



# Résultats semestriels 2014/15

*Réunion SFAF - 26 novembre 2014*

# Intervenants

▶ **Pascal IMBERT**

*Président du Directoire*



▶ **Patrick HIRIGOYEN**

*DGA - Membre du Directoire*



▶ **Tiphanie BORDIER**

*Directrice financière*



▶ **Loic CARPENTIER**

*Directeur associé*



# 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
- Une vocation, réussir les transformations de nos clients

✓ *25 ans d'existence*

✓ *1 300 collaborateurs*

✓ *Coté en Bourse sur Euronext depuis 2000*



# Solucom en bref

**Business transformation  
Banque et Assurance**

**Business transformation  
Énergie, Transport, Telcos**

**Excellence  
opérationnelle**

***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 du 1<sup>er</sup> semestre 2014/15
- 2. Résultats semestriels 2014/15
- 3. Les Français et leur banque, bouleversements en vue !
- 4. Perspectives

# Progression dynamique du chiffre d'affaires au semestre

Chiffre d'affaires <i>En M€ - Données consolidées ayant fait l'objet d'un examen limité</i>	2014/15	2013/14	Variation à périmètre comparable <sup>(1)</sup>	Variation totale
1 <sup>er</sup> trimestre	37,4	33,6	+7%	+11%
2 <sup>ème</sup> trimestre	36,3	31,4	+13%	+16%
1 <sup>er</sup> semestre	73,7	64,9	+10%	+13%

- Progression de 16% sur le 2<sup>ème</sup> trimestre, dont 13% à périmètre comparable
- Croissance semestrielle totale de 13%, dont 10% à périmètre comparable

<sup>(1)</sup>Périmètre comparable : hors Lumens Consultants consolidé depuis le 01/12/13 et Trend Consultants consolidé depuis le 01/01/14

# Des indicateurs opérationnels solides mais une visibilité courte

Au 30/09/14

- Taux d'activité
- Taux journalier moyen
- Carnet de commande

83%

715 €

3,0  
mois



- ▶ **stable (à périmètre courant et constant)**

*83% en 2013/14*

- ▶ **en légère progression (vs. 713 € en 2013/14)**

*conforme à l'évolution anticipée (0 à +1%),  
mais progression moins rapide qu'espérée*

- ▶ **visibilité courte**

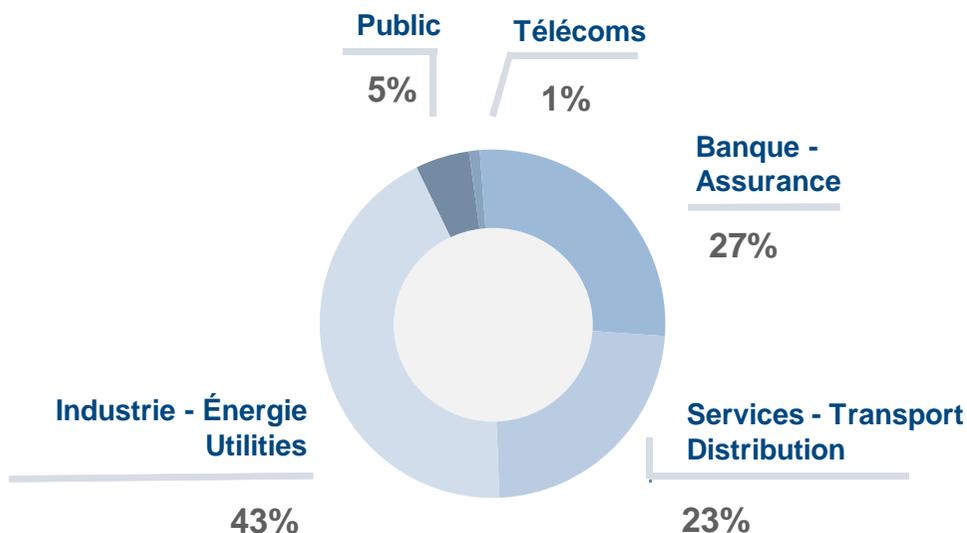
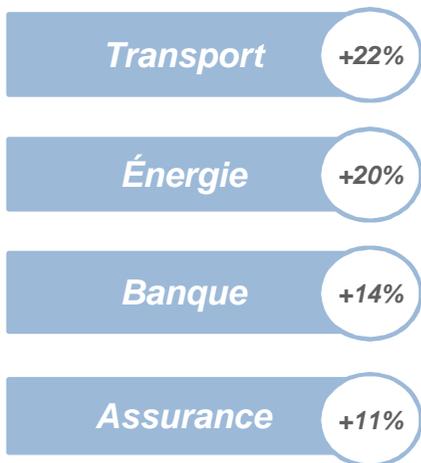
*conséquence d'une prise de commande ralentie  
sur le 2<sup>ème</sup> trimestre et de la progression des effectifs*

