énergie, ferroviaire, télécoms, chimie, pharmacie, électronique, …	Automobile, ferroviaire, …

13

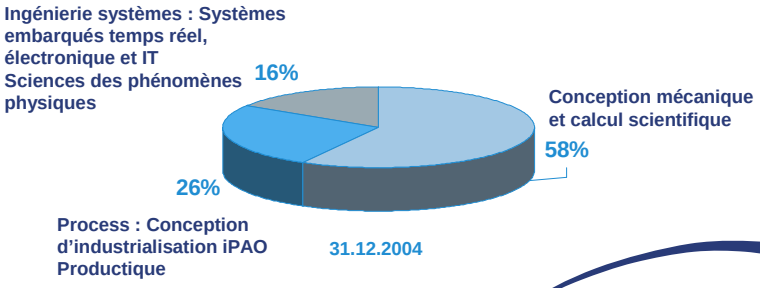
Équilibres, vecteurs de développement

- Une stratégie de développement forte, attirante pour les collaborateurs et génératrice de performances

15

Équilibres, vecteurs de développement

- Equilibre du chiffre d'affaires par expertise métier :
  Une différenciation de l'offre

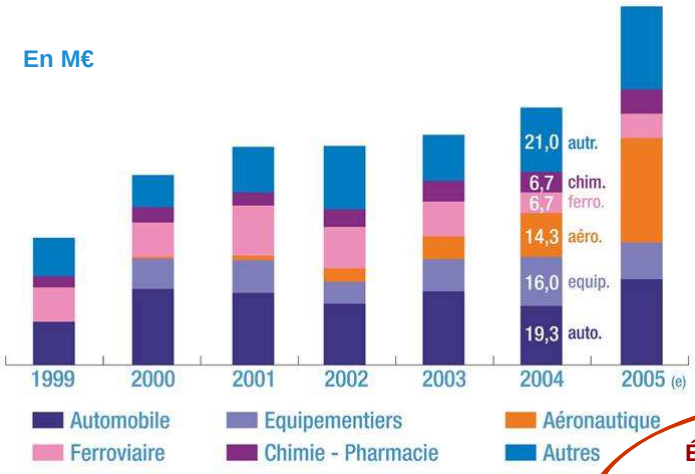


Équilibre de l'offre

16

Équilibres, vecteurs de développement

- Une exposition réduite aux variations conjoncturelles :
  Des secteurs diversifiés, aucune dépendance spécifique



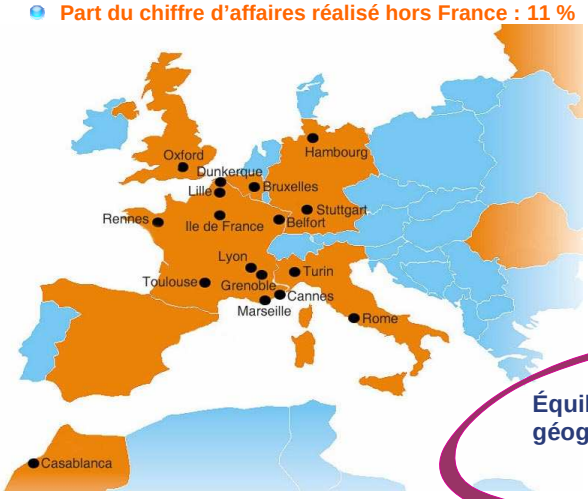
Équilibre des secteurs

17

Équilibres, vecteurs de développement

- Maillage du territoire : proximité et programmes européens

  - **Part du chiffre d'affaires réalisé hors France : 11 %**



Équilibre géographique

18

Équilibres, vecteurs de développement

- Equilibre géographique : une priorité la France

Le maillage d'AKKA dans les principaux bassins industriels français

Régions	Secteurs d'activité
Sud-Ouest	Aéronautique
Sud-Est	Spatial / Électronique
Région parisienne	Automobile / Pharmacie Téléphonie / Aéronautique
Rhône-Alpes	Énergie / Pharmacie / Chimie
Nord	Énergie/ Ferroviaire / Sidérurgie
Ouest	Naval / Téléphonie

