

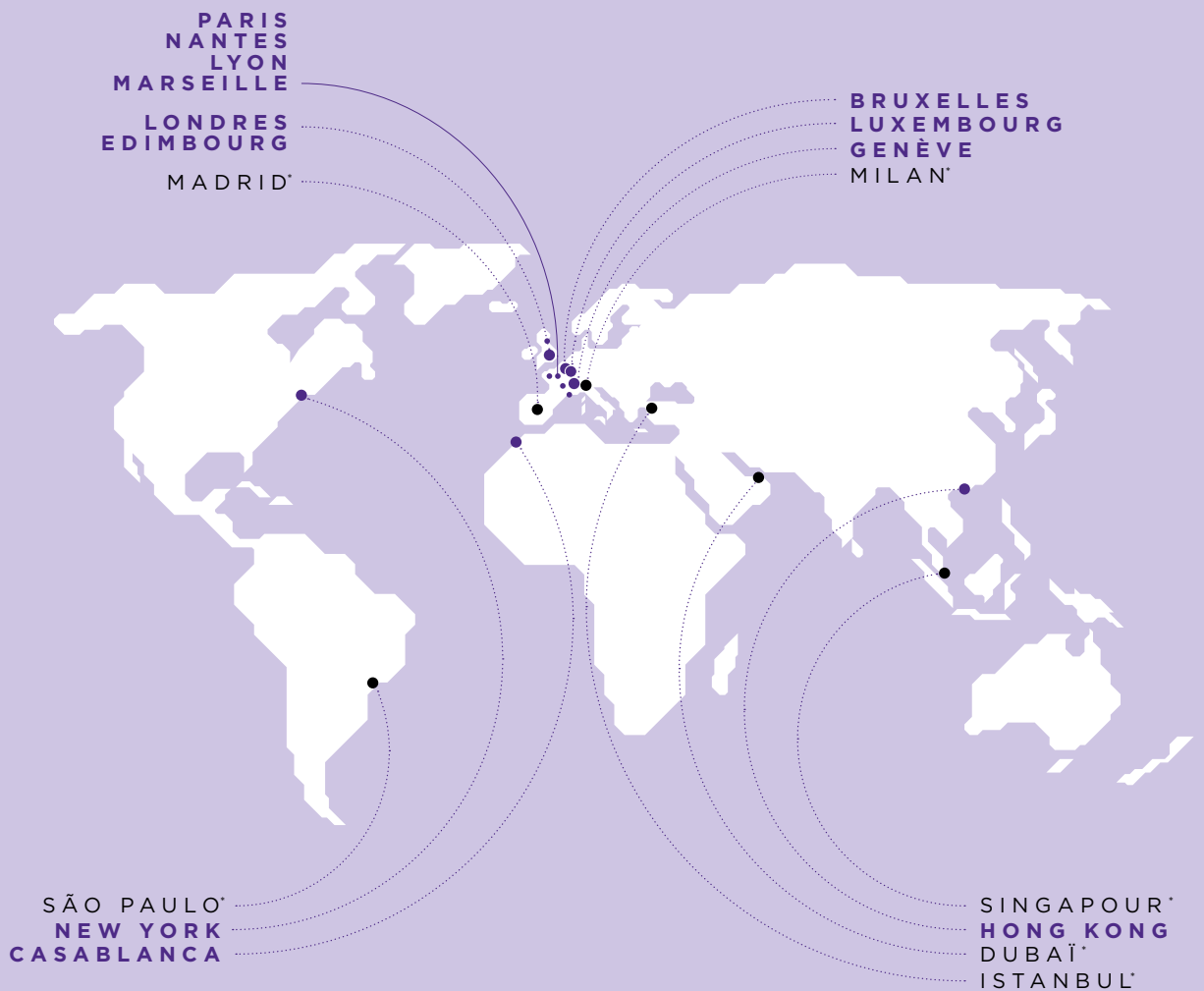
WAVESTONE



POSITIVE WAY



# Wavestone dans le monde



2 793

**collaborateurs**

dans le monde



359,9

**chiffre d'affaires**

en millions d'euros



14

**pays**

sur 4 continents



Benoit Darde, Partner

## MANIFESTO

Chez Wavestone, nous pensons qu'il ne peut pas y avoir de transformation réussie sans une culture partagée de l'enthousiasme. **C'est ce que nous appelons le « positive way ».** Un état d'esprit qui se nourrit du plaisir du challenge, du plaisir d'imaginer de nouvelles voies et du plaisir de réussir à plusieurs.

**Le « positive way », c'est notre manière de faire.**

Nous sommes des générateurs d'enthousiasme pour la transformation positive de nos clients, celle qui facilite l'accomplissement serein des projets, les rend véritablement durables, et crée la confiance qui donne à chacun l'envie d'agir.

**Le « positive way », c'est notre manière d'être.**

Libérés des silos et des égos, les femmes et les hommes de Wavestone sont soudés par une confiance mutuelle. Stimulés par les défis et engagés jusqu'aux résultats, nous mettons toute notre énergie pour accompagner nos clients au bout de leurs plus belles idées.

Le « positive way », **c'est surtout notre engagement à créer un impact positif pour toutes nos parties prenantes.**

**Wavestone, the positive way.**



# enthousiastes

DANS NOTRE APPROCHE DU CONSEIL



Kahina Nait Messaoud, Account Manager



# ／ GÉNÉRER DES TRANSFORMATIONS POSITIVES

**Au croisement du conseil en management et du conseil en digital et innovation, Wavestone accompagne les grandes entreprises et organisations dans leurs transformations les plus critiques avec une conviction : il ne peut y avoir de transformation réussie sans une culture partagée de l'enthousiasme.**

**D**ans un monde où les ruptures s'accroissent, les transformations deviennent inévitables pour toutes les entreprises. Chez Wavestone, nous avons la conviction qu'il ne peut y avoir de transformation réussie sans une culture partagée de l'enthousiasme.

