

*28 novembre 2012*

## Réunion SFAF

# Présentation des résultats semestriels 2012/13

*clos le 30 septembre 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 du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13
- 3. Résultats semestriels 2012/13
- 4. Éclairage marché
- 5. 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 1 000 collaborateurs*

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

*Top 5  
des acteurs indépendants  
du conseil en France*

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

*Source : PAC 2011*

# Notre métier

## ■ Conseiller et piloter les transformations

- ▶ grâce à une palette étendue de savoir-faire *ystème d'information, organisation & management*
- ▶ auprès des directions opérationnelles *DSI, mais aussi direction marketing, direction commerciale etc.*



### En chiffres

- 1 M€ de prestations
- programme mené sur 18 mois

## Programme de transformation de la DSI Centrale de La Poste

### **Enjeu :**

Réduire de 30% les coûts SI des fonctions Corporate, Finances et RH de La Poste

### **Mission :**

- organisation et mise en place de la nouvelle DSI Centrale
- création d'un centre de services de 700 personnes
- sécurisation des objectifs de réduction de coûts
- pilotage de la transformation

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. **Marché et activité du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13**
3. Résultats semestriels 2012/13
4. Éclairage marché
5. Perspectives

## Croissance de 19% du chiffre d'affaires semestriel 2012/13

Chiffre d'affaires (M€)	2012/13 <sup>(1)</sup>	2011/12	Variation	A périmètre constant
1 <sup>er</sup> trimestre	30,8	26,3	+ 17%	+ 5%
2 <sup>ème</sup> trimestre	28,7	23,7	+ 21%	+ 10%
<b>1<sup>er</sup> semestre</b>	<b>59,5</b>	<b>50,0</b>	<b>+ 19%</b>	<b>+ 7%</b>

*(1) incluant Alturia Consulting et Eveho depuis le 1<sup>er</sup> avril 2012*

➔ Une dynamique de croissance rendue possible par :

- effort de recrutement
- investissement commercial
- apport d'Alturia Consulting et d'Eveho

## Des indicateurs opérationnels résistants mais sous pression

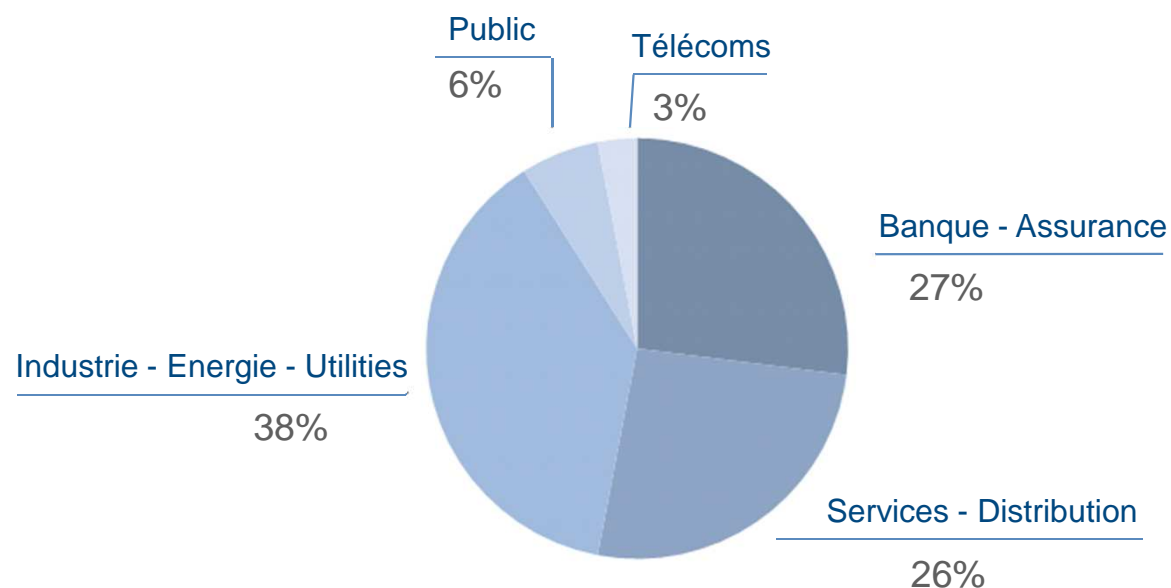
- Taux d'activité de 81% au 1<sup>er</sup> semestre 2012/13
  - à périmètre constant : 83%, contre 85% au 1<sup>er</sup> semestre 2011/12
- Prix : 715 €
  - recul de 1% à périmètre constant (713 € vs. 720 €)
  - légèrement compensés par les taux journaliers moyens supérieurs chez Alturia Consulting et Eveho
- Carnet de commande : 3,5 mois à fin septembre
  - contre 3,8 mois à fin juin
  - une visibilité à court terme insuffisante