# Progression soutenue des effectifs au 1<sup>er</sup> semestre

- **Poursuite d'une forte dynamique de recrutement**
  - une pression concurrentielle plus présente que l'année dernière, compensée par l'intensification de nos investissements
- **Turn-over inférieur au rythme normatif**
  - 10% en rythme annuel contre 9% sur l'exercice 2013/14
  - pour mémoire, fourchette normative située entre 12% et 15%
- **Effectifs au 30 septembre 2014 : 1 374 collaborateurs**
  - contre 1 327 au 31 mars 2014

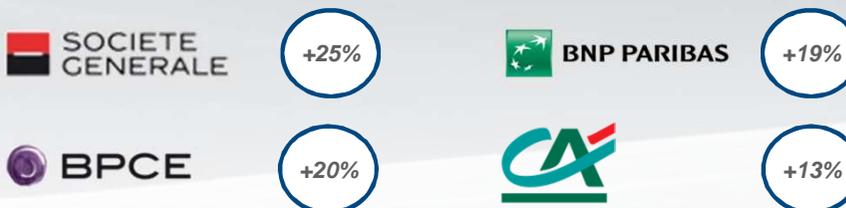
# Une dynamique de croissance portée par l'ensemble de nos secteurs cibles

## Croissance du CA (S1 2014/15 vs S1 2013/14)



Pour rappel  
Répartition sectorielle du CA 2013/14

## Évolutions du CA Solucom sur quelques comptes clés du secteur bancaire



1. Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2014/15
- ▶ **2. Résultats semestriels 2014/15**
3. Les Français et leur banque, bouleversements en vue !
4. Perspectives

# Progression de 15% du résultat opérationnel courant

<i>Données consolidées au 30/09 (en M€)</i>	<b>S1 2014/15</b>	<b>S1 2013/14</b>	<i>Variation</i>	<b>2013/14</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>73,7</b>	<b>64,9</b>	<b>+13%</b>	<b>141,6</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7,6</b>	<b>6,6</b>	<b>+15%</b>	<b>18,2</b>
<b>Marge opérationnelle courante</b>	<b>10,3%</b>	<b>10,2%</b>		<b>12,9%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>7,6</b>	<b>6,3</b>	<b>+20%</b>	<b>17,7</b>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>4,3</b>	<b>3,7</b>	<b>+15%</b>	<b>10,9</b>
<b>Marge nette</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,7%</b>		<b>7,7%</b>

