

Profil
2012/13



The power of simplicity
« Ce qui est simple est fort »

solucom 
management & IT consulting





« Proposer des cibles et des trajectoires simples, lisibles, sources de performance durable »

Nos clients sont les entreprises leaders de leurs secteurs. Leur volonté commune : relever les défis de leurs marchés afin de se hisser durablement au 1^{er} rang.

Nous avons bâti pour ces entreprises un nouvel acteur du conseil en management et système d'information.

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

Nous ne cherchons pas à nous substituer à nos clients, à nous retrancher derrière nos expertises ou à créer de la complexité. Notre approche du conseil, au contraire, est de proposer des cibles et des trajectoires simples, lisibles, sources de performance durable.

Nous construisons avec nos clients une relation étroite, de long terme, qui passe par la recherche d'un équilibre entre challenge et respect. Challenge, par un regard pertinent et indépendant. Respect, par une attention soutenue portée à la culture et aux équipes de chaque entreprise.

Solucom a 20 ans.

20 ans durant lesquels l'exigence, l'esprit d'équipe, la simplicité et le goût d'entreprendre ont été à la source de nos réussites.

Des valeurs qui ont forgé notre approche du conseil.

Des valeurs que nous mettons tous les jours au service des ambitions de nos clients.

I Apporter une valeur ajoutée sans égale



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

Nos clients sont les plus grandes entreprises et institutions. Au sein de ces entreprises, le système d'information a envahi tous les processus, et s'est même placé au cœur du business. Il joue désormais un rôle clé dans toutes les transformations.

La conviction de Solucom est que la capacité à conjuguer intimement les savoir-faire métiers et technologiques est en train de devenir un facteur clé dans la réussite de toute transformation.

Fort de cette conviction, notre cabinet s'est organisé pour répondre de manière unique aux attentes des donneurs d'ordre métiers et SI chez nos clients.

Solucom s'est en effet constitué sur une idée simple : réunir au sein d'un même cabinet les meilleures expertises du marché sur chacun des domaines clés du conseil en management et en système d'information, et conjuguer sans couture l'ensemble de ces compétences afin d'apporter, au titre de chacune de nos missions, une valeur ajoutée sans égale.

Cette stratégie, notre choix d'indépendance, ainsi que notre focalisation sur le métier du conseil, sont les fondements de notre modèle.

Un modèle porté par plus de 1000 collaborateurs et validé par le marché.

Un modèle sur lequel nous voulons capitaliser pour devenir le champion de la transformation des entreprises.

Nos 10 premiers clients

EDF, GDF SUEZ, La Poste, Crédit Agricole, SNCF, Banque de France, Bouygues Telecom, Saint-Gobain, Thales, Air Liquide.

Notre ambition, devenir un champion de la transformation des entreprises

Se transformer, une nécessité pour les grandes entreprises

L'année 2011 a marqué pour Solucom le lancement d'un nouveau cycle de développement. Un nouveau cycle dans un monde lui-même en profond mouvement, où les entreprises doivent en permanence innover, gagner en compétitivité, prendre position sur de nouveaux marchés, s'adapter à de nouveaux défis concurrentiels ou réglementaires.

Des exigences qui se résument en un mot : transformation. Un besoin qui va certainement être la grande préoccupation de toutes les grandes entreprises dans les années qui viennent.

Les technologies de l'information ont brutalement fait irruption au sein de ces transformations. Elles en conditionnent la réussite, et en sont même parfois le vecteur depuis qu'elles se sont placées au cœur des métiers de l'entreprise.

De fait, la maîtrise simultanée des enjeux business et technologiques qu'elles recouvrent devient même la clé de la réussite de toutes les transformations.

Conjuguer savoir-faire métiers et technologiques, facteur clé de succès des transformations

Cette vision est le fil conducteur de notre stratégie.

Dans le cadre de notre plan « Solucom 2015 », nous allons combiner étroitement nos savoir-faire métiers et technologiques, au sein des mêmes équipes pluri-disciplinaires, au sein des mêmes missions, avec les mêmes pratiques, dans le cadre d'une même approche du conseil. Nous entendons ainsi construire une proposition de valeur qui se situe à la pointe de la convergence entre savoir-faire business et technologiques afin de devenir un champion de la transformation des entreprises.

Devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant en France

À travers le plan « Solucom 2015 », le cabinet poursuit ainsi un triple objectif :

- Devenir un champion de la transformation des entreprises en combinant savoir-faire business et technologiques.
- Sortir de nos frontières pour mieux accompagner ses clients internationaux.
- Franchir un nouveau cap de taille et peser entre 170 et 200 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2015.

Avec une ambition, celle de devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant sur le marché français.

I Une palette étendue de savoir-faire

Nous avons constitué une palette étendue de savoir-faire, délivrée à travers six *practices*. Une palette qui nous permet d'adresser l'ensemble des **enjeux SI** de nos clients, quels que soient leurs domaines d'activité.



Nous avons en outre développé des **compétences sectorielles** nous permettant de conseiller nos clients au cœur de leur métier, notamment dans les secteurs des télécoms, de l'énergie et du transport.

À travers le plan stratégique « Solucom 2015 », nous entendons développer de nouvelles compétences sectorielles en particulier dans la banque et l'assurance.

C'est dans ce cadre que nous nous sommes rapprochés en avril 2012 des cabinets **Alturia consulting** et **Eveho conseil**, deux cabinets qui disposent de fortes compétences dans le domaine de l'assurance.

Cette combinaison inédite de savoir-faire métiers et technologiques, et notre capacité à les conjuguer sans couture au sein d'équipes pluri-disciplinaires, nous permet de nous positionner comme un partenaire naturel des grands programmes de transformation.

I Relever les défis de nos clients

Nos clients sont des grandes entreprises. Des entreprises en mouvement permanent, qu'il s'agisse d'innover, de gagner en compétitivité, de se lancer à la conquête de nouveaux marchés, ou de s'adapter à leur environnement. Autant de défis que nous accompagnons au titre de chacune de nos missions.

En voici quelques exemples :

- Amadeus - Concevoir la stratégie de diversification IT sur le rail.
- EDF - Imaginer et accompagner la mise en place de services Smart Energy pour le groupe et ses filiales.
- SNCF - Réinventer et déployer le modèle de vente physique (gares, agences) de la SNCF à horizon 2015.
- La Poste - Organiser, mettre en place et optimiser les coûts d'un centre de services de 700 personnes pour les fonctions corporate, finance et RH de La Poste dans le cadre de la création d'une DSI centrale.
- Suez environnement - Harmoniser les infrastructures informatiques des différentes filiales du groupe (Lyonnaise des Eaux, Sita, Ondéo, etc.).

L'international, pour apporter toujours plus de valeur à nos clients

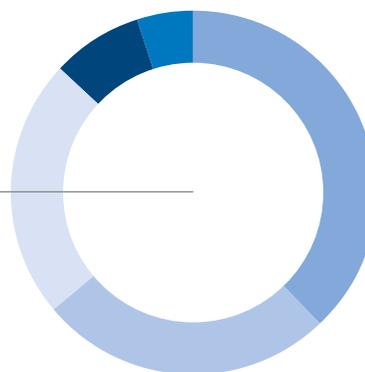
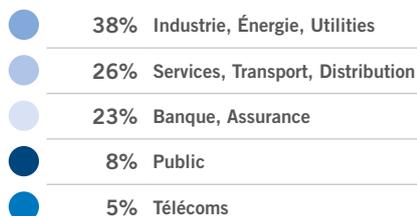
Dans la lignée de « Solucom 2015 », nous avons développé des partenariats internationaux avec pour objectif de mieux accompagner nos clients dans leur développement international.

Solucom s'est ainsi associé à Hydra Partners, un cabinet de conseil espagnol spécialisé dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, et à DMW group, un cabinet britannique indépendant de conseil IT.

Nous avons également lancé des actions de développement sur deux territoires, le Maroc et la Belgique.

À la clé, des premiers succès commerciaux auprès de Crown au Royaume-Uni, Attijariwafa Bank au Maroc ou Thalys en Belgique.

