

29 mai 2013

Résultats annuels 2012/13

Réunion SFAF

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^{ème} cabinet de conseil indépendant en France

- ✓ 20 ans d'existence
- ✓ Près de 1 200 collaborateurs
- ✓ Plus de 130 M€ de chiffre d'affaires

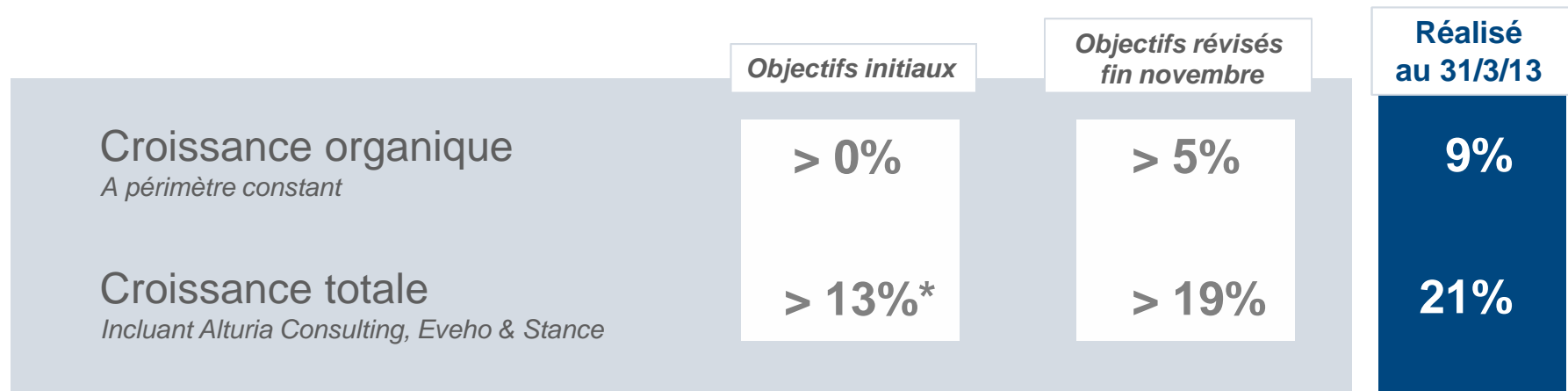
Top 5 des acteurs indépendants du conseil en France

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

Source : PAC 2011

- ▶ 1. Faits marquants de l'exercice
- 2. Résultats financiers 2012/13
- 3. Solucom 2015, point d'étape
- 4. Perspectives 2013/14

Un exercice placé sous le signe de la croissance



(*) hors Stance acquis à compter du 01/10/12

➔ Des objectifs annuels de croissance largement dépassés

Des indicateurs opérationnels solides

- Un taux d'activité de 82% sur l'ensemble de l'exercice
 - contre 81% au 1^{er} semestre
- Un TJM en léger recul de 1% (713€)
 - un recul de 1,7% à périmètre constant
 - un recul maîtrisé dans un contexte de forte pression sur les prix
- Un carnet de commande stable : 3,5 mois

Une dynamique soutenue en matière de ressources humaines

- Forte progression des effectifs
 - 1 185 collaborateurs au 31/03/2013
 - contre 992 un an plus tôt (+ 19%)
- Réussite de la campagne de recrutements
 - plus de 200 recrutements bruts sur l'exercice
- Un turn-over maîtrisé à 12%
 - contre 14% en 2011/12
 - 12% à 15% visé initialement



Acquisition de 3 cabinets de conseil pour accélérer nos prises de position auprès des directions métiers

