

Profil

2013/14



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

solucom 
management & IT consulting





« Porter l'innovation au cœur des métiers, cibler et conduire les transformations »

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 plus de 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 administrations. Des clients pour lesquels se transformer devient un impératif.

Leurs enjeux ? Améliorer leurs performances opérationnelles, trouver des relais de croissance, innover dans leurs *business models*.

Notre conviction est que la capacité à combiner étroitement savoir-faire métiers et expertises technologiques devient le facteur clé de réussite de ces transformations.

Nous nous sommes donc attachés à réunir les meilleures compétences du marché, que ce soit sur le cœur de métier de nos clients ou en matière de technologies de l'information. Des compétences que nous conjuguons au quotidien au sein d'équipes pluridisciplinaires, afin d'offrir à nos clients une réponse unique, globale, dédiée à leurs enjeux de transformation.

Cette stratégie, la focalisation de notre cabinet sur le métier du conseil, et notre indépendance sont les fondements du modèle de Solucom.

Un modèle porté par nos 1 200 collaborateurs.

Un modèle tourné vers une ambition : devenir le champion de la transformation des entreprises.

Nos 10 premiers clients

GDF SUEZ, EDF, Crédit Agricole, La Poste, SNCF, Banque de France, Thales, BNP Paribas, Air Liquide, Saint-Gobain

Devenir le champion de la transformation des entreprises en combinant savoir-faire *business* et technologie

« Solucom 2015 » est le plan stratégique du cabinet lancé en 2011. À travers ce plan, Solucom poursuit trois objectifs :

- Devenir un champion de la transformation des entreprises en combinant savoir-faire *business* et technologie ;
- Sortir de nos frontières pour mieux accompagner nos clients internationaux ;
- Franchir un nouveau cap de taille et peser plus de 170 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.

Top 5 des cabinets de conseil indépendant en France

2011	2015
1. <i>BCG</i>	1. Solucom
2. <i>McKinsey</i>	2. -
3. BearingPoint	3. -
4. Kurt Salmon	4. -
5. Solucom	5. -

Source : PAC (mai 2011)

I Une réponse globale, dédiée à la transformation d'entreprise

Pour réussir les transformations d'entreprise, la maîtrise simultanée des enjeux *business* et technologiques est souvent indispensable. Solucom a décidé de répondre à cet impératif en combinant, au sein d'une proposition de valeur unique, **compétences sectorielles** et **expertises technologiques**, avec l'ambition de devenir le champion de la transformation.

Cette offre de conseil est ainsi portée par les 6 *practices* ci-dessous :



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 :

- Allianz - Accompagnement du programme de modernisation du SI dans le cadre de la mise en place d'un nouvel ERP.
- EDF - Programme d'expérimentations Smart Electric Lyon.
- GDF SUEZ (Dolce Vita) - Adoption des meilleures pratiques de vente et de relation client digitales.
- SNCF - Conception et déploiement d'un nouveau modèle de vente physique (gares, agences) à horizon 2015.
- La Poste - Organisation, mise en place et optimisation des coûts d'un centre de services de 700 personnes pour les fonctions corporate, finance et RH dans le cadre de la création d'une DSI centrale.

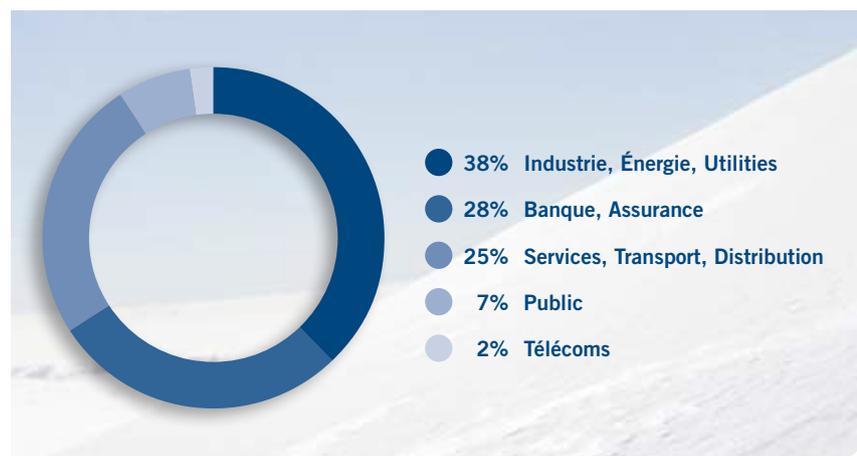
Une présence à l'international pour apporter toujours plus de valeur à nos clients

Depuis 2 ans, dans la lignée de notre plan stratégique « Solucom 2015 », nous avons noué des partenariats internationaux avec pour objectif de mieux accompagner nos clients à l'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.

