



# Résultats annuels 2014/15 & Plan stratégique Up 2020

*Réunion investisseurs - 3 juin 2015*

# Intervenants



**Pascal IMBERT**

*Président du Directoire*



**Patrick HIRIGOYEN**

*DGA - Membre du Directoire*



**Tiphanie BORDIER**

*Directrice financière*



# Solucom en bref

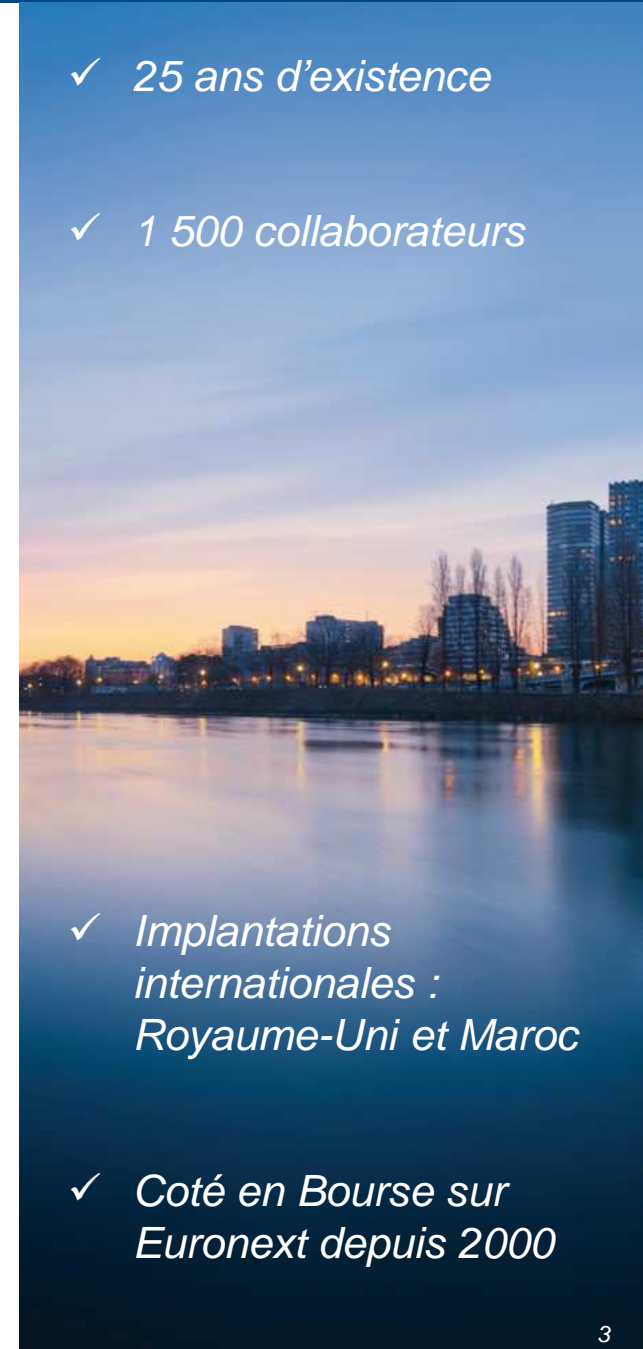
- Cabinet de conseil en management et système d'information
- Des clients dans le top 200 des grandes entreprises et administrations, au sein de tous les secteurs d'activité
- Une vocation, réussir les transformations de nos clients

✓ *25 ans d'existence*

✓ *1 500 collaborateurs*

✓ *Implantations internationales :  
Royaume-Uni et Maroc*

✓ *Coté en Bourse sur Euronext depuis 2000*



- ▶ 1. Résultats annuels 2014/15
- 2. Faits marquants de l'exercice
- 3. Nouvelles ambitions : Up 2020
- 4. Perspectives 2015/16

