

24 novembre 2010

Présentation des résultats semestriels au 30/09/10

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^{er} semestre 2010/11
- 3. Résultats semestriels 2010/11
- 4. Les ressources humaines, un enjeu majeur
- 5. Perspectives

Qui sommes-nous ?

- Cabinet **indépendant** de conseil en management et système d'information

- Dans le **top 5** des cabinets de conseil SI

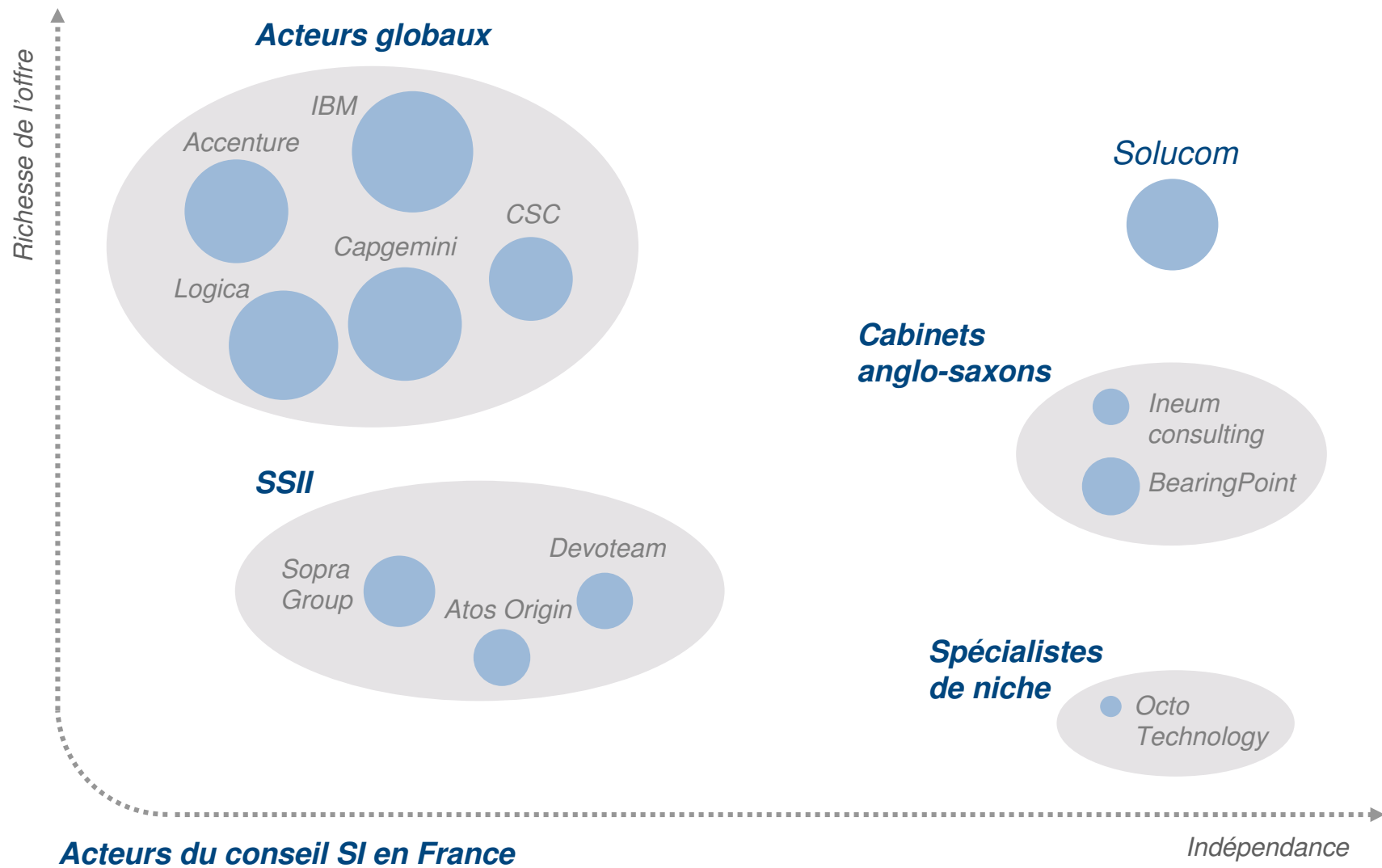
selon Pierre Audoin Consultants (2009)

- Notre mission ?