Répartition sectorielle du chiffre d'affaires



I Imaginer et décrypter les tendances de demain



Nos équipes se retrouvent autour d'une même ambition : parvenir, chacune dans son domaine, au meilleur niveau de compétences et de savoir-faire. Et elles sont animées par une conviction : c'est en faisant fructifier nos savoir-faire et en les partageant que nous sommes en mesure d'asseoir notre statut de cabinet de conseil de référence sur le marché.

La connaissance collective, socle de la construction de nos convictions

Notre politique en matière de knowledge management vise à faire progresser la connaissance collective du cabinet, et rendre l'ensemble des collaborateurs acteurs de la construction de la vision marché de Solucom.

Elle se concrétise sous forme de dispositifs variés tels que des ateliers hebdomadaires ouverts à tous, des communautés autour d'intérêts communs, un cadre de référence ou une cartographie complète des productions réalisées au sein du cabinet.

Des prises de parole multiples pour partager notre vision marché

À travers des publications régulières sous formes de synthèses, focus, enquêtes, billets de blogs ou articles, Solucom partage largement sa vision et ses convictions sur les évolutions de son marché.

Pour découvrir nos points de vue, rendez-vous sur www.solucominsight.fr, la revue online des consultants Solucom.

L'Atelier Solucom, observatoire de la transformation des entreprises

Imaginé sous forme de club, l'Atelier Solucom, porté par des directeurs associés du cabinet, est un lieu d'échange où nos clients sont invités à partager et échanger. L'objectif ? Accompagner nos clients dans leurs réflexions stratégiques et prospectives, formaliser les meilleures pratiques, pour identifier et se préparer ensemble aux challenges de demain.

Au programme en 2012/13 : Le pilotage économique, 1^{ère} priorité du DSI - Le Bring your own device - Les relations entre SI et métiers - Le Cloud computing - Le Smart - La transformation des métiers de la vente.

Pour en savoir plus : ateliersolucom@solucom.fr

I La qualité, bien plus qu'une figure imposée

Tous les cabinets de conseil ont une démarche en matière de qualité des prestations. Chez Solucom, cette démarche est plus qu'une figure imposée. Elle fait partie de notre ADN et l'ensemble du cabinet est profondément engagé dans la qualité des prestations offertes à nos clients.

Une illustration de notre approche : les consultants de Solucom ne sont pas intéressés sur la rentabilité des missions dont ils ont la charge. Un moyen de garantir que, pour les équipes de Solucom, rien n'est plus important que la satisfaction du client.

Charte qualité	
1- Qualité des prestations	Chaque prestation délivrée par le cabinet doit être de qualité, c'est-à-dire qu'elle doit apporter une réponse entièrement satisfaisante au besoin du client.
2- Permanence du dialogue client	Nous devons être en permanence en situation de dialoguer en confiance avec le client sur la prestation.
3- Engagement total	Il ne peut y avoir de raison légitime de terminer une prestation sans que le client soit pleinement satisfait.
4- Écoute & traitement	Toute suspicion de défaut qualité doit impérativement donner lieu à une analyse et, le cas échéant, à action corrective jusqu'à résolution complète.
5- Mobilisation de l'ensemble du cabinet	Solucom et l'ensemble de ses collaborateurs s'engagent à appliquer sans faille les principes qui précèdent.

I Développer le potentiel de nos équipes

Exigence, esprit d'équipe, simplicité, goût d'entreprendre sont les valeurs que nous mettons tous les jours au service des ambitions de nos clients. Des valeurs qui fédèrent nos équipes et sous-tendent notre stratégie RH.

Une stratégie qui repose sur trois fondamentaux : recrutement de jeunes diplômés à fort potentiel issus de filières d'excellence ; montée en compétence et responsabilité rapide grâce à une gestion proactive des parcours de chacun ; perspectives de développement sur le long terme pour inscrire durablement nos collaborateurs au sein du projet d'entreprise Solucom.

Attirer les meilleurs talents pour former des équipes d'excellence

Les profils que nous recrutons allient formation de haut niveau, qualités professionnelles et humaines, esprit de synthèse et hauteur de vue.