alturia consulting 
cabinet solucom

Assurances - Pilotage de projets
80 collaborateurs | 9,7 M€ CA 2011

eveho 
cabinet solucom

Assurances
30 collaborateurs | 3,6 M€ CA 2011

stance 
cabinet solucom

Organisation & management
30 collaborateurs | 6 M€ CA 2011

Modalités d'acquisition

Alturia Consulting & Eveho

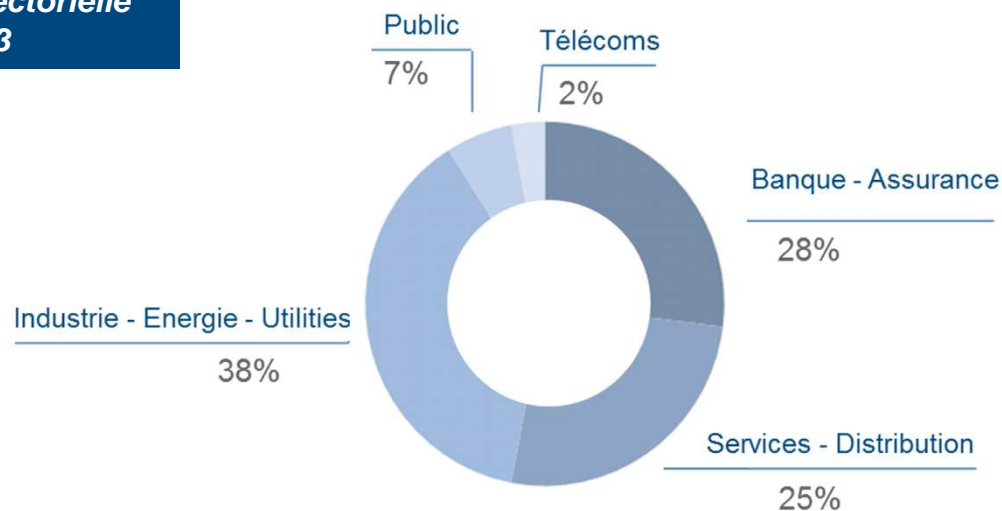
- financement en numéraire
- consolidés depuis le 1^{er} avril 2012

Stance

- 71% du capital acquis en octobre 2012, solde ayant vocation à être acquis avant le 1^{er} juillet 2013
- financement essentiellement en numéraire
- consolidé depuis le 1^{er} octobre 2012

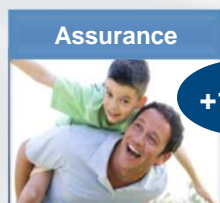
Une agilité sectorielle qui nous permet de capter les opportunités de croissance

Répartition sectorielle du CA 2012/13



10 premiers clients 2012/13

GDF SUEZ	13%
EDF	10%
CREDIT AGRICOLE	8%
LA POSTE	7%
SNCF	6%
BANQUE DE FRANCE	5%
THALES	4%
BNP PARIBAS	2%
AIR LIQUIDE	2%
SAINT GOBAIN	2%



+141%



+27%

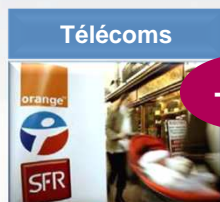


+21%



+20%

Progression du CA Solucom dans quelques secteurs à potentiel...



-43%



+4%

... qui compensent les secteurs en panne

1. Faits marquants de l'exercice
- ▶ **2. Résultats financiers 2012/13**
3. Solucom 2015, point d'étape
4. Perspectives 2013/14

Des résultats annuels en forte progression

Données consolidées auditées au 31/03 (en M€)	2012/13	2011/12	Variation
Chiffre d'affaires	130,5	108,1	21%
Résultat opérationnel courant	15,5	11,6	33%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	11,9%	10,8%	-
Résultat opérationnel	15,4	11,6	33%
Résultat net part du groupe	10,3	7,0	48%
<i>Marge nette</i>	7,9%	6,5%	-

Éléments clés d'analyse du compte de résultat 2012/13

<i>En M€</i>	2012/13	2011/12	<i>Variation</i>
CA	130,5	108,1	21%
ROC	15,5	11,6	33%
MOC	11,9%	10,8%	-
RO	15,4	11,6	33%
RNPG	10,3	7,0	48%
MN	7,9%	6,5%	-

→ Progression de 21% du chiffre d'affaires

- ▶ + 9% de croissance à périmètre constant
- ▶ contribution d'Alturia Consulting et Eveho (12 mois) et Stance (6 mois)

→ Marge opérationnelle courante 11,9%

- ▶ contribution du CIR pour 2012 0,8 M€
- ▶ MOC hors effet du CIR 11,2%

→ Autres produits & charges opérationnelles -0,1 M€

- ▶ effet positif du CIR pour les années 2010 et 2011 1,1 M€
- ▶ frais d'acquisitions -0,7 M€
- ▶ charges non récurrentes liées aux acquisitions -0,3 M€
- ▶ mécénat -0,2 M€