*porter l'innovation au cœur des métiers,
cibler et conduire les transformations créatrices de valeur,
faire du SI un actif au service de la stratégie des entreprises*

- ✓ *20 ans d'existence*
- ✓ *Pure player du conseil*
- ✓ *Près de 1 000 collaborateurs*
- ✓ *2/3 des entreprises du CAC 40 clientes de Solucom*

Une position privilégiée sur le marché



Six practices au service des grands programmes de transformation de nos clients

Stratégie & management

- Mobiliser l'entreprise sur ses clients et son développement

Transformation SI

- Aligner le SI sur la stratégie d'entreprise et les besoins métiers

Gouvernance SI

- Améliorer la performance économique et opérationnelle

Télécoms & innovation

- Apporter de la valeur grâce aux nouveaux services de communication

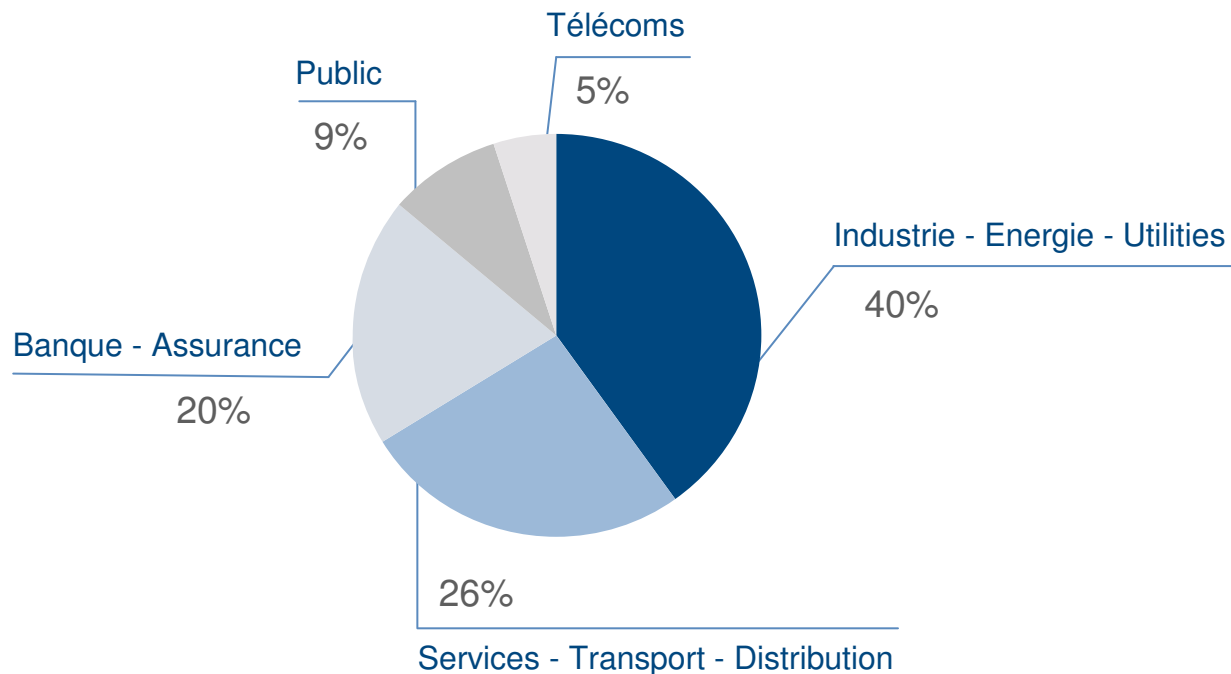
Architecture SI

- Rendre le SI performant par une approche orientée services

Sécurité & risk management

- Manager les risques et mettre le SI en conformité réglementaire

Un portefeuille clients diversifié, facteur de résistance



Nos 10 premiers clients en 2009/10

GDF SUEZ	16%
EDF	9%
LA POSTE	7%
SNCF	5%
CREDIT AGRICOLE	4%
BANQUE DE FRANCE	3%
ORANGE	3%
BNP PARIBAS	3%
TOTAL	3%
AREVA	3%

90% de notre CA réalisé avec les 200 premières entreprises françaises

1. Fiche d'identité de Solucom
- ▶ 2. Marché et activité du 1^{er} semestre 2010/11
3. Résultats semestriels 2010/11
4. Les ressources humaines, un enjeu majeur
5. Perspectives

1^{er} semestre 2010/11 : confirmation de l'amélioration du marché

- 2010 : retour progressif de la croissance
 - ▶ une inversion de tendance depuis le printemps
 - ▶ une demande en progression dans tous les secteurs excepté dans le public
- Des projets moins défensifs et plus orientés croissance
 - ▶ contribution aux enjeux métiers
 - ▶ transformation de la relation client
 - ▶ innovation technologique au service de la performance
- Une visibilité qui reste pour autant limitée

Un rebond marqué de notre activité...