# Poursuite de l'augmentation des effectifs

- Effectifs au 30 septembre 2012 : 1 104 collaborateurs
  - contre 992 au 31 mars 2012
- Maintien de notre effort de recrutement
  - de l'ordre de 200 recrutements bruts planifiés sur l'exercice
- Turn-over en bas de fourchette
  - 12% en rythme annuel, contre 14% sur l'exercice 2011/12
  - pour mémoire : fourchette annuelle visée de 12% - 15%



# Un portefeuille clients solide



## Top 10 clients S1 2012/13

GDF SUEZ	13%
EDF	11%
CREDIT AGRICOLE	7%
LA POSTE	7%
SNCF	6%
BANQUE DE FRANCE	5%
THALES	4%
BNP PARIBAS	3%
AIR LIQUIDE	2%
SAINT GOBAIN	2%

- Un top 10 solide et diversifié...
- ... un capital pour résister...
- ... et aller chercher notre croissance

### Clients en croissance de CA\* > 30%

*Thales, BNP Paribas, SNCF, EDF, GDF SUEZ  
Air Liquide, Banque de France*

\* S1 2012/13 vs. S1 2011/12

# Quelques projets structurants du semestre



*Marché de conseil en Sécurité SI pour le compte de plusieurs ministères (services du Premier Ministre, agriculture, écologie, travail, santé, culture, Cour des comptes)*



*Accompagnement à la mise en place de nouveaux services de contrôle énergétique Zenbox pour l'habitat des particuliers*



*Accompagnement à l'amélioration de la performance de la DSI*

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13
- ▶ **3. Résultats semestriels 2012/13**
4. Éclairage marché
5. Perspectives

# Un compte de résultat solide

<i>Données consolidées au 30/09 (en M€)</i>	<b>S1 2012/13</b>	<b>S1 2011/12</b>	<b>Variation</b>	<b>2011/12</b>
Chiffre d'affaires	<b>59,5</b>	50,0	+ 19%	108,1
Résultat opérationnel courant	<b>4,3</b>	4,1	+ 4%	11,6
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<b>7,2%</b>	8,2%		10,8%
Résultat opérationnel	<b>4,9</b>	4,1	+ 19%	11,6
Résultat net part du groupe	<b>3,3</b>	2,0	+ 64%	7,0
<i>Marge nette</i>	<b>5,6%</b>	4,0%		6,5%