Nous voulons être des générateurs d'enthousiasme pour la transformation positive de nos clients, celle qui facilite l'accomplissement serein des projets, les rend véritablement durables, et crée la confiance qui donne à chacun l'envie d'agir. Cet état d'esprit positif se nourrit du plaisir du challenge, du plaisir d'imaginer de nouvelles voies et du plaisir de réussir à plusieurs, qui chaque jour anime nos 2800 consultants.

**Wavestone offre à ses clients une large palette de savoir-faire, à travers 18 terrains d'excellence, de trois natures différentes :**

- Des terrains sectoriels permettant de répondre aux enjeux cœur de métier dans de nombreux secteurs d'activité.

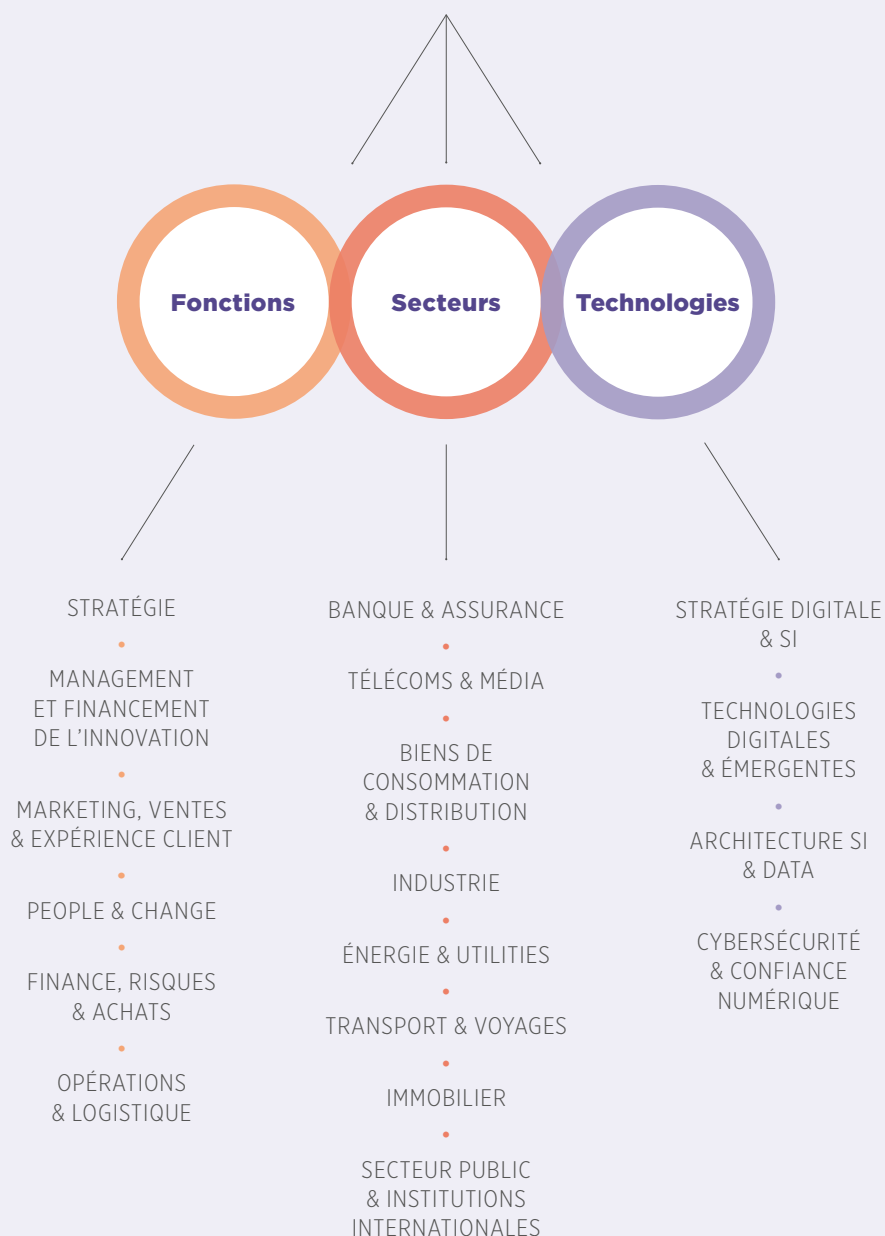
- Des terrains fonctionnels à travers lesquels le cabinet adresse les grandes fonctions de l'entreprise, de la stratégie aux opérations en passant par l'innovation.
- Des terrains technologiques grâce auxquels le cabinet propose une capacité d'intervention inégalée dans le domaine du digital, des technologies et de la cybersécurité.

Sur chacun de ces terrains d'excellence, Wavestone apporte une profondeur d'expertise de premier plan. Et parce que les transformations d'entreprise impactent toutes les fonctions d'une organisation, le cœur de notre proposition de valeur réside dans notre capacité à combiner ces compétences sans couture et sans silo, au sein d'équipes pluridisciplinaires.

**“Libérés des silos et des égos, nous sommes soudés par une culture de confiance mutuelle pour accompagner nos clients au bout de leurs plus belles idées.”**



### UNE TRIPLE EXPERTISE SECTORIELLE, FONCTIONNELLE ET TECHNOLOGIQUE





# WAVESTONE DÉPLOIE SES ATOUTS

Pour proposer des solutions de transformation pertinentes, audacieuses et sur mesure, Wavestone s'appuie sur cinq ressources uniques. Ces assets sont autant de leviers de création de valeur destinés à faire la différence tant vis-à-vis de nos concurrents que de nos clients. Si notre enthousiasme est le moteur de notre engagement, ces assets en sont les propulseurs.



## FOURNIR LES BONNES INFORMATIONS POUR ÉCLAIRER LES DÉCISIONS

Une équipe dédiée de *market researchers* s'appuyant sur un large catalogue de bases de données et un accès à des réseaux internationaux d'experts.