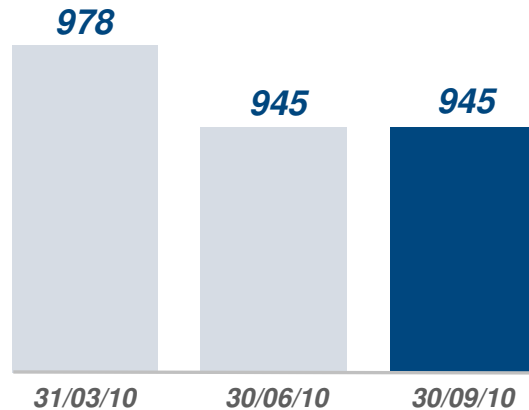
...résultat des investissements commerciaux de 2009/10

- **Forte amélioration du taux d'activité à 86%**
 - contre 80% sur l'ensemble de l'exercice 2009/10
 - un taux d'activité en progression sur l'ensemble des practices

- **Des prix de vente en baisse contenue**
 - conformément à notre anticipation
 - 707€ au S1 2010/11 (717€ sur l'ensemble de l'exercice 2009/10)

- **Un carnet de commande toutefois fragile : 3,2 mois**

Tassement des effectifs au 1^{er} semestre



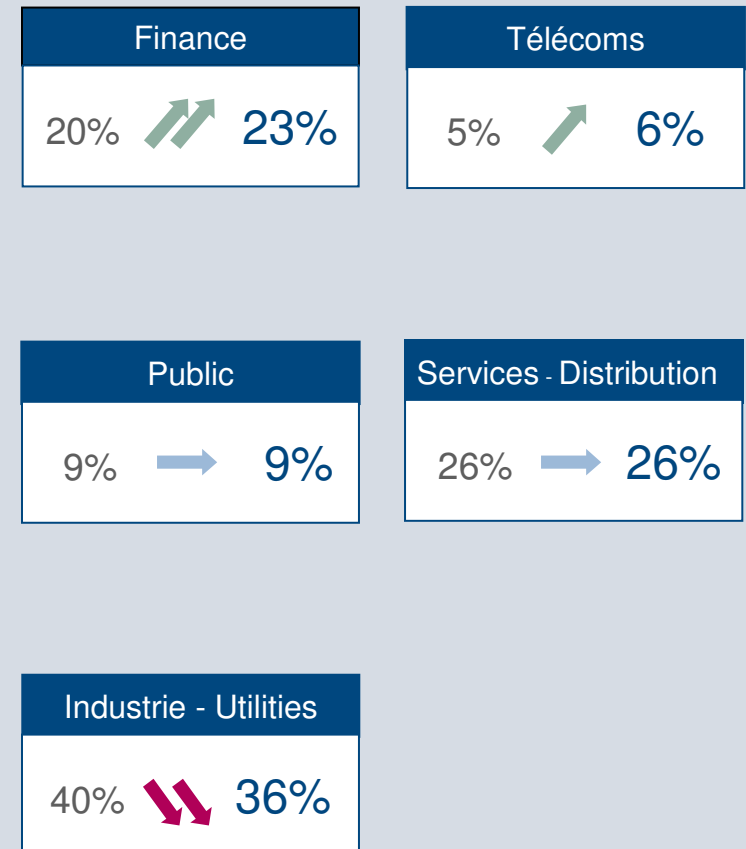
- Décroissance de 3% entre le 31/03/10 et le 30/09/10

- Deux facteurs :
 - ▶ relative inertie dans la relance de notre rythme de recrutement
 - ▶ accélération de notre turn-over à 19% en rythme annuel au 30/09/10, contre 12% à 15% budgété

Rééquilibrage de notre portefeuille commercial

- Un levier : le redéploiement de notre force commerciale
- Deux résultats :
 - diminution du poids de GDF SUEZ, de 16% à 12% entre 2009/10 et S1 2010/11
 - progression du secteur Finance

*Evolution du poids de chaque secteur entre 09/10 et S1 10/11 **



* CA du secteur / CA total du cabinet (en %)

Les grands projets de transformation, un enjeu clé de l'exercice

Un grand projet de transformation selon Solucom

- ▶ une évolution majeure pour nos clients
- ▶ une transformation à plusieurs dimensions
- ▶ une opération où le SI joue un rôle déterminant
- ▶ et... un besoin impérieux de conseil

→ Nos atouts pour les remporter

- ① un positionnement de *pure player* et une indépendance totale
- ② un statut de champion du conseil SI
- ③ une dimension à la hauteur des plus grands projets