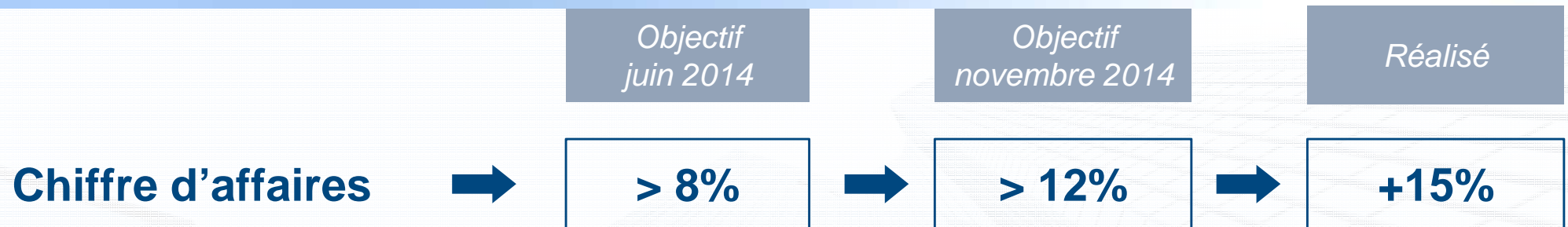


# Croissance 2014/15 dynamique : +15%

- Une progression solide de 15% du chiffre d'affaires annuel

Dont 11% à périmètre comparable<sup>(1)</sup>

Un objectif de croissance annuel largement dépassé



(1) Hors Lumens Consultants consolidé depuis le 01/12/13  
Trend Consultants consolidé depuis le 01/01/14  
Branche industrie de PEA Consulting intégrée depuis le 01/10/14  
Audisoft Oxéa consolidé depuis le 01/11/14  
Hudson & Yorke consolidé depuis le 01/03/15

# Des indicateurs opérationnels solides

Au 31/03/15

▪ Taux d'activité

**83%**



▪ stable par rapport à 2013/14

▪ Taux journalier moyen

**718 €**



▪ en hausse de 0,7%

▪ Carnet de commande

**3,3  
mois**



▪ une visibilité toujours courte

▪ Effectif

**1 514**



▪ une progression de 14%

▶▶ Une fin d'année plus sereine qu'anticipée

# Une rentabilité opérationnelle en haut de la fourchette visée

<i>Données consolidées auditées au 31/03 (en M€)</i>	<b>2014/15</b>	<b>2013/14</b>	<i>Variation</i>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>163,1</b>	141,6	<b>+15%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>21,1</b>	18,2	<b>+16%</b>
<b><i>Marge opérationnelle courante</i></b>	<b>13,0%</b>	12,9%	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>20,4</b>	17,7	<b>+15%</b>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>12,6</b>	10,9	<b>+15%</b>
<b><i>Marge nette</i></b>	<b>7,7%</b>	7,7%	