## BOOSTER LA CRÉATIVITÉ POUR GÉNÉRER DE NOUVELLES IDÉES

Un lieu, des méthodologies et une équipe dédiés pour stimuler la créativité, générer des idées innovantes et apporter de nouvelles méthodes de travail.



## TRANSFORMER LES CONCEPTS EN RÉALITÉ TANGIBLE

Une plateforme technique animée par des designers et développeurs de haut niveau qui permet d'éprouver et de valider rapidement des concepts à travers la création de prototypes.



## CRÉER DE LA VALEUR À PARTIR DE DONNÉES

Une équipe de *data scientists* experts de l'exploitation et de l'utilisation des données qui imaginent de nouvelles sources de création de valeur.



## CONSTRUIRE ET ANIMER UN ÉCOSYSTÈME D'OPEN INNOVATION

Une initiative qui repère et sélectionne des startups pour leurs apports innovants à différents secteurs d'intérêt pour le cabinet et ses clients.



# soudés

POUR ACCOMPAGNER NOS CLIENTS AU BOUT  
DE LEURS PLUS BELLES IDÉES



Emmanuel Henry, Senior Manager  
Romain Lecomte, Senior Manager  
Pauline Toledano, Account Manager



# ／ LA FORCE DU COLLECTIF POUR LA RÉUSSITE DE NOS CLIENTS

**Pour relever tous les challenges de nos clients, et être en capacité d'être des moteurs de transformations positives dans tous les secteurs, Wavestone a conçu un modèle de développement commercial fondé sur le principe du *client management*.**

**W**avestone intervient sur un large portefeuille de clients aux secteurs d'activité très variés : entreprises à rayonnement local ou global, leaders sur leurs marchés ou nouveaux entrants avec soif de conquête, acteurs privés ou secteur public... Le cabinet s'attache ainsi à cultiver une ouverture d'esprit et un développement continu de ses expertises, tout en maintenant une répartition sectorielle équilibrée de son chiffre d'affaires. Cette répartition est un gage de résistance aux aléas de la conjoncture et permet au cabinet d'aller capter la croissance dans les secteurs les plus dynamiques.

Au sein de chaque *practice* et bureau, le *client management* est incarné par une équipe hybride composée de consultants (*partners* et *senior managers*) et commerciaux, portant la responsabilité de développer toute la proposition de valeur de Wavestone auprès des clients dont elle a la charge. Cette complémentarité est un élément stimulateur qui garantit que les solutions proposées combinent expertise stratégique et implémentation éprouvée.

Le *client management* a une double mission : d'une part, soutenir la croissance des activités et du chiffre d'affaires de Wavestone, en favorisant le développement du portefeuille de clients et en s'appuyant sur tous les terrains d'excellence du cabinet, et d'autre part, entretenir des relations durables avec des décideurs de haut niveau et se montrer force de proposition dans de multiples secteurs d'activité, pour le bénéfice de tout l'écosystème.

En conjuguant ainsi les profils et expertises, Wavestone assure à ses clients une prise en charge complète de leurs problématiques et un accompagnement sur mesure.

Des exemples de missions réalisées par Wavestone sur [www.wavestone.com/fr/offre/decouvrir-nos-plus-beaux-succes-clients/](http://www.wavestone.com/fr/offre/decouvrir-nos-plus-beaux-succes-clients/)

### Répartition géographique du chiffre d'affaires en 2017/18



France

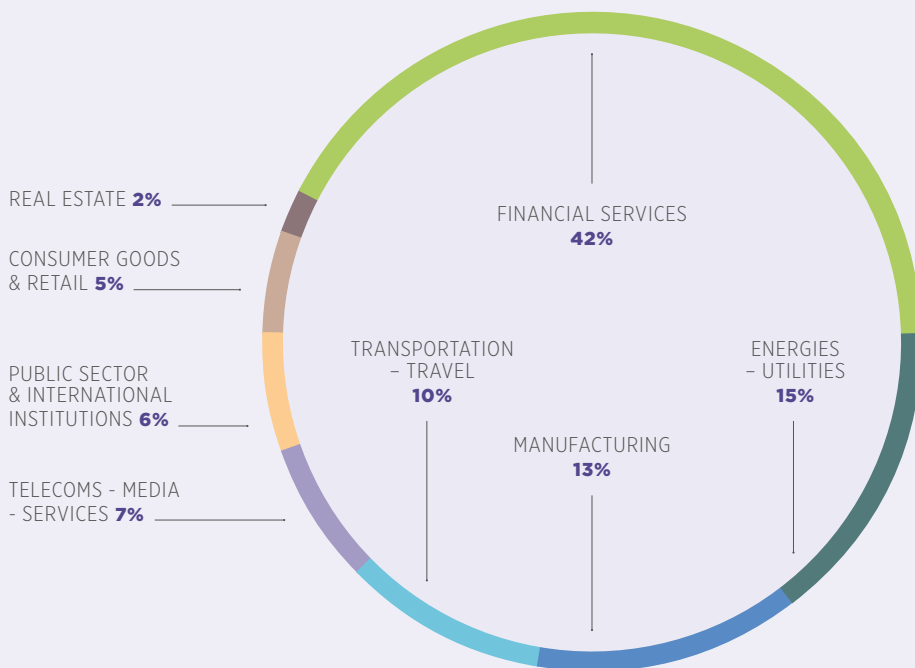


International

### Nos 20 premiers clients en 2017/18

BNP PARIBAS	10%
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	9%
EDF	7%
SNCF	5%
LA POSTE	5%
CRÉDIT AGRICOLE	5%
TOTAL	3%
BPCE	3%
ALSTOM	3%
UGAP	2%
ENGIE	2%
SANOVI AVENTIS	2%
ORANGE	2%
SAINT-GOBAIN	2%
SUEZ	2%
AXA	1%
ALLIANZ	1%
AMF	1%
L'ORÉAL	1%
PSA	1%

### Répartition sectorielle du chiffre d'affaires en 2017/18





RENOUVELER L'EXPÉRIENCE  
VOYAGEUR POUR **EUROSTAR**

**D**epuis son lancement en 1994, Eurostar a transporté plus de 130 millions de passagers, de Londres à Bruxelles en passant par Lille et Paris, et au-delà vers plus de 100 destinations à travers l'Europe.