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

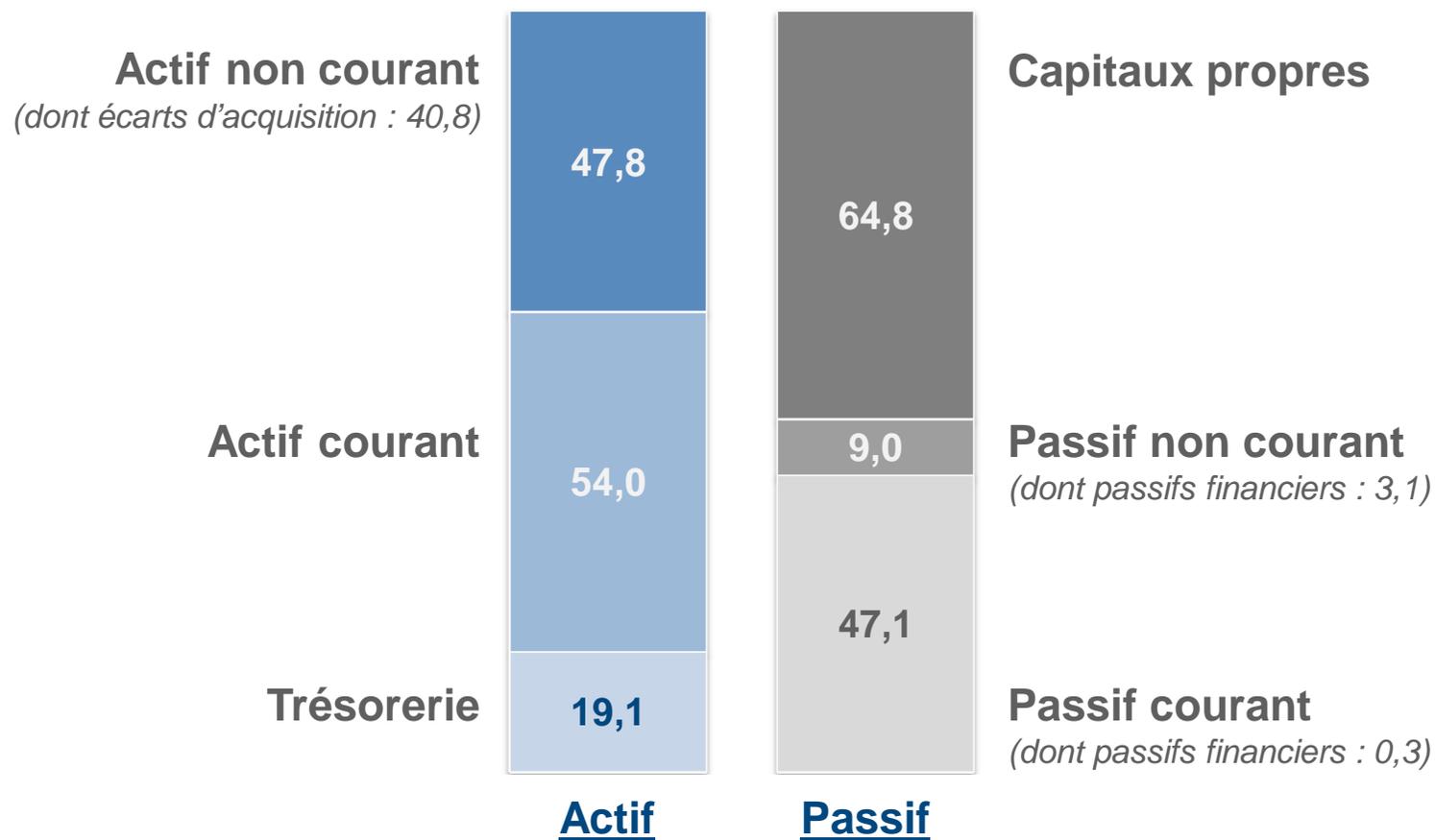
# Une activité génératrice de trésorerie sur la période

<i>Données consolidées au 30/09 (en M€)</i>	<b>S1 2014/15</b>	<b>S1 2013/14</b>	<b>2013/14</b>
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>4,9</b>	<b>3,4</b>	<b>11,7</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(1,0)</b>
<b>Flux net de trésorerie généralisé par l'activité</b>	<b>2,1</b>	<b>(2,1)</b>	<b>10,6</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(6,5)</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(2,2)</b>
<i>- dont dividendes</i>	<i>(1,6)</i>	<i>(1,6)</i>	<i>(1,6)</i>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(5,9)</b>	<b>1,9</b>