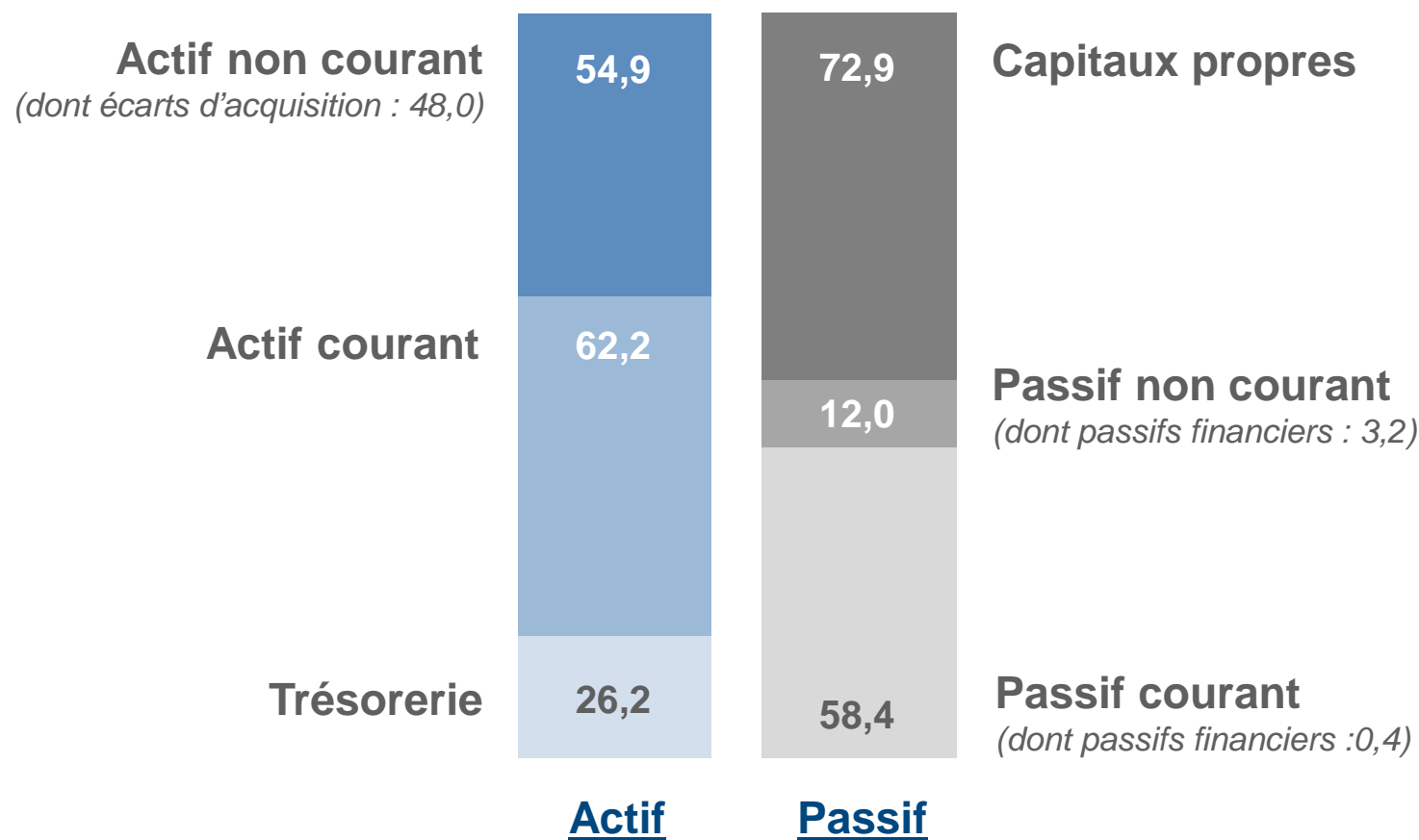
# Une forte génération de trésorerie

<i>Données consolidées auditées au 31/03 (en M€)</i>	2014/15	2013/14
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>14,5</b>	<b>11,7</b>
<b>Variation du BFR</b>	0,0	(1,0)
<b>Flux net de trésorerie génééré par l'activité</b>	<b>14,6</b>	<b>10,6</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	(6,9)	(6,5)
- dont acquisitions	(5,2)	(5,9)
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	(1,5)	(2,2)
- dont dividendes	(1,6)	(1,6)
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>6,1</b>	<b>1,9</b>



