

06 juin 2012

## Réunion SFAF

### Présentation des résultats annuels 2011/12

*clos le 31 mars 2012*

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

**solucom**   
management & IT consulting

- ▶ **1. Fiche d'identité de Solucom**
- 2. Marché et activité de l'exercice 2011/12
- 3. Résultats financiers 2011/12
- 4. Alturia et Eveho : 2 rapprochements stratégiques
- 5. Situation de marché et perspectives

# Solucom en bref

- Cabinet de conseil en management et système d'information
- Des clients dans le top 200 des grandes entreprises et administrations, dans tous les secteurs d'activité
  - *2/3 des entreprises du CAC 40 clientes de Solucom*
- 5<sup>ème</sup> cabinet de conseil indépendant en France

✓ *20 ans d'existence*

✓ *Plus de 100 M€ de chiffre d'affaires*

✓ *Plus de 1 000 collaborateurs*

## ***Top 5 des acteurs indépendants du conseil en France***

- 1 - BCG
- 2 - MC KINSEY
- 3 - BEARINGPOINT
- 4 - KURT SALMON
- 5 - SOLUCOM

*Source : PAC 2011*

# Conseiller et piloter les transformations de l'entreprise

- Une palette étendue de savoir-faire :
  - *technologies - SI - organisation & management*
  - des donneurs d'ordre au sein des directions SI & directions métiers
- Notre valeur ajoutée :
  - combiner étroitement compétences *business* + *technologies* au sein d'équipes projets pluridisciplinaires

## *Paysage concurrentiel*

### **Cabinets de conseil indépendants**

*Kurt Salmon, Eurogroup  
BearingPoint, Sia Conseil*

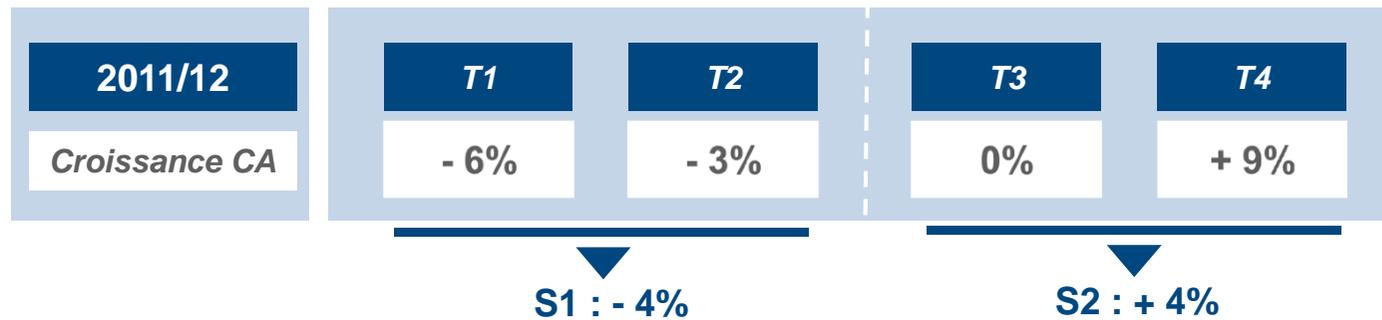
### **Practices conseils des grands acteurs de l'IT**

*Accenture, Capgemini,  
Logica, Sopra Group*

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. **Marché et activité de l'exercice 2011/12**
3. Résultats financiers 2011/12
4. Alturia et Eveho : 2 rapprochements stratégiques
5. Situation de marché et perspectives