15 Agences en France

Équilibre géographique

19

Équilibres, vecteurs de développement

- Equilibre géographique : des opportunités à saisir en Europe

Principaux bassins industriels européens

Régions	Secteurs d'activité
Hambourg	Aéronautique
Bade-Wurtemberg	Automobile / Electronique
Bavière	Automobile / Aéronautique / Electronique
Berlin	Ferroviaire
Ruhr	Métallurgie / Sidérurgie
Piémont	Automobile
Catalogne	Automobile
Castille/Madrid	Aéronautique
Oxfordshire	Aéronautique
Wallonie	Sidérurgie / Pharmacie
Flandres	Automobile / Ferroviaire

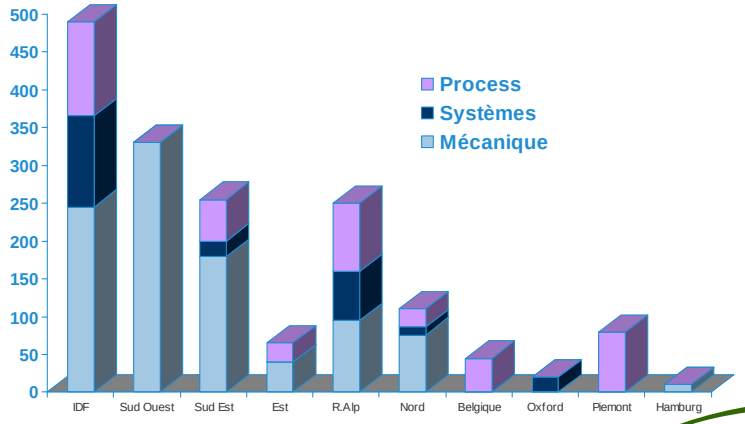
5 Agences en Europe

Équilibre géographique

20

Équilibres, vecteurs de développement

- Un objectif : atteindre la taille critique en effectifs et en chiffre d'affaires sur chaque région et sur chaque expertise



Effectifs à mars 2005 : 1 700 collaborateurs

Équilibre de taille

21

Les hommes,

une richesse

fondamentale du Groupe

Ensemble, innovons votre futur

Les hommes, une richesse fondamentale

- Une réelle capacité à attirer de nouveaux talents grâce à :
  - Un positionnement multisectoriel : diversité des postes
  - Une présence dans les panels fournisseurs : intérêt des missions
  - La taille atteinte par le groupe : opportunités d'évolution
  - Une forte notoriété auprès des grandes écoles : communication recrutement

Les valeurs AKKA

Compétence / Proximité / Convivialité / Simplicité

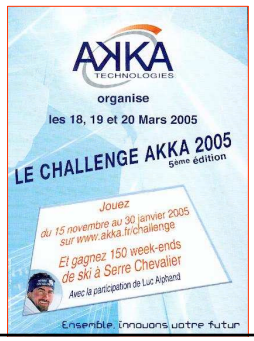
Performance

23

Les hommes, une richesse fondamentale

- Une réelle capacité à attirer de nouveaux talents

  Un événement de recrutement original : le Challenge de ski AKKA
  - Un jeu-concours en ligne sur www.akka.fr :
    - 2 000 étudiants des grandes écoles européennes y participent chaque année
    - 150 d'entre eux sont sélectionnés pour participer à 3 jours de ski, d'information et d'échanges avec les collaborateurs du groupe
  - Pourquoi le sport ?
    Il véhicule les 5 valeurs du Groupe



Les hommes, une richesse fondamentale

- Une gestion dynamique des ressources humaines
  - Culture d'Entreprise : La Direction Générale rencontre chaque année les collaborateurs dans leur région à l'occasion d'un «Tour d'Europe»
  - Évolution de carrière : Un double suivi (local et groupe) des collaborateurs (implication des managers directs et des équipes RH)
  - Recrutement : Encouragement de la cooptation pour favoriser la dynamique collective
  - Valeurs du groupe : Parrainage individuel des collaborateurs au sein de chaque agence
  - Partage d'expérience : Les « Rendez-vous Technologiques » pour et entre les collaborateurs dans chacune des régions
  - Rémunération tenant compte de la performance à l'échelon n+1

