



Rapport d'activité

JANVIER 2022

Sommaire

01



L'interview
d'Olivier CAZZULO

P. 4

02



Une équipe
dirigeante renforcée

P. 6

03



2021 :
Un point d'inflexion

P. 7

04



Chiffres clés

P. 16

05



2022 :
Une ambition forte
face à des enjeux
sectoriels majeurs

P. 18

06



Nos partenaires

P. 20

01

L'interview d'Olivier Cazzulo



Olivier CAZZULO

Président fondateur
de Netsystem

L'année 2021 a été marquée par la reprise d'activité après une année 2020 singulière. Comment vont les équipes ?

Les équipes vont bien ! Je suis admiratif : les collaborateurs sont motivés et impliqués, malgré le contexte sanitaire. En termes de dynamique d'entreprise c'est assez remarquable.

Nous avons recruté 3 collaborateurs en 2021, sur les expertises de mise en conformité au RGPD, cyber-sécurité et infrastructures systèmes et réseaux. Le recrutement de talents dans notre secteur reste un défi mais nous capitalisons sur notre emplacement géographique, offrant un cadre de vie attractif. Si aujourd'hui beaucoup de sociétés utilisent le même tropisme, nous étions précurseurs en la matière !

Que retenir-vous de 2021 ?

2021 a été intense, avec un début d'année exceptionnel grâce à une relance globale de l'activité. La rentrée de septembre est restée dynamique malgré un rythme moins soutenu concernant les entrées de commandes. Cela s'explique notamment par le rallongement des cycles de décision.

Nous nous inscrivons actuellement dans un phénomène long : la crise sanitaire s'étire et la

société entière est remuée dans ses fondements. Nous avons face à nous des inconnues importantes : sanitaires toujours, climatiques (plus personne ne le nie), économiques enfin (impact de la crise sur les approvisionnements et phénomène de ruissellement sur toute l'économie ; pénurie de personnel et amorce d'un phénomène inflationniste préoccupant). Ces inconnues impliquent un besoin accru de communication – à la fois le partage d'informations mais aussi de proximité avec les équipes, une attention particulière portée à chacun de nos collaborateurs.

Qu'est-ce qui a été un atout dans la gestion de cette période ?

Clairement, nous avons pu compter sur trois atouts phares :

- Tout d'abord l'agilité remarquable de l'ensemble des collaborateurs, particulièrement leur capacité à relayer les nombreuses décisions que nous avons dû prendre pour adapter l'entreprise à la crise.
- Ensuite la solidarité qui a permis de souder l'équipe tout au long de l'année.
- Enfin l'engagement de nos collaborateurs toujours mais aussi de nos partenaires et de nos clients.

Il est certain que notre positionnement business représente également un levier stratégique, confirmant la pertinence de notre modèle. Les sujets relatifs à la conformité, la sécurité, la digitalisation des organisations (process, ERP, CRM), la conduite du changement ou encore la transition dans le cloud représentent autant d'expertises en phase avec les attentes du marché.

En 2021, Netsystem a renforcé son positionnement sur la cyber-sécurité et la data. En quoi est-ce un atout pour le futur ?

Aujourd'hui, tout le monde s'accorde à dire que la data est la ressource clé du XXIème siècle : c'est un enjeu de souveraineté, de performance, de valeur à imaginer au travers de nouveaux usages.

Or pour en tirer toutes les promesses, il faut d'abord :

- Localiser la donnée et déterminer si elle est fiable et exhaustive, non redondante et structurée
- S'assurer qu'elle est sécurisée
- Veiller à ce qu'elle soit conforme à la réglementation

Il est alors possible de rentrer dans le processus d'exploitation et de valorisation de cette donnée. C'est notre projet et notre offre de gouvernance de la data, clé de voute pour toute initiative sous-jacente.

Pouvez-vous nous confier les facteurs clés de succès de Netsystem dans les années à venir ? Comment imaginez-vous Netsystem demain ?

Nous anticipons une évolution de notre offre vers un modèle hybride, que nous pourrions appeler conseil augmenté ou conseil 4.0.

Le conseil a de beaux jours devant lui : il est le moteur des transformations quel que soit le domaine. Il est devenu incontournable en matière de numérique car les solutions digitales restent complexes à appréhender (modèle économique, modèle contractuel, valeur d'usage) à s'approprier (conduite du changement) et à intégrer avec les socles technologiques existants.

D'ailleurs aujourd'hui, même les acteurs techniques ou technologiques du numérique ont besoin de nous pour transformer leurs modèles et adapter leurs offres aux attentes des clients.

Au même instant le conseil doit se transformer lui-même ! Il n'échappe pas à la règle. Parmi les axes d'évolution, je constate que le marché et plus spécifiquement nos clients sont aujourd'hui prêts à entendre que l'AMOA traditionnelle (assistance à maîtrise d'ouvrage) doit évoluer vers une démarche « outillée », où conseil et guidance via des outils adaptés et intelligemment sélectionnés se complètent.

Nous arrivons ainsi sur une offre hybride entre conseil « as a service » et outils associés.

Notre offre dédiée à la confiance numérique est fondée sur ce modèle, avec le DPO ou le RSSI externalisé qui se prêtent typiquement à des actions de long terme et à l'usage d'outils d'analyse. Nous étendons petit à petit ce mode de fonctionnement aux autres activités.

2021

Netsystem a fêté ses 10 ans !

L'année 2021 a marqué un tournant pour Netsystem avec un événement de taille : ses 10 ans d'existence ! 10 ans à accompagner et à soutenir des projets d'envergure destinés à améliorer la performance des entreprises.