## 2011/12 : un exercice contrasté

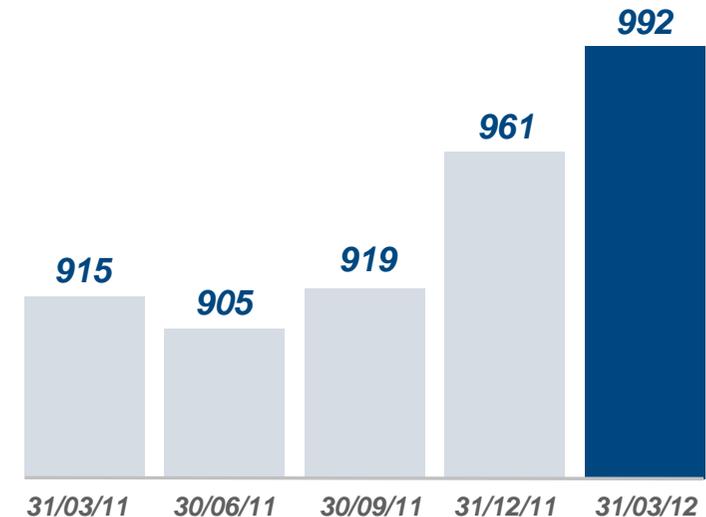


→ Un 1<sup>er</sup> semestre pénalisé par le tassement des effectifs

→ Un 2<sup>nd</sup> semestre qui marque le retour à la croissance en dépit du contexte de crise

# Succès de nos actions en matière de ressources humaines

- 992 collaborateurs au 31/03/12
  - progression de 8% des effectifs en un an

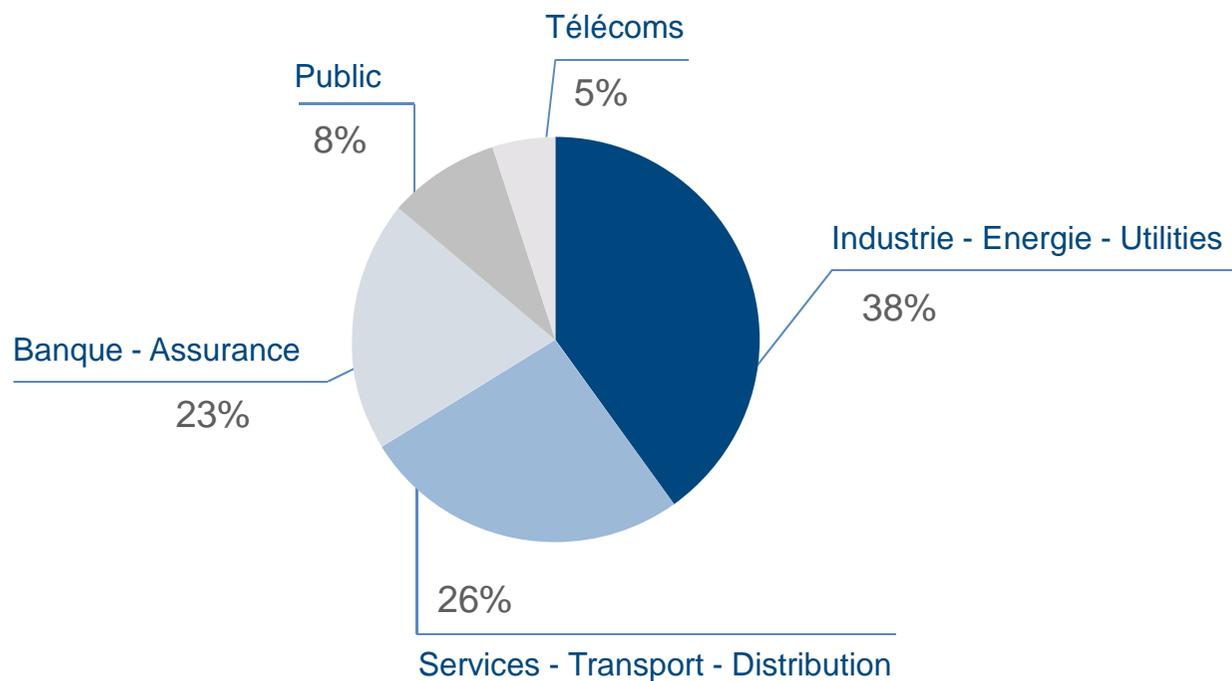


- Réussite de la campagne de recrutements
  - plus de 220 recrutements sur l'exercice
- Un turn-over en décroissance sensible
  - 14% en 2011/12 contre 20% en 2010/11
  - conforme à la fourchette de 12% - 15% visée en début d'exercice

