

Chiffre d'affaires annuel 2015/16

Conférence téléphonique

28 avril 2016

Des objectifs de croissance largement dépassés

Chiffre d'affaires <i>En M€ - données consolidées non auditées</i>	2015/16	2014/15	Variation à périmètre comparable ⁽¹⁾	Variation totale HKS ⁽²⁾	Variation totale
Cumul 9 mois	145,7	116,7	+16%	+25%	+25%
4 ^{ème} trimestre	87,4	46,4	+12%	+18%	+88%
Total 12 mois	233,0	163,1	+15%	+23%	+43%

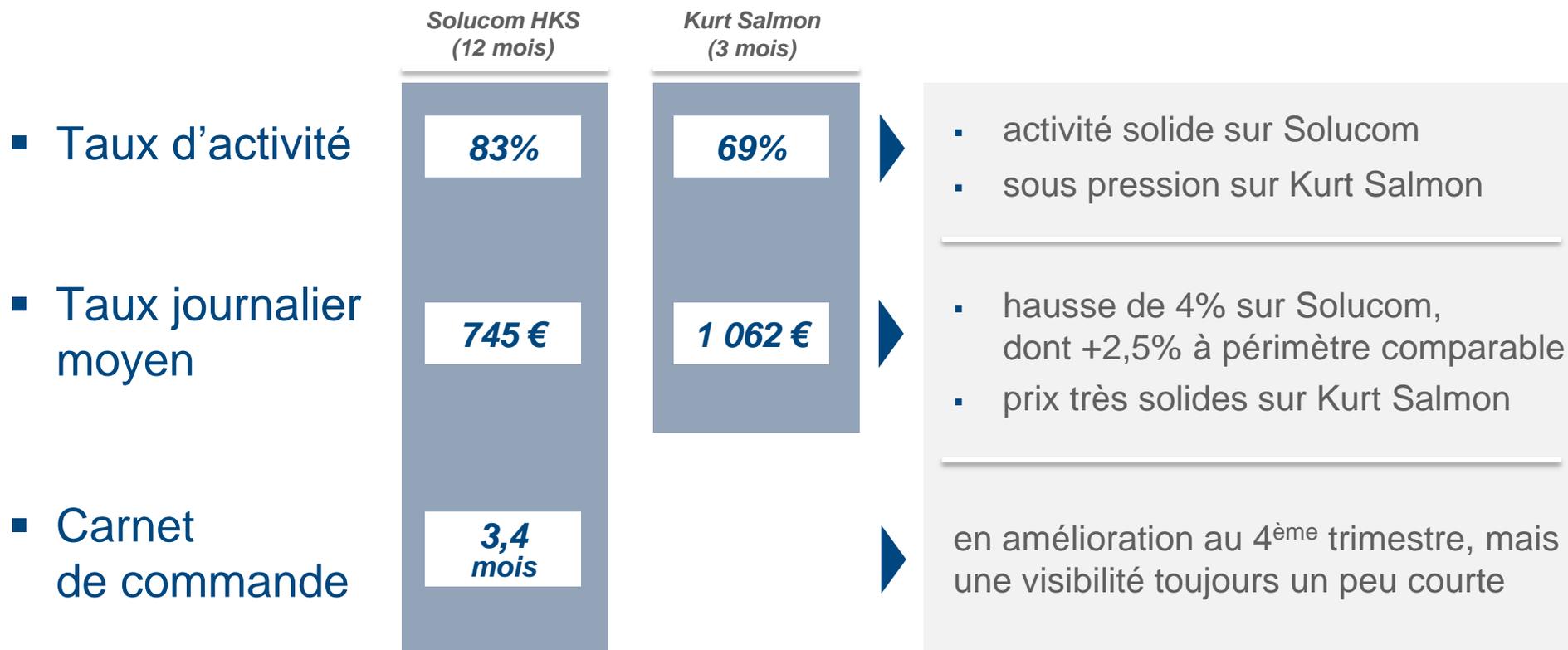
- Progression totale de **+43%** sur l'ensemble de l'exercice
 - **+88%** au 4^{ème} trimestre
- Des objectifs de croissance largement dépassés
 - chiffre d'affaires hors Kurt Salmon en croissance de **+23%** contre un objectif de +20%
 - chiffre d'affaires à périmètre comparable en croissance de **+15%** contre un objectif de +12%

(1) Périmètre comparable : hors Audisoft Oxéa (consolidé depuis le 01/11/14)
 hors Hapsis (intégré depuis le 01/04/15)
 hors Kurt Salmon (consolidé depuis le 01/01/16)

hors Hudson&Yorke (consolidé depuis le 01/03/15)
 hors Arthus Tech (consolidé depuis le 01/07/15)

(2) Hors Kurt Salmon (consolidé depuis le 01/01/2016)

Des prix bien orientés



! NB : le cabinet ne communique pas pour l'instant d'indicateurs consolidés, les chiffres n'étant pas exactement comparables entre Solucom et Kurt Salmon en raison de règles de gestion différentes.

Effectifs du nouvel ensemble : 2 511 collaborateurs

- **Effectifs totaux : 2 511 collaborateurs à la fin de l'exercice 2015/16**
 - ▶ 777 collaborateurs issus de Kurt Salmon
 - ▶ 1 734 collaborateurs Solucom au 31 mars 2016 (vs. 1 514 au 31/03/2015)
- **Maintien d'une bonne dynamique de recrutement**
 - ▶ plan de recrutement Solucom dépassé (> 250 embauches)
 - ▶ malgré un contexte de marché graduellement plus compétitif
- **Turn-over Solucom toujours bas à 10% en rythme annuel**
 - ▶ en-deçà de la fourchette normative (12% - 15%)

■ Orientations du projet de rapprochement

- ▶ combinaison étroite des compétences et des équipes
- ▶ modèle opérationnel intégré
- ▶ création d'un « nouveau cabinet »



■ Point d'avancement à mi-course

- ▶ fort investissement des équipes dans la démarche participative mise en œuvre
- ▶ un futur modèle opérationnel qui commence à se dessiner
- ▶ regroupement physique des équipes en cours
- ▶ lancement d'une nouvelle marque au 2nd semestre 2016

■ Montée en puissance des synergies commerciales

- ▶ 30 projets gagnés ensemble, représentant un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 M€

Un contexte de marché qui reste bien orienté depuis début 2016

- Un mouvement structurel de digitalisation des entreprises qui prend de l'ampleur
- Des exigences de conformité et de maîtrise des risques accrues dans le secteur financier
- Une montée en puissance des transformations liées à des reconfigurations d'entreprises
- Poursuite de la détente de la pression sur les prix
- Seul bémol, un retour progressif des tensions sur le front des ressources humaines

Dépassement de l'objectif de croissance

Objectif de rentabilité réaffirmé, y inclus Kurt Salmon sur 3 mois

Croissance
du chiffre d'affaires



Marge opérationnelle
courante



Objectif avril 2016
avec Kurt Salmon

* hors retail et consumer goods

Agenda financier : prochains rendez-vous

- **Résultats annuels 2015/16**
(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin) **31 mai 2016**
(après Bourse)
- **Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2016/17** **19 juillet 2016**
(après Bourse)
- **Assemblée générale des actionnaires** **20 juillet 2016**
- **Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2016/17** **25 octobre 2016**
(suivi d'une conférence téléphonique) *(après Bourse)*
- **Résultats semestriels 2016/17** **29 novembre 2016**
(suivi d'une réunion investisseurs le lendemain matin) *(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

Actus Finance

Mathieu OMNES

Relations analystes - investisseurs

01 53 67 36 92