Pour garantir la montée en compétence et en responsabilité rapide de ses collaborateurs, Solucom gère des parcours individualisés basés sur des référentiels métiers baptisés Solucomway. Leur déploiement est garanti et facilité par un management de proximité, au sein d'équipes à taille humaine d'une quinzaine de consultants.

La montée en puissance rapide des collaborateurs est accompagnée par un programme de formations internes et externes dispensé dans le cadre de la Solucom'university.

Référentiel métier Solucomway

Un référentiel métier est un parcours d'évolution commun, décliné par fonction (consultant, ingénieur d'affaires) et permettant aux collaborateurs de se projeter dans la durée dans leur métier.

À titre d'exemple, le parcours métier des consultants s'articule autour de 5 positions conseil communes qui permettent d'élargir progressivement leur périmètre de responsabilités. Ce parcours conseil intègre, outre la voie centrale illustrée ci-dessous, 2 voies complémentaires, que sont l'expertise et le management.

Découverte du métier
et acquisition d'autonomie

Pilotage de missions
et contribution commerciale

Direction de grands programmes
de transformation et missions
stratégiques

Consultant ► Consultant senior ► Manager ► Senior manager ► Directeur associé

Des relations humaines et un environnement de travail de qualité

Nous nous attachons à proposer à nos collaborateurs un environnement de travail propice à la confiance, au partage et à la cohésion des équipes et agréable au quotidien (qualité des espaces de travail et de détente, etc.). Nous proposons également des services qui facilitent l'équilibre vie privée/vie professionnelle (crèche d'entreprise, salle de sport).

I Un engagement pérenne et concret pour le développement durable

Conformément à ses valeurs et à sa culture d'entreprise, Solucom s'est lancé en 2011 dans une démarche de RSE (responsabilité sociale d'entreprise) active, visant à structurer et développer son engagement en matière de développement durable.

Des engagements concrets, irriguant tous les champs de responsabilité de Solucom, et qui s'inscrivent dans la complète continuité des initiatives déjà conduites par le cabinet en matière de transparence, et plus largement de performance sociale, sociétale et environnementale.

La conduite de cette démarche répond à un triple enjeu pour le cabinet : se comporter comme une entreprise responsable à l'égard de son environnement et de sa sphère d'influence ; contribuer à la qualité de la relation de Solucom avec ses parties prenantes ; et, enfin, mettre Solucom en conformité avec les obligations légales et réglementaires en vigueur.

Quelques initiatives en cours

- Création d'un Club Actionnaires pour renforcer et faciliter l'accès à l'information financière de Solucom.
- Mise en œuvre d'une politique de mobilité afin de développer l'employabilité des salariés. En 2011/12, 44 collaborateurs ont ainsi pu bénéficier d'une mobilité interne (géographique, de métier ou de *practice*).
- Certification Top Employers France délivrée par l'organisme international indépendant CRF Institute, obtenue par Solucom en février 2012, pour la qualité de ses pratiques RH.
- Basculement vers une utilisation généralisée de papier recyclé ou éco-labellisé (FSC, PEFC) pour les publications et la papèterie.
- Création en 2009 de la Fondation d'entreprise Solucom, en aide à l'enfance défavorisée (28 projets soutenus depuis sa création, à forte teneur socio-éducative, principalement en Afrique et en Asie). Chaque projet suivi par Solucom est parrainé par un collaborateur du cabinet. Pour en savoir plus : www.fondation-solucom.fr

Certifié Top Employers 2012
par le CRF Institute



Solucom,
dans le Top 3
du Gaïa Index 2011
(catégorie Small caps)



Une trajectoire jalonnée de prises de position marché

108,1

millions d'euros
de chiffre d'affaires

Plus de
1000

collaborateurs

5^{ème}

acteur indépendant
du conseil en France

Solucom a été fondé en 1990 par Michel Dancoisne et Pascal Imbert, toujours majoritaires au capital, garantissant ainsi l'indépendance capitalistique du cabinet. Solucom est coté en Bourse depuis 2000 et évolue sur le marché de NYSE Euronext Paris.