*Chiffres ayant fait l'objet d'un examen limité des commissaires aux comptes*

# Éléments clés d'analyse du compte de résultat semestriel

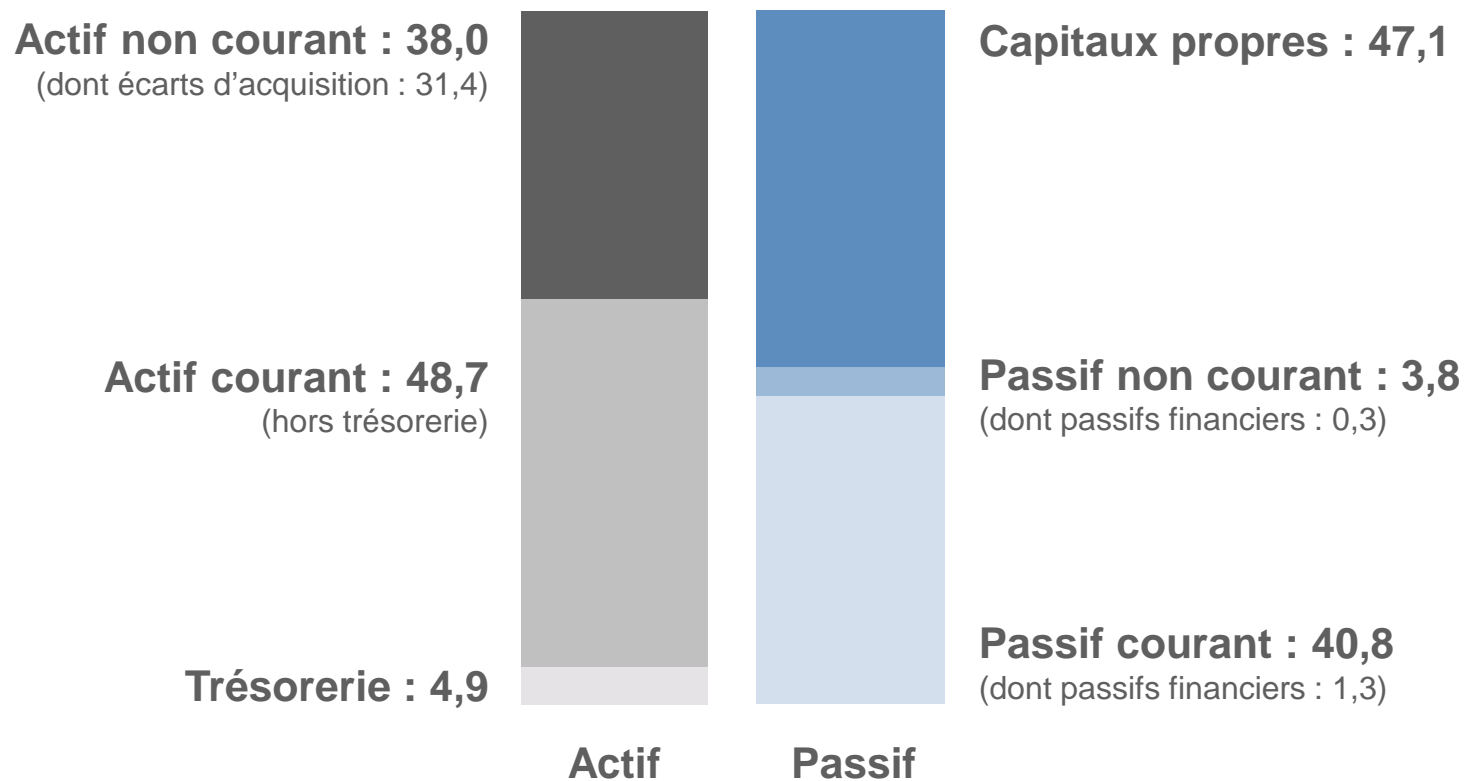
- ➔ Une croissance du chiffre d'affaires dynamique en dépit d'un marché difficile
  
- ➔ Une marge opérationnelle courante résistante mais sous pression
  
- ➔ Une marge nette en progression sensible
  - ▶ effet positif d'un crédit d'impôt recherche pour les années 2010 et 2011, comptabilisé en autres produits opérationnels...
  - ▶ ... qui fait plus que compenser les frais d'acquisition enregistrés en autres charges opérationnelles

# Une capacité d'autofinancement en progression

(en M€)	S1 2012/13	S1 2011/12	2011/12
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>3,9</b>	<b>2,5</b>	<b>9,5</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(4,2)	(1,9)	(3,7)
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>(0,3)</b>	<b>0,6</b>	<b>5,8</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(7,3)	(1,1)	(2,2)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(2,0)	(2,0)	(3,0)
- dont remboursement d'emprunts	(1,0)	(1,0)	(2,0)
- dont dividendes	(1,1)	(1,0)	(1,0)
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(9,7)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>0,5</b>