25

- AKKA Technologies : Un véritable projet industriel qui s'appuie sur :
  - Une croissance pérenne et rentable
  - Une vision globale du marché
  - Une fédération de compétences individuelles et collectives

Une stratégie long terme solide qui se traduit par :

- Un développement rapide et maîtrisé par croissance interne et externe
- Un positionnement sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet
- Une implantation dans les grands foyers industriels européens
- Un référencement dans la majorité des panels fournisseurs
- Un projet d'entreprise qui permet d'attirer de nouveaux talents

Après la phase d'investissement consacrée à son déploiement

Le groupe est configuré pour accélérer son développement

et connaître une croissance forte et rentable

26

Éléments financiers

- Compte de résultats consolidé simplifié

En M€	Pro forma 2004*	2004	2003	2002
Chiffre d'affaires	100,97	84,16	66,06	61,98
Résultat d'exploitation	7,28	4,95	3,38	2,82
En % du CA	7,2%	5,9%	5,1%	4,5%
Résultat courant	6,41	4,33	2,89	1,68
En % du CA	6,3%	5,1%	4,4%	2,7%
Résultat net avant survaleurs	4,54	3,16	1,28	1,01
En % du CA	4,5%	3,8%	1,9%	1,6%
Amortissement des survaleurs	(1,03)	(0,79)	(0,65)	(0,63)
Résultat net part du groupe	3,48	2,38	0,63	0,37

* Pro forma intégrant Infotechlog acquise début 2005

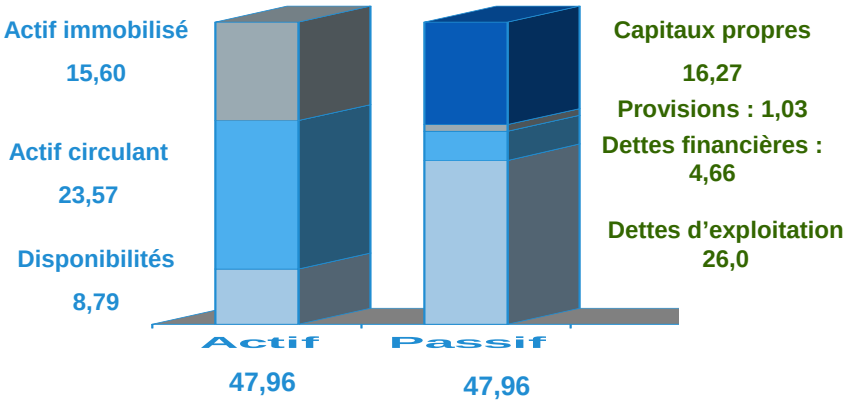
Facteurs de croissance du résultat d'exploitation en 2004

- Hausse du taux d'activité
- Atteinte de la taille critique par 2 agences en France

28

Éléments financiers

- Une structure bilantielle saine (en M€)



Gearing au 31.12.2004 : - 25 %

Éléments financiers

- Tableau de flux de trésorerie

En M€	2004	2003
Cash Flow (MBA)	5,35	2,50
Variation du BFR	0,06	(0,58)
Cash Flow Libre	**5,41**	**1,92**
Flux net de trésorerie liés aux opérations d'investissements hors variation périmètre	(1,70)	(0,66)
Incidence variation de périmètre	(0,20)	(4,48)
Opérations de financement	(1,92)	3,58
Variation de trésorerie nette	**1,59**	**0,36**

Éléments financiers

- Une organisation éprouvée
  - Des systèmes de gestion communs
  - Des outils uniformes
  - Un suivi des affaires centralisé
  - Une culture de reporting
  - Un comité de gestion mensuel (J+1)