Acteur transnational unique du paysage européen, Eurostar a progressivement dû faire face à une concurrence féroce venant notamment des compagnies aériennes *low-cost* bien décidées à s'attribuer une part toujours plus grande du gâteau. Si ces nouveaux entrants ont déplacé le combat sur le terrain du prix, Eurostar est en mesure de proposer aux voyageurs une expérience qualitative, unique et interconnectée, les amenant de centre-ville en centre-ville et pouvant adresser les besoins multiples d'une clientèle de loisir occasionnelle comme ceux d'une clientèle *business* à haut niveau d'exigence.

Faire évoluer cette expérience voyageur, pour lui permettre non seulement de répondre aux besoins toujours plus pointus d'une clientèle désormais habituée à de la personnalisation et de l'immédiateté, mais aussi de les anticiper, nécessite de pouvoir reposer sur un système de réservation efficace, évolutif et compétitif. Fonctionnant depuis la création de l'entreprise avec le système d'inventaire Résarail (opéré par SNCF, son actionnaire majoritaire), Eurostar lance en 2017 une réflexion sur l'opportunité de changer de solution pour, d'une part, diminuer les coûts de fonctionnement et, d'autre part, s'ouvrir à une plus grande agilité dans la création de nouvelles offres commerciales. Au terme de cette première réflexion, c'est la solution S3 Passenger de l'éditeur néerlandais Sqills qui apparaît comme la meilleure option pour répondre aux ambitions que se fixe Eurostar.



Wavestone connaît bien Sqills, pour avoir notamment accompagné les lancements de Ouibus et Ouigo reposant eux aussi sur la solution S3 Passenger. Sur ces deux projets, Wavestone a travaillé étroitement avec l'éditeur néerlandais pour implémenter sa solution et la faire grandir au contact de développements d'ampleur. De plus, Wavestone et Sqills se sont déjà essayés à l'exercice d'équilibriste qu'est l'interfaçage avec l'écosystème SI SNCF, l'une des composantes des projets Ouibus et Ouigo. C'est donc de manière assez naturelle qu'Eurostar choisit Wavestone pour réaliser une étude plus approfondie des modalités d'implémentation de la solution offerte par Sqills.

**“Accompagner les transformations profondes de nos clients, faire le pont entre des transformations technologiques et des transformations métiers, soutenir au quotidien le pilotage opérationnel de projets internationaux et multiculturels. C'est finalement tout notre ADN que nous mettons au service d'Eurostar.”**

Guillaume Durand, Partner Wavestone

Capacités actuelles du système d'inventaire, fonctionnalités et architecture attendues, analyse des risques, scénarios de migration, évaluation économique, l'étude stratégique de Wavestone permet à Eurostar de présenter un dossier de décision solide à son *board* dès septembre 2017 et d'obtenir l'aval de celui-ci quant au lancement du projet. Mais la mission de Wavestone ne s'arrête pas là.

Ce projet est hautement stratégique pour Eurostar, sans parler des risques afférents à une migration d'un système de réservation aussi complexe. Depuis mars 2018, le projet est entré dans sa phase méticuleuse d'implémentation : les équipes préparent les quelque 40 chantiers nécessaires à la construction de ce nouveau système. Wavestone assure un rôle de soutien important auprès d'une équipe projet conséquente que le cabinet épaula au quotidien pour assurer la pérennité et le succès de l'opération. Car s'il s'agit bien avant tout d'un projet SI, ce changement de système de réservation entraîne des transformations plus profondes des processus métiers et de la culture même de l'entreprise. Dans ce domaine, le savoir-faire de Wavestone est un atout de poids pour Eurostar au moment où l'entreprise dessine de manière très concrète son futur et ce que devra être l'expérience voyageur de demain.

**“L'expertise de Wavestone est assez rare sur le marché du conseil : le cabinet combine sa connaissance de Sqills et sa capacité à travailler étroitement avec l'éditeur, un savoir-faire en matière de distribution ferroviaire et une compréhension fine de l'interfaçage des systèmes, et une approche multiculturelle qui en font un partenaire idéal et de confiance.”**

Laurent Bellan, CIO Eurostar



LANCER UNE NOUVELLE  
BANQUE 100% MOBILE POUR  
**ORANGE BANK**

**A**morcé dès le printemps 2016 avec l'acquisition de Groupama Banque, le lancement d'Orange Bank fait figure de cas unique dans le paysage bancaire français et européen. Opérateur leader de télécoms, le groupe Orange est engagé depuis quelques années dans une stratégie de diversification pour multiplier les leviers de croissance du groupe en capitalisant sur une marque forte et affinitaire. C'est dans ce cadre que naît l'idée d'une banque *client-centric* et 100% mobile.

Wavestone est choisi à l'issue de deux phases de *pitch*. En plus de proposer une réponse très pertinente aux ambitions d'Orange Bank, tant en termes de méthodologie que de capacité d'accompagnement, Wavestone se démarque d'emblée par une culture et un état d'esprit en phase avec ceux de la toute jeune structure, et qui feront la différence dans ce projet qui doit aller très vite et où une longue période d'acculturation serait un luxe.