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1^{er} semestre 2010/11
- ▶ **3. Résultats semestriels 2010/11**
4. Les ressources humaines, un enjeu majeur
5. Perspectives

Un 1^{er} semestre extrêmement dynamique

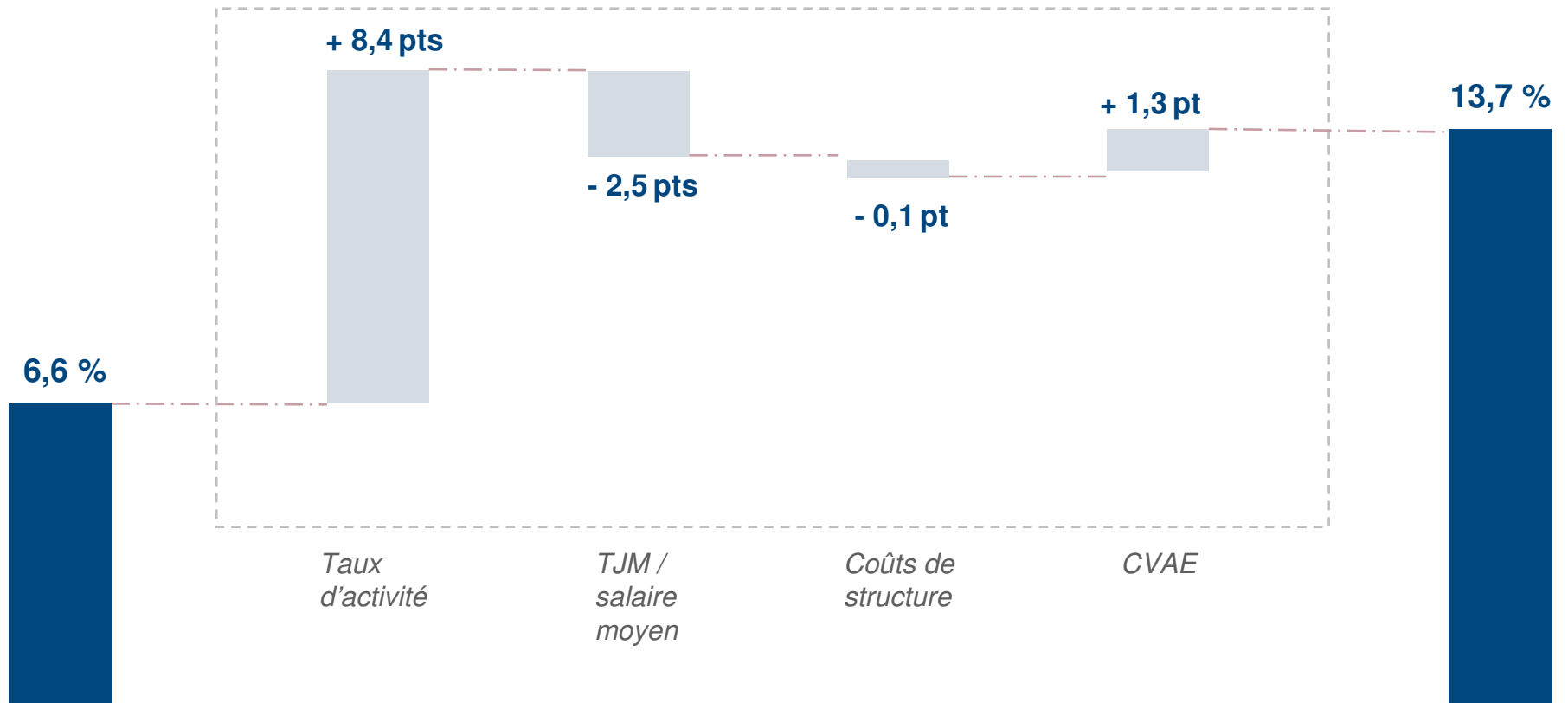
<i>Données consolidées au 30/09 (en M€)</i>	S1 2010/11	S1 2009/10	Variation	2009/10
Chiffre d'affaires	52,4	48,3	+ 9%	103,4
Résultat opérationnel courant	7,2	3,2	+ 126%	10,1
<i>Marge opérationnelle courante</i>	13,7%	6,6%	-	9,7%
Résultat opérationnel	7,2	3,2	+ 125%	7,0 *
Résultat net part du groupe	4,2	2,0	+ 112%	3,3 *
<i>Marge nette</i>	8,0%	4,1%	-	3,1%