# Malgré la crise, des indicateurs d'activité résistants en 2011/12

- Taux d'activité en 2011/12 : 83%
  - ▶ 1<sup>er</sup> semestre : 85%
  - ▶ 2<sup>nd</sup> semestre : 82%...
    - ... décélération du fait de la croissance des effectifs et d'un marché perturbé
  - > *fourchette normative du cabinet : 82% - 84%*
  
- Confirmation de la progression des prix : 720 €
  - ▶ contre 716 € au 1<sup>er</sup> semestre et 713 € en 2010/11
  - ▶ conforme à l'évolution visée en début d'exercice (de 1% à 2%)

# Un portefeuille clients solide



## Top 10 clients en 2011/12

EDF	11%
GDF SUEZ	11%
LA POSTE	10%
CREDIT AGRICOLE	8%
SNCF	6%
BANQUE DE FRANCE	5%
BOUYGUES TELECOM	3%
SAINT GOBAIN	2%
THALES	2%
AIR LIQUIDE	2%

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité de l'exercice 2011/12
- ▶ **3. Résultats financiers 2011/12**
4. Alturia et Eveho : 2 rapprochements stratégiques
5. Situation de marché et perspectives

## Résistance de notre niveau de rentabilité

<i>Données consolidées au 31/03 (en M€)</i>	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	<b>108,1</b>	108,0	0%
Résultat opérationnel courant	<b>11,6</b>	12,6	- 8%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<b>10,8%</b>	11,7%	-
Résultat opérationnel	<b>11,6</b>	12,6	- 8%
Résultat net part du groupe	<b>7,0</b>	6,9	+1%
<i>Marge nette</i>	<b>6,5%</b>	6,4%	-

# Éléments clés d'analyse du compte de résultat 2011/12

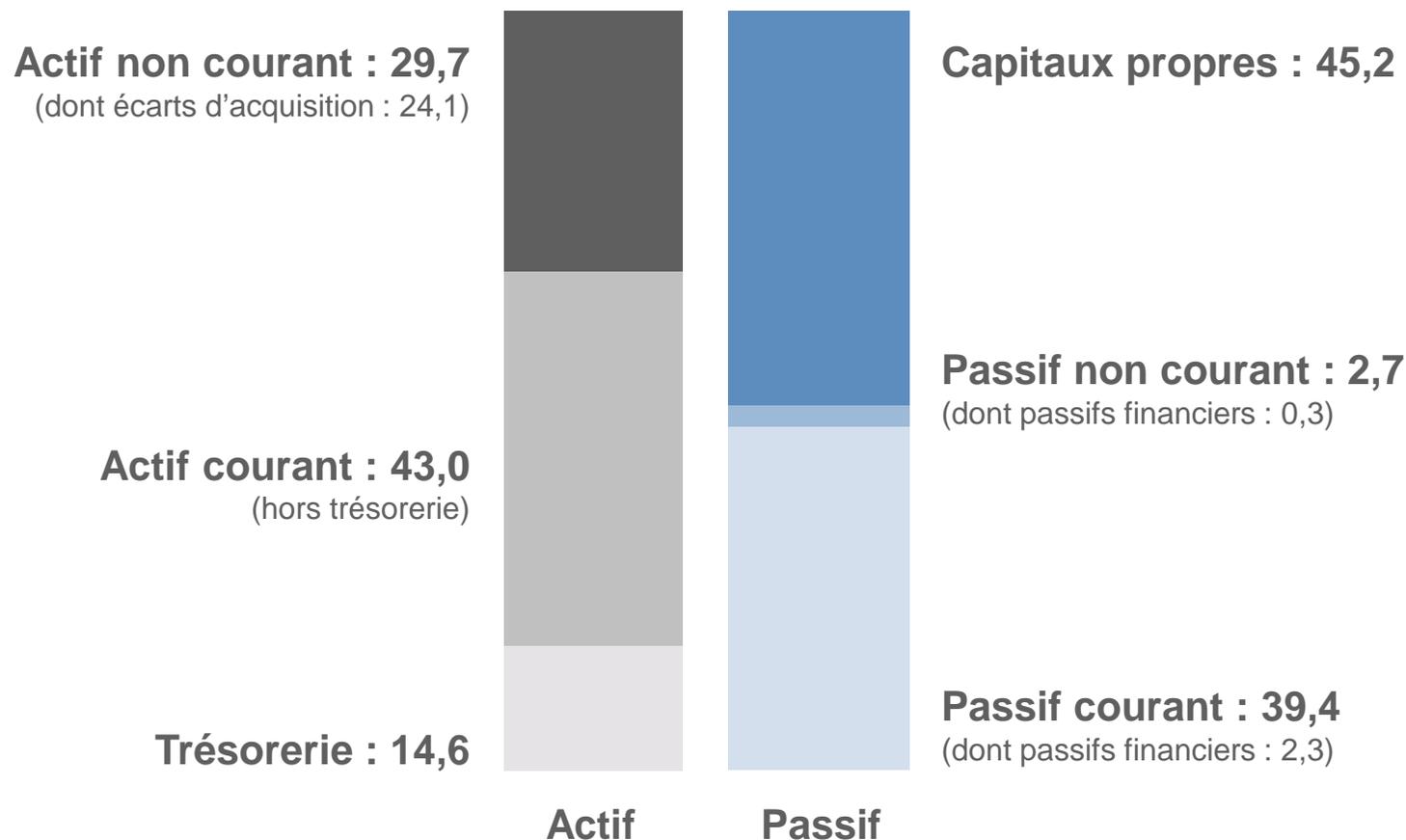
- Un chiffre d'affaires stable grâce à la progression des effectifs au 2<sup>nd</sup> semestre qui a compensé le recul du 1<sup>er</sup> semestre
  
