

Résultats 2008/09 :
40% de croissance et 11,2% de marge opérationnelle courante
Solucom intègre le TOP 5 des sociétés de conseil SI en France

En M€ - Données auditées	2008/09	2007/08	Variation
Chiffre d'affaires	101,9	73,0	+ 40%
Résultat opérationnel courant	11,4	9,5	+ 21%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	11,2%	13,0%	
Résultat opérationnel	11,1	9,2	+ 20%
Résultat net part du groupe	7,0	6,2	+ 14%
<i>Marge nette</i>	6,9%	8,5%	

A l'issue de l'exercice 2008/09 (clos le 31 mars 2009), Solucom a réalisé un chiffre d'affaires de 101,9 M€, en progression de 40% par rapport à 2007/08. Outre l'intégration depuis le 1^{er} avril 2008 de Cosmosbay~Vectis, Solucom a enregistré une croissance organique annuelle solide, qui s'est élevée à 14%. A fin mars 2009, les effectifs du cabinet s'élevaient à 966 collaborateurs, contre 666 un an plus tôt, soit une progression de 45%, dont 13% à périmètre comparable.

Résistance des indicateurs opérationnels

Le taux d'activité de Solucom s'est établi à 79%, impacté par l'intégration de Cosmosbay~Vectis qui a enregistré une baisse sensible du taux d'occupation de ses consultants, en raison d'une performance commerciale insuffisante. A périmètre comparable, le taux d'activité est demeuré conforme au taux normatif du cabinet, situé entre 82% et 84%.

Le prix de vente journalier moyen s'est inscrit en hausse pour la 3^{ème} année consécutive, à 740 €, soit une croissance annuelle de 2%. Cette progression est le reflet de la contribution positive de Cosmosbay~Vectis, qui a fait preuve d'une bonne tenue de ses prix de vente. A périmètre constant, le prix de vente est stable par rapport à l'exercice précédent, malgré un retour des pressions tarifaires.

Résultats 2008/09 conformes aux objectifs

Le résultat opérationnel courant s'est élevé à 11,4 M€, en hausse de 21% par rapport à l'exercice précédent. La marge opérationnelle courante s'est établie à 11,2%, niveau parfaitement conforme à l'objectif annuel situé entre 10% et 12%.

Après prise en compte d'une hausse du coût de l'endettement financier, consécutive aux acquisitions récentes payées en numéraire, le bénéfice net part du groupe a progressé de 14% à 7,0 M€, soit une marge nette de 6,9%.

Au 31 mars 2009, les capitaux propres de Solucom s'établissaient à 32,1 M€ et l'endettement financier net, sans aucun covenant bancaire, s'élevait à 5,2 M€, soit un ratio d'endettement net de 16%, parfaitement maîtrisé. A ce jour, Solucom dispose d'une trésorerie mobilisable additionnelle de 16,1 M€, pour des engagements financiers liés aux acquisitions limités à 2,4 M€, ce qui lui offre d'importantes marges de manœuvre financières.

Solucom proposera, lors de son assemblée générale du 25 septembre 2009, le versement d'un dividende de 0,19 € par titre, stable par rapport à l'exercice précédent.

Solucom : 5^{ème} acteur du conseil SI en France

Les succès commerciaux remportés en 2008/09, couplés à l'acquisition de Cosmosbay~Vectis, ont permis au cabinet d'opérer un véritable changement de dimension.

Totalisant 966 collaborateurs à fin mars 2009, Solucom est maintenant proche du cap des 1 000 collaborateurs qu'il s'était fixé initialement pour 2010. Dans le même temps, avec plus de 30% de son chiffre d'affaires désormais réalisé hors du conseil en technologies, Solucom a acquis une véritable légitimité sur toutes les facettes du conseil en système d'information, notamment sur le conseil en gouvernance et les grands projets de transformation SI.

Ces éléments ont permis à Solucom d'intégrer, avec un an d'avance sur son objectif initial, le TOP 5 des cabinets de conseil en système d'information en France⁽¹⁾. Ce nouveau statut d'acteur majeur du conseil a d'ailleurs été renforcé par l'unification des différentes marques du cabinet en avril 2009.

2009 : un marché du conseil IT en crise

La dégradation du contexte économique au cours des derniers mois pèse désormais fortement sur le marché des services informatiques. La totalité des observateurs du marché ont ainsi révisé à la baisse leurs prévisions et font maintenant tous état de perspectives de décroissance pour les activités de conseil en 2009.

Solucom dispose néanmoins de plusieurs atouts pour résister au ralentissement du marché, qu'il s'agisse de son statut d'acteur majeur, de sa large présence sectorielle, de son portefeuille d'offres alignées sur les attentes des grands clients, ou de ses produits de crise, tels que le conseil en outsourcing ou la conduite d'opérations de rationalisation IT.

Priorité accordée en 2009/10 à la défense des marges

La poursuite du redressement de Cosmosbay~Vectis va constituer l'une des priorités de Solucom pour 2009/10. Les actions engagées au second semestre 2008/09, qui se sont traduites par une amélioration progressive mais encore insuffisante du taux d'activité, vont être renforcées afin de faire remonter la rentabilité de Cosmosbay~Vectis vers celle du cabinet.

Solucom va par ailleurs accélérer son investissement commercial, qui avait déjà connu un renforcement en 2008/09.

Solucom entend enfin piloter son développement avec une extrême prudence, en phasant ses recrutements sur l'évolution de ses indicateurs avancés. La priorité est ainsi donnée à la défense des marges, par la sécurisation du taux d'activité et par une politique d'engagement progressif des charges.

Des objectifs 2009/10 résolument prudents

L'exercice 2009/10 sera donc marqué par un ralentissement de la croissance, qui se manifestera dès le premier trimestre avec un chiffre d'affaires du même ordre que celui enregistré un an auparavant. Ce premier trimestre 2009/10 pâtit, en outre, d'un effet de base particulièrement défavorable.

Pour l'ensemble de l'exercice, Solucom se fixe pour objectif de réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 102 M€, soit une croissance organique positive, et une marge opérationnelle courante située entre 8% et 10%. Ces objectifs, résolument prudents, ont vocation à être affinés en cours d'exercice, au fur et à mesure de l'amélioration de la visibilité.

(1) Source : PAC (mai 2009) – Top 10 des acteurs du conseil IT en France

Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires du 1er trimestre de l'exercice 2009/10, le 22 juillet 2009 (après bourse).

A propos de Solucom

Solucom est un cabinet de conseil en management et système d'information.

Les clients de Solucom sont dans le top 200 des grandes entreprises et administrations. Pour eux, Solucom est capable de mobiliser et de conjuguer les compétences de près de 1 000 collaborateurs.

Sa mission ? Porter l'innovation au cœur des métiers, cibler et piloter les transformations créatrices de valeur, faire du système d'information un véritable actif au service de la stratégie de l'entreprise.

Solucom est coté sur NYSE Euronext et a obtenu la qualification entreprise innovante décernée par OSEO Innovation.



Retrouvez l'ensemble de notre communication financière sur www.solucom.fr



Solucom

Pascal IMBERT

Président du Directoire

Tél. : 01 49 03 25 00

Pascale BESSE

Directeur Financier

Tél. : 01 49 03 25 00

Actus Finance

Mathieu OMNES

Relations analystes - investisseurs

Tél. : 01 72 74 81 87

Nicolas BOUCHEZ

Relations presse

Tél. : 01 77 35 04 37