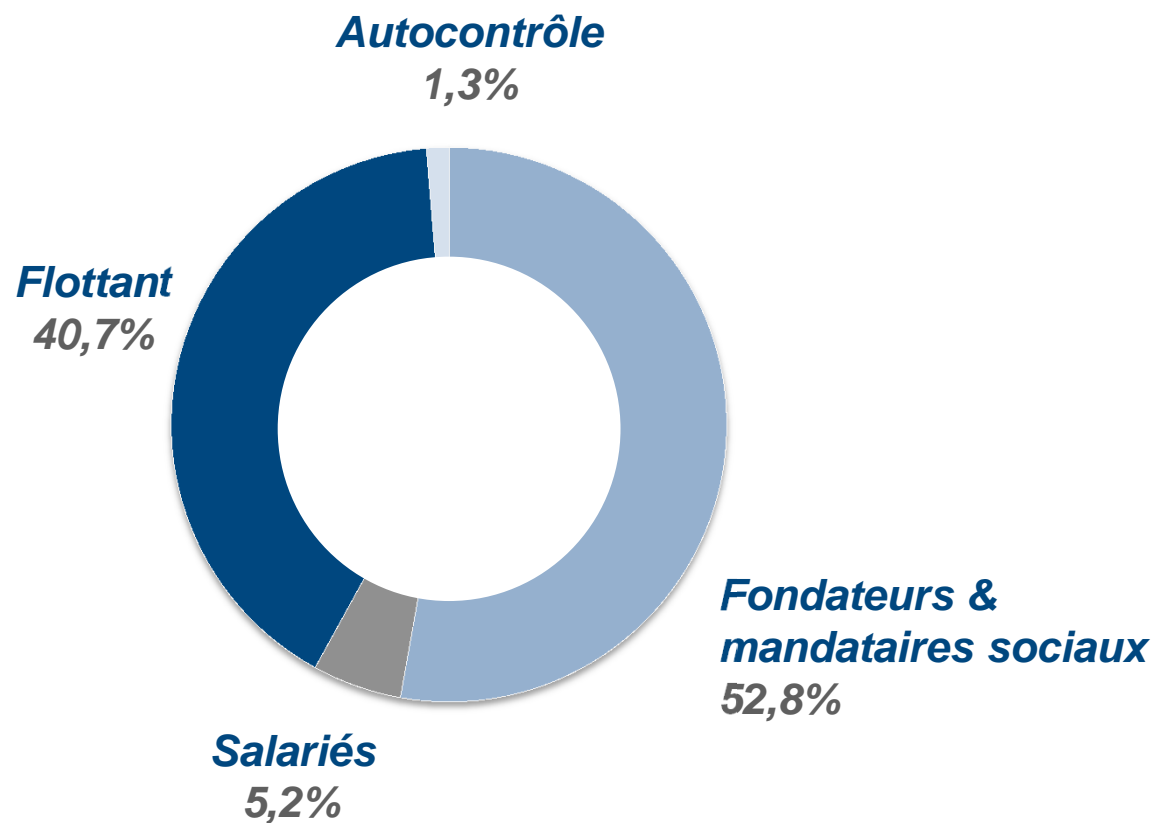
# Une trésorerie nette en progression après financement des acquisitions

Données consolidées auditées  
au 31/03/15 (en M€)