# Une trésorerie nette positive au 30 septembre 2012

En M€



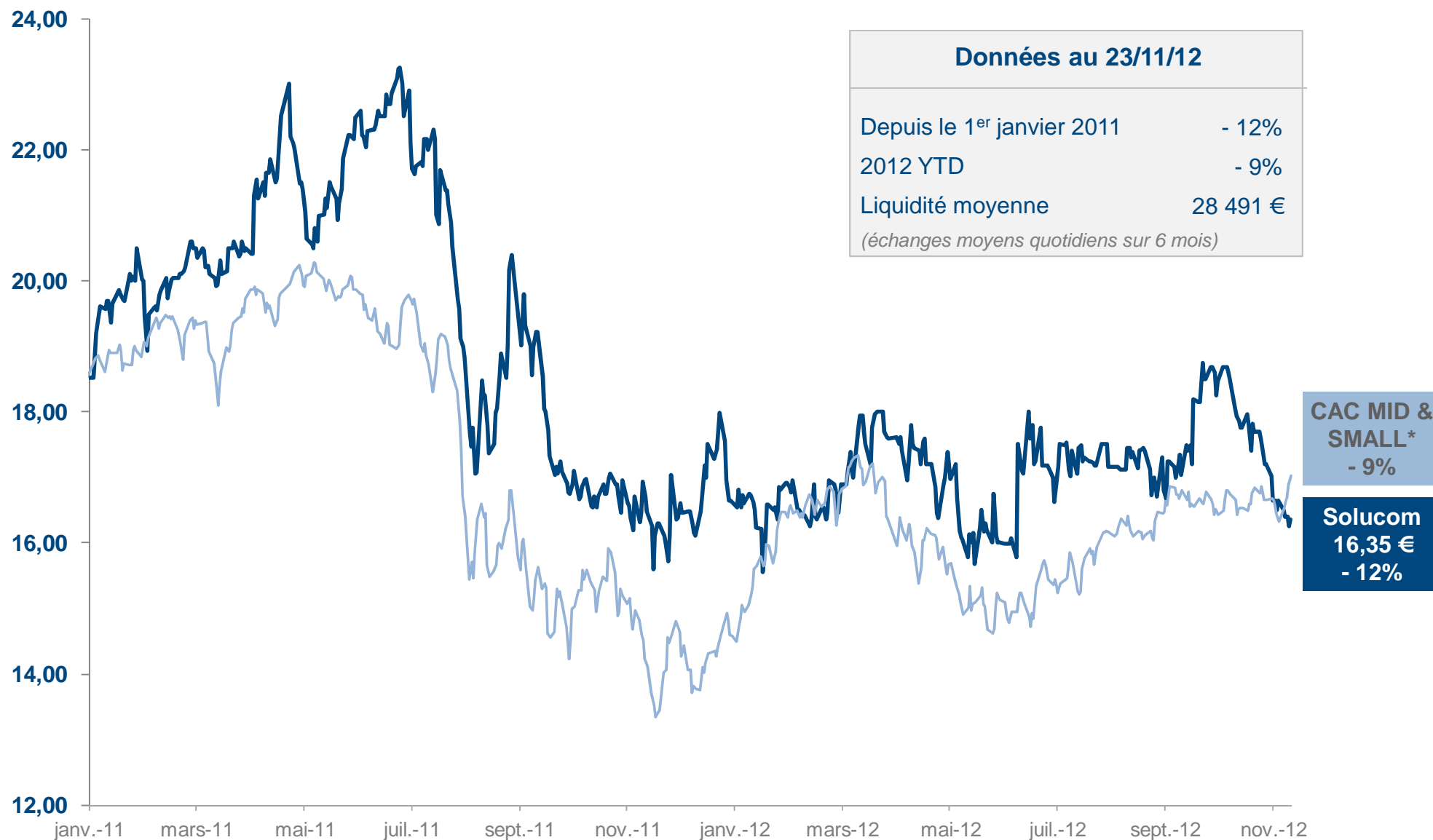
**Trésorerie nette : 3,3 M€**  
*avant acquisition de Stance*

# Des marges de manœuvre financières importantes

- Une trésorerie nette positive attendue au 31/03/12, après acquisition de Stance
  - sous l'effet de la génération de trésorerie traditionnelle au S2
- Ouverture d'une ligne de crédit à hauteur de 16 M€ en octobre 2012
  - ligne de crédit confirmée, sans covenant
- Émission obligataire à hauteur de 3 M€
  - dans le cadre de l'opération Micado France 2018



