

**Résultats S1 2014 : Micropole poursuit sa stratégie
de focalisation sur ses activités à forte valeur ajoutée**

*Chiffre d'affaires consolidé à 46 m€
Croissance des activités de Conseil
Cession des activités ERP*

Engagé dans la mise en œuvre de son plan stratégique, visant à amplifier et à focaliser son développement exclusivement sur ses prestations de conseil et d'intégration à forte valeur ajoutée, le groupe Micropole a poursuivi au premier semestre ses actions de rationalisation de son activité et de structuration de ses offres.

<i>En millions d'euros - Normes IFRS</i> (Chiffres audités)	30 juin 2014	30 juin 2013
Chiffre d'affaires	45,9	51,2
Résultat opérationnel courant	0,7	1,7
En % du CA	1,5%	3,3%
Charges et produits non opérationnels	0,2	0,4
Résultat financier	(0,3)	(0,2)
Impôts	(0,5)	(0,6)
Résultat net (des activités poursuivies)	0,2	1,3

Groupe international en conseil et technologies numériques, présent en Europe et en Asie, Micropole a réalisé au premier semestre 2014, à périmètre et taux de change constants, un chiffre d'affaires consolidé de 45,9 millions d'euros. Le résultat opérationnel courant s'élève à 0,7 million d'euros contre 1,7 million d'euros à la même période l'année passée. Le résultat net s'établit quant à lui à 0,2 million d'euros, contre 1,3 million d'euros au premier semestre 2013.

Si l'environnement économique global reste toujours difficile, l'évolution du chiffre d'affaires en France est très différente selon les activités :

- Le Conseil est en progression de 4% avec une hausse des taux de facturation ; le Pilotage de la Performance Financière, la Connaissance Client et le Big Data ont notamment connu une forte progression.
- Les agences en Régions sont également en progression de près de 5%.
- Les reventes de licence et la sous-traitance sont par contre en baisse de quasiment 50%, ceci en ligne avec notre stratégie.

Concernant l'international, le chiffre d'affaires est en hausse de 2%. En Suisse, les offres autour de la Transformation Digitale et du Pilotage de la Performance confirment leur progression. Micropole Belgium, qui déploie désormais l'ensemble des offres du groupe, a été porté par la forte croissance de son activité sur le Pilotage de la Performance.

Poursuite de la réorganisation stratégique du groupe

Comme annoncé, des arbitrages stratégiques sur le portefeuille de nos activités et des réorganisations opérationnelles ont été menés, afin de recentrer l'offre de Micropole autour de ses fondamentaux que sont la valeur ajoutée pour ses clients, l'innovation et l'international.



Le groupe annonce ainsi la montée en puissance de ses activités de Transformation Digitale (Relation Client, Connaissance Client, Mobilité, e-Commerce...). Particulièrement dynamique en France et en Suisse, cette offre sera désormais portée sur toute la zone Europe sous la marque Wide. Agence de marketing digital, filiale française du groupe Micropole depuis 2011, Wide étend donc son périmètre sur les zones suisse et belge.

Cession de l'activité ERP

Les choix stratégiques de rationalisation des activités ont par ailleurs mené le groupe à se séparer d'activités sans potentiel de croissance et à trop faibles niveaux de marge. Micropole annonce ainsi la cession de son activité ERP (Optimisation des Processus) en France, Belgique et Suisse. Historiquement focalisée sur le segment « mid market » et répondant à des logiques de cycles de mise en œuvre longs, l'activité ERP sur SAP, dont l'impact était significatif sur l'érosion des marges du groupe, a été cédée début septembre 2014 au groupe belge Gumption. Gold Partenaire de l'éditeur SAP, le groupe Micropole conserve cependant l'ensemble de ses activités avec SAP sur le marché européen du Pilotage de la Performance.

Nouveau positionnement des offres

Les expertises de Micropole seront donc désormais regroupées autour de trois offres répondant aux enjeux métiers de nos clients, liées à la Data et au Digital : le Pilotage de la Performance, la Transformation Digitale et la Gouvernance des Données.

Véritablement différenciantes face aux autres acteurs du marché, les activités du groupe sont fondées à la fois sur la pertinence et la cohérence des offres face à la demande des clients, mais également sur leur complémentarité.

Perspectives

2014 est une année de transformation durant laquelle le Groupe Micropole va poursuivre la mise en œuvre de son Plan Stratégique. En ce qui concerne le deuxième semestre 2014, les indicateurs d'activité sont en amélioration.

« Nous visons un retour rapide à la croissance avec une amélioration de la rentabilité. Dans un contexte macro-économique compliqué et sur un marché sous pression, les axes de développement sur lesquels nous nous focalisons désormais sont clairement nos vecteurs de croissance et de rentabilité de demain », commente Christian Poyau, Président-Directeur Général de Micropole.

*Prochain rendez-vous financier le mardi 4 novembre 2014
pour la publication du chiffre d'affaires du troisième trimestre.*

À propos de Micropole | www.micropole.com

Micropole est une Entreprise de Services du Numérique, présente en Europe et en Asie, spécialisée dans les domaines de la Transformation Digitale, du Pilotage de la Performance et de la Gouvernance des Données. Le groupe accompagne ses clients sur l'ensemble des phases d'un projet, du conseil à la réalisation complète de la solution, ainsi que sur la formation. Leader dans son domaine en France, en Suisse et en Belgique, le groupe est également présent en Chine (Pékin, Shanghai et Hong Kong). Partenaire des principaux éditeurs de logiciels, Micropole regroupe près de 1 100 collaborateurs, réalise 30% de son chiffre d'affaires à l'international et intervient auprès de 800 clients (dont 80% des groupes du CAC 40). Micropole possède le label « Entreprise innovante » attribué par Bpifrance. Le groupe est coté sur le marché Euronext compartiment C d'Euronext Paris et est inscrit au segment Next Economy (Code ISIN : FR0000077570 – Code mnémo : MUN).



Contacts Presse

Agence Point Virgule | Chrystel Libert | 01 73 79 50 63 | clibert@pointvirgule.com
Micropole | Marina Benatar | 01 74 18 76 98 | mabenatar@micropole.com