« L'évolution a été incroyable pendant ces 10 premières années. Prenons seulement 2 exemples : en 10 ans le cloud public s'est imposé contre tous les modèles préexistants tandis que la cybersécurité est devenue incontournable. Je mesure en même temps que tout cela est toujours en construction : l'innovation est permanente, les talents sont de plus en plus recherchés et les organisations font face à des défis complexes, tant juridiques, humains, technologiques, qu'organisationnels et environnementaux. A ce titre, les dix prochaines années seront cruciales pour le numérique en France. »

Olivier CAZZULO,
Président fondateur de Netsystem
Administrateur Numeum

02

Une équipe dirigeante renforcée

2021 a vu la nomination de Vincent Ferrara, Laurent Richaud, Daniel Castejon et Lionel Gros aux postes de responsables d'activités, mais aussi d'Emmanuel Thiebot en tant que responsable régional de nos nouveaux bureaux en Centre Val-de-Loire. L'offre de Netsystem comprend un accompagnement à 360° autour de la question des systèmes d'information. Grâce à ces nominations, Netsystem a pu structurer l'entreprise en interne et développer une expertise plus pointue dans la transformation du SI, la gestion des Infrastructures, Cloud et Telecom, la Confiance numérique, l'accompagnement d'opération M&A dans leur volet IT ou encore la conduite du changement.

Olivier CAZZULO

Président Fondateur

Philippe JEANDROZ

Directeur du développement

Laurent GRIMALDI

Associé

Emmanuel THIEBOT

Directeur agence Centre Val-de-Loire

Vincent FERRARA

Head of Digital Trust

Daniel CASTEJON

Head of IS

Laurent Richaud

Head of ICT (infra, cloud, telecom)

Lionel Gros

Head of M&A IT

Naomi Shirai

Head of Change



P 3

2021 : Un point d'inflexion

Après une année 2020 marquée par la crise covid et le besoin, pour les organisations, de s'adapter et de se digitaliser, 2021 a été une année d'inflexion où ces tendances se sont pérennisées et amplifiées. Tous les projets que nous avons menés en 2021 étaient engagés autour des axes stratégiques de Netsystem. Ils sont autant de prétextes à faire vivre nos valeurs.

03.1 L'AMOA : vers une meilleure valorisation de ce levier stratégique en 2021

L'assistance à maîtrise d'ouvrage est une fonction transverse essentielle pour le succès des opérations de transformations digitales. Tout au long de l'année écoulée, les équipes de Netsystem se sont employées à davantage mettre en lumière les atouts de ce métier, stratégique mais sous-estimé.

Interview de Daniel CASTEJON,
Head of IS Practice

L'assistance à maîtrise d'ouvrage permet de réduire drastiquement les risques d'échec et d'appréhender un projet sous tous ses aspects : organisationnel, humain ou budgétaire. Les projets menés avec un accompagnement ont ainsi six fois plus de chances d'atteindre leurs objectifs. En effet, un projet de grande ampleur génère un certain nombre de défis qui doivent être adressés pour éviter de potentielles futures difficultés.

A quoi s'attendre avec un consultant AMOA ?

Le consultant AMOA, indépendant ou rattaché à un cabinet, est un profil clé tout au long du projet. Il recueille, formalise les besoins métiers, prépare le travail de l'intégrateur et favorise ainsi l'adoption de la solution applicative à venir. Un consultant AMOA permet d'éviter une mauvaise estimation de l'envergure du projet ou des besoins en ressources. Il structure le déploiement du projet en impliquant chaque partie prenante, direction et collaborateurs et en prenant aussi en compte la dimension non technique du projet. Le consultant AMOA est garant de la sécurisation du projet sur les enjeux à la fois métiers et fonctionnels : il joue un rôle de suivi tout au long du projet, de la validation des spécifications à la mise en production.

A quel moment faire appel à un consultant AMOA ?

Chaque projet étant différent, un consultant AMOA peut intervenir à différents moments :

- Très en amont pour du conseil stratégique lorsqu'il s'agit d'aligner stratégie d'entreprise et stratégie du système d'informations.

- Lors d'un benchmark des solutions que peut offrir le marché à un besoin métier
- Au démarrage d'un nouveau projet pour le contextualiser, le spécifier, le budgéter et le lancer de manière optimale alors que les processus métiers ne sont pas forcément très formalisés, les référentiels dispersés, l'information éparpillée entre plusieurs experts métiers etc.
- Tout au long d'un programme de transformation pour assurer la livraison du projet selon les délais, la qualité attendue, l'adéquation avec les besoins exprimés, et les coûts impartis.



- En cas de difficulté, par exemple pour aider un projet à redémarrer malgré une démotivation des équipes, une dégradation de la relation avec l'intégrateur, des dérives en termes de coûts ou planning, etc.

SUCCESS STORY 2021 **OFFICE DU TOURISME D'AIX-EN-PROVENCE**

L'Office de Tourisme d'Aix-en-Provence est un EPIC (Établissement public à caractère industriel et commercial) qui a pour but de promouvoir