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

** dont 3M€ d'amortissement de goodwill*

Une conjugaison de facteurs favorables à la rentabilité

- Un impact maximal du taux d'activité
- Une accélération des investissements qui n'est pas encore visible
- Un retraitement de la CVAE qui joue à plein sur le semestre
- Des effets appelés à s'atténuer au second semestre



MOC
S1 2009/10

MOC
S1 2010/11

Une dégradation marquée du BFR

(en M€)	S1 2010/11	S1 2009/10	2009/10
Capacité d'autofinancement	4,8	1,7	6,7
Variation du BFR	(7,9)	(0,3)	2,1
Flux net de trésorerie généralisé par l'activité	(3,1)	1,4	8,8
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(0,4)	(0,6)	(0,7)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(2,1)	(2,0)	(3,0)
- dont remboursement d'emprunts	(1,2)	(1,1)	(2,1)
- dont dividendes	(0,9)	(0,9)	(0,9)
Variation de trésorerie	(5,6)	(1,2)	5,1

Variation du BFR Ecart de semestre à semestre

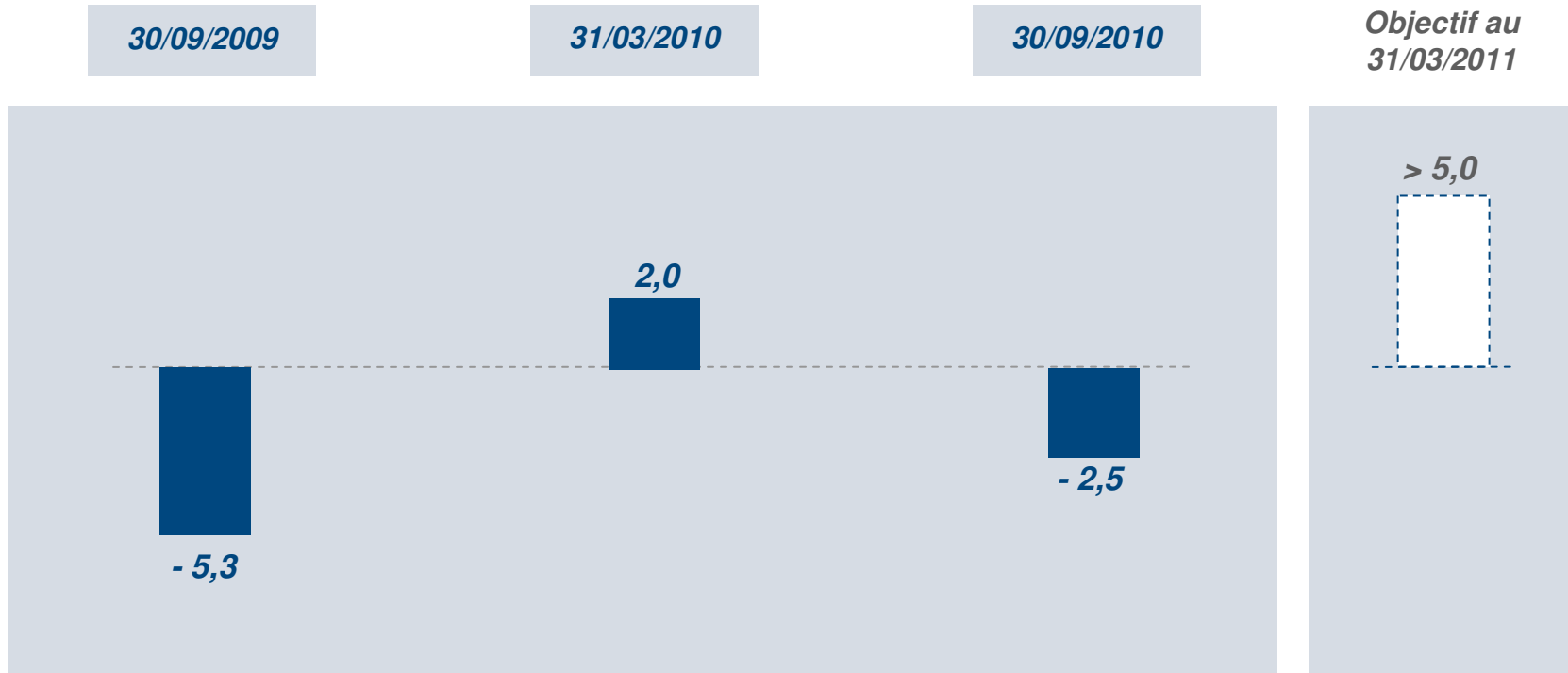
Poste clients - 5,7 M€
(+ 13 jours de CA)

