

## Croissance de 25% sur les neuf premiers mois de l'exercice 2015/16

### Nouveau relèvement de l'objectif de croissance annuelle

Chiffre d'affaires (en M€ - données consolidées non auditées)	2015/16	2014/15	Variation à périmètre comparable <sup>(1)</sup>	Variation totale
1 <sup>er</sup> semestre	91,4	73,7	+15%	+24%
3 <sup>ème</sup> trimestre	54,2	43,1	+17%	+26%
<b>9 mois</b>	<b>145,7</b>	<b>116,7</b>	<b>+16%</b>	<b>+25%</b>

(1) hors Audisoft Oxéa consolidé depuis le 01/11/14, Hudson & Yorke consolidé depuis le 01/03/15, Hapsis intégré depuis le 01/04/15 et Arthus Tech consolidé depuis le 01/07/15, intégrant la branche industrie de PEA Consulting (01/10/14) – 0,8 M€ en 2014/15

Au 3<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice 2015/16 (1<sup>er</sup> octobre - 31 décembre), le chiffre d'affaires consolidé de Solucom s'est établi à 54,2 M€, en progression de 26% par rapport au 3<sup>ème</sup> trimestre 2014/15. A périmètre comparable, hors intégration des sociétés Audisoft Oxéa, Hudson & Yorke, Arthus Tech, et du fonds de commerce Hapsis, la croissance du cabinet s'est établie à 17%.

Dans le sillage d'un bon 1<sup>er</sup> semestre, Solucom a poursuivi son développement de manière dynamique au 3<sup>ème</sup> trimestre. A l'issue des neuf premiers mois de l'exercice 2015/16, la croissance totale du cabinet a ainsi été portée à 25%, dont 16% à périmètre comparable.

#### Bonne orientation des prix et du taux d'activité

Le taux d'activité des consultants ressort à 84% sur neuf mois, contre 83% pour le 1<sup>er</sup> semestre.

Les prix continuent de s'inscrire en amélioration, illustrant la détente progressive de la pression tarifaire constatée sur le marché. Sur neuf mois, le taux journalier moyen ressort à 742 €, en hausse de 3% par rapport au taux de 718 € enregistré sur l'ensemble de l'exercice précédent. Cette hausse résulte autant d'une progression sur le périmètre comparable que de l'apport des dernières sociétés intégrées.

Le carnet de commande s'établit à 3,1 mois\*, témoignant d'une visibilité toujours réduite.

#### Poursuite de la progression des effectifs

Au 31 décembre 2015, le cabinet comptait 1 697 collaborateurs contre 1 618 au 30 septembre dernier.

Le cabinet a maintenu une bonne dynamique de recrutement au cours du trimestre. L'objectif de recruter plus de 250 collaborateurs sur l'exercice 2015/16 est désormais sécurisé.

Le turn-over se maintient à un niveau bas, 10% en rythme annuel, en deçà de la fourchette normative du cabinet. Le cabinet observe toutefois des premiers signes de tensions sur le marché et anticipe une remontée du rythme de démissions sur l'exercice à venir.

\* Solucom signale une erreur dans le carnet de commande communiqué pour le 30/09/15 : celui-ci était de 2,9 mois au lieu des 3,3 mois publiés le 21/10/15

## Évolution de la situation financière

La situation financière s'est renforcée au 31 décembre par rapport au 30 septembre dernier.

L'acquisition des activités européennes de Kurt Salmon a conduit à un décaissement de l'ordre de 95 M€ dans les premiers jours du mois de janvier, y compris frais d'acquisition et de mise en place du financement. Pour mémoire, le décaissement total prévu au titre de cette opération est de l'ordre de 100 M€, dont 5 M€ sur les exercices à venir au titre de mécanismes de fidélisation des collaborateurs clés de la société.

## Nouveau relèvement de l'objectif de croissance annuelle

Le 3<sup>ème</sup> trimestre a confirmé le mouvement de reprise de la demande, déjà perceptible depuis plusieurs mois, alimenté par les nouveaux projets et initiatives liés au digital.

La bonne tenue du marché au mois de décembre et sur les premières semaines de 2016 permet d'envisager le maintien de cette dynamique pour les mois à venir, en dépit d'une visibilité qui reste courte.

Dans ce contexte, Solucom relève une nouvelle fois son objectif de croissance annuelle, en visant désormais une progression de son chiffre d'affaires supérieure à 20%, contre 16% à fin novembre et 12% initialement.

A périmètre comparable, le cabinet se fixe pour objectif une croissance supérieure à 12%, contre 8% à fin novembre et 5% visés en début d'exercice.

Sur le plan de la rentabilité, l'objectif d'une marge opérationnelle courante comprise entre 11% et 13% est confirmé.

Ces objectifs ne tiennent pas compte de la consolidation, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, des activités de Kurt Salmon en Europe, dont l'acquisition a été finalisée début janvier 2016 ([lire le communiqué de presse du 8 janvier](#)).

**Prochain rendez-vous** : 28 avril 2016 (après Bourse), chiffre d'affaires annuel 2015/16.

## A propos de Solucom

*Solucom est un cabinet de conseil fondé en 1990. Sa vocation ? Guider et réussir les transformations d'entreprise. Une mission que le cabinet poursuit avec la conviction que la clé des transformations réussies réside dans la maîtrise simultanée de leurs enjeux business, organisationnels et technologiques. Les clients de Solucom sont dans le top 200 des grandes entreprises et administrations.*

*Début janvier 2016, Solucom s'est rapproché des activités européennes de Kurt Salmon (hors retail et consumer goods) donnant ainsi naissance à un nouveau leader du conseil en Europe. Rassemblant 2 300 collaborateurs, ce nouvel ensemble est d'ores et déjà implanté à Paris, Londres, Genève, Bruxelles, Luxembourg, Casablanca et New York, et bénéficie de partenariats stratégiques à Dubaï et Singapour.*



Solucom est coté sur Euronext Paris et intégré à l'indice Tech40. Solucom est également éligible au PEA-PME, qualifié « entreprise innovante » par BPIFrance et a été labellisé Great Place To Work® en 2015.

### Solucom

**Pascal IMBERT**  
Président du directoire  
Tél. : 01 49 03 20 00  
**Sarah LAMIGEON**  
Directrice de la communication  
Tél. : 01 49 03 20 00

### Actus Finance

**Mathieu OMNES**  
Relations analystes - investisseurs  
Tél. : 01 53 67 36 92  
**Nicolas BOUCHEZ**  
Relations presse  
Tél. : 01 53 67 36 74