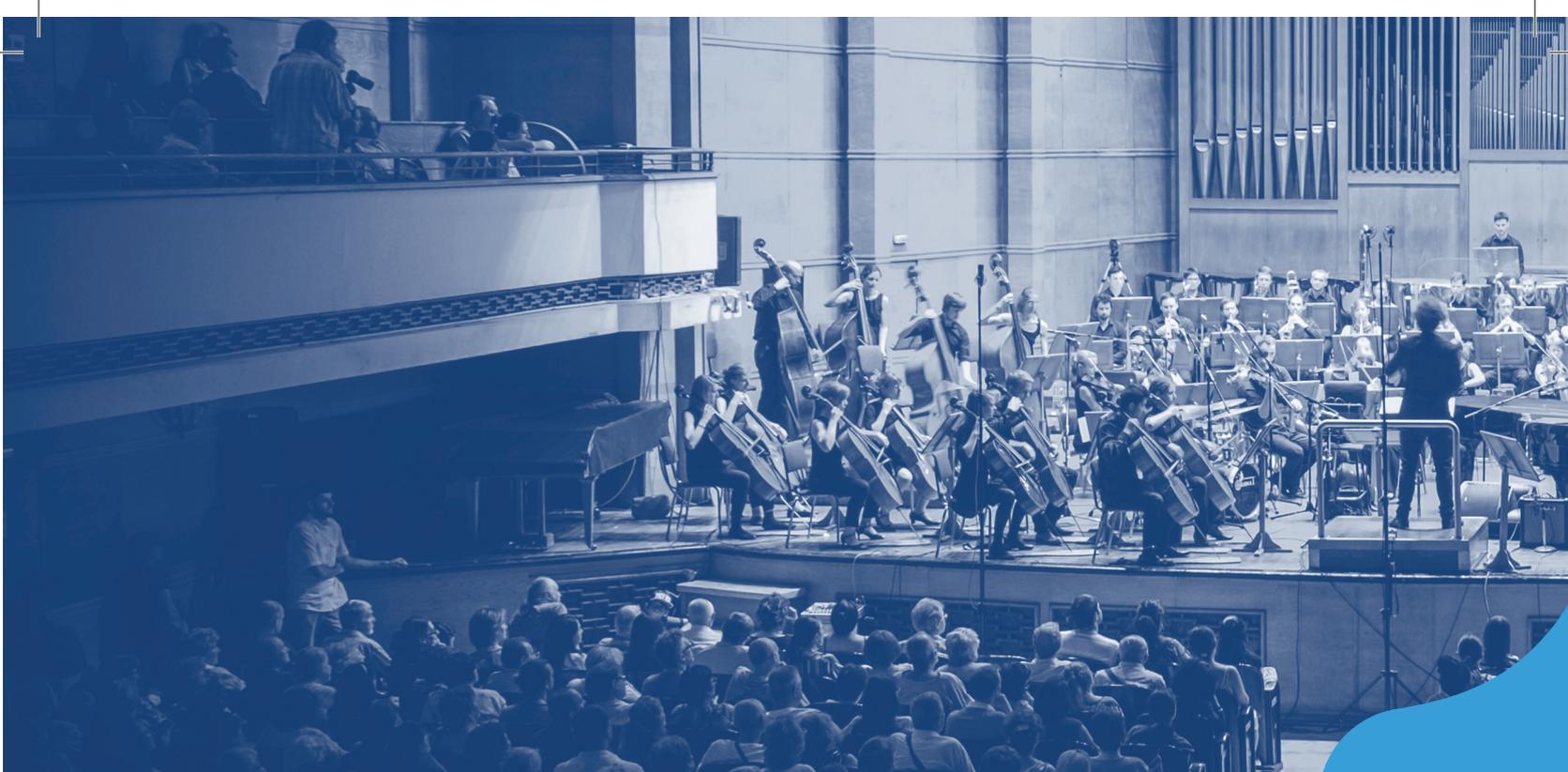
le territoire en tant que destination touristique. Il accueille près de 600 000 visiteurs chaque année, depuis sa création en 1969 et emploie actuellement 67 ETP (équivalent temps plein).

En 2020, l'Office du Tourisme d'Aix-en-Provence acte la nécessité d'intégrer un nouveau logiciel CRM pour accompagner ses différents services. Netsystem a accompagné l'Office du Tourisme d'Aix-en-Provence dû à la maîtrise d'ouvrage du CRM choisi.

« Une nouvelle stratégie, du fait des évolutions fortes en matière de consommation touristique, a conduit la Direction à faire le choix de regrouper les services en « pôles ». Il était donc essentiel de pouvoir disposer d'un outil partageable par le plus grand nombre. L'AMOA proposée et conduite par Netsystem en la personne de Nadia Anglessy, nous apparaît aujourd'hui comme incontournable à la réussite de ce projet important pour nous mais aussi très impactant. Et si les difficultés de la crise COVID19 ont parfois bien perturbé les agendas, nous ne pouvons qu'apprécier l'adaptabilité et la compréhension de Netsystem pour malgré tout, rendre les process réalisables dans des délais néanmoins corrects. A nous, à présent d'en faire le meilleur usage pour être en cohérence avec la qualité de l'accompagnement dont nous avons bénéficié. »

Témoignage de Pascale MAUREL,
Directrice adjointe, OFFICE DE TOURISME d'Aix-en-Provence





03.2 Confiance Numérique : les données de santé, des données sensibles à protéger

En 2021, l'urgence de la transformation digitale du secteur de la santé est apparue comme une évidence. Face aux cyberattaques, les organisations traitant des données de santé ont cherché à se protéger davantage. Ces dernières ont dû répondre par des éléments de preuve tangibles aux inquiétudes légitimes des citoyens (certifications, mise en conformité, etc.). Retour sur l'activité de dposystem, le centre de conseil dédiée à la confiance numérique de Netsystem.

Interview de Vincent FERRARA,
Head of digital trust

Santé et cyberattaques : quelles ont été les tendances en 2021 ?

