

Résultats Micropole : 2014 une année de transformation

- Focalisation sur les offres autour du digital et de la data
 - Chiffre d'affaires consolidé à 92 m€
- Doublement de la marge opérationnelle courante entre S1 et S2

2014 a été une année de transformation pour Micropole : déploiement de sa stratégie de focalisation sur ses offres de conseil et d'intégration à forte valeur ajoutée, arbitrages et cessions sur d'autres activités, notamment l'ERP. Ces actions ont mécaniquement impacté le chiffre d'affaires et les résultats du groupe. Aujourd'hui, le positionnement de Micropole est parfaitement en ligne avec les problématiques du marché et les attentes des clients. L'amélioration significative des indicateurs opérationnels sur la fin de l'exercice 2014 et le début 2015 vient conforter la pertinence et la cohérence de la stratégie déployée.

EN MILLIONS D'EUROS <i>(EN COURS D'AUDIT)</i>	2014	2013*
Chiffre d'affaires	91,8	98,6
Résultat opérationnel courant	2,0	3,8
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,2%	3,9%
Autres produits et charges opérationnels	(0,1)	0,5
Résultat opérationnel	1,9	4,3
Résultat net des activités poursuivies	0,4	2,9
Résultat net des activités abandonnées	(9,8)	(1,7)
Résultat de l'exercice	(9,4)	1,2

* L'ensemble des données comparatives a été retraité des effets de la cession des activités ERP annoncée au mois de septembre 2014, ainsi que des activités en cours de cession, conformément à la norme IFRS 5.

Résultats 2014

Micropole, groupe international en conseil et technologies numériques, a réalisé lors de son exercice 2014, à périmètre et taux de change constants, un chiffre d'affaires de 91,8 millions d'euros, contre 98,6 millions d'euros sur l'exercice précédent.

Le résultat opérationnel courant s'élève à 2 millions d'euros contre 3,8 millions d'euros en 2013. L'amélioration graduelle des principaux indicateurs opérationnels sur le second semestre 2014 a permis de doubler le résultat opérationnel courant par rapport au premier semestre (1,3 m€ sur S2 vs 0,7 m€ sur S1). Elle s'est appuyée sur la commercialisation des nouvelles offres et les diverses actions d'amélioration de la rentabilité entreprises dès le deuxième trimestre 2014.

Le résultat opérationnel s'établit à 1,9 million d'euros contre 4,3 millions d'euros en 2013. Le résultat net des activités poursuivies est de 0,4 million d'euros contre 2,9 millions d'euros en 2013.

Le résultat net intégrant les activités abandonnées affiche quant à lui une perte de 9,4 millions d'euros. Il intègre un amortissement exceptionnel de la valeur comptable des goodwill par rapport à la valeur estimée de la cession de 4,3 millions d'euros, cet ajustement étant sans effet sur la trésorerie du groupe.

Au 31 décembre 2014, la trésorerie s'élève à 8,3 millions d'euros avec un endettement financier net à 13,7 millions d'euros pour des capitaux propres de 50,4 millions d'euros.



Contacts Presse

Agence Rumeur Publique | Joachim Martin | 01 55 74 52 04 | joachim.mar@rumeurpublique.fr
Micropole | Marina Benatar | 01 74 18 76 98 | mbenatar@micropole.com

Accélération de la performance des offres liées au Digital et à la Data

Face aux évolutions importantes du marché, Micropole a décidé à la fin de l'exercice 2013 de faire évoluer en profondeur sa stratégie. Les axes fondamentaux sont la focalisation sur les prestations à forte valeur ajoutée, sur les offres innovantes autour du Digital et de la Data, ainsi que l'international. Déployé en 2014, ce repositionnement a été accompagné d'une accélération des investissements sur certaines offres (notamment sur l'Agence Digitale intégrée Wide), de réorganisations opérationnelles, d'arbitrages sur d'autres activités, ainsi que de la cession de l'ERP. A l'heure actuelle, ce travail est quasiment achevé dans l'ensemble des zones d'implantation du groupe.

Dans un contexte de transformation interne important et un environnement économique global dégradé en Europe depuis 2 ans, l'évolution des activités du groupe sur ses différents marchés a été la suivante :

- En France, les activités de Conseil, de Pilotage de la Performance Financière et de Big Data ont enregistré de belles progressions. La Transformation Digitale, en plein essor, est montée en puissance au cours de l'année, avec une accélération marquée sur S2 (conseil stratégique, relation client et connaissance client). Toujours très dynamiques, les agences en Régions ont poursuivi leur croissance significative sur l'ensemble de 2014. Pour des raisons de choix stratégiques, les activités de vente de licences et de sous-traitance ont quant à elles marqué un net recul.
- L'activité en Suisse, impactée par la cession de la partie ERP ainsi que par la transformation des offres et des équipes, a tout de même enregistré dès le second semestre une progression de ses prestations autour de la Transformation Digitale et du Pilotage de la Performance.
- La zone Benelux, dont les activités ont été recentrées autour du Pilotage de la Performance, a connu une très forte croissance sur l'ensemble de 2014 (+ 30% du CA versus 2013). En synergie avec les équipes françaises, de nouvelles offres ont été mises en place (Connaissance Client), ainsi que des solutions packagées (Big Data).
- Enfin, nos agences en Chine (Pékin, Shanghai et Hong-Kong) ont poursuivi leur progression et confirment leurs bonnes perspectives de croissance. L'activité n'a cependant pas encore atteint une taille significative pour impacter de façon notable les indicateurs du groupe.

Cession des activités ERP

Dans le cadre de son plan de transformation, Micropole a fait le choix de se désengager d'activités non stratégiques, à faible potentiel de croissance et de marge. En septembre 2014, Micropole a donc cédé son activité ERP en France, Suisse et Belgique. Ces arbitrages ont mécaniquement impacté les effectifs du groupe, qui s'élèvent à près de 1 100 collaborateurs fin 2014, contre 1 300 début 2014.

Perspectives 2015

L'année s'ouvre sur des perspectives positives confortées par les indicateurs du Syntec Numérique qui annonce une croissance attendue pour le secteur du Conseil et des Services à +1,7% sur 2015. Le repositionnement du groupe autour d'offres complémentaires en ligne avec les attentes des directions Métiers a permis à Micropole de gagner à la fois en pertinence et en performance. En pointe des tendances du marché, ces nouvelles expertises couvrent aujourd'hui l'ensemble des besoins clients autour des problématiques du Digital et de la Data : marketing, connaissance et expérience client, mobilité, pilotage stratégique et opérationnel de l'entreprise.

« La qualité du positionnement de Micropole porte clairement ses fruits auprès de nos clients et partenaires et l'ensemble des indicateurs opérationnels du groupe est en amélioration. Le groupe Micropole est aujourd'hui dans une bonne dynamique pour un retour à la croissance en 2015 », commente Christian Poyau, Président-Directeur Général de Micropole.

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 Eurolist compartiment C d'Euronext Paris et est inscrit au segment Next Economy (Code ISIN : FR0000077570 – Code mnémo : MUN).



Contacts Presse

Agence Rumeur Publique | Joachim Martin | 01 55 74 52 04 | joachim.mar@rumeurpublique.fr
Micropole | Marina Benatar | 01 74 18 76 98 | mbeatar@micropole.com