De spécialiste reconnu des télécoms et de la sécurité à la fin des années 90, le cabinet a étendu ses domaines de compétences pour devenir un acteur de référence sur le marché du conseil SI.

À travers le plan stratégique « Solucom 2015 », annoncé en juin 2011, le cabinet s'est attaqué à une nouvelle ambition : devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant en France.

Un plan stratégique désormais lancé et déjà concrétisé par deux rapprochements, en avril 2012, avec les cabinets Alturia consulting et Eveho conseil.

alturia consulting 
cabinet solucom

- 80 collaborateurs
- chiffre d'affaires 2011 : 9,7 M€
- 20 ans d'existence

eveho conseil 
cabinet solucom

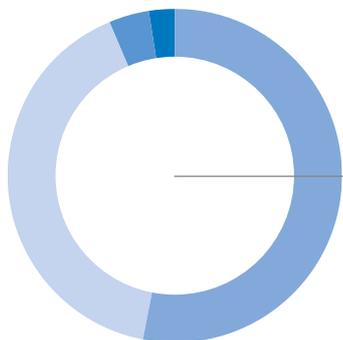
- 30 collaborateurs
- chiffre d'affaires 2011 : 3,6 M€
- 35 clients sur le secteur assurance

Classement des acteurs indépendants du conseil en France (Source PAC 2011)

1. BCG	Conseil en stratégie	US
2. McKinsey	Conseil en stratégie	US
3. BearingPoint	Conseil en management & SI	US
4. Kurt Salmon	Conseil en management & SI	UK
5. Solucom	Conseil en management & SI	FR

Compte de résultat simplifié au 31 mars

(en millions d'euros)	2011/12	2010/11	Variation
Chiffre d'affaires	108,1	108,0	0%
Résultat opérationnel courant	11,6	12,6	-8%
Marge opérationnelle courante	10,8%	11,7%	-
Résultat opérationnel	11,6	12,6	-8%
Résultat net part du groupe	7,0	6,9	+1%
Marge nette	6,5%	6,4%	-
BNPA	1,40	1,40	0%



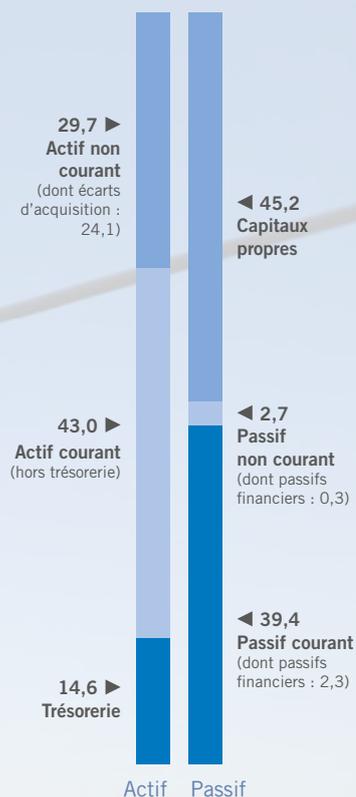
Répartition du capital

au 23/04/12

- 53,2% Fondateurs et dirigeants (1)
- 40,6% Flottant
- 3,8% Salariés
- 2,4% Autocontrôle

(1) Mandataires sociaux de la société Solucom.

Bilan



Bilan au 31 mars 2012 (en millions d'euros).

Solucom labellisée
entreprise innovante par OSEO



I Pour nous contacter

Nos bureaux

- **Paris**
Tour Franklin
100/101, terrasse Boieldieu
92042 Paris La Défense Cedex
+33 (0)1 49 03 20 00
- **Lyon**
Le Parc de Villeurbanne
107, bd Stalingrad
69628 Villeurbanne Cedex
+33 (0)1 49 03 20 00
- **Marseille**
Chemin de St Lambert
Actiburo 1, Bâtiment A
13400 Aubagne
+33 (0)4 88 68 56 02
- **Nantes**
Immeuble Les Salorges 2
1, bd Salvador Allende
44100 Nantes
+33 (0)1 49 03 23 83
- **Bordeaux**
Centre Bagatelle
11, rue de Gutenberg
33692 Mérignac Cedex
+33 (0)5 57 29 03 98
- **Maroc**
11, rue El Wahada
Résidence Imam Ali - Appt N° 2
Casablanca 20130
Maroc

