

25 janvier 2012

Activité du 3^{ème} trimestre 2011/12

Conférence téléphonique

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

solucom 
management & IT consulting

Un chiffre d'affaires quasi stable au 3^{ème} trimestre 2011/12

CA en M€	2011/12	2010/11	Variation
1 ^{er} trimestre	26,3	27,9	- 6%
2 ^{ème} trimestre	23,7	24,5	- 3%
3 ^{ème} trimestre *	27,7	27,8	0%
Total 9 mois *	77,8	80,2	- 3%

* Données non auditées

- Un chiffre d'affaires quasi stable au 3^{ème} trimestre : **27,7 M€**
 - fin de l'effet de la décroissance embarquée des effectifs...
 - ... mais un trimestre pénalisé par la dégradation du contexte de marché

Des indicateurs d'activité résistants malgré la crise

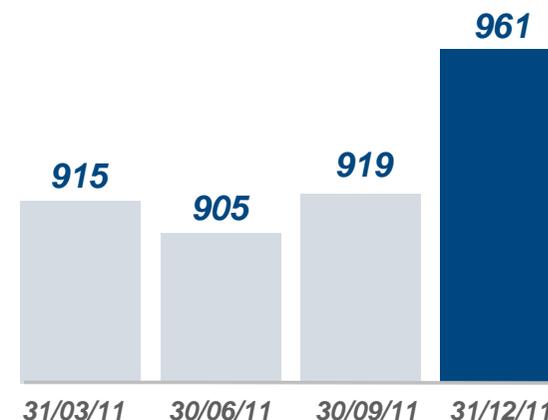
- **Décélération du taux d'activité à 9 mois : 84%**
 - ▶ contre 85% au 1^{er} semestre
 - ▶ du fait de la croissance des effectifs et d'un marché perturbé
 - ▶ dans le haut de la fourchette normative du cabinet (82% - 84%)

- **Une tendance positive confirmée sur les prix : 720 € à fin décembre**
 - ▶ contre 716 € au 1^{er} semestre et 713 € en 2010/11
 - ▶ dans la lignée du mouvement amorcé fin 2010

Progression des effectifs

- Effectifs au 31/12/2011 : 961 collaborateurs

- contre 919 à fin septembre et 915 au 31/03/11



- Réussite de la campagne de recrutement

- de l'ordre de 220 recrutements sur l'exercice

- Poursuite de la décroissance du turn-over

- turn-over projeté de 15% sur l'exercice
- conforme à la fourchette de 12 - 15% visée en début d'exercice

➔ Succès de nos actions en matière de ressources humaines

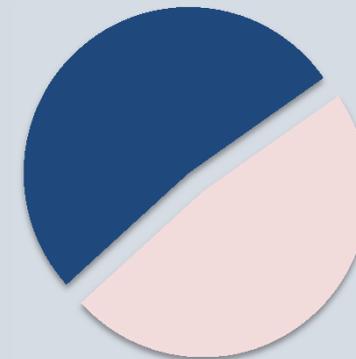
Confirmation du ralentissement du marché

- Réduction des dépenses des grands comptes...
- ... des premiers mois de 2012 sans doute atones...
- ... mais une situation en voie de stabilisation
 - ▶ diminution du rythme des arrêts et interruptions de missions

Situation de notre dispositif de veille au 18/01/12

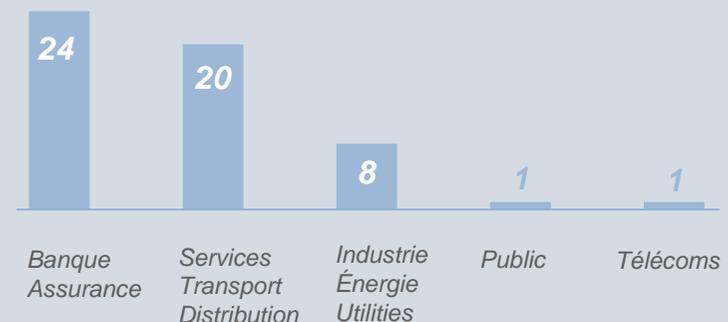
Clients impactés

(en % parmi les 50 premiers clients de Solucom au S1 2011/12)



48% de nos clients top 50 impactés par la crise

Nombre de missions interrompues ou reportées par secteur



Action commerciale, notre priorité

- ➔ Renforcement depuis septembre de notre équipe commerciale par mobilité temporaire de consultants
- ➔ Mobilisation prioritaire de l'ensemble du management sur le *business development*
- ➔ Politique d'arbitrage en faveur de la visibilité

Notre enjeu :

déployer plus d'énergie commerciale pour faire remonter notre volume de *pipe* et notre carnet de commande

Premiers résultats de notre effort de relance

	Situation 31/03/11	Situation 30/06/11	Situation 30/09/11	Situation 31/12/11
▪ <i>Pipe</i> commercial	3,9	4,2	3,7	4,9
▪ Délai de rotation du <i>pipe</i>	2,2	2,2	2,9	2,2
▪ Carnet de commande	3,2	3,2	2,8	3,4

Définitions

- *Pipe* commercial :
Photo du volume d'affaires en cours de traitement, exprimé en mois de CA
- Rotation du *pipe* :
Délai moyen de renouvellement total du *pipe* exprimé en mois
- Carnet de commande :
Prestations signées restant à produire exprimées en mois de CA

Maintien de l'essentiel de nos actions de développement

- Confirmation de notre effort de recrutement
 - avec une dose de prudence dans notre rythme d'embauches
- Poursuite de nos actions en matière de croissance externe
 - avec l'application de critères de décision resserrés
- Maintien de nos initiatives à l'international
 - sans engager à ce stade d'investissements structurants

En synthèse

- Un marché perturbé par la crise
- Premiers effets de l'intensification de notre action commerciale
- Maintien de l'essentiel de nos actions de développement
- Confirmation de nos objectifs financiers ajustés fin novembre :

Chiffre d'affaires

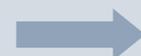
(à périmètre constant)



108 à 112 M€

Marge opérationnelle courante

(avant acquisition)



10% - 12%

Croissance externe



1 acquisition ciblée

(sous réserve de critères resserrés)

Prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires annuel 2011/12
15 mai 2012
(après bourse)
- Résultats annuels 2011/12
5 juin 2012
(après bourse)
- Réunion SFAF annuelle
6 juin 2012

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



www.solucom.fr

Vos contacts :

Solucom

Pascal IMBERT

Président du Directoire

01 49 03 20 00

Pascale BESSE

Directeur Financier

01 49 03 20 00

Actus Finance

Mathieu OMNES

Relations analystes - investisseurs

01 72 74 81 87