

# BIENVENUE

## Chiffre d'affaires annuel 2021/22

Visioconférence | 28 avril 2022



# CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2021/22



**PASCAL IMBERT**

---

Président du Directoire



**LAURENT STOUPY**

---

Directeur financier



CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2021/22

# QUESTIONS & RÉPONSES



## MICROSOFT TEAMS

---

Activer le micro | Bouton 'Lever la main'



## TÉLÉPHONE

---

Touches '\*' puis '6'



## Croissance de +13% en 2021/22, dont +10% en organique

Chiffre d'affaires Données consolidées (en M€) non auditées	2021/22	2020/21	Variation	Variation à périmètre <sup>1</sup> et change constants
9 mois	340,2	298,5	+14%	+12%
4 <sup>ème</sup> trimestre	129,9	119,1	+9%	+5%
Total 12 mois	470,1	417,6	+13%	+10%

(1) Hors Everest Group *consulting* consolidé depuis le 01/05/2021, why innovation! consolidé depuis le 01/11/2021 et NewVantage Partners consolidé depuis le 01/01/2022.

- / Chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre 2021/22 : 129,9 M€ en progression de +9%
  - > en croissance de +5% à taux de change et périmètre constants
- / 470,1 M€ à l'issue de l'exercice 2021/22, supérieur à l'objectif de 462 M€
  - > en croissance soutenue de +13%, dont +10% à périmètre et taux de change constants
  - > effet jour positif de +1,1%

# Excellent taux d'activité annuel et légère progression des prix de vente

	Exercice 2021/22 (12 mois)	Exercice 2020/21 (12 mois)	
Taux d'activité	77%	71%	▶ léger tassement au 4 <sup>ème</sup> trimestre à 75% taux d'activité annuel supérieur au niveau normatif de 75%
Taux journalier moyen	854 €	842 €	▶ inflexion positive des prix de vente confirmée au 4 <sup>ème</sup> trimestre +7 € lié aux effets périmètre
Carnet de commande	4,3 mois	4,1 mois	▶ bonne prise de commande au 4 <sup>ème</sup> trimestre, malgré le contexte géopolitique

# Bonne dynamique de recrutement en 2021/22

## / Dépassement du plan de recrutement en 2021/22

- › près de 1 000 recrutements bruts sur l'exercice, supérieur à l'objectif relevé à 900 arrivées en décembre 2021

## / Taux de turn-over de 18% sur l'exercice

- › contre 11% l'exercice précédent
- › objectif de faire revenir ce taux aux alentours de 15% en 2022/23

## / 3 732 collaborateurs au 31 mars 2022

- › contre 3 453 au 31 mars 2021

## / Wavestone 1<sup>er</sup> du palmarès *Great Place to Work*® France

- › 1<sup>ère</sup> place des entreprises de plus de 2 500 salariés en France, et 3<sup>ème</sup> des entreprises entre 50 et 100 collaborateurs au Luxembourg
- › 86% de l'ensemble des collaborateurs considèrent Wavestone comme une *Great Place To Work*®



# Acquisition du cabinet Nomadéis en France

- / Cabinet de conseil français spécialisé en environnement et responsabilité sociale
  - > acteur de référence dans l'accompagnement de la transition énergétique, écologique et solidaire des entreprises et institutions publiques
  - > 20 ans d'expérience et plus de 700 missions dans 70 pays
- / Renforcement de la nouvelle activité *Sustainability* de Wavestone
  - > combiner la compréhension des enjeux et les expertises RSE de Nomadéis avec les compétences de Wavestone, en France et à l'international
  - > dans la droite ligne du plan stratégique Impact
- / Modalités de l'opération
  - > acquisition de 100% du capital de Nomadéis
  - > prix d'acquisition : 2,8 M€ en valeur d'entreprise
  - > financé intégralement en numéraire sur les fonds propres de Wavestone

- Siège : Paris
- Chiffre d'affaires estimé de 1,9 M€ en 2021/22, en croissance de 28%
- Rentabilité à l'équilibre
- Consolidation depuis le 1<sup>er</sup> avril 2022

# Perspectives de l'exercice 2022/23

## / Poursuivre la croissance du cabinet

- > une croissance organique supérieure à 5%
- > de nouvelles acquisitions, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, sans s'interdire des opérations tactiques en France