Les objectifs sont ambitieux : en quelques mois à peine, lancer une offre bancaire complète 100% mobile, multicanale, s'appuyant sur un double réseau de distribution (*online* et physique, la force du réseau de boutiques Orange), et devant intégrer plus de 40 technologies différentes. Orange Bank doit, dès le départ, réussir le pari d'un lancement offensif pour tenir ses ambitions de deux millions de clients sous dix ans tout en faisant continuellement évoluer l'offre.

Wavestone est missionné pour assurer le pilotage du programme, c'est-à-dire mettre en place la nouvelle organisation de la banque et les systèmes d'information nécessaires à son fonctionnement optimal. Pour traduire le plan stratégique en *roadmap* opérationnelle, Wavestone met sur pied une équipe pluridisciplinaire mêlant des experts du secteur bancaire et des *practices* technologiques.

En un minimum de temps, Wavestone doit pouvoir non seulement assurer cette stratégie de mise en œuvre, mais aussi descendre au niveau opérationnel sur tous les chantiers qui le nécessitent : spécifications fonctionnelles, pilotage des tests, mise en place du socle technologique et des processus IT, organisation de la DSI... La diversité des profils et des compétences mis à la disposition d'Orange Bank permet de répondre à tous les besoins. C'est cette posture de *team player* qui fera la différence : tous les échelons sont mobilisés pour l'accomplissement d'un même objectif, jusqu'au COMEX de la banque qui s'impliquera de manière très concrète sur le terrain.

Cette implication sans faille permet à Orange Bank de réussir son lancement, le 2 novembre 2017, en proposant une offre riche et compétitive, compte courant et prêt à la consommation, 100% mobile, intégrant les dernières technologies de paiement. En moins de quatre mois, la banque passe la barre des 100 000 clients.

Si le lancement est un succès, la mission de Wavestone n'est pour autant pas terminée. Aujourd'hui, le cabinet accompagne Orange Bank sur le suivi des nouvelles versions mises en œuvre régulièrement pour enrichir l'offre, et travaille à son évolution continue. Les équipes accompagnent en parallèle la consolidation du SI et appuient les métiers dans le pilotage opérationnel de ces évolutions. Ayant pris part intimement à l'aventure, Wavestone est aujourd'hui dans une position de partenaire au long cours, échangeant à bâtons rompus sur les pistes d'évolution et les challenges à relever.

**“C’est une aventure unique que de pouvoir participer de manière aussi intime à la naissance d’une nouvelle banque. En étant associés très tôt, nous avons pu déployer tout notre savoir-faire. C’est la force de Wavestone que d’être capable de penser une stratégie et de la mettre en œuvre jusque dans ses moindres détails opérationnels.”**

**Nadjim Ait-Meddour, Partner Wavestone**

**“Nous avons senti dès le premier *pitch* une proximité de culture et d’état d’esprit avec Wavestone, qui s’est révélée être l’élément clé pour mettre sur pied une relation fusionnelle dans des délais très ambitieux. L’ambition du projet Orange Bank était telle qu’elle nécessitait une implication inouïe de toutes les parties prenantes pour relever ce challenge.”**

**André Coisne, Directeur général d’Orange Bank**



# engagés

DANS UNE DÉMARCHE RESPONSABLE



—  
Rémi Taniwaki, Manager  
Alexia Bros, Consultante



# ／ VIVRE ET DIFFUSER NOS VALEURS

**Le lancement du plan stratégique Wavestone 2021 a été l'occasion de restructurer l'approche RSE de l'entreprise, avec l'objectif d'installer chaque année le cabinet dans le Top 3 de sa catégorie en matière de RSE. Un premier succès rencontré dès 2017 avec la nomination de Wavestone comme numéro 1 des entreprises de son segment sur le Gaia Rating.**

**A** fin que la nouvelle démarche RSE du cabinet reflète pleinement les valeurs des collaborateurs et puisse être intégrée directement aux modes de fonctionnement, une consultation a été organisée en janvier 2018 sur Yammer, le réseau social d'entreprise : au travers de centaines de likes, commentaires, suggestions, contre-propositions, les collaborateurs de Wavestone se sont saisis du sujet à bras le corps. Des ateliers ont ensuite été menés sur 9 sites avec plus de 300 participants pour prioriser les propositions.

À l'issue de cette vaste consultation et de la formulation claire des axes et engagements, des objectifs à horizon 2021 ont été déterminés pour inscrire cette démarche dans le temps et lui donner des critères tangibles. Chaque axe de travail est pris en charge par un binôme dont le rôle est d'être garant du résultat du plan d'action et de piloter des groupes de travail constitués de collaborateurs volontaires pour atteindre les objectifs fixés. Sans attendre le déploiement de ces axes, la RSE est déjà une réalité pour nos collaborateurs. L'organisation de notre

journée de solidarité mondiale, le Powerday, en août dernier, en a été un bel exemple avec la participation de plus de 1100 collaborateurs en France et à l'international.