→ Marge nette : 7,9 %

- ▶ taux d'IS diminué du fait des crédits d'impôt

Une forte génération de cash

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

	2012/13	2011/12
Capacité d'autofinancement	12,2	9,5
Variation du besoin en fonds de roulement	2,4	(3,7)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	14,6	5,8
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(10,9)	(2,2)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(0,2)	(3,0)
- dont variation des emprunts	0,9	(2,0)
- dont dividendes	(1,1)	(1,0)
Variation de trésorerie	3,5	0,5

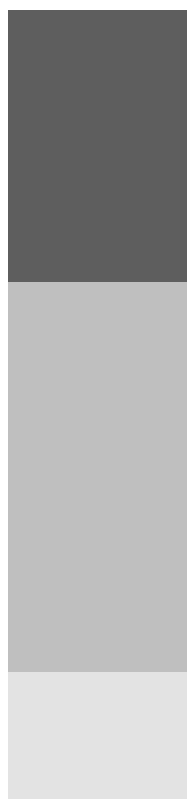
Progression de la trésorerie nette

En M€

Actif non courant : 42,7
(dont écarts d'acquisition : 36,6)

Actif courant : 51,2
(hors trésorerie)

Trésorerie : 18,1



Actif



Capitaux propres : 54,4

Passif non courant : 6,9
(dont passifs financiers : 3,3)

Passif courant : 50,6
(dont passifs financiers : 0,4)

Passif

Trésorerie nette : 14,5 M€

contre 12,0 M€ au 31 mars 2012

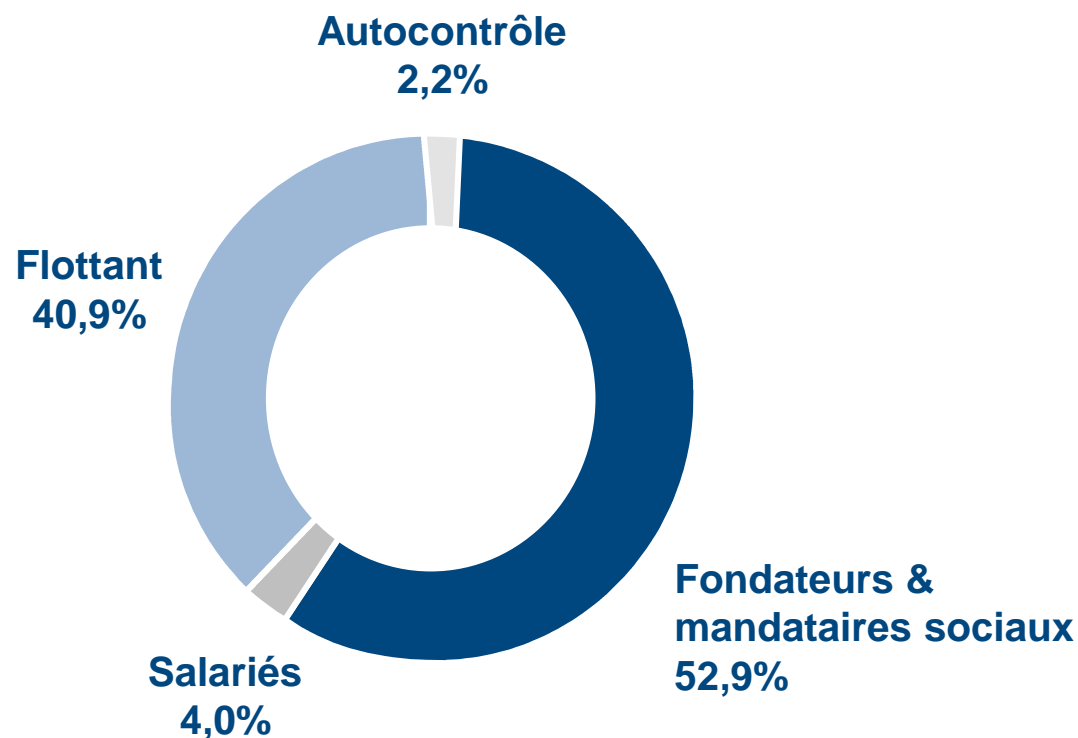
Des marges de manœuvre financières importantes