IFRS : Des impacts peu significatifs

- Reclassement des actions propres de la société destinées aux salariés – IAS32
- Le poste des titres immobilisés à l'actif du portefeuille (T.I.A.P.) sera évalué au dernier cours de Bourse – IAS39
- Les écarts d'acquisitions seront considérés comme des éléments non amortissables – IAS36
- La méthode des tests de dépréciation des actifs incorporels non amortissables sera affinée – IAS36
- Les options de souscription d'actions (4000 émises en 2004) passeront en charge – IAS19

31

Éléments financiers

- Facteurs de progression de la rentabilité d'exploitation en 2005
  - Intégration d'Infotechlog (acquisition immédiatement relutive)
  - Nouvelle hausse du taux d'activité
  - Taille critique supplémentaire dans 2 à 3 agences en France
  - Effet volume sur la structure de coûts

La situation à fin mars

- L'effectif à fin mars 2005 est de 1700 personnes contre 1320 au 31/12/04
- Le taux de productifs/ effectif total est de 89% à fin mars 2005 contre 87% au 31/12/04

32

Éléments financiers

- Une structure financière solide
  - Une croissance rentable et durable
  - Une progression continue de la rentabilité

- Les objectifs du groupe

Accélération de la croissance

150 M€ de chiffre d'affaires à moyen terme

Un taux de marge d'exploitation

supérieur à 7% dès 2005

33

Une dynamique de croissance ambitieuse

- Les leviers de la croissance
  - **Un marché durablement porteur**
  - **Un secteur en phase de concentration**
  - **Atteinte des équilibres : expertises, secteurs, régions par croissance interne et externe**

35

Une dynamique de croissance ambitieuse

- Un marché durablement porteur avec de fortes barrières à l'entrée
  - Une tendance lourde à l'externalisation : taux en France estimé à 25% soit environ 80 000 ingénieurs
  - Un raccourcissement des cycles de développement
  - Un accroissement des investissements en R&D (compétitivité-innovation technologique)
  - Une recherche de compétences spécifiques et pointues

… en croissance permanente au plan européen …

  - Croissance de plus de 10% par an en France (marché mature)
  - Des potentialités importantes en Europe où le taux d'externalisation de la R&D n'atteint que 7 % (marché peu structuré)

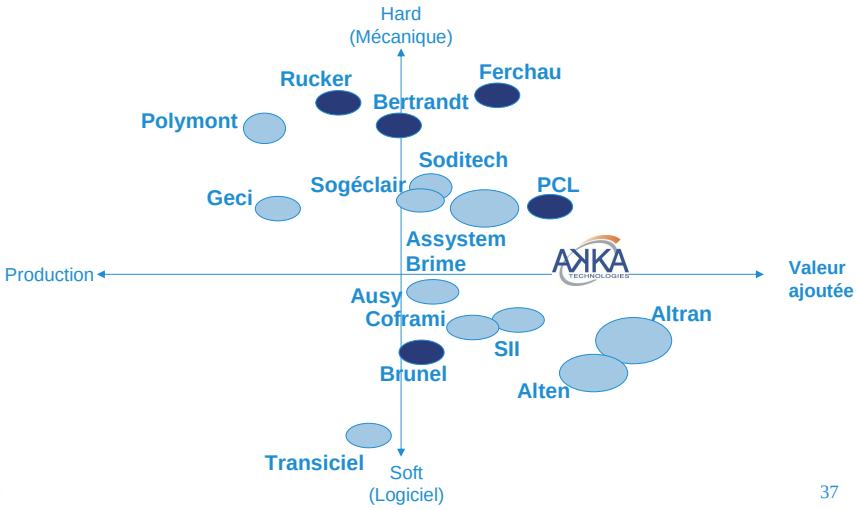
… avec une prime à la taille dans les processus de référencement par les grands comptes européens.