► Trésorerie nette : 22,6 M€  
contre 16,6 M€ au 31 mars 2014

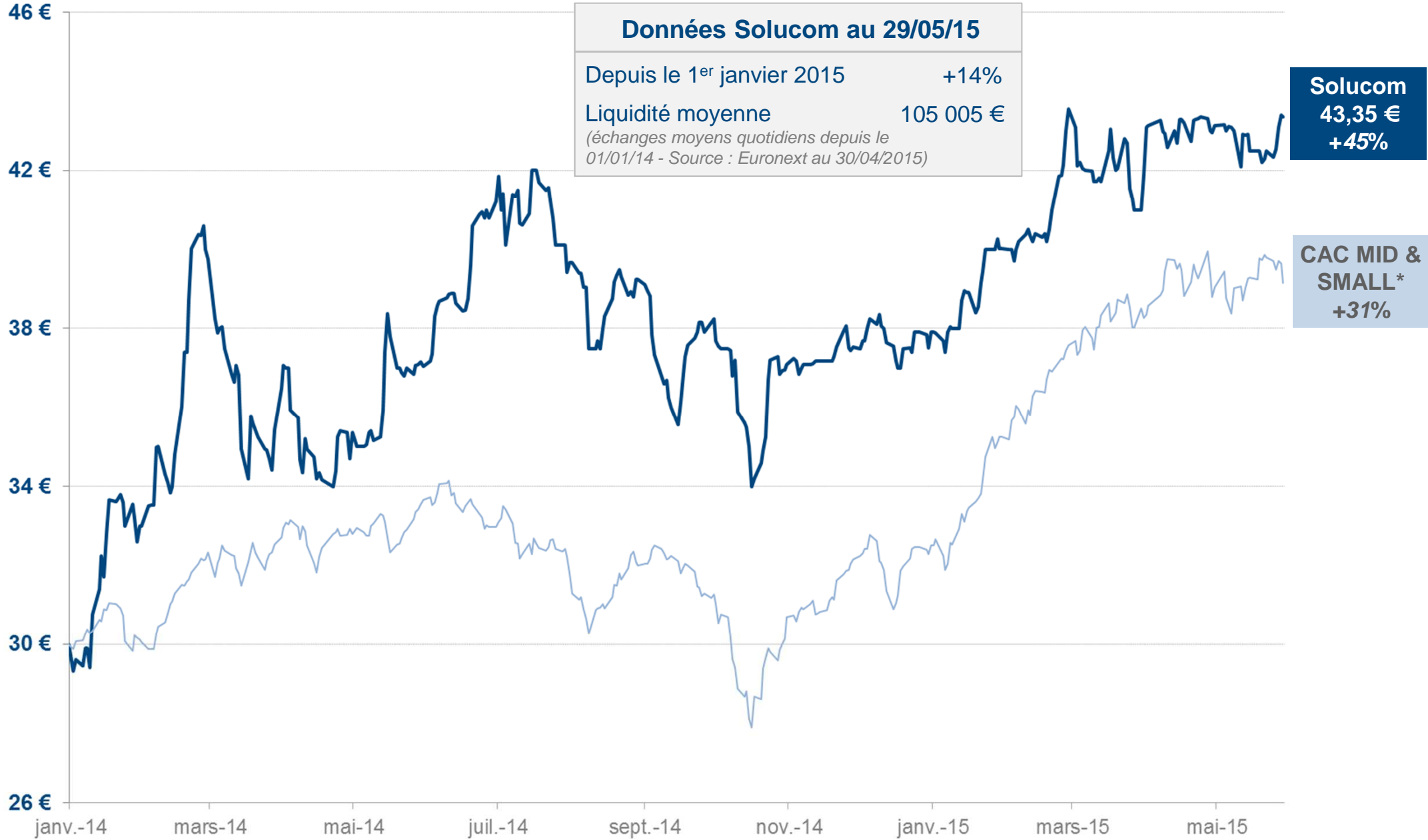
# Répartition du capital au 31/03/15



- Nombre d'actions  
**4 966 882** (aucune dilution potentielle)

- Dividende proposé à l'AG  
du 22 juillet 2015  
**0,39 €** par action (+18%)