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

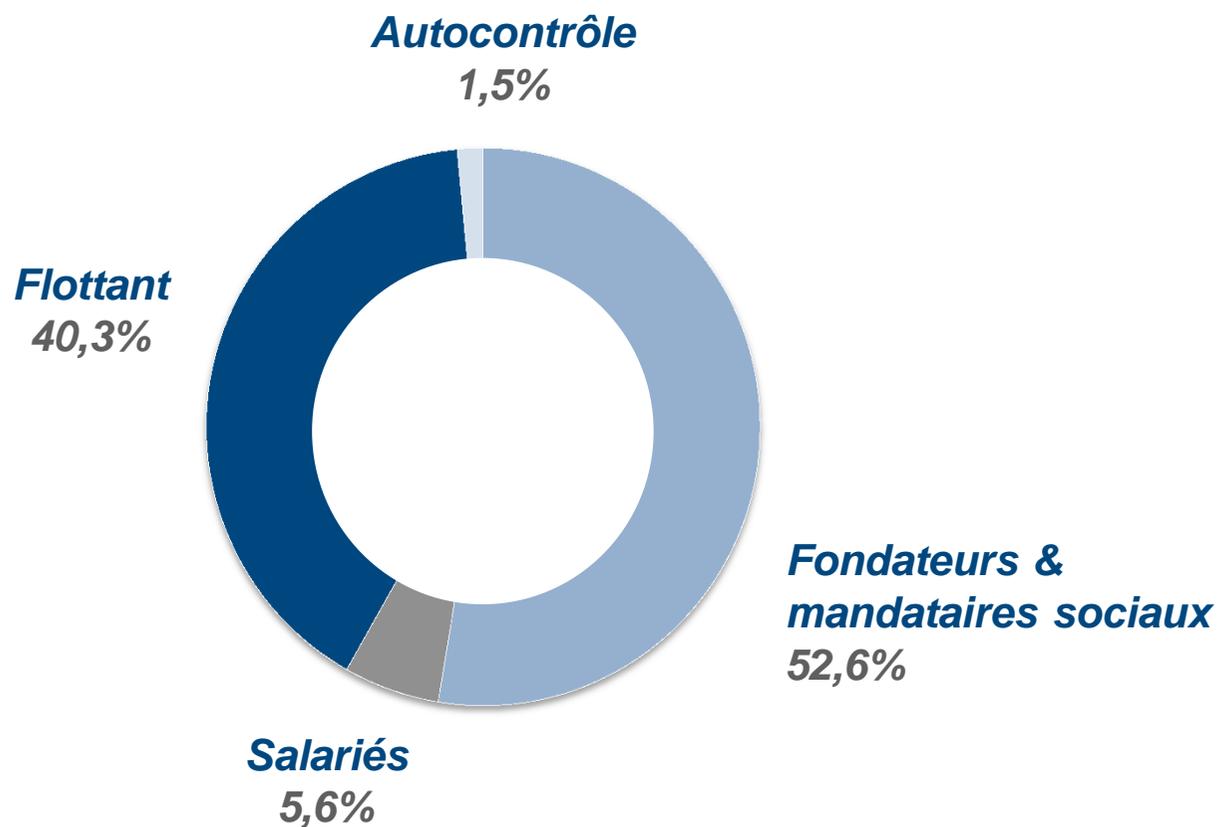
# Une trésorerie largement excédentaire

Données consolidées au 30/09/14 (en M€)  
Examen limité des commissaires aux comptes