- Trésorerie brute au 31 mars 2013 18,1 M€
 - dont 3,0 M€ issus de l'emprunt obligataire Micado (*in fine* 2018)

- Ligne de crédit ouverte 16,0 M€
 - ligne de crédit confirmée, sans covenants

- Décaissements à venir liés aux acquisitions -3,3 M€
 - 2,5 M€ décaissés sur l'exercice 2013/14
 - 0,8 M€ décaissés sur l'exercice 2014/15

Répartition du capital au 23 avril 2013



Qualification « entreprise innovante »
renouvelée en avril 2011

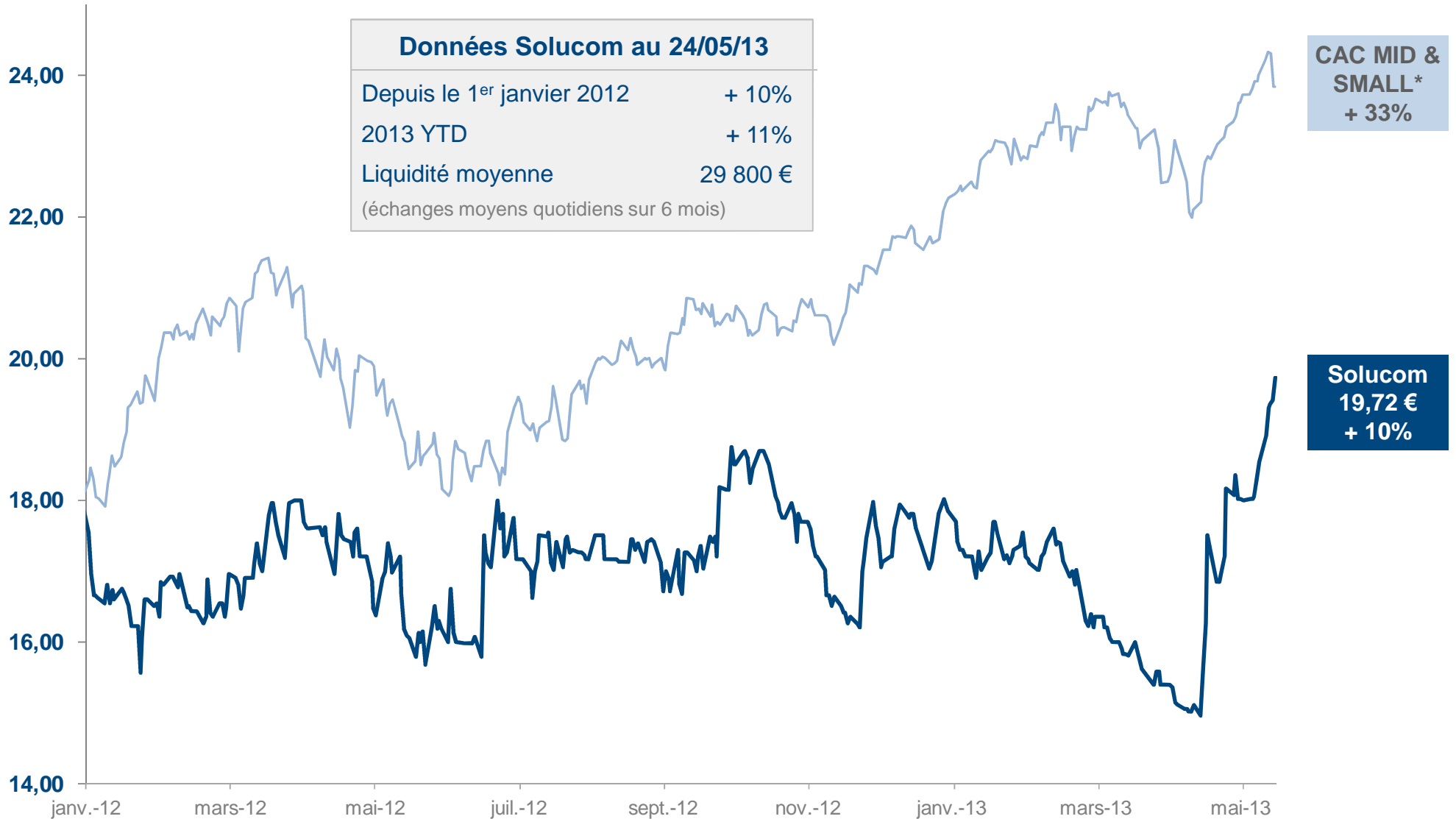
▪ Nombre d'actions

4 966 882 (*aucune dilution potentielle*)