# 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

# Répartition du capital au 30 septembre 2012

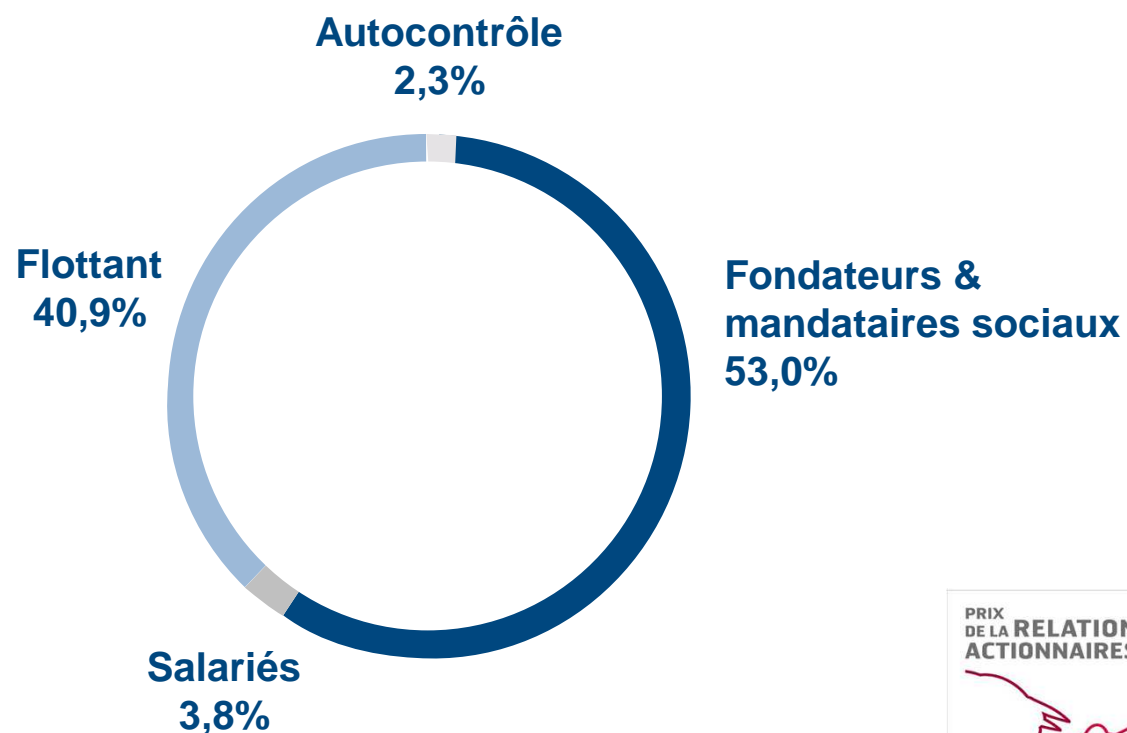
Nombre d'actions

4 966 882

*Aucune dilution potentielle*

Dividende versé le 10/10/12 :

0,22 € par action



Qualification « entreprise innovante »  
renouvelée en avril 2011



Solucom  
Lauréat du Prix de la  
**Relation Actionnaires 2012**  
> *Catégorie Small caps*

# Agenda

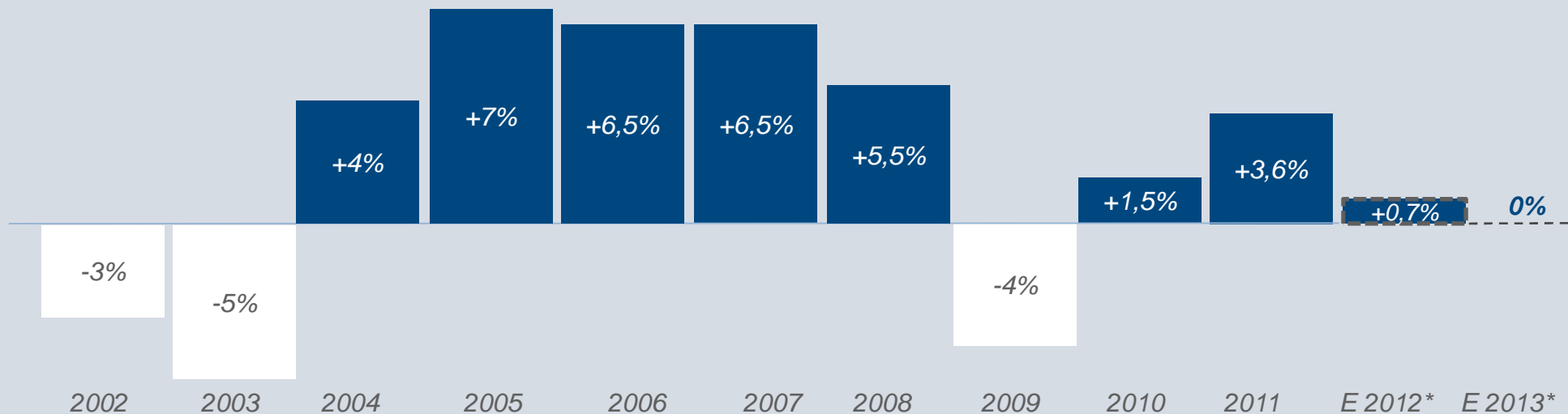
1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13
3. Résultats semestriels 2012/13
- ▶ 4. **Éclairage marché**
5. Perspectives