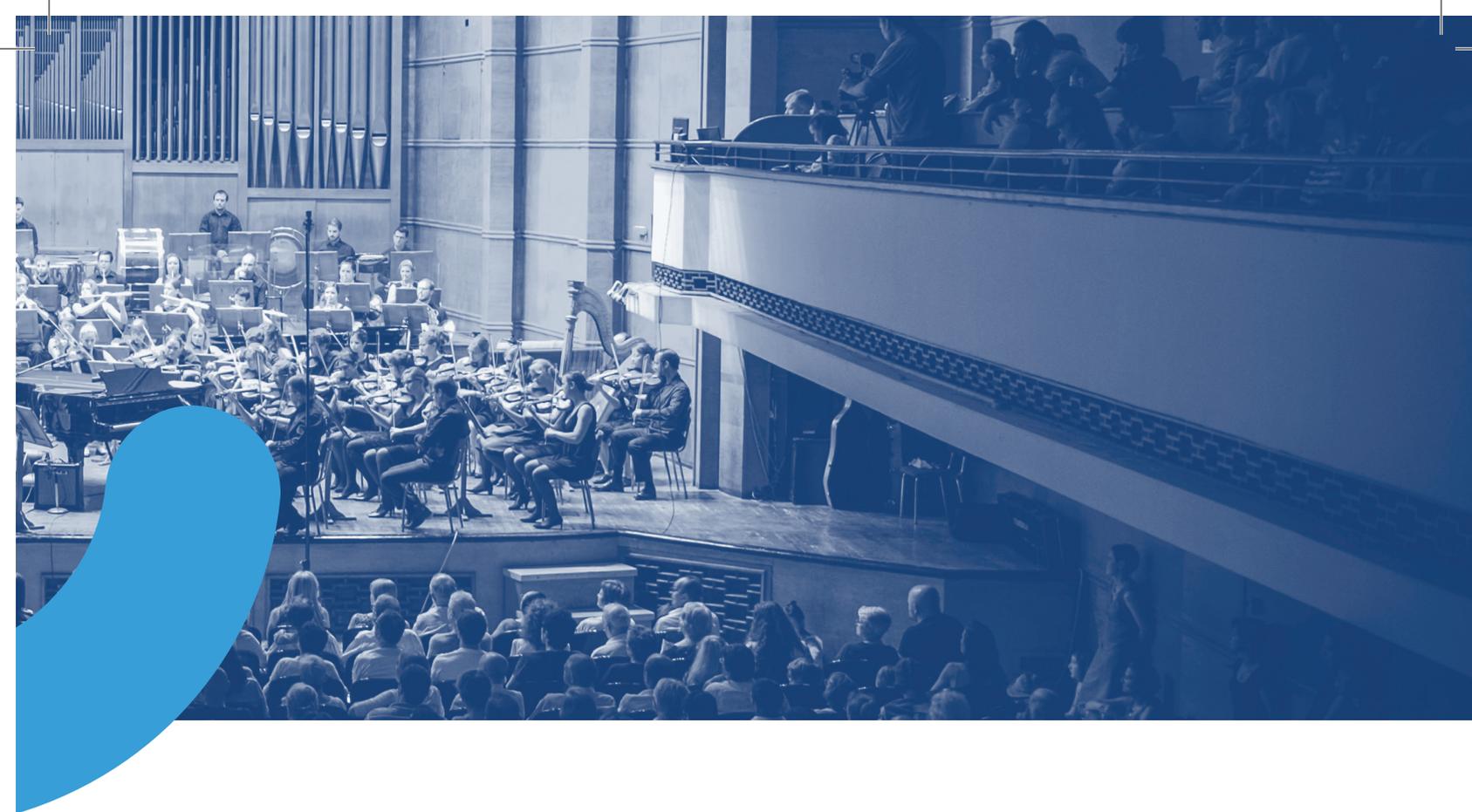
Les cyber-attaques ciblant des organisations détentrices de données de santé (AP-HP, centres médicaux...) ont été importantes en 2021 et ont malheureusement confirmé la tendance observée en fin d'année 2020. Il y a bien sûr des facteurs exogènes à cette recrudescence : meilleure organisation des hackers, attaques de plus en plus sophistiquées, contexte sanitaire favorable à l'augmentation du télétravail chez des salariés pas toujours conscients des risques associés, etc.

Il y a aussi des raisons endogènes : la cybersécurité reste souvent cantonnée au service informatique alors que le sujet est

stratégique et doit s'inscrire dans une réflexion globale pour l'avenir des organisations du secteur de la santé. De plus, les mesures préventives voire correctives sont encore trop méconnues des salariés, une lacune à corriger pour sécuriser efficacement les données sensibles.

Protection des données de santé : comment les organisations peuvent-elles répondre aux attentes des Français ?

Les citoyens interrogent de plus en plus les dispositifs mis en place pour garantir la protection de leurs données sensibles. Des outils existent pour rassurer même si le risque zéro n'existe pas. La mise en conformité des données gérées par une organisation est une étape clé. Les enjeux sont nombreux. Se pose notamment la question du stockage des données : peut-on utiliser des serveurs localisés dans des pays



non conformes ou non adéquats au RGPD pour stocker des données de santé ?

Le cas se pose particulièrement vis-à-vis des États-Unis dont les serveurs offrent un haut niveau de capacité, de sécurité, etc. Les GAFAM (Google Amazon Facebook Apple Microsoft) attirent car elles ont la capacité de proposer des serveurs certifiés HDS (hébergeur de donnée santé).

Néanmoins, la fin du patriot act concrétise une inquiétude : ces entreprises sont-elles capables de protéger les données stockées sur leurs serveurs, face à l'État américain ?

Ce cas questionne la capacité de l'Union Européenne à garantir la sécurité des données personnelles de ses membres et à proposer des alternatives aux solutions américaines, pour répondre à des besoins numériques et de traitements de données de plus en plus importants et de plus en plus exigeants.