Nos partenaires internationaux

- **Hidra Partners**
Rambla de Catalunya 38 1° 1^a
08007 Barcelona
Espagne
+34 93 215 66 45
www.hidrpartners.com
- **DMW Group**
13 Charles II Street,
City of Westminster,
London SW1Y 4QU
Royaume-Uni
+44 (0)20 74042233
www.dmwgroup.com





Pour en savoir plus...



Crédits photos : © Sébastien Duda, Fotolia
Conception & réalisation : Actus Finance -  à suivre

I Pour nous contacter

Nos bureaux

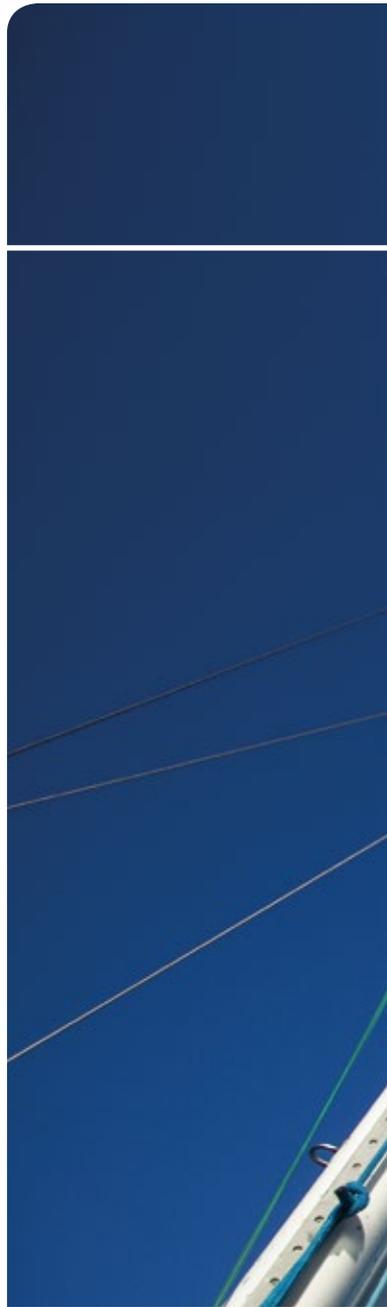
- **Paris**
Tour Franklin
100/101, terrasse Boieldieu
92042 Paris La Défense Cedex
+33 (0)1 49 03 20 00
- **Lyon**
Le Parc de Villeurbanne
107, bd Stalingrad
69628 Villeurbanne Cedex
+33 (0)1 49 03 20 00
- **Marseille**
Chemin de St Lambert
Actiburo 1, Bâtiment A
13400 Aubagne
+33 (0)4 88 68 56 02
- **Nantes**
Immeuble Les Salorges 2
1, bd Salvador Allende
44100 Nantes
+33 (0)1 49 03 23 83
- **Bordeaux**
Centre Bagatelle
11, rue de Gutenberg
33692 Mérignac Cedex
+33 (0)5 57 29 03 98
- **Maroc**
11, rue El Wahada
Résidence Imam Ali - Appt N° 2
Casablanca 20130
Maroc

Nos partenaires internationaux

- **Hidra Partners**
Rambla de Catalunya 38 1° 1^a
08007 Barcelona
Espagne
+34 93 215 66 45
www.hidrpartners.com
- **DMW Group**
13 Charles II Street,
City of Westminster,
London SW1Y 4QU
Royaume-Uni
+44 (0)20 74042233
www.dmwgroup.com







Solucom

Tour Franklin, 100/101, terrasse Boieldieu

92042 Paris La Défense Cedex

Tél. : +33 (0)1 49 03 20 00 - Fax : +33 (0)1 49 03 20 01

www.solucom.fr