- Une marge opérationnelle courante conforme aux objectifs
  - ▶ des indicateurs opérationnels résistants
  - ▶ un niveau d'investissement élevé
  
- Une marge nette en très légère progression
  - ▶ grâce au recul des charges financières et de l'impôt sur les résultats

# Progression de la capacité d'autofinancement

(en M€)	2011/12	2010/11
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>9,5</b>	<b>8,7</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(3,7)	1,2
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>5,8</b>	<b>9,8</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(2,2)	(1,4)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(3,0)	(3,1)
- dont remboursement d'emprunts	(2,0)	(2,1)
- dont dividendes	(1,0)	(0,9)
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>0,5</b>	<b>5,3</b>

# Bilan au 31 mars 2012

En M€



**Trésorerie nette : 12,0 M€**

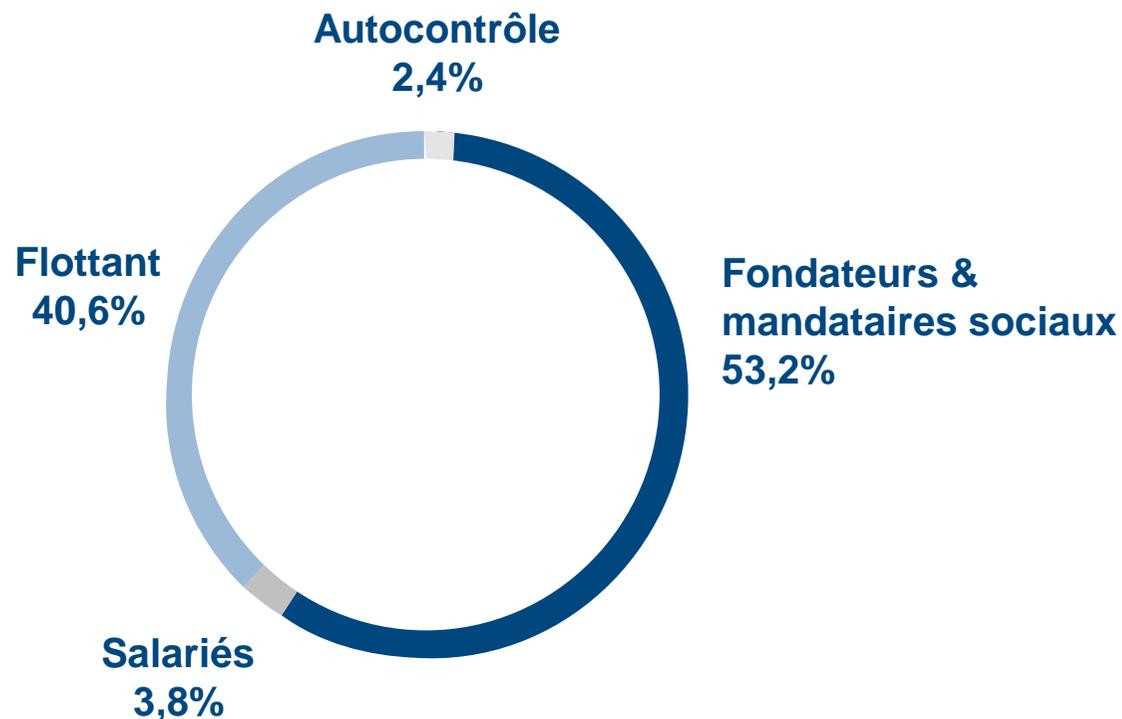
*Avant acquisition d'Alturia Consulting et Eveho*