# Evolution du cours de Bourse (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014)



\* CAC MID & SMALL rebasé sur le cours de Solucom au 31 décembre 2013

1. Résultats annuels 2014/15

▶ 2. **Faits marquants de l'exercice**

3. Nouvelles ambitions : Up 2020

4. Perspectives 2015/16

# Une année pleinement réussie sur le plan des ressources humaines

## ▶▶ Plan d'embauche annuel rempli

*plus de 300 recrutements sur l'exercice*

## ▶▶ Turnover toujours bas à 10%

*fourchette normative 12-15%*

Palmarès 2015

GREAT  
PLACE  
TO  
WORK®

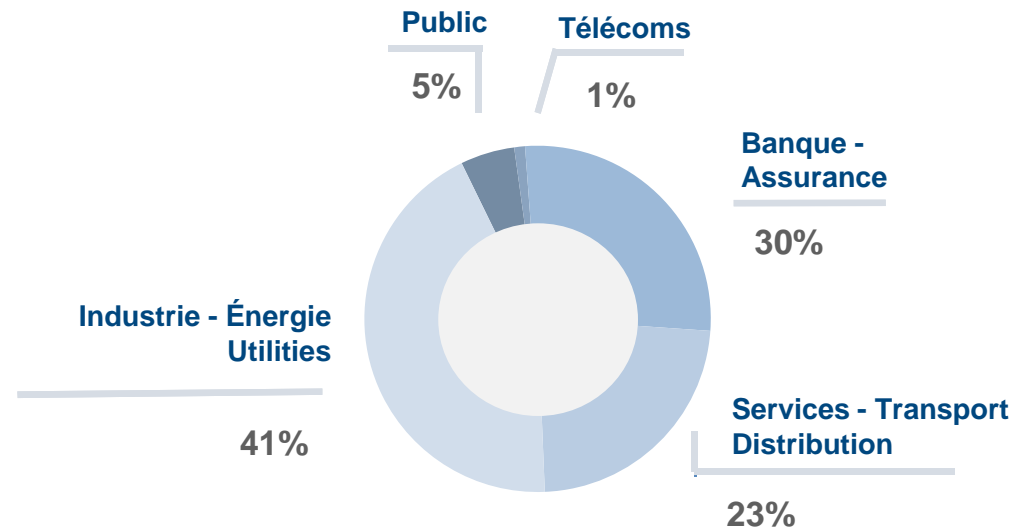


# Une dynamique de croissance portée par l'ensemble de nos clients

## 20 premiers clients 2014/15

ENGIE	11%
EDF	11%
LA POSTE	8%
CREDIT AGRICOLE	6%
SNCF	6%
TOTAL	6%
BANQUE DE FRANCE	4%
BNP PARIBAS	3%
THALES	3%
AIR LIQUIDE	3%
SOCIETE GENERALE	2%
CARREFOUR	2%
ALLIANZ	2%
AXA	2%
BPCE	2%
CAISSE DES DEPOTS	1%
SAINT GOBAIN	1%
MALAKOFF MEDERIC	1%
POLE EMPLOI	1%
LAFARGE	1%

Compte en croissance  
Compte en décroissance



Répartition sectorielle du CA 2014/15



# Audisoft-Oxéa, Hapsis, deux acquisitions en France...

**audisoft-oxéa**  
cabinet solucom

**Conseil en management, spécialiste du secteur bancaire**  
CA au 31 décembre 2013 : 4,5 M€

**hapsis**  
cabinet solucom

**Conseil en gestion des risques et sécurité numérique**  
CA au 31 mars 2015 : 4,3 M€

## Modalités d'acquisition

- acquisition de 100% du capital
- financement intégralement en numéraire
- consolidé depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2014

- acquisition du fonds de commerce
- financement intégralement en numéraire
- intégré depuis le 1<sup>er</sup> avril 2015

Acquisition également du fonds de commerce de la branche industrie de PEA consulting

... et une première au Royaume-Uni



**Conseil stratégique en technologies  
de l'information et de la communication**  
CA au 31 mars 2015 : 3,7 M£

### **Modalités d'acquisition**

- acquisition de 100% du capital
- financement intégralement en numéraire
- consolidé depuis le 1<sup>er</sup> mars 2015

**Conduite d'opérations de  
sourcing de grande  
ampleur**

### **Principaux clients**

**Barclays, BP, UBS, Zurich,  
Department of Energy &  
Climate Change**

# Solucom 2015, succès de notre plan stratégique

- Une prise de position solide en conseil en management
- Une dynamique internationale enclenchée
- Un changement de dimension sur la période

**35% du CA**

**Percées sectorielles  
remarquables**

**Maroc**



**Singapour**



**UK**



**> 60% de croissance**

**8 acquisitions  
en 4 ans**

**2<sup>ème</sup> cabinet de conseil indépendant en France en 2014...  
...et peut-être 1<sup>er</sup> en 2015 ?**

# Solucom 2015, une proposition de valeur *Business + Technologie* qui s'est concrétisée

## FACTEO – La Poste

« Réinventer le métier des facteurs »



## SMART ELECTRIC LYON - EDF

« Expérimenter à grande échelle les futurs services de l'énergie »



## DIGITAL WORKING – BNP Paribas

« Diffuser une culture digitale au sein de l'ensemble des équipes »



# Des acquis stratégiques pour le futur

- Capacité de **conquête**
- Proposition de valeur ***Business + Technologie***
- Qualité et force de notre **collectif**
- Savoir-faire en matière de **croissance externe**
- Capacité **financière**

1. Résultats annuels 2014/15
2. Faits marquants de l'exercice
- ▶ **3. Nouvelles ambitions : Up 2020**
4. Perspectives 2015/16



2015 - 2020, la 3<sup>ème</sup> révolution industrielle est en marche...