# Un ralentissement économique qui s'installe

- Un ralentissement d'une ampleur plus faible qu'en 2009 ou en 2002...
- ... mais plus difficile à gérer car très proche de la dernière crise

Évolution du marché des Logiciels et Services en France depuis 2002  
(Source Syntec Numérique)

\* Estimations



# Un ralentissement exacerbé par des situations de « crise ouverte » sur certains secteurs

## Télécoms



- Arrivée fracassante de **Free**
- Développement d'offres **low cost**
- **Recentrage** sur un **métier d'opérateur** aux perspectives mal dessinées

## Automobile



- **Arrêt des projets non vitaux** chez les constructeurs
- Gestion des **surcapacités de production**

## Banque d'investissement



- **Abandon** des activités les plus **risquées**
- **Faire diminuer les coûts** aussi vite que l'activité
- Vers un **changement de paradigme**

## Public



- **Maîtrise des dépenses** dans un univers peu habitué aux logiques de ROI

# Un marché du conseil qui subit durement les effets de ce contexte

- Des volumes en repli marqué
- Une pression accrue sur les prix sous l'effet de la concurrence
  - des premiers niveaux d'offres spontanément très bas
- Chaque affaire devient un combat
  - prix, pertinence de la réponse, staffing, réactivité, closing
- Des acteurs qui souffrent
  - acteurs trop petits pour faire face aux aléas de leurs clients
  - acteurs spécialisés sur des secteurs « en crise »

## *Evolution du chiffre d'affaires au 3<sup>ème</sup> trimestre 2012 (vs T3 2011)*

ACCENTURE (conseil)	- 4%
ATOS (conseil)	- 7%
CAPGEMINI (conseil)	- 4%
DEVOTEAM (business consulting)	- 5%

# Quel scénario pour 2013 ?

- Une année 2013 dans la tonalité de fin 2012
  - ▶ abaissement des prévisions de croissance 2013 en France et dans la zone Euro
  - ▶ recul des dépenses d'investissement dans l'industrie et les services  
(Coe-Rexcode)
  - ▶ -0,9% de croissance pour le segment conseil & services informatiques  
(Syntec Numérique)
- Des budgets clients qui s'annoncent sous pression
- Un environnement particulièrement incertain

# Des opportunités toujours présentes dans certains secteurs

## Énergie



- Contexte de **maîtrise et transition énergétique**
- **Accélération de la compétition** entre 2 acteurs
- La **relation client** au cœur des préoccupations
  - transformation digitale
- **Efficacité énergétique & Smart home**

## Transport



- Préparation à l'**ouverture du marché ferroviaire**
- **Dématérialisation** qui bouscule les modèles de vente

## Assurances



- **Effet Solva II** (réglementation)
- **Mouvement de concentration continue**
  - mutualisation de moyens
- **Futur de l'assurance** santé/retraite/dépendance

## Banque de détail



- **Retour aux fondamentaux** du métier
- **Réglementation** (Bâle III) et maîtrise des **risques opérationnels**

➔ Des besoins de transformation, source d'opportunités malgré des budgets sous contrôle strict



# Solucom et la crise

- **Un surinvestissement commercial**
  - ▶ plus de volume de prospection
  - ▶ sur-traitement du closing des affaires
- **Un pilotage resserré**
  - ▶ des situations actualisées à la semaine
  - ▶ une diminution très forte de la maille de pilotage (territoires de 5 M€)
- **Une allocation dynamique de l'énergie commerciale**
  - ▶ vers les secteurs et les thèmes qui recèlent des opportunités
  - ▶ vers les comptes qui conservent une certaine dynamique

# Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1<sup>er</sup> semestre 2012/13
3. Résultats semestriels 2012/13
4. Éclairage marché
- ▶ **5. Perspectives**