# Répartition du capital au 23 avril 2012

Nombre d'actions

4 966 882

Aucune dilution potentielle

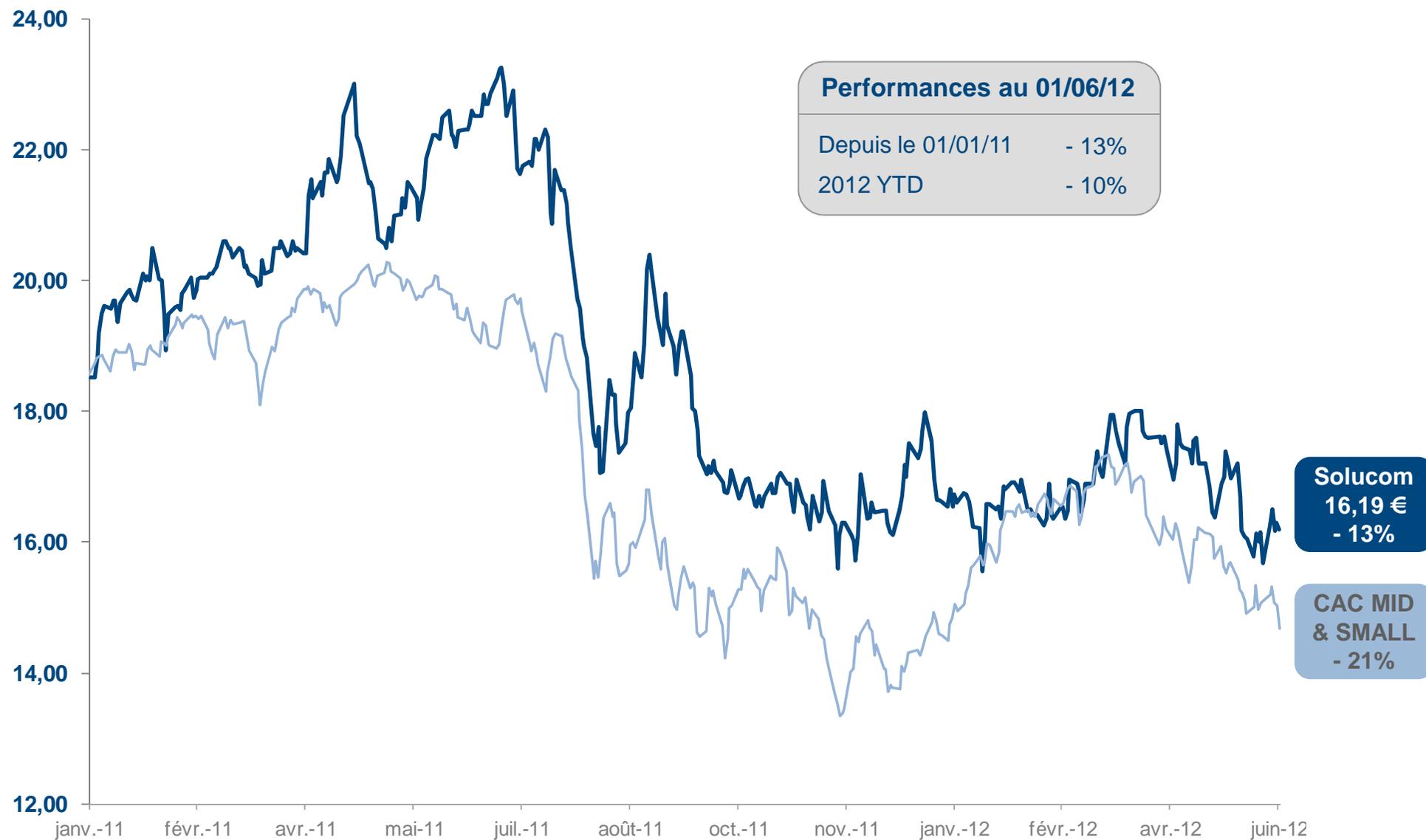


Qualification « entreprise innovante »  
renouvelée en avril 2011

Dividende proposé à l'AGO du 26/09/12 :

0,22 € par action

# Evolution du cours de bourse (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011)



\* CAC MID & SMALL rebasé sur le cours de Solucom au 31 décembre 2010

6 juin 2012

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité de l'exercice 2011/12
3. Résultats financiers 2011/12
- ▶ 4. **Alturia et Eveho : 2 rapprochements stratégiques**
5. Situation de marché et perspectives

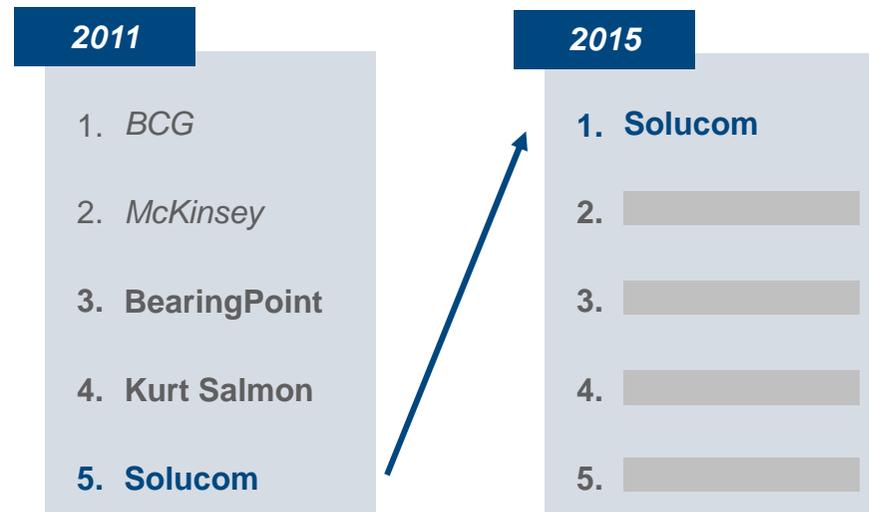
# Solucom 2015, notre plan stratégique

❶ Devenir un **champion de la transformation des entreprises** en combinant savoir-faire métiers et technologiques

❷ Sortir des frontières pour accompagner nos clients internationaux

❸ Peser 170 à 200 M€ de chiffre d'affaires

➔ Devenir le 1<sup>er</sup> cabinet de conseil indépendant en France



Source : PAC (mai 2011)

# Alturia Consulting : une capacité d'intervention accrue au cœur du métier de nos clients



- Un cabinet de conseil en management aux expertises reconnues
  - ▶ positions fortes dans le secteur de l'assurance et de la protection sociale
  - ▶ savoir-faire de 1<sup>er</sup> plan en conseil en organisation et pilotage de projets