CVAE - 1,4 M€

Provision de congés - 0,5 M€

Total - 7,6 M€

Evolution de la trésorerie nette



→ Une reconstitution de la trésorerie au second semestre

Bilan au 30 septembre 2010

En M€

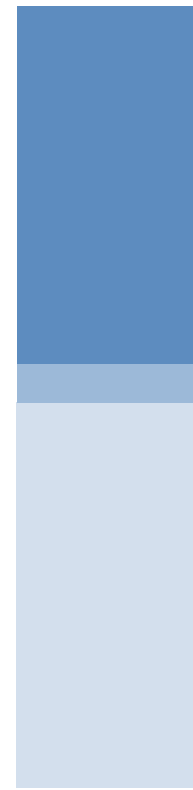
Actif non courant : 31,2
(dont écarts d'acquisition : 24,4)

Actif courant : 48,9
(hors trésorerie)

Trésorerie : 3,1



Actif



Passif

Capitaux propres : 37,3

Passif non courant : 5,5
(dont passifs financiers : 3,2)

Passif courant : 40,4
(dont passifs financiers : 2,4)

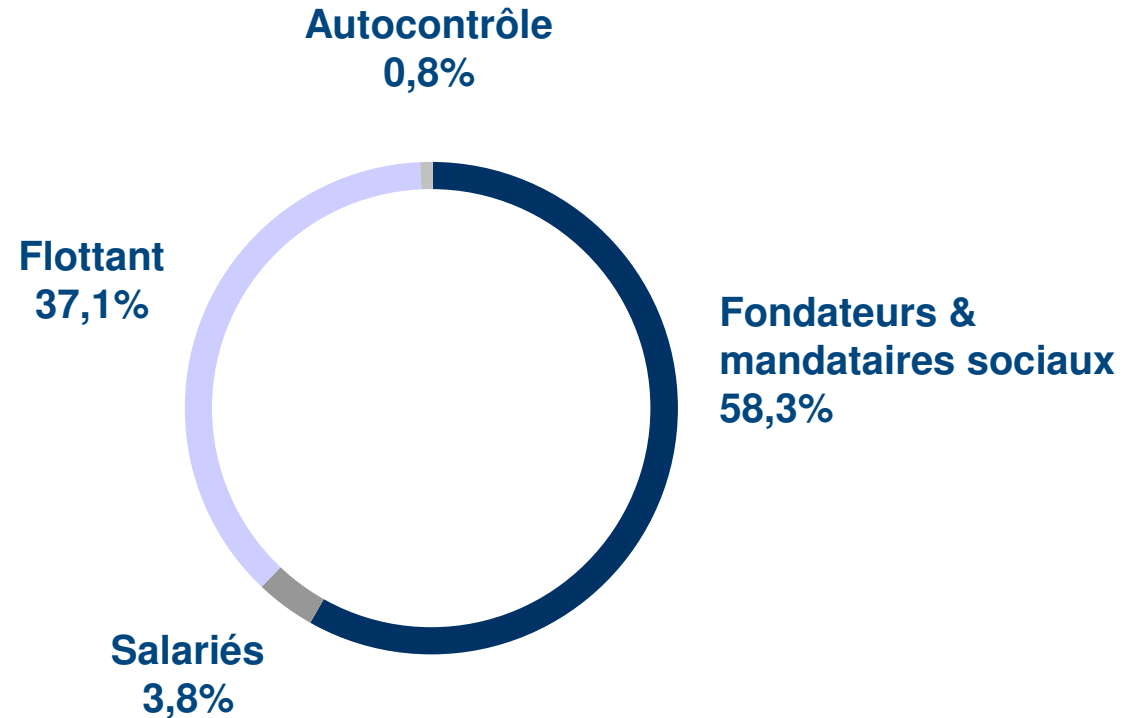
Aucun covenant sur les passifs financiers