SUCCESS STORY 2021 ÉTHIQUE ET SANTÉ

Groupe Éthique & Santé – réseau RNPC, lauréat du Grand prix de la Satisfaction Client de la Fédération des Réseaux Européens de Franchise et de Partenariat, est un réseau de franchises visant à lutter contre la surcharge pondérale, en appui de la prise en charge des médecins. Les franchisés ont pour but de proposer aux

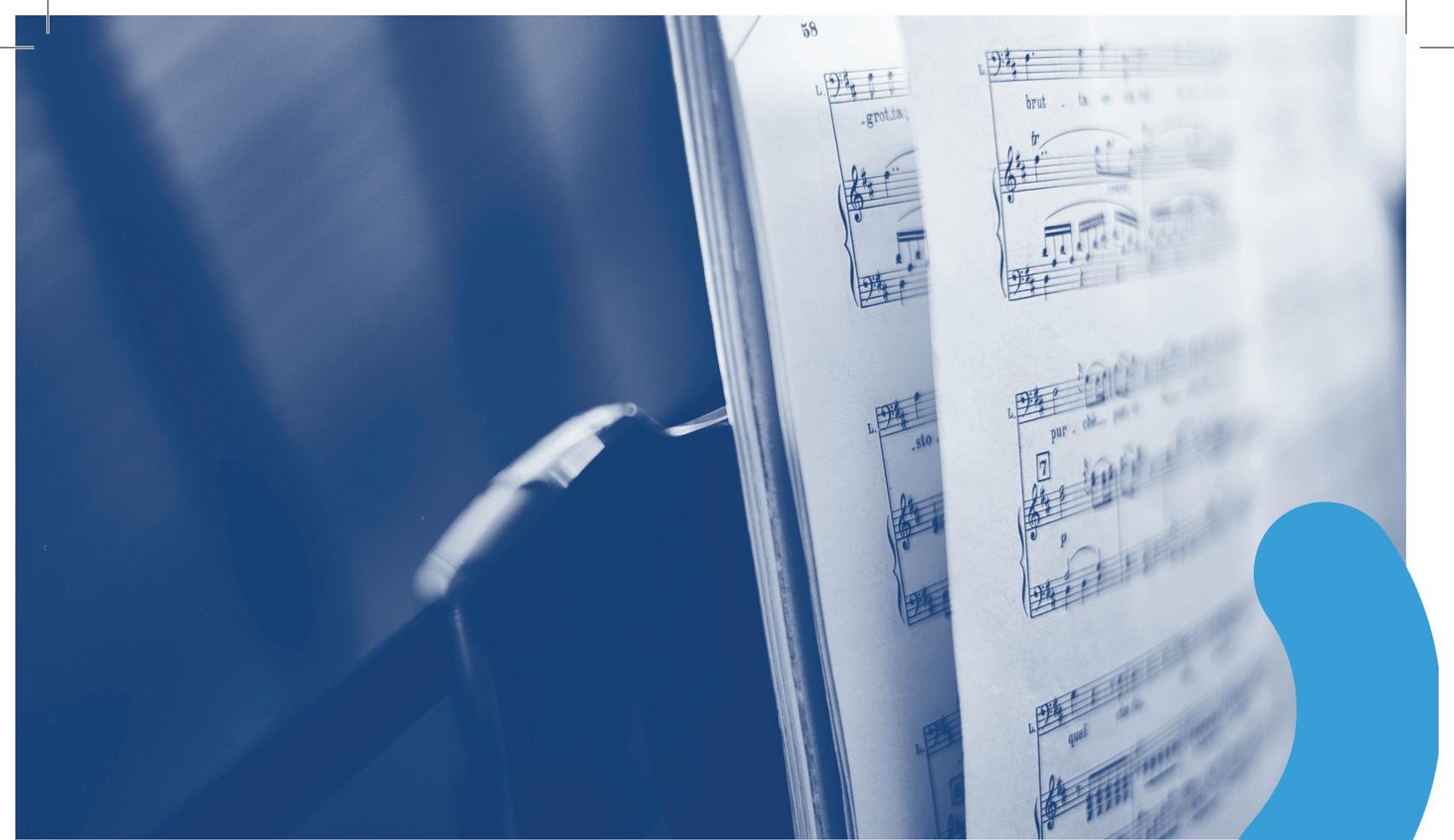
patients des médecins le programme RNPC, basé sur la rééducation nutritionnelle et psycho-comportementale (RNPC).

Le groupe gérant des données personnelles et médicales, deux défis se posent :

- Protéger les données en s'assurant de leur confidentialité et de leur sécurité ;
- Mutualiser les process au cœur d'un réseau de franchises qui ne cesse de s'étendre.

« La nature des données que nous traitons, dites de santé donc personnelles, et la multiplicité de nos interlocuteurs (médecins, patients, franchisés, collaborateurs des franchisés et nos collaborateurs) nous obligent à un devoir de conformité. En effet, nous avons pour obligation de respecter la confidentialité des informations que nous détenons sur ces personnes. Cela suppose de maîtriser la collecte des données, le droit de portabilité, la suppression de ces données etc. L'expertise et l'expérience de Netsystem, via leur activité d'oposystem, sont de précieux atouts pour notre groupe ! »

Témoignage de Rémy Legrand,
Président fondateur du Groupe Ethique & Santé



03.3 M&A IT : 2021 – une année cruciale pour les opérations de fusions-acquisitions

Alors que l'année 2021 a été marquée par une reprise forte dans le domaine des fusions-acquisitions, le rôle clé de la technologie émerge comme un enjeu hautement stratégique dans les négociations et le succès de ces opérations. Il est aujourd'hui impensable d'envisager une acquisition sans traiter la question de l'IT de manière spécifique (due diligence IT et audit de cybersécurité sont désormais systématiquement réalisés ou presque).

En parallèle, beaucoup de fonds d'investissement se sont tournés vers la tech, y compris parmi les fonds d'investissement traditionnels, qui délaissaient jusqu'ici ce type d'investissements à des fonds spécialisés.