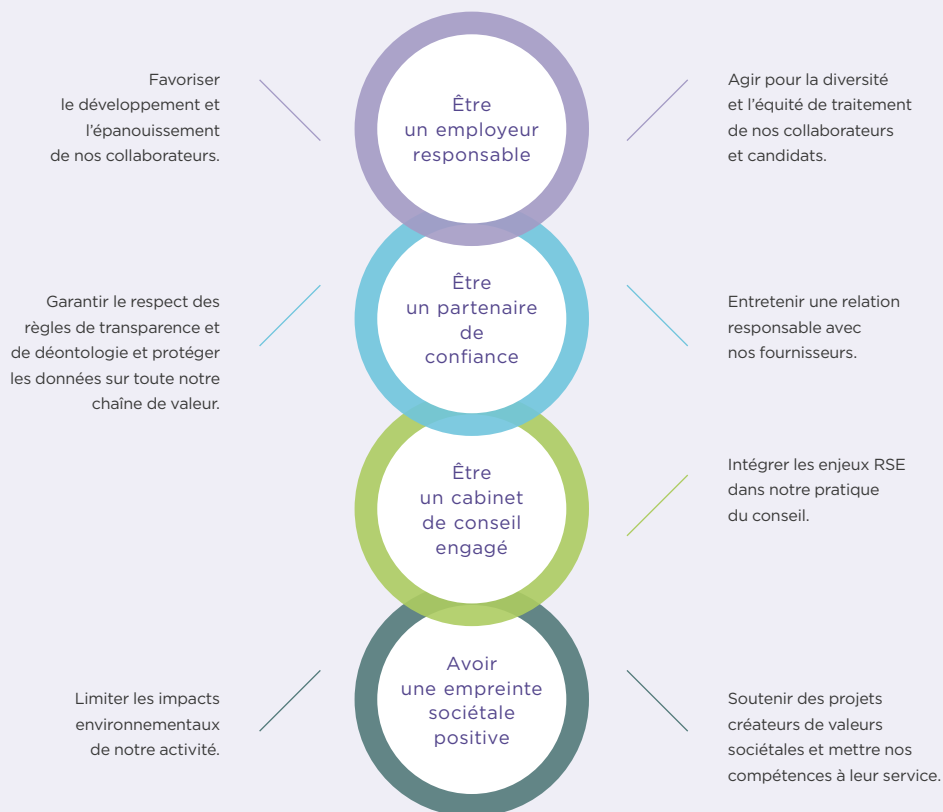
Pour Wavestone, être un cabinet de conseil engagé, c'est agir, à notre niveau, pour faire évoluer la société et le monde dans lequel nous vivons. Le meilleur moyen d'agir est d'utiliser notre expertise, le conseil, pour diffuser nos valeurs en allant plus loin que notre propre responsabilité pour impacter positivement les individus et les entreprises que nous touchons par nos actions.

Donner à chacun les moyens de changer modestement le monde, c'est permettre à nos collaborateurs de se réaliser et d'être utiles.

**“ Cette nouvelle démarche RSE a mobilisé les collaborateurs de Wavestone au-delà de nos attentes, ce qui nous rend particulièrement fiers ! ”**

Séverine Hassler, Responsable RSE

## UNE NOUVELLE DÉMARCHE RSE : 4 AXES & 7 ENGAGEMENTS



## 8 OBJECTIFS PRIORITAIRES À HORIZON 2021 :

### Objectif 2021

Avoir la même proportion de femmes dans des postes à responsabilités (encadrement opérationnel ou hiérarchique) que dans les effectifs

Atteindre 30% de femmes à l'*Executive committee*

Tripler le nombre de collaborateurs en situation de handicap

Avoir formé 100% des collaborateurs<sup>1</sup> à l'éthique des affaires

Avoir formé 100% des collaborateurs<sup>1</sup> à la protection des données

Exercer nos activités dans le cadre d'une doctrine claire et responsable quant au choix de nos missions et de nos clients

Élaborer une charte du conseil responsable et former 100% des collaborateurs<sup>1</sup> à son application

Consacrer 1% du temps du cabinet au soutien de structures à vocation sociétale

### Performance actuelle

Respectivement **30** et **36%** au 31/03/2018

**17%** au 31/03/2018

**11** au 31/12/2017

Pas de formation

**70%** des nouveaux embauchés au 31/03/2018

Pas de doctrine

Pas de charte

Environ **0,2%** au 01/09/2017

<sup>1</sup>Collaborateurs présents au sein du cabinet depuis au moins un an

# ÊTRE UN EMPLOYEUR DE RÉFÉRENCE

Wavestone se fixe pour objectif d'être un employeur de référence sur le marché du conseil. Cette stratégie repose sur un modèle éprouvé : recruter les meilleurs talents, gérer les parcours de façon individualisée et offrir des perspectives d'évolution riches. Une stratégie construite dans le respect des valeurs du cabinet : esprit d'équipe, audace, passion et exemplarité.



## INTERVIEW

Fanny Rouhet, Directrice du développement RH

**LE CONSEIL EST UN SECTEUR EXTRÊMEMENT CONCURRENTIEL EN TERMES DE RECRUTEMENT. COMMENT WAVESTONE ATTIRE-T-IL LES MEILLEURS TALENTS ?**

**F.R.** Notre identité est une force. Nous avons un positionnement différenciant, une vision du conseil empreinte d'enthousiasme et d'inventivité qui transparaît dans notre posture de recruteur et je suis convaincue que cela fait la différence d'entrée de jeu. Ensuite, nous mettons un point d'honneur à avoir un processus de recrutement solide et respectueux de chacun. Wavestone aborde chaque phase du recrutement comme un moment d'échange privilégié, avec une attention portée à la qualité de l'expérience vécue par chaque candidat, quelle que soit l'issue du processus. Tous les acteurs du recrutement chez

Wavestone s'engagent à appliquer des lignes directrices strictes en matière de transparence, d'égalité des chances ou de professionnalisme. C'est comme ça que nous avons obtenu le label « Happy Candidates », qui évalue l'expérience candidat pendant les processus de recrutement.

**QUELS PROFILS RECHERCHEZ-VOUS ET COMMENT LES IDENTIFIEZ-VOUS ?**

Nous recrutons des profils aux parcours diversifiés et à tous niveaux d'expérience ; des personnalités engagées, reconnues pour leur goût d'entreprendre et leur esprit d'équipe. L'une des caractéristiques du plan de recrutement de Wavestone est qu'il concerne chaque année une

**F.R.**



part importante de jeunes diplômés, issus des grandes écoles (ingénieurs et management) et universités. Nous mettons les moyens derrière nos ambitions : une équipe de recrutement dédiée, composée d'une trentaine de collaborateurs, appuyée par une communauté de 500 consultants qui réalisent des entretiens de recrutement et s'engagent dans le développement des partenariats écoles et toutes les actions associées. Pour identifier les bons candidats, le cabinet met en œuvre un solide dispositif de *sourcing* : cabinets de recrutement, cooptation, événementiels, accueil de stagiaires dans une optique de pré-embauche... Wavestone entretient également des partenariats privilégiés avec une trentaine de grandes écoles et universités, en lien étroit avec le corps professoral, les services carrières et le tissu associatif.