## Top 5 clients en 2011

GROUPAMA

LA POSTE

NATIXIS

BNP PARIBAS Assurances

CREDIT AGRICOLE

# Eveho : une position renforcée dans le secteur de l'assurance



- Un cabinet spécialiste de la transformation des acteurs de l'assurance
  - ▶ compagnies d'assurance, bancassureurs, groupes mutualistes et de protection sociale
  - ▶ expertise métier, organisation, management, SI

## Top 5 clients en 2011

HUMANIS

GENERALI

MACIFILIA

CREDIT AGRICOLE

AG2R La Mondiale

# Alturia Consulting et Eveho : chiffres clés et modalités d'acquisition



- ▶ 80 collaborateurs
- ▶ chiffre d'affaires 2011 : 9,7 M€
- ▶ 20 ans d'existence



- ▶ 30 collaborateurs
- ▶ chiffre d'affaires 2011 : 3,6 M€
- ▶ 35 clients sur le secteur Assurance

## Modalités d'acquisition

- Acquisition de 100% du capital
  - ▶ financement en numéraire
  - ▶ consolidé à partir du 01/04/12

# Alturia Consulting et Eveho : un process d'intégration rapide

- Un rapprochement conduit en mode projet
  - une *task force* dédiée à la conduite des différents chantiers de rapprochement
  - une méthodologie centrée sur l'accompagnement des équipes
  - un processus de convergence progressif mais rythmé



➔ Objectif : intégration finalisée au 31/03/13

# L'assurance, l'un des secteurs clés de notre plan stratégique

- Un secteur en profonde mutation
  - > *Solvabilité 2, rapprochement des acteurs de la protection sociale, etc.*
- Une force de frappe de 75 consultants spécialisés sur les métiers de l'assurance
- Une surface et des savoir-faire permettant d'adresser les plus grands projets de transformation



Une ambition :  
jouer un rôle de 1<sup>er</sup> plan dans les transformations du secteur

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité de l'exercice 2011/12
3. Résultats financiers 2011/12
4. Alturia et Eveho : 2 rapprochements stratégiques
- ▶ 5. Situation de marché et perspectives

# Un marché sous pression

- ▶ Un regain d'attentisme chez nos clients
- ▶ Une pression sur les prix en augmentation
- ▶ Pas d'espoir de détente dans les prochains mois

## Dégradation des perspectives marché 2012

### Prévisions 2012 - IT

Gartner	- 0,7%	Dépenses IT (Europe ouest)
IDC	0,7%	Dépenses IT (France)