▪ Dividende proposé à l'AGM du 25/09/13

0,32 € par action (+45%)

Evolution du cours de bourse (depuis le 1^{er} janvier 2012)



* CAC MID & SMALL rebasé sur le cours de Solucom au 31 décembre 2011

1. Faits marquants de l'exercice
2. Résultats financiers 2012/13
- ▶ **3. Solucom 2015, point d'étape**
4. Perspectives 2013/14

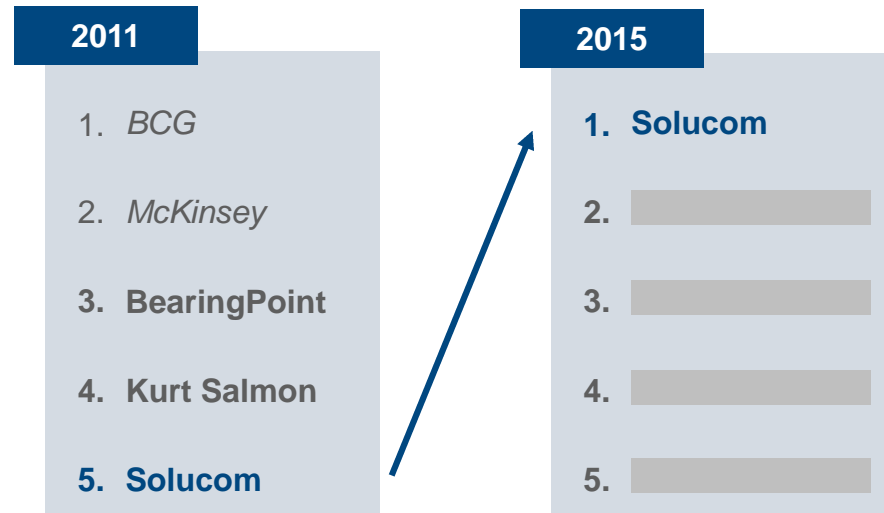
Solucom 2015, notre plan stratégique

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 plus de 170 M€ de chiffre d'affaires

➔ Devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant en France



Source : PAC (mai 2011)

Solucom 2015, bien engagé à mi-parcours

Transformation

Une proposition de valeur qui se concrétise

- Montée en puissance de nos activités de conseil en management
- Prise de positions « *business + technologie* » sur des thèmes clés : relation client digitale, *smart energy*, transformation de l'assurance

International

Un apprentissage en cours

- Ouverture d'un bureau au Maroc
- *Business development* en Belgique et partenariat au Royaume-Uni

Croissance

Une dynamique lancée

- 21% de progression en 2012/13
- Intégration réussie de 3 cabinets de conseil en management

Une nouvelle configuration alignée sur Solucom 2015

**Business transformation
Banque et Assurance**

**Business transformation
Energie, Transport, Telcos**

**Excellence
opérationnelle & IT**

Une réponse globale dédiée à la transformation d'entreprise

**Risk management
& sécurité de l'information**

Innovation digitale

**Architecture
des systèmes d'information**

1. Faits marquants de l'exercice
2. Résultats financiers 2012/13
3. Solucom 2015, point d'étape
- ▶ 4. Perspectives 2013/14