**COMMENT TRAVAILLEZ-VOUS LA FIDÉLISATION DES COLLABORATEURS ET LEUR DÉVELOPPEMENT ?**

**F.R.**

Wavestone a fait le choix d'une stratégie de recrutement au service de son modèle de croissance. Chaque année, de nombreux collaborateurs sont mis en situation d'encadrement de projets ou d'équipes. Un nouveau programme de formation vise à accompagner leur montée en puissance dans le management et, plus largement, à partager une culture et des pratiques communes, quel que soit leur métier, leur domaine d'expertise ou leur localisation géographique. Un dispositif de mobilité permet également d'élargir les horizons en permettant aux collaborateurs de Wavestone de changer de métier, de terrain d'expertise ou de zone géographique.

Dans le cadre des *talent reviews*, les équipes de management et les équipes RH partagent tous les ans un point d'étape sur chaque collaborateur du cabinet : ses perspectives d'évolution à horizon 12 à 24 mois, les actions de développement associées, les objectifs de l'année, une éventuelle promotion et l'évolution de son package de rémunération. Enfin, la politique salariale pratiquée par Wavestone vise la compétitivité et l'équité entre les collaborateurs.

**LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL EST UNE COMPOSANTE IMPORTANTE DE CETTE FIDÉLISATION. QUELLE PLACE PREND-IL CHEZ WAVESTONE ?**

Notre culture de l'enthousiasme n'est pas qu'une projection pour l'externe, c'est un mode de vie au travail et un bénéfice pour tous que nous encourageons à plusieurs niveaux. Par un management de proximité d'abord : plus de 300 *Career Development Managers*, appuyés par des relais RH (1 pour 150 collaborateurs environ), permettent à tous les collaborateurs de bénéficier d'un accompagnement managérial et RH de proximité. Par une flexibilité dans l'organisation du travail : notre dispositif de télétravail a été pensé comme une facilité d'organisation et notre politique de congés est basée sur l'autonomie et la responsabilité de chacun. Par des mesures facilitant la vie des collaborateurs parents : crèche d'entreprise, trois jours rémunérés « enfants malades », flexibilité de l'activité pendant la grossesse (temps partiel et télétravail), reprise d'activité progressive après un congé maternité, nous multiplions les initiatives et sommes toujours à l'écoute des pistes de progression sur le sujet.

**F.R.**

.../...

.../...

**“Notre culture de l’enthousiasme n’est pas qu’une projection pour l’externe, c’est un mode de vie au travail et un bénéfice pour tous que nous encourageons à plusieurs niveaux.”**

Nos locaux offrent des espaces ouverts et baignés de lumière naturelle, un large menu d’espaces adaptés aux différentes situations de travail, des équipements innovants pour insuffler plus de souplesse, de confort, de créativité et d’échanges dans les façons de travailler.

Wavestone figure d’ailleurs dans le Top 5 des « Great Place To Work® » des entreprises de plus de 500 salariés. Ce label vient reconnaître la qualité de la démarche que nous avons mise en place pour nous assurer du bien-être des collaborateurs.

#### **COMMENT LES COLLABORATEURS SONT-ILS ASSOCIÉS AU PROJET D’ENTREPRISE ?**

##### **F.R.**

Ils y sont plus qu’associés, ils sont pleinement parties prenantes du fonctionnement et du développement de Wavestone. Cette année, plusieurs centaines de collaborateurs ont notamment contribué à la définition des orientations et du nouveau plan d’action RSE à horizon 2021. Ils participent également à la déclinaison de la stratégie de Wavestone, dans toutes ses dimensions (RH, recrutement, finance, communication, contrôle interne...) en réalisant des missions

internes, à temps partiel ou temps plein, dans les directions fonctionnelles. Au sein du cabinet, les initiatives sont également encouragées par le management pour faire émerger des idées qui apporteront demain de la valeur au cabinet. Les *assets* de Wavestone, comme le Créadesk ou la Faktory, ont vu le jour grâce aux initiatives de certains collaborateurs. En 2017/18, The Idea, un concours d’idées lancé par des collaborateurs, a permis de mener une expérimentation d’espaces de *coworking* ou encore de développer un premier chatbot sur la thématique RH pour faciliter l’accès à l’information des collaborateurs. Les équipes RH sont extrêmement attentives à cette émulation permanente par laquelle chaque collaborateur se sent en capacité de proposer une idée, un projet, une piste de réflexion pour faire évoluer l’entreprise. C’est de cette manière que nous construisons, ensemble, tous les jours l’avenir de Wavestone, en étant tous acteurs de sa transformation comme nous savons l’être pour nos clients.

## LABELS ET CERTIFICATIONS RH



Label HappyIndex® / Trainees  
France 2017/18



Label Great Place to Work® 2018



#3 des Meilleurs Employeurs France 2018



Label HappyIndex® / Candidates  
France 2017



LinkedIn Top Companies 2017

# EN CHIFFRES

## Compte de résultat simplifié

Données consolidées auditées au 31/03/18 (en M€)	2017/18	2016/17	Variation
Chiffre d'affaires	359,9	338,7	+ 6%
Résultat opérationnel courant <i>Marge opérationnelle courante</i>	50,6 14,1%	38,7 11,4%	+ 31%
Résultat opérationnel	46,8	35,6	+ 31%
Résultat net part du groupe <i>Marge nette</i>	26,6 7,4%	20,1 5,9%	+ 33%

## Bilan au 31 mars 2018 (en M€)

Données consolidées auditées au 31/03/18 (en M€)	31/03/2018
Actif non courant	157,1
Actif courant hors trésorerie	152,2
Trésorerie	52,1
<b>TOTAL</b>	<b>361,3</b>