► Trésorerie nette : 15,7 M€  
contre 16,6 M€ au 31 mars 2014

# Répartition du capital au 30/09/14

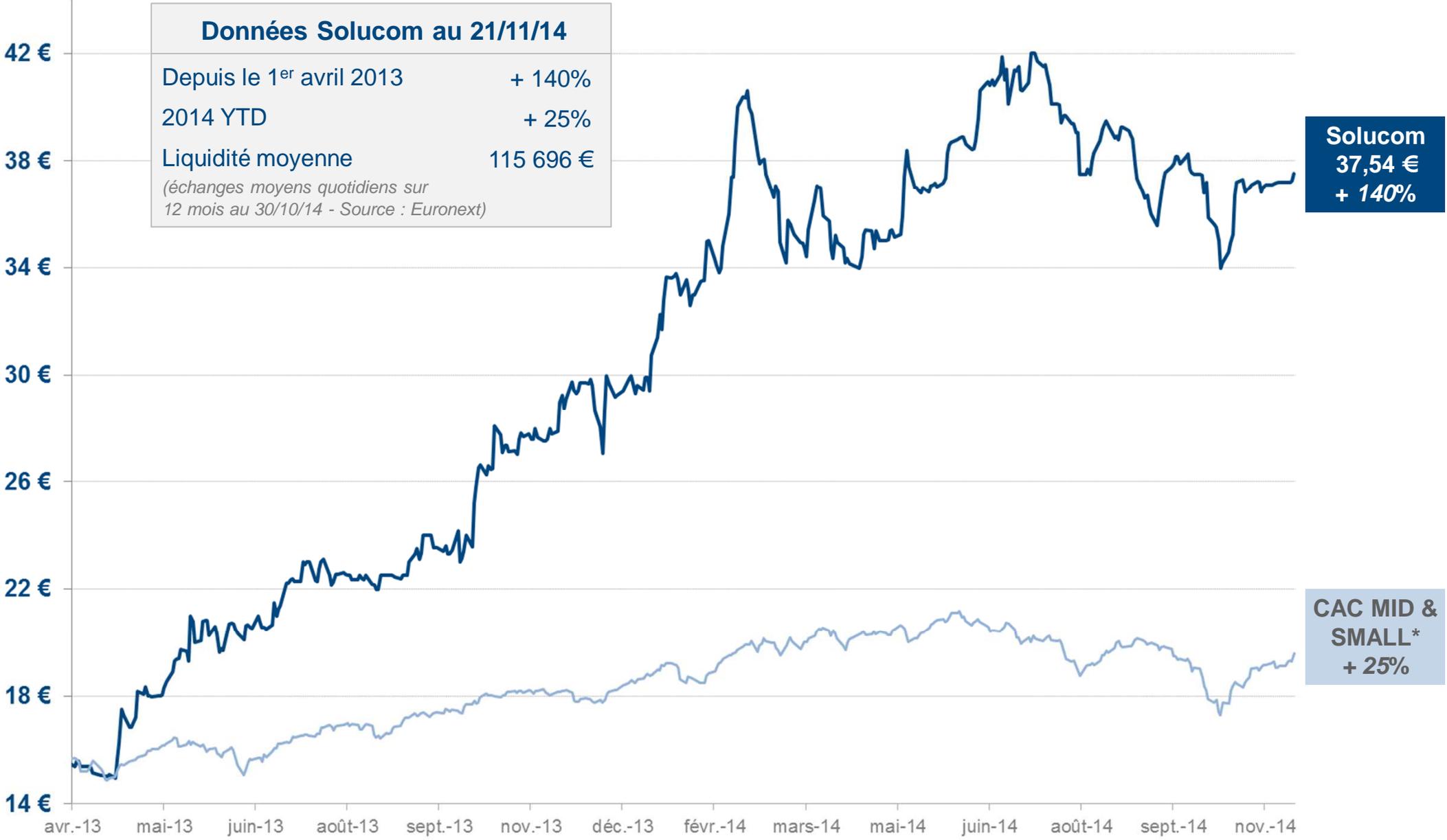


- Nombre d'actions  
**4 966 882** (aucune dilution potentielle)
- Dividende versé suite à l'AG du 11/07/14 : **0,33 €** par action (+3%)

Lauréat du prix de la relation actionnaires 2014  
Catégorie Small caps



# Evolution du cours de bourse (depuis le 1<sup>er</sup> avril 2013)



\* CAC MID & SMALL rebasé sur le cours de Solucom au 31 mars 2013

1. Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2014/15
2. Résultats semestriels 2014/15
- ▶ 3. Les Français et leur banque, bouleversements en vue !
4. Perspectives

# La banque, des vagues de transformation en cours et... à venir



► Pour mieux comprendre ces transformations, lancement d'une enquête auprès de 2 000 Français avec OpinionWay

# Une volatilité qui prend de l'ampleur, notamment chez les jeunes



**1 Français sur 4** a envisagé de quitter sa banque principale au cours des 12 derniers mois...

... **1 sur 3** chez les moins de 35 ans



# La fin du monopole des enseignes traditionnelles sur les services bancaires

**61% des Français** voient d'un bon œil le développement des **banques en ligne**



**1 Français sur 2** favorable à l'arrivée d'acteurs de la **grande distribution ou du e-commerce** sur le marché bancaire

# Des clients en mal d'écoute

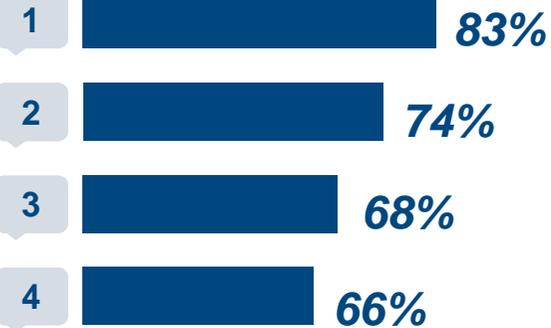
1 Ma fidélité n'est ni valorisée, ni récompensée.

2 J'aimerais une communication plus claire et transparente sur les frais bancaires... pour comprendre combien me coûte ma banque !



4 Une banque qui me pousse moins d'offres et me prodigue plus de conseils !

3 Une banque vraiment à l'écoute de mes besoins



# Des exigences insatisfaites chez les plus jeunes (18-24 ans)

Une banque qui  
répond **rapidement** à  
mes besoins

Une plus grande  
diversité d'opérations  
à réaliser en ligne



Un vocabulaire  
plus clair, plus  
accessible

Des horaires élargis pour les  
agences. Je veux ma banque  
où je veux, quand je veux !