Répartition du capital au 30 septembre 2010

Nombre d'actions

4 966 882

Aucune dilution potentielle

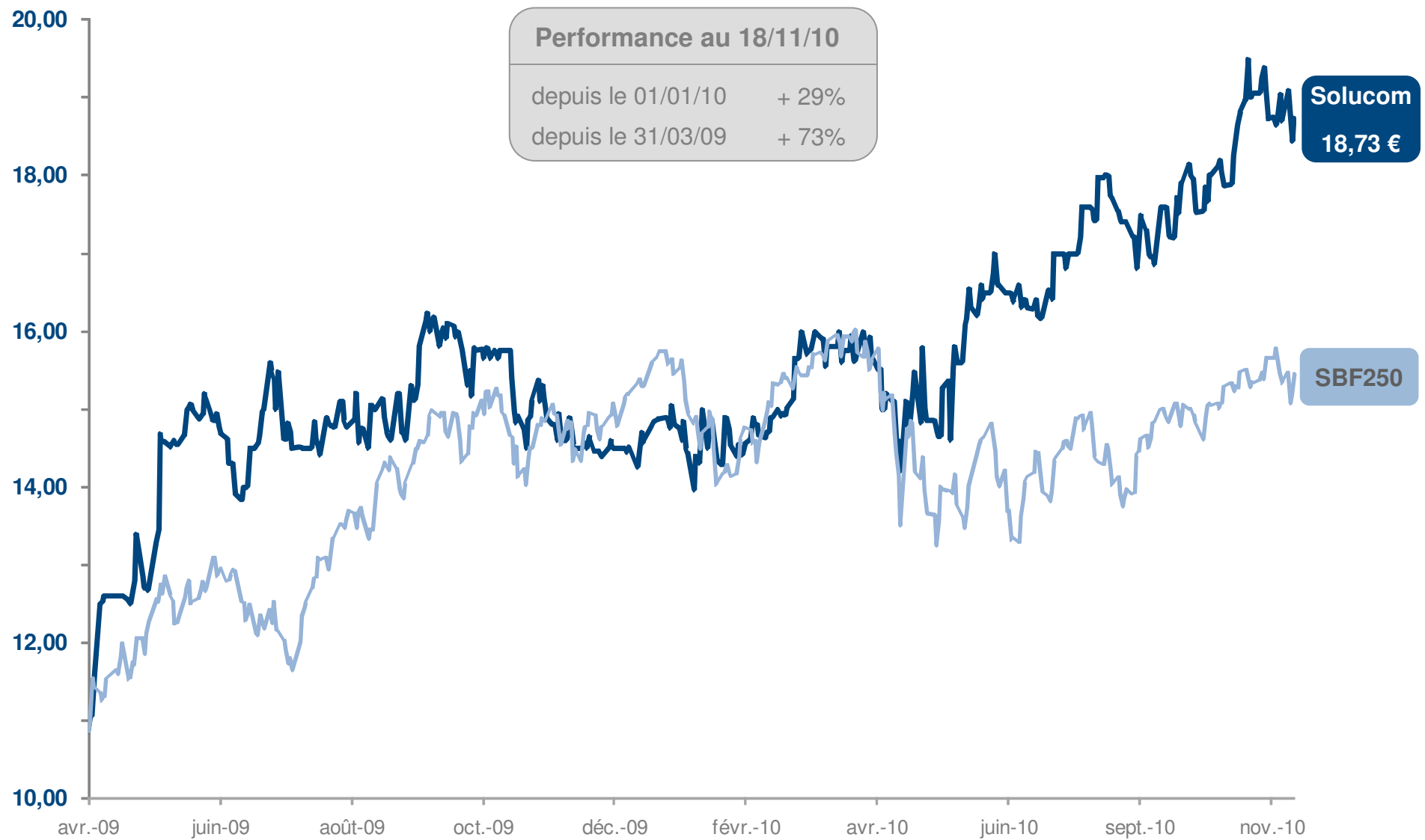


Qualification « entreprise innovante »



Dividende versé le 11/10/10 :
0,19 € par action

Evolution du cours de bourse



* SBF250 rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2009

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1^{er} semestre 2010/11
3. Résultats semestriels 2010/11
- ▶ 4. Les ressources humaines, un enjeu majeur
5. Perspectives

Un modèle RH orienté croissance et excellence

- Recruter des **jeunes diplômés à fort potentiel**
 - ▶ 4 nouveaux embauchés sur 5 sont des jeunes diplômés
- Les faire progresser en **compétences et responsabilités**
 - ▶ des consultants en responsabilité de projets à partir de 3 à 4 ans d'expérience
 - ▶ 60% des responsables d'équipe ont moins de 35 ans
- Privilégier la **performance collective**
 - ▶ une priorité donnée à la cohésion et à la solidarité des équipes

Chiffres clés

- ✓ 150 à 200 recrutements par an
- ✓ 95% issus des grandes écoles
dont 60% des groupes 1 et 2
- ✓ Age moyen : 32 ans
- ✓ 50 stagiaires accueillis
chaque année

2010/11 : un plan de marche remis en cause...