## / Négocier au mieux le virage inflationniste

- > maintenir la compétitivité salariale du cabinet
- > poursuivre la progression des prix de vente pour gérer le ratio prix/salaires

## / Vigilance vis-à-vis d'un contexte économique plus incertain

- > un rythme de prospection commerciale intense pour mieux parer au risque d'un ralentissement





# Nouveau relèvement de l'objectif de rentabilité en 2021/22

- / Une excellente dynamique d'activité tout au long de l'exercice
  - > une reprise rapide de la croissance après le choc de 2020
  - > un taux d'activité annuel élevé
  - > une inflexion positive des prix de vente, au-delà de l'objectif initial de stabilisation annoncé en début d'exercice
- / Relèvement de l'objectif de rentabilité : marge opérationnelle courante supérieure à 15,5% visée sur l'exercice
  - > contre un objectif initial de 13%, relevé à 15% en décembre 2021
  - > tenant compte de la consolidation d'Everest Group *consulting*, de why innovation! et de NewVantage Partners



**Objectifs financiers 2022/23 communiqués à l'occasion de la publication des résultats annuels 2021/22 le 31 mai 2022**



**CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2021/22**  
**QUESTIONS & RÉPONSES**



CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2021/22

# QUESTIONS & RÉPONSES



## MICROSOFT TEAMS

---

Activer le micro | Bouton 'Lever la main'



## TÉLÉPHONE

---

Touches '\*' puis '6'



# Agenda financier

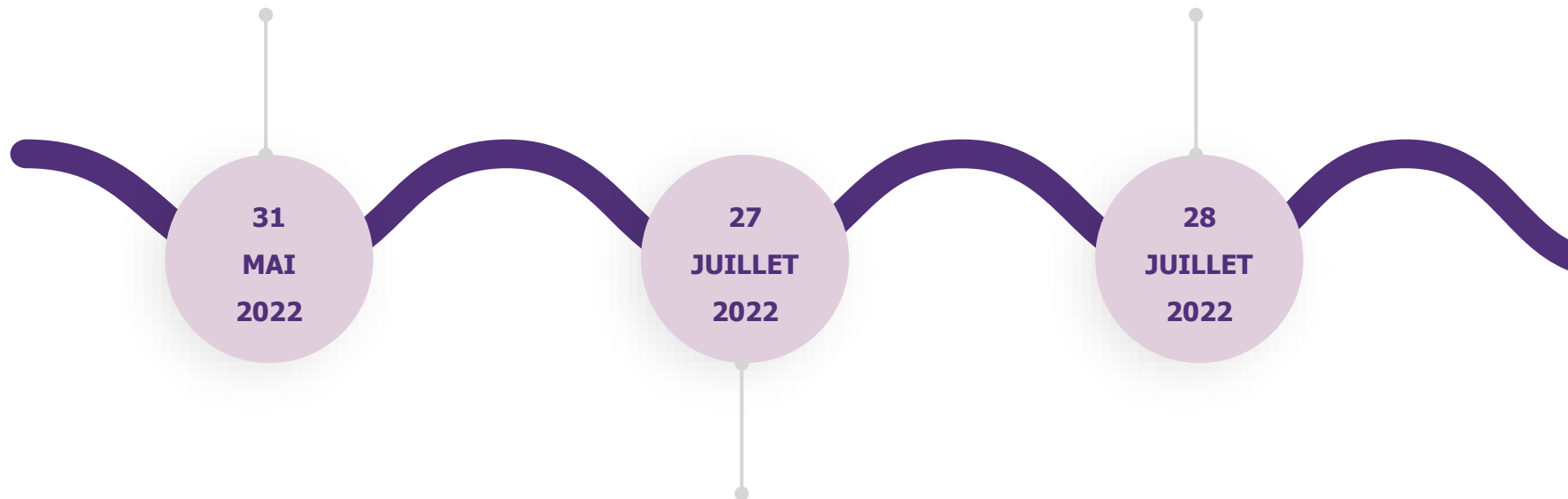
1

## Résultats annuels 2021/22

(après Bourse, suivi d'une réunion SFAF)

3

## Assemblée générale



2

## Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2022/23

(après Bourse)

# BONNE SOIRÉE

## Rendez-vous le 31 mai 2022

pour la publication des résultats annuels 2021/22