# Une diversification mal comprise



**Seulement 1 Français sur 3** voit un intérêt à la diversification des banques vers des produits non bancaires



**Les moins de 35 ans y sont toutefois plus ouverts (42%)**



# Les banques traditionnelles gardent des atouts

- Le **capital confiance** demeure
  - un taux de satisfaction pour l'instant très élevé (89%)
- Une grande valeur toujours accordée à la **proximité**
- Un crédit accordé aux banques sur leur **mouvement digital**

*84% des sondés citent la **sécurité** comme la 1<sup>ère</sup> caractéristique d'image des banques*

## Top 3 des principales qualités des banques selon les Français

1. Autonomie dans les opérations (42%)
2. Proximité de l'agence (38%)
3. Relation avec le conseiller (25%)

*2 Français sur 3 jugent que les banques sont à la pointe de la technologie*

# Les 3 défis des banques traditionnelles pour gagner la révolution digitale

→ Réinventer le modèle relationnel

→ Viser l'excellence dans l'expérience digitale

→ Replacer la confiance et la proximité au cœur de leur valeur

1. Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2014/15
2. Résultats semestriels 2014/15
3. Les Français et leur banque, bouleversements en vue !
- ▶ 4. Perspectives

# Un marché plus difficile qu'attendu...

- Un environnement économique qui s'assombrit à nouveau
  - manque de visibilité, essoufflement de la croissance, menace de déflation
- Des investissements toujours étroitement contrôlés
  - délais de décision longs, engagements contractuels limités
- Une pression sur les prix qui ne se relâche pas
  - concurrence toujours vive, regain de tension dans les référencements



## ... mais maintien de notre optimisme pour le moyen terme

- Un besoin de rattrapage après plusieurs années de sous-investissement
- Le digital : un moteur puissant, source de transformations importantes
- Et des budgets 2015 annoncés stables ou en légère croissance

▶▶ **Notre pari : maintenir le cap de la croissance**

# Audisoft Oxéa : renforcement de nos compétences bancaires

- Cabinet de conseil en management, spécialiste du secteur bancaire
- Une expertise de premier plan en matière de risques et conformité réglementaire
- Chiffres clés
  - ▶ 30 consultants - 4,5 M€ de CA
  - ▶ résultat d'exploitation légèrement négatif
- Acquisition de 100% du capital
  - ▶ financée intégralement en numéraire
  - ▶ consolidation dans les comptes de Solucom à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2014

audisoft oxéa   
cabinet solucom

## Principaux clients

BPCE, Banque de France,  
Caisse des Dépôts,  
BNP Paribas,  
Société Générale

# Priorité à la croissance



**Confirmation de notre  
plan de recrutement**



**Poursuite de notre politique  
d'acquisition ciblée**

- Enrichissement et renforcement de notre proposition de valeur
- Etude de premières opportunités d'acquisition à l'international



**Surinvestissement  
commercial**

# Relèvement de notre objectif de croissance annuelle

Rappel de nos  
objectifs initiaux

Nouveaux  
objectifs financiers

Chiffre d'affaires

> 8%



**> 12%**

*(incluant Audisoft Oxéa)*

Marge opérationnelle  
courante

11% - 13%



**11% - 13%**

*(incluant Audisoft Oxéa)*

- ▶ Une avance sur notre objectif de croissance accentuée par Audisoft Oxéa
- ▶ Un objectif de rentabilité plus tendu, compte tenu du marché encore difficile et de la priorité donnée à la croissance

## *En synthèse*

→ 1<sup>er</sup> semestre dynamique

→ Priorité résolument donnée au développement malgré un marché décevant

→ Relèvement de l'objectif de croissance annuelle 2014/15

***RDV en juin***

**Bilan de Solucom 2015 et présentation de notre nouveau plan stratégique**

# Agenda financier : prochains rendez-vous

- Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2014/15  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **21 janvier 2015**  
*(après bourse)*
- Chiffre d'affaires annuel 2014/15  
*(suivi d'une conférence téléphonique)* **29 avril 2015**  
*(après bourse)*
- Résultats annuels 2014/15  
*(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin)* **2 juin 2015**  
*(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**

Directrice de la Communication

01 49 03 20 00

---

Actus Finance

**Mathieu OMNES**

Relations analystes - investisseurs

01 72 74 81 87