➔ Forte accélération de notre turn-over

➔ Inertie dans la relance de notre rythme de recrutement

Éléments d'analyse

- 2009 : un choc économique pénalisant
 - ▶ coup de frein sur nos investissements et nos salaires
 - ▶ mobilisation sur l'opérationnel au détriment des RH
- 2010 : une reprise plus rapide que prévue...
 - ▶ retour brutal des tensions sur le marché de l'emploi
- ... et un certain effet crise de croissance
 - ▶ accentué par un historique de fonctionnement décentralisé, défavorable à notre efficacité RH

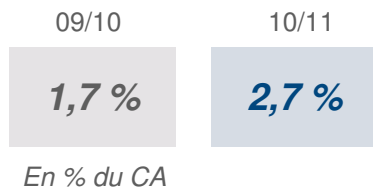
... mais le choix de ne faire aucune concession sur la sélectivité

Les ressources humaines, une priorité accrue

- Une politique salariale plus dynamique

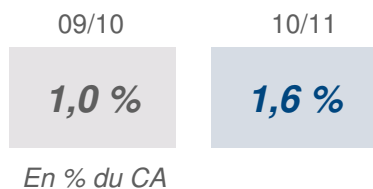
- des augmentations individuelles plus fortes
- revalorisation des salaires d'embauche

- Une accélération de nos investissements RH



- renforcement des équipes RH
- montée en puissance du service du développement RH créé en avril 2010

- De nouveaux moyens au service du recrutement



- élargissement de notre réseau de cabinets partenaires
- nouvelles actions en matière d'événementiels et de relations écoles

Orientations moyen / long terme du plan d'action RH

- **Se doter d'une stratégie RH** à la hauteur de nos enjeux
 - ① Faire progresser nos pratiques RH
 - ② Favoriser l'évolution des collaborateurs grâce à la valorisation de nos parcours métiers
 - ③ Renforcer l'adhésion et la participation de l'ensemble des équipes au projet d'entreprise de Solucom

- **Enrichir notre dispositif de recrutement** pour répondre à nos exigences et ambitions
 - ① Poursuivre la montée en puissance de nos moyens de sourcing
 - ② Pénétrer les filières management
 - ③ Faire de Solucom l'un des cabinets les plus attractifs pour les jeunes diplômés à fort potentiel

Notre ambition :
devenir une « marque employeur » de référence dans notre secteur

Agenda

1. Fiche d'identité de Solucom
2. Marché et activité du 1^{er} semestre 2010/11
3. Résultats semestriels 2010/11
4. Les ressources humaines, un enjeu majeur
- ▶ 5. Perspectives

1^{er} semestre 2010/11 : consolidation de nos fondamentaux, prises de position pour le futur

- ☑ Stratégie & management et Transformation SI : des practices en redressement rapide, un plan de marche sécurisé
- ☑ Une capacité démontrée à gagner et réussir les grands projets de transformation
- ☑ Un redéploiement de nos positions commerciales bien engagé
- ☑ Des marges reconstituées, une capacité d'investissement pour le futur

2nd semestre 2010/11 : un marché actif, une activité bien orientée

- Une visibilité courte mais des indicateurs avancés positifs
 - ▶ un rythme de prospection élevé
 - ▶ un nombre d'opportunités important

- Une diminution de la pression sur les prix
 - ▶ une stabilité anticipée pour le 2nd semestre...
 - ▶ ... confortée par des premiers signes de reprise sur les nouveaux projets

- Mais des tensions sans doute durables en matière de RH
 - ▶ conséquence d'un contexte de marché plus dynamique...
 - ▶ ... et d'un relatif sous-investissement en 2009/10

Ressources humaines : notre enjeu du second semestre 2010/11

- ① Mettre le **turn-over** sous contrôle
- ② Poursuivre la **montée en puissance** du recrutement
- ③ Nous doter d'une **stratégie RH** permettant de hisser Solucom parmi les **meilleurs employeurs** du secteur

Des objectifs financiers pour 2010/11 confirmés et précisés

- Relancer notre rythme de croissance organique
 - ➔ réaliser une croissance de plus de 4%

- Renouer avec une marge opérationnelle courante à deux chiffres
 - tout en consacrant les investissements nécessaires à la préparation du futur
 - ➔ dégager une MOC comprise entre 11% et 13%

2011 - > 2015 : un nouveau plan stratégique

Solucom
2015



Prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires T3 2010/11
Suivi d'une conférence téléphonique **26 janvier 2011**
(après bourse)
- Chiffre d'affaires annuel 2010/11 **4 mai 2011**
(après bourse)
- Résultats annuels 2010/11 **31 mai 2011**
(après bourse)
- Réunion SFAF annuelle **1^{er} juin 2011**
(8h30)

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