

Christian Aumard
PDG de UTI Group

“ Le monde du service, qui a régressé pour la 1ère fois de son histoire l'an dernier, devrait reprendre du terrain, du moins dans nos métiers ”

Publié le 01 Juillet 2010

Pourriez-vous nous présenter votre activité ?

Notre groupe se compose actuellement de 380 personnes, et est basé à Paris, Lyon, Strasbourg et Luxembourg. Nous sommes une SSII au sens classique du terme, coté en bourse depuis 1999 sur le marché libre et depuis 2000 sur Eurolist (compartiment C). Dans le détail, notre activité principale est dédiée aux grands comptes, dans les domaines de la banque, de l'assurance et des caisses de retraites. Nous avons par ailleurs une activité autour des systèmes AS/400 qui concerne la distribution, la pharmacie etc., donc la logistique au sens large.

Vos résultats 2009 montrent une légère décroissance de votre CA par rapport à 2008, à 25,7 millions d'euros contre 27,3 millions d'euros un an plutôt...

Il faut considérer deux aspects de notre société : tout d'abord, nous sommes une entreprise patrimoniale, nous avons donc, depuis 5 ans, privilégié notre rentabilité sur le CA. On peut certes surveiller le CA, mais il y a des moments où les situations économiques sont difficiles, surtout dans le monde du service depuis 2 ans, et il ne sert donc à rien de conserver des positions fortes pour ne pas bien gagner sa vie...

Cela étant, nous avons repris le chemin de la croissance. Ainsi au 1er trimestre de cette année, nous avons annoncé moins de CA que l'an dernier, alors que l'effort en recrutement et en opérationnel avait grandi, ce qui implique que nous nous préparons à repartir en croissance. L'objectif restant pour nous, la pérennité de notre rentabilité.

Quelles mesures avez-vous prises pour maintenir votre rentabilité ?

Nous disposons d'une structure extrêmement légère pour un groupe de notre taille. Par ailleurs, nous sommes positionnés sur des créneaux très métier, avec un développement de plus en plus important vers les maîtrises d'ouvrage. Nous ne sommes pas en concurrence avec de grosses SSII pour aller enlever des développements, mais nous cherchons à faire valoir avant tout un savoir-faire métier. Nous pensons en effet qu'à l'avenir, des SSII de taille moyenne vivront avec de fortes capacités de savoir-faire dans les niches dans lesquelles elles travaillent.

En termes de marge, cela signifie que nous recherchons à atteindre les 9 points de résultat d'exploitation, sachant par ailleurs que les taux d'inter-contrat, qui sont importants dans nos métiers sont, chez nous, relativement très faibles comparés à ce qui se fait autour de nous.

Entrevoyez-vous une reprise durable dans votre secteur ?

Nous pensons que les activités de services vont rebondir, c'est-à-dire que pour nos grands clients, l'informatique est une valeur stratégique aujourd'hui en particulier dans le développement des banques, des compagnies d'assurance et des caisses de retraite. Dès lors, ne pas investir dans son outil de production, c'est prendre le risque de se retrouver en décalage. C'est pourquoi, dès que ça commence à aller mieux, les investissements reprennent dans ce domaine.

Depuis le début de l'année, nous sentons bien que c'est difficile et très concurrentiel, mais ça l'est moins que les années précédentes. Et puis nous pensons que le monde du service, qui a régressé pour la première fois de son histoire l'an dernier, devrait reprendre du terrain, du moins dans les métiers qui sont les nôtres.

Nous estimons que notre positionnement est très fort, et que l'acquisition que nous faisons

renforcera également notre assise dans le domaine des moyens de paiement -domaine qui devrait d'ailleurs exploser à l'avenir.

Envisagez-vous de réaliser de la croissance externe ? Avec quel financement ?

Nous ne nous interdisons pas de regarder toute activité ayant un vrai savoir-faire métier. Cela étant, quand on est petit, il faut savoir être mobile et intelligent. Pour exemple, il y a eu un grand appel d'offre européen sur les logiciels de caisses de retraite auquel nous avons répondu en nous unissons dans un consortium de six SSII, et pour lequel nous avons finalement été retenus.

Un dernier mot sur votre cours de bourse qui s'avère très dynamique depuis le début 2010 ?

Nous sommes effectivement une valeur un peu curieuse dans la mesure où nous sommes une small cap qui a enregistré plus de 25 millions d'échanges depuis le début de l'année, alors que notre flottant ne fait pas 4 millions de titres ! Cela étant, je ne dispose d'aucune forme d'explication...

Nous avons certes un business model un peu curieux lui aussi, puisque nous sommes agréés auprès de toutes les grandes banques, nous sommes certifiés ISO et donc le fait d'avoir une entreprise qui a un vrai savoir-faire métier lié au fait qu'elle soit cotée depuis 10 ans, fait que nous sommes un réel partenaire de tous les grands établissements bancaires, d'assurance et de retraite.

Propos recueillis par Nicolas Sandanassamy

Copyright © 2010 