---

Une nouvelle ère s'ouvre, après une crise sans précédent

Des mutations qui façonnent un environnement nouveau,  
largement inconnu

Pour nos clients, il faut s'adapter, se transformer...  
...ou décliner et mourir

► **Tout va se jouer en quelques années**

# 2015 - 2020, une opportunité de 1<sup>er</sup> plan pour Solucom...

---



Une légitimité naturelle sur le digital



Un retour d'expérience des mutations qui ont préfiguré la révolution en cours



Des positions établies au sein des secteurs les plus exposés





...mais aussi un formidable défi

---

→ Des mutations d'une ampleur nouvelle pour nos clients...  
...qui exigent une puissance et une surface encore supérieures

→ Des transformations globales...  
...qui appellent un statut international

→ Des choix structurants pour nos clients...  
...qui nécessitent plus que jamais vision, pertinence, valeur



# Up 2020 : notre nouveau plan stratégique

---

***Croissance***

***International***

***Valeur***



# Capitaliser sur nos atouts

---

***Conquête***

***Business + Technologie***

***Collectif***

***Croissance externe***

***Capacité financière***

# Réunir mieux encore les meilleurs talents

1



- Attirer, en nombre, les meilleurs dans un contexte de retour à la « guerre des talents »
- Anticiper les aspirations nouvelles pour rester durablement un employeur de référence
- Acquérir et intégrer efficacement les nouvelles compétences nécessaires












# Accélérer notre développement international

2

- Développer 2 à 3 positions significatives à l'international dans des zones à fort potentiel
- Tirer parti, en complément, des opportunités de développement de proximité
- Engager une internationalisation en profondeur du cabinet

<i>UK</i>	
<i>Singapour</i>	
<i>Hong-Kong</i>	
<i>Brésil</i>	
<i>Dubaï</i>	
<i>Maroc</i>	
<i>Belgique</i>	
...	



## Créer plus de valeur

3

- Approfondir notre vision pour conseiller nos clients dans leurs choix les plus structurants
- Garantir la qualité de l'exécution de nos missions
- Installer l'innovation au cœur de nos pratiques

# Rehausser notre niveau de jeu...

## ...mais aussi dessiner un nouveau Solucom

---

- Parce que notre modèle doit trouver un nouveau souffle
- Parce que le digital est un défi, aussi pour nous
- Parce que notre valeur est la clé de nos performances de demain



**une entreprise plus horizontale,  
plus agile**



**une entreprise plus innovante**



**une entreprise dont les meilleurs  
talents sont mobilisés en priorité  
sur la valeur**



# Up 2020 : 3 ambitions, 3 objectifs

---

## ***Croissance***

*300 M€ de chiffre d'affaires*

## ***International***

*20% à l'international*

## ***Valeur***

*15% de marge opérationnelle courante*

1. Résultats annuels 2014/15
2. Faits marquants de l'exercice
3. Nouvelles ambitions : Up 2020
- ▶ 4. Perspectives 2015/16

# Des signes d'amélioration pour 2015

- Une amélioration progressive se dessine pour 2015...
  - plus de « passages à l'acte » après les études amonts
- ... soutenue par la montée en puissance du mouvement de digitalisation des entreprises...
  - Digital working – Relation client digitale – Smart – Big data
- ...et la volonté de renouer avec la croissance

▶▶ mais une visibilité encore courte et des prix étroitement contrôlés



# Objectifs annuels 2015/16

---

Croissance du chiffre d'affaires

*(hors nouvelle acquisition)*



**> 12%**

Marge opérationnelle courante

*(hors nouvelle acquisition)*



**entre 11 et 13%**



# Agenda financier : prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2015/16  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **21 juillet 2015**  
*(après bourse)*
- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2015/16  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **21 octobre 2015**  
*(après bourse)*
- Résultats semestriels 2015/16  
*(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin)* **24 novembre 2015**  
*(après bourse)*

The power of simplicity  
«Ce qui est simple est fort»



[www.solucom.fr](http://www.solucom.fr)

**Vos contacts :**

**Solucom**

**Pascal IMBERT**

Président du Directoire

01 49 03 20 00

---

**Actus Finance**

**Mathieu OMNES**

Relations analystes - investisseurs

01 53 67 36 92