Netsystem, grâce à son expertise, à la croisée du numérique, de la cybersécurité, de la conformité et de la propriété intellectuelle, se positionne comme un acteur de référence et comme un tiers de confiance aux côtés des fonds d'investissement, face à ces évolutions.

Décryptage de Lionel GROS,
head of M&A IT

L'année 2021 a-t-elle vu une évolution du marché du M&A IT ?

Après la baisse conjoncturelle constatée en 2020, le premier semestre 2021 a vu une nette remontée du nombre de transactions de type fusions & acquisitions (+29%). Parallèlement, de nombreux groupes français ou internationaux ont préparé des désinvestissements en vue de repositionnements stratégiques (une réglementation sur le bas carbone qui pousse à la cession des activités carbonées) ou de réduction de dettes.

Ces opérations, accompagnées de réorganisations préalables, augurent selon nous une dynamique soutenue à la vente en 2022 pour des opérations de type carve out.

2021 constitue également une charnière en matière de due diligence cyber : si le digital a montré pendant la crise qu'il était source

de résilience des business model, il est aussi potentiellement un risque d'exposition fort aux cyberattaques, dont on n'aura pas manqué de constater l'inquiétante explosion.

A cet égard, sur les 20 opérations de type due diligence menées par Netsystem à l'achat cette année, 17 ont requis un audit spécifique en matière de cybersécurité. La tendance est là et ne s'inversera plus, d'autant que certains « helpies » exigent des contreparties en matière de risque cyber.

Quelles sont à présent les clés de succès d'une opération M&A?

Les faits s'imposent d'eux-mêmes : les deals, quels que soient le secteur, ne peuvent plus se démettre d'une analyse précise du niveau de maturité digitale des cibles visées. Comment créer en 2022 de la valeur sans un système d'information robuste, sécuritaire et scalable ? Les fonds d'investissement l'ont compris. Les conseils traditionnels en matière de finance, de social ou de stratégie demeurent, mais les fonds d'investissements doivent se doter de partenaires capables de les accompagner – en répondant à leurs attentes spécifiques d'investisseurs – sur les sujets digitaux et cyber. L'heure n'est plus aux généralistes mais bien aux spécialistes du digital ou de l'IT : fort de 10 ans d'expérience aux côtés des fonds de Private Equity, Netsystem se positionne clairement comme un partenaire incontournable en matière de digital.

Quelles sont les évolutions de l'offre de Netsystem en 2021 ?

Nous avons de plus en plus de sollicitations pour la réalisation d'audits de cibles technologiques ou de plateformes numériques de services. Il devient alors indispensable d'analyser le code source et les bases de données. Or les opérations M&A se font souvent dans la rapidité. Une Due Diligence c'est 3 semaines maximum ! Pourtant, les enjeux sous-jacents sont majeurs : qualité du développement, documentation du code, sécurité du, propriété intellectuelle ,

scalabilité de la solution, indexation et appels des bases etc.

L'analyse de code devient alors un casse-tête tant il est fonction de la volumétrie et du type de code utilisé (langage)

Nous avons conçu notre partenariat avec VAULTINUM comme une solution face à cet enjeu. L'association entre la technologie de Vaultinum et l'expertise IT de Netsystem permet ainsi aux investisseurs de réaliser une analyse approfondie de la fiabilité du logiciel dans lequel ils souhaitent investir, afin d'en évaluer les failles et de réduire ainsi les risques technologiques. Concrètement il s'agit d'automatiser l'analyse du code (via un scanner). Nos consultants interprètent ensuite les résultats avec une méthodologie précise. A la sortie, les investisseurs reçoivent un rapport de type red flag détaillé et le montant de la dette technologique.

Grâce à ce partenariat stratégique, Netsystem renforce son expertise et s'affirme comme l'un des rares acteurs du marché du conseil en systèmes d'information capable d'adresser tous les sujets technologiques des fusions-acquisitions.

SUCCÈS STORY 2021 ARDIAN

Ardian, un des leaders mondiaux de l'investissement privé, a souhaité céder sa participation majoritaire dans le groupe Lagarrigue, le spécialiste mondial de l'appareillage orthopédique externe (prothèses/orthèses) et de la conception et fabrication sur mesure de grand appareillage orthopédique (GAO) pour le traitement du handicap.

Dans ce contexte de cession de sa participation, Ardian a demandé à Netsystem de l'accompagner dans la préparation du volet IT de la Vendor Due Diligence : de l'audit aux expert sessions IT organisées par la banque-conseil EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE à l'intention des potentiels acquéreurs.

« Les équipes de Netsystem nous ont présenté un rendu de qualité avec des analyses de bon niveau, adaptées à nos enjeux et à l'opération que nous voulions mener. Nous avons apprécié leur réactivité et leur capacité à s'adapter aux différents interlocuteurs de cette cession. »

Témoignage de Arthur DE SALINS,
Directeur chez Ardian

03.4 Carve out et Due diligence : nos fusions - acquisitions en 2021

Depuis quelques années, l'IT occupe une place de plus en plus stratégique dans les opérations de M&A, jusqu'à devenir un asset indispensable à la réussite du deal. Autrefois uniquement pris en compte lors de carve-out, l'IT représente aujourd'hui un critère clé dans les stratégies d'investissement. Le standard de digitalisation auquel doivent dorénavant se conformer les entreprises pèse dans la balance lors d'un rachat ou d'une cession d'activité. C'est ce qu'on appelle la dette technologique : quelles ressources humaines, matérielles et financières sont nécessaires pour mettre à jour et en règle l'entreprise cible d'un point de vue du numérique ?