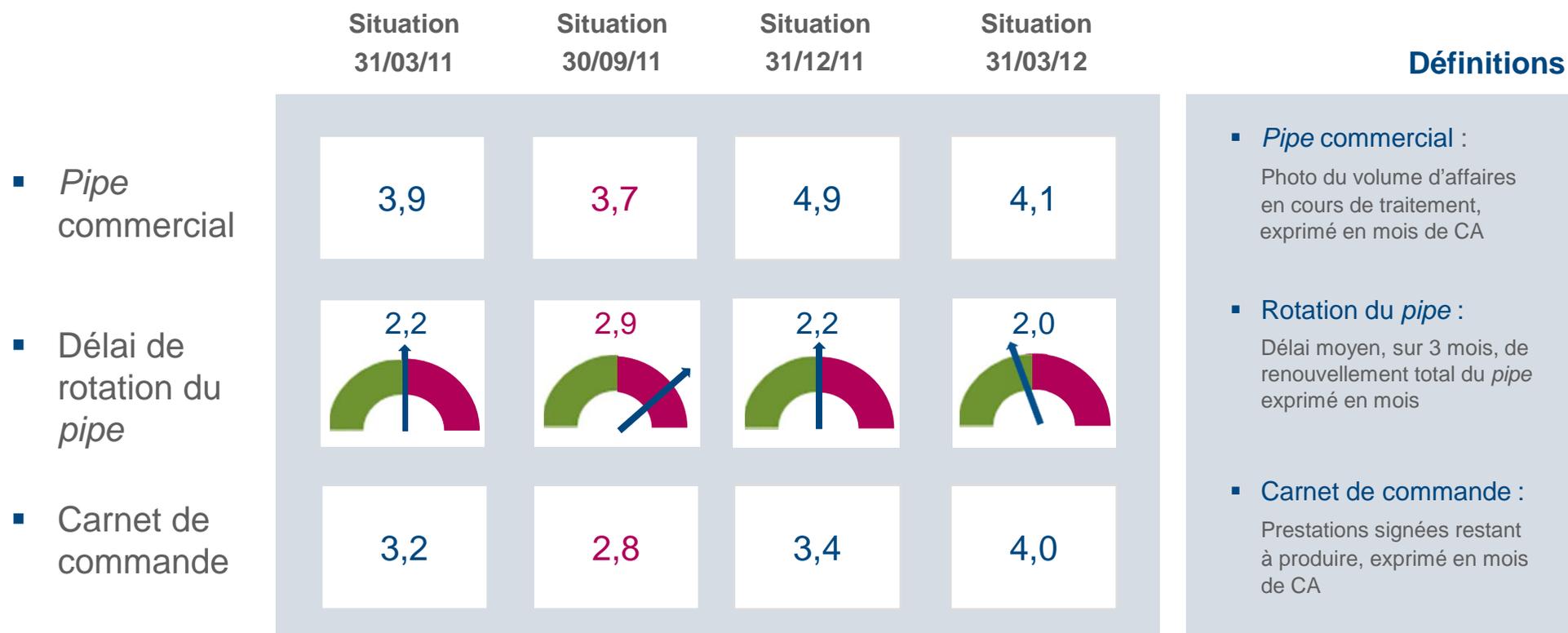
### Prévisions 2012 - Conseil

PAC	- 1,4%	Segment conseil IT (France)
Syntec numérique	- 2%	Segment conseil (France)

## L'action commerciale, notre levier privilégié face à un environnement incertain

- ➔ Déploiement depuis septembre 2011 de moyens supplémentaires en avant-vente en réponse au durcissement du marché
- ➔ Concentration des efforts sur les marchés et clients les plus porteurs
- ➔ Mobilisation accrue dans les phases de *closing* au regard d'une compétition plus vive

# Un effort de relance aux résultats perceptibles dans nos indicateurs commerciaux



- Des indicateurs commerciaux revenus à leurs niveaux normatifs au 31/03/12
- Une amélioration toutefois fragile, compte tenu de la dégradation du marché

# Nos enjeux de l'exercice 2012/13

1 Action commerciale



Moyens supplémentaires, concentration, mobilisation

2 Eveho & Alturia Consulting



Synergies commerciales & remontée des niveaux de rentabilité

3 Développement



Vigilance extrême dans le calibrage de nos actions de développement (recrutement, croissance externe, international)

# Objectifs financiers 2012/13

Croissance organique

*À périmètre constant*



**> 0%**

Croissance totale

*Incluant Alturia Consulting et Eveho*



**> 13%**

Marge opérationnelle courante

*Incluant Alturia Consulting et Eveho*



**> 10%**

**→ Un plan de marche prudent dans un contexte marché perturbé**

## En synthèse

- Retour à la croissance organique au 2<sup>nd</sup> semestre 2011/12
  - permettant de compenser le repli du 1<sup>er</sup> semestre
- Résistance de la rentabilité, marge opérationnelle courante de 10,8%
  - en dépit d'un contexte marché difficile au 2<sup>nd</sup> semestre
- Deux acquisitions consolidées sur l'ensemble de l'exercice 2012/13
  - en droite ligne avec le plan « Solucom 2015 »
- Des objectifs financiers prudents dans un contexte marché perturbé

*Croissance totale*



**> 13%**

*Marge opérationnelle courante*



**> 10%**

## Agenda financier : prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2012/13  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **19 juillet 2012**  
*(après bourse)*
- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **24 octobre 2012**  
*(après bourse)*
- Résultats semestriels 2012/13  
*(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin)* **27 novembre 2012**  
*(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

**Sarah LAMIGEON**

Directeur de la Communication

01 49 03 20 00

---

Actus Finance

**Mathieu OMNES**

Relations analystes - investisseurs

01 72 74 81 87