36

Estimations AKKA

Une dynamique de croissance ambitieuse

- Un secteur encore très atomisé en phase de concentration



Concurrents étrangers

Source AKKA

37

Une dynamique de croissance ambitieuse

- Une stratégie d'acquisitions sélectives visant à renforcer les équilibres

Janvier 2005 :

- **Agence lilloise d'EADS DCS** (filiale du groupe EADS)
  Infrastructure de Systèmes d'information civils
  Renforcement de l'ingénierie Systèmes
- **Société CREADIF** - nucléaire
  Renforcement de l'ingénierie Process
  Déploiement dans le Grand Sud de la France

Février 2005 :

- **INFOTECHLOG** - Conception et gestion d'informations technologiques
  Implantations : Toulouse, Le Havre, Brest, Marseille
  Compétences supplémentaires en aéronautique et automobile
  Renforcement sur le cycle de vie des projets

- **Les critères de notre stratégie d'acquisitions** : Synergies avec l'offre du groupe (métier, secteurs, régions), santé financière et adhésion du management au projet AKKA Technologies.

38

Une dynamique de croissance ambitieuse

- Un modèle de développement qui se traduit par :
  - **Un doublement du chiffre d'affaires depuis 1999**
  - **Une croissance supérieure à 27% attendue en 2005**
  - **Un objectif à moyen terme de 150 M€**

Une augmentation de la rentabilité grâce à l'atteinte d'une taille critique dans chacune des expertises métiers, dans chacun des secteurs et dans chacune des régions où le Groupe est présent.

39

La Bourse : un appui logique de la stratégie

- Notre objectif :

  Devenir un acteur majeur sur notre secteur par l'atteinte d'une taille critique

Pourquoi la Bourse* ?

Poursuivre notre stratégie de croissance externe (renforcement de notre offre multi métiers, multi secteurs)

Accélérer notre déploiement international

Accroître notre notoriété

41

La Bourse : un appui logique de la stratégie

- Le calendrier indicatif de l'opération

31 mars 2005 :	Ouverture du Placement et de l'Offre à Prix Ouvert
13 avril 2005 :	Clôture de l'OPO à 17h00
14 avril 2005 :	Clôture du Placement à 12h00 (sauf clôture anticipée) Fixation du prix définitif 1ère cotation sur l'Eurolist d'Euronext Paris
15 avril 2005 :	Premières négociations
19 avril 2005:	Règlement livraison

42

La Bourse : un appui logique de la stratégie

- Les modalités de l'introduction

– **Nombre d'actions offertes : 650 000 actions**

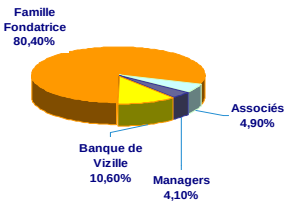
– **Procédure : 10% dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert**
90% dans le cadre d'un Placement Global en France et à l'étranger

Une clause d'extension prévoit l'émission de 64 500 actions supplémentaires

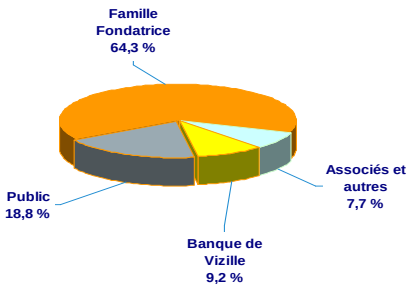
– **Fourchette de prix indicative : 22,50 € à 25,50 €**

La Bourse : un appui logique de la stratégie

- Répartition du capital



Avant opération



Après opération*

* Avec exercice de la clause d'extension

La Bourse : un appui logique de la stratégie

- Nos partenaires

CIC VIZILLE CAPITAL FINANCE

Introducteur

CM-CIC Securities

Prestataire de services d'investissement en charge du placement

45

Pourquoi investir dans AKKA Technologies

- Un marché durablement porteur, en France et en Europe
- Un challenger qui bénéficie d'un positionnement différenciant gage de son succès
- Un modèle économique validé, générateur d'une croissance pérenne et rentable
- Une accélération du développement et de la création de valeur

46

AKKA
TECHNOLOGIES
Un challenger différent
Ensemble, innovons votre futur