Dans ce contexte, les audits (Due Diligence) se multiplient en amont des opérations, condition sine qua non pour s'assurer d'un retour sur investissements efficient. De la maturité des équipes en termes de digital à la sécurité des réseaux en passant par la propriété intellectuelle, l'état des infrastructures informatiques ou encore celui du patrimoine applicatif, les audits menés par Netsystem prennent en compte l'ensemble des aspects liés au numérique déterminant sa capacité à s'adapter au marché et à évoluer de manière scalable et pérenne.

Quelques exemples d'opérations M&A IT 2021 :

- VDD – Lagarrigue pour ARDIAN
- VDD – Stardust pour SOLVAY (activité Soda & Ash and Derivatives) + 2 opérations confidentielles
- DD – JV WEB pour Capital Croissance
- DD – NETCO pour ARDIAN
- DD – Groupe RG pour ARDIAN
- DD et carve out : QUICK pour HIG (cédé par Burger King)
- DD – Alliance Marine pour LBO France
- Carve out – SMAC vendu par COLAS à Opengate Capital
- Carve out – AXTER, SKYDOME vendus par SMAC à IKO et KINGSPAN
- Carve out – Kongsberg vendu par ESKO à OpenGate Capital

VDD : Vendor Due Diligence

DD : Due Diligence

Carve out : détournement

03.5 Infrastructure & Cloud : « Sans infrastructures informatiques, pas de transition numérique ! »

Interview de Laurent RICHAUD,
head of Infrastructures, Cloud & Telecom

Pouvez-vous décrire l'activité Infrastructures, Cloud & Telecom en quelques mots ?

Pour évoquer l'activité ICT, il faut parler des « couches basses de l'informatique ». Ce sont des infrastructures telles que le matériel de stockage, les serveurs, firewalls, antivirus... Mon expertise consiste à faire cohabiter ces infrastructures et à accompagner les clients pour mettre en œuvre la mécanique la plus efficace possible par rapport à leurs besoins.

Quelles ont été les grandes tendances en 2021 ?

Le move to cloud

Le Cloud représente un véritable enjeu : il s'agit d'un ensemble d'outils qui permettent d'aller stocker les données ailleurs que dans des salles serveurs. Les clients sont sensibilisés à la nécessité de passer d'une infrastructure lourde locale à une externalisation du service informatique.

La modernisation du cœur du SI

Il peut être question d'externaliser les infrastructures techniques, leur gestion ou encore un pan entier du système d'information. Notre rôle est de les accompagner dans cette transition et de les orienter vers la solution la plus adaptée à leur besoin.

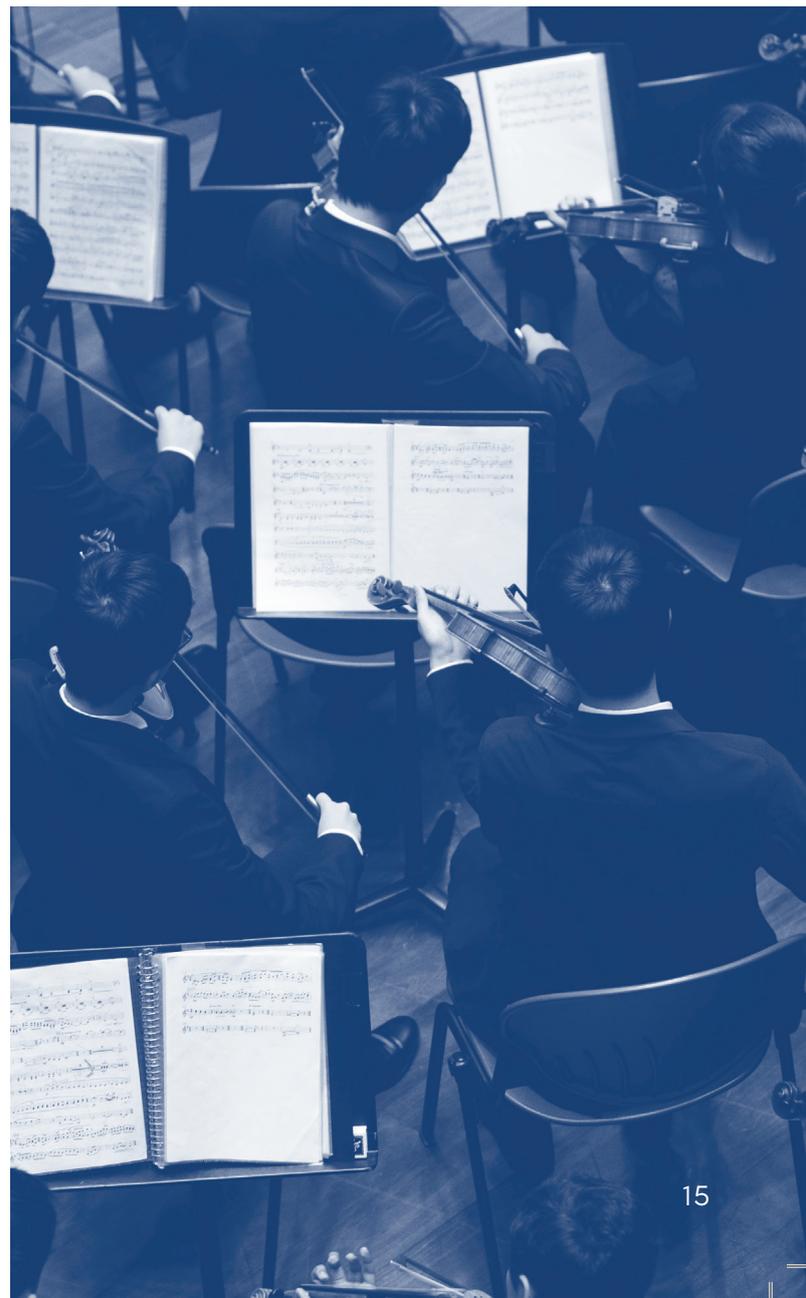
Nous accompagnons ainsi les clients pour faire évoluer leur matériel et leur façon de consommer, notamment à travers le Move To Cloud, qu'il soit privé, public ou hybride.