Données consolidées auditées au 31/03/18 (en M€)	31/03/2018
Capitaux propres	130,2
Passifs non financiers	144,4
Passifs financiers	86,7
<b>TOTAL</b>	<b>361,3</b>

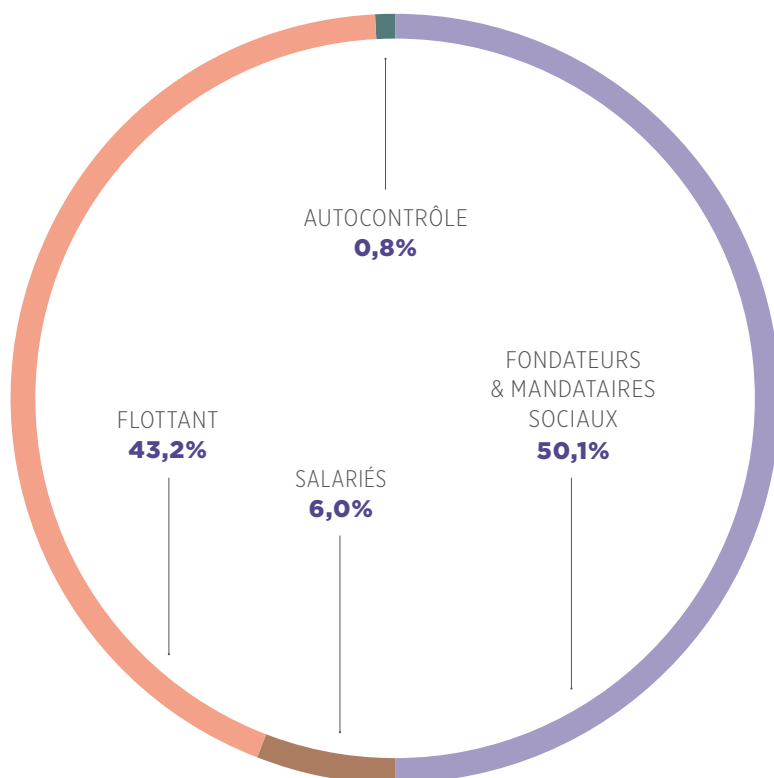
ENDETTEMENT NET  
au 31/03/2018 :

**34,6 M€**

contre 56,5 M€  
au 31 mars 2017

### Répartition du capital au 31 mars 2018

Dividende proposé à l'AG du 26 juillet 2018 : **0,81 € par action (+33%)** (soit 0,2025 € par action retraité de la division par 4 du pair de l'action intervenue le 4 septembre 2018)



### Calendrier financier

**25/07/2018**

CA T1 2018/19

**26/07/2018**

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

**06/11/2018**

CA S1 2018/19

**04/12/2018**

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018/19

**29/01/2019**

CA T3 2018/19

**25/04/2019**

CA ANNUEL 2018/19

**28/05/2019**

RÉSULTATS ANNUELS 2018/19

### Données boursières

COURS AU 07/09/2018 : **41,75 €**

NOMBRE D' ACTIONS : **20 196 492**

CAPITALISATION BOURSIÈRE : **843,2 M€**

VALEUR D'ENTREPRISE  
(capitalisation boursière  
au 07/09/18 + endettement  
financier net au 31/03/18) : **877,8 M€**

INFORMATIONS SUR LE TITRE :

Marché : Euronext Paris  
Code ISIN de l'action : FR0013357621  
ICB : 9533 Services informatiques  
Reuters : WAVE.PA Bloomberg : WAVE.FP

Wavestone est intégré à l'indice Tech40 d'Euronext, est éligible au PEA-PME et est qualifié d'« entreprise innovante » par BPI France.



# ／ BUREAUX

## SIÈGE SOCIAL

Tour Franklin  
100-101 terrasse Boieldieu  
92042 Paris La Défense CEDEX  
FRANCE  
Tél : +33 1 49 03 20 00  
Fax : +33 1 49 03 20 01

---

## BRUXELLES

Square Stéphanie  
Avenue Louise 65  
1050 Bruxelles  
BELGIQUE

---

## CASABLANCA

157, Bd Anfa, Immeuble Racine d'Anfa  
20100 Casablanca  
MAROC

---

## EDIMBOURG

10, Lochside Place  
Edinburgh, EH12 9RG  
ROYAUME-UNI

---

## GENÈVE

105 rue de Lyon  
1203 Genève  
SUISSE

---

## HONG KONG

21/F On Hing Building  
1 On Hing Terrace,  
Central - Hong Kong  
HONG KONG

## LONDRES

29, Cornhill  
4th floor  
London  
EC3V 3ND  
ROYAUME-UNI

---

## LUXEMBOURG

10 rue du Château d'Eau  
L-3364 Leudelange  
LUXEMBOURG

---

## LYON

81, boulevard Stalingrad  
Immeuble Park Avenue - CS 30235  
69608 Villeurbanne Cedex  
FRANCE

---

## MARSEILLE

Immeuble Le Virage - Bâtiment C  
3, allée Marcel Leclerc  
13008 Marseille  
FRANCE

---

## NANTES

Immeuble Le Viviani  
2 Rue René Viviani  
Ile Beaulieu  
44 200 Nantes  
FRANCE

---

## NEW YORK

1330 Avenue of the Americas,  
9th floor  
New York, NY 10019  
ÉTATS-UNIS


Conception et réalisation :

**aristophane** | **NARRATIVE  
& CREATIVE**

Photos : ©Tom Joye — Set designer : ©Alexis Facca — Illustrateur : ©Borja Bonaque



[www.wavestone.com](http://www.wavestone.com)

 [@wavestone\\_](https://twitter.com/wavestone_)

**WAVESTONE**