2013, nouvelle année difficile pour le conseil

Évolution du marché du conseil

PAC

SourceForConsulting

Syntec Numérique

Syntec Management

2012

2013

- 2%

+ 0,3%

- 2,6%

+ 0 - 1%

NC

- 2,3%

- 2,5%

~ 0%

Nos leviers pour poursuivre notre développement

1 Un surinvestissement commercial dans la durée

2 Un positionnement dynamique sur les secteurs à potentiel

3 Une proposition de valeur *Business + Technologie* au cœur des besoins de transformation de nos clients

4 Des savoir-faire en pointe pour aider nos clients dans leurs efforts de rationalisation

5 Une position de leader sur un thème résilient

Energie

Assurance

Banque

Architecture SI

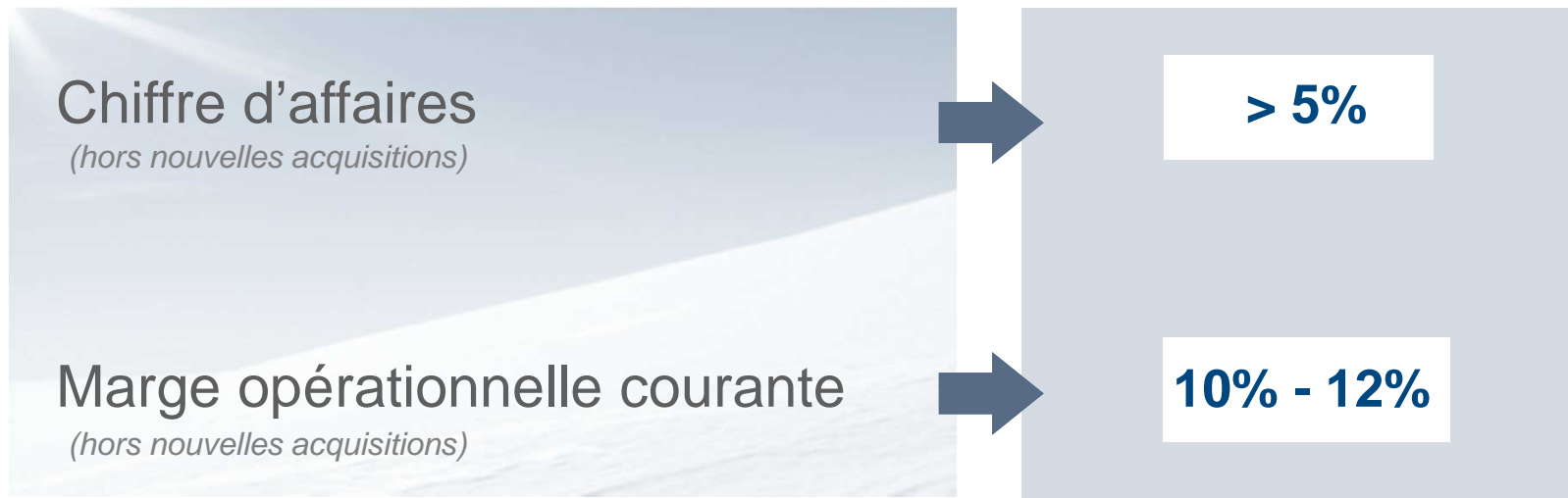
Excellence OP & IT

Risk management
& Sécurité

Maintien d'une approche offensive pour accompagner nos ambitions de développement

- Des ambitions de recrutement à nouveau élevées
 - ▶ plus de 200 embauches
- Une politique active de croissance externe
 - ▶ priorité donnée au conseil en management
 - ▶ analyse opportuniste de cabinets de conseil IT et de cibles à l'international
- ... tout en surveillant nos indicateurs avancés
 - ▶ capacité à moduler notre plan de marche en fonction de l'évolution du contexte de marché

Objectifs financiers 2013/14



- **Une croissance dynamique en 2012/13**
 - à la fois organique et externe
 - largement supérieure aux *guidances* déjà révisées à la hausse à mi-exercice
- **Une amélioration sensible de la MOC**
 - en dépit d'un contexte de marché difficile tout au long de l'année
- **3 acquisitions réalisées sur l'ensemble de l'exercice 2012/13**
 - en droite ligne avec le plan stratégique Solucom 2015
- **Une approche offensive maintenue pour 2013/14**
 - mais une capacité à moduler notre rythme de croissance dans un contexte de marché incertain

Agenda financier : prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2013/14
(suivi d'une conférence téléphonique) **18 juillet 2013**
(après bourse)
- Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2013/14
(suivi d'une conférence téléphonique) **23 octobre 2013**
(après bourse)
- Résultats semestriels 2013/14
(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin) **26 novembre 2013**
(après bourse)

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

Sarah LAMIGEON

Directeur de la Communication

01 49 03 20 00

Actus Finance

Mathieu OMNES

Relations analystes - investisseurs

01 72 74 81 87