Quelle ambition pour 2022 ?

La recherche et l'intégration de nouveaux talents est un levier clé pour l'activité ICT, or nous constatons une pénurie de jeunes talents

dans ce domaine. Ajoutons que l'infrastructure est peu valorisée, alors qu'il s'agit du socle de la transition numérique : sans infrastructure informatique agile, scalable et bien gérée, pas de transition numérique !

Nous intégrons donc de plus en plus de jeunes en apprentissage et les formons, c'est un rôle sociétal pour l'entreprise doublé d'un enjeu business déterminant pour l'avenir.



04

Les chiffres clés 2021

Les chiffres clés à retenir pour 2021

250

clients actifs dont

40

nouveaux clients

30

consultants et experts

3,5

millions d'euros de chiffres d'affaires

15%

de croissance

5

implantations en France :

Aix-en-Provence (siège), Paris, Tours, Orléans et Le Havre

3

expertises techniques et fonctionnelles (hard skills) :
ICT – CN – SI

2

expertises transverses (soft skills) :

Data Governance –
Change management & Strategy



M&A

20

Due Diligence

4

Vendor Due Diligence dont 3 préparations de carve-out

6

Carve-out opérationnels

05

2022

Une ambition forte face à des enjeux sectoriels majeurs

Le déploiement national de Netsystem

Depuis sa création Netsystem a joué la carte du Sud faisant de son origine géographique un atout différenciant pour attirer des talents venant de toute la France.



« La crise sanitaire a précipité l'évidence de cette dynamique mais en la matière Netsystem était précurseur. La localisation géographique de Netsystem, dont le siège est à Aix-en-Provence, reste toutefois un atout tant on sait que l'attractivité des sociétés est un asset clé pour attirer des talents pénuriques (ndlr : le secteur créera 270 000 emplois d'ici 2027, alors qu'il ne compte que 538 000 emplois aujourd'hui !) »

explique Olivier CAZZULO, PDG de Netsystem, administrateur et délégué régional Sud numeum.

Netsystem déploie également son rayonnement en Normandie Centre Loire et Paris.

Paris :

Ouverts depuis 2017, **les bureaux parisiens** sont au plus proche de la communauté du Private Equity et accompagnent les fonds d'investissement et leurs sociétés en portefeuille. Laurent Grimaldi, associé du cabinet, lui-même investisseur privé dans des fonds venture et ancien directeur d'AXA Private Equity Venture Capital, est un ambassadeur Netsystem de renom dans cet univers.

Normandie Centre Loire :

Fort de 3 implantations géographiques (respectivement Orléans, Tours et Le Havre)

Netsystem a d'abord structuré son activité Normandie Centre Loire autour des métiers ICT (Infrastructures Cloud Telecom) pour élargir petit à petit son offre à toute son expertise : confiance numérique (cybersécurité et protection des données), transformation du système d'information et conduite du changement. Le conseil départemental de Seine Maritime, est très représentatif de l'élargissement des offres de Netsystem en Normandie Centre Loire.

Les équipes de Netsystem ont accompagné le Conseil Départemental à la fois dans sa mise en conformité RGPD et dans l'amélioration du SI de son centre de services destiné aux usagers.

Netsystem joue aussi la carte de l'export grâce à son expertise M&A ICT : aujourd'hui 15% du chiffre d'affaire est réalisé à l'étranger (essentiellement en zones EMEA et LATAM). Cette stratégie se concrétisera prochainement par l'ouverture d'un bureau à l'étranger.

Une filiale spécialisée dans les enjeux du RGPD. dposystem est notre société spécialisée dans la protection des données personnelle. Elle accompagne les entreprises et les acteurs publics dans leur mise en conformité vis-à-vis de la réglementation.



Advisory

L'accompagnement au changement est un atout essentiel de notre proposition de valeur. En 2021, l'équipe Change comprenait deux collaborateurs à la double expertise : « Change & IT » et « Change & coaching de direction » .

Désormais, l'équipe s'est étoffée avec l'arrivée d'un troisième collaborateur spécialisé en « Change & Transition Carbone », permettant ainsi la pénétration de nouveaux marchés mais surtout de répondre aux attentes de nos clients : évoluer vers une économie bas carbone ne pourra pas se faire sans y associer l'IT à la fois en tant que ressource émettrice et comme source d'évaluation, de suivi et d'optimisation.

06

Nos partenaires



Courtier Cabinet d'Avocats et Netsystem ont construit leur offre et leur méthodologie de mise en conformité RGPD ensemble et travaillent en duo sur l'ensemble des missions RGPD qui leur sont confiées pour proposer un accompagnement 360 : technique, légal et outillé. Courtier Cabinet d'Avocats et Netsystem mènent également une activité de veille juridique sur les orientations stratégiques à venir, autour de la protection des données.

Aix-en-Provence (siège social)

6 P.A, Bompertuis
13120 Gardanne
04 42 65 85 40

Paris

34, rue Bassano
75008 Paris
01 47 20 63 70

Agence Normandie Centre Loire

Espace Rennaisens
2 rue du stade
45370 Cléry Saint André



**DATA
LEGAL
DRIVE**

Netsystem entretient des liens avec de nombreux éditeurs, et notamment Data Legal Drive, un éditeur de logiciel de gouvernance RGPD pour lequel Netsystem a une compétence poussée d'accompagnement au déploiement.



netsystem
make IT clear