# > Solucom 2015

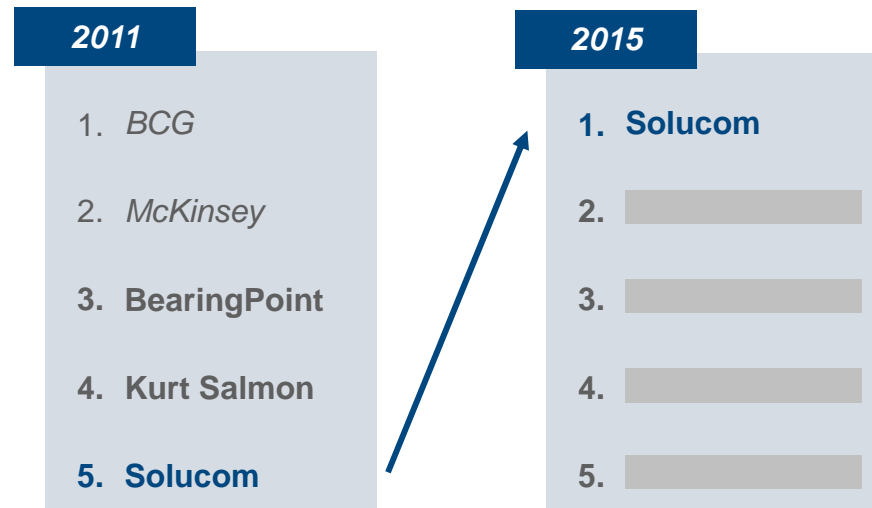
## Notre plan stratégique

① Devenir un champion de la transformation des entreprises en combinant savoir-faire **métiers** et **technologiques**

② Sortir des frontières pour accompagner nos clients internationaux

③ 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)

## > Solucom 2015

# Stance : renforcer notre positionnement de conseil en transformation

- **Stance, un cabinet de conseil en organisation et management**
  - clientèle de très grandes entreprises dans différents secteurs d'activité
  - compréhension fine des enjeux métiers et expertise pointue des fonctions transverses



**Refonte des processus et accompagnement du changement dans la gestion des risques opérationnels (Banque Privée - Échelle internationale)**



**Définition de l'organisation et des processus cibles d'une nouvelle entité MOAS (Maîtrise d'Ouvrage Stratégique)**



**Pilotage du plan de transformation de l'entité Group Informatics.  
15 chantiers > organisation, processus & ressources humaines**



### Top 5 clients en 2011

SOCIETE GENERALE

LA POSTE

AIR FRANCE

BNP PARIBAS

SNCF

## > Solucom 2015

# Stance : chiffres clés et modalités d'acquisition



- ▶ Création en 2005
- ▶ 30 collaborateurs
- ▶ Hekla, une filiale à 100% dédiée à l'assistance à maîtrise d'ouvrage
- ▶ Chiffre d'affaires 2011 supérieur à 6 M€

### Modalités d'acquisition

- Acquisition le 2 octobre 2012 de la majorité du capital (71%)
  - ▶ financement essentiellement en numéraire
  - ▶ consolidé à partir du 01/10/12, sur la totalité du 2<sup>nd</sup> semestre 2012/13
- Le solde des actions a vocation à être acquis avant le 1<sup>er</sup> juillet 2013

# Un environnement marché peu engageant

- Un marché durablement difficile
- Un durcissement de la concurrence sur chaque affaire et une pression importante sur les prix
- Une visibilité très incertaine sur 2013...
- ... mais des opportunités toujours présentes sur les secteurs énergie, transport, voire banque / assurance

## Notre approche, le pari de la croissance malgré la crise

- Poursuite du recrutement
- Réalisation d'acquisitions ciblées
- Surinvestissement commercial



Une croissance largement supérieure à notre plan de marche

- Indicateurs opérationnels sous pression
- Poids de notre investissement commercial



Une tension sur la rentabilité

# Révision à la hausse de nos objectifs annuels de croissance

## → Des objectifs de croissance revus à la hausse

Croissance organique  
*À périmètre constant*

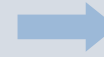
> 0%



> 5%

Croissance totale  
*Incluant Alturia Consulting, Eveho & Stance*

> 13%



> 19%

## → Un objectif de rentabilité maintenu mais de plus en plus tendu

Marge opérationnelle courante  
*Incluant Alturia Consulting, Eveho & Stance*

> 10%



## Agenda financier : prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2012/13  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **23 janvier 2013**  
*(après bourse)*
- Chiffre d'affaires annuel 2012/13  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **24 avril 2013**  
*(après bourse)*
- Résultats annuels 2012/13  
*(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin)* **28 mai 2013**  
*(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