En octobre 2012, le cabinet s'est également implanté au Maroc, à Casablanca.

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.

Suivre nos prises de parole sur le web



Avec la revue online, SolucomINSIGHT (www.solucominsight.fr) Solucom propose des éclairages et points de vue sur l'actualité des organisations et du système d'information, au travers de rubriques thématiques (stratégie & projets IT, marketing & innovation, relation client etc.) et sectorielles.

Telcospinner et Energystream, deux blogs dédiés respectivement à l'univers des télécoms & média (www.telcospinner-solucom.fr) et au secteur de l'énergie (www.energystream-solucom.fr) viennent compléter ce dispositif.

Toutes nos publications sont téléchargeables sur le site web de Solucom (www.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.

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 nos collaborateurs, nous gérons 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 des collaborateurs est accompagnée par un programme de formation dispensé dans le cadre de la Solucom' university.

Référentiel métier Solucomway

Parcours d'évolution décliné par fonction (conseil, *business*), les référentiels Solucomway permettent aux collaborateurs de se projeter dans la durée dans leur métier. À titre d'exemple, le parcours conseil s'articule autour de 5 positions et intègre 3 voies : une centrée sur le cœur du métier du conseil, et deux voies complémentaires, 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, 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 (conciergerie, crèche d'entreprise, salle de sport).

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), visant à structurer et développer son engagement en matière de développement durable.

Solucom a construit sa démarche RSE dans le cadre d'un ensemble de pratiques et comportements professionnels responsables, mis au service de l'ensemble de ses parties prenantes. Avec, in fine, l'objectif de progresser de façon continue sur les principaux champs de responsabilité (sociale, environnementale, sociétale, économique) du cabinet :

- Être un employeur responsable et engagé ;
- Limiter l'empreinte environnementale du cabinet ;
- Promouvoir l'égalité des chances et la non-discrimination ;
- Garantir aux parties prenantes de Solucom le respect de règles strictes de gouvernance, transparence et déontologie.

Quelques initiatives en cours

Responsabilité sociale :

- Maintien de la certification Top Employeurs par le CRF Institute en 2013.
- Obtention du label StageAdvisor décerné aux 10 entreprises françaises les mieux évaluées par les étudiants en matière de politique de stages.
- Formalisation d'une Charte recrutement, articulée autour de 9 engagements clés en matière d'égalité des chances ou encore de transparence.

Responsabilité économique et transparence financière :

- Maintien de Solucom pour la 3^{ème} année consécutive, au sein du Gaïa Index rassemblant les 70 entreprises cotées (valeurs moyennes) les plus performantes sur le plan extra-financier.

Responsabilité environnementale :

- Réalisation en 2013 du 1^{er} bilan carbone du cabinet.

Responsabilité sociétale :

- Mécénat en faveur de l'Institut Villebon Georges-Charpak : projet porté conjointement par la Fondation ParisTech, l'enseignement supérieur et le monde économique.
- Signature du Pacte Mondial des Nations-Unies (Global Compact).
- Fondation d'entreprise Solucom : plus d'une trentaine de projets soutenus pour l'enfance défavorisée.



130,5
millions d'euros
de chiffre d'affaires

1 200
collaborateurs

3^{ème}
cabinet de conseil
indépendant
en France

Une trajectoire jalonnée de prises de positions marché

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 (Mnémonique LCO).

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 trois rapprochements : avec deux cabinets spécialistes de l'assurance, **Alturia Consulting** et **Eveho** (avril 2012) et avec le cabinet de conseil en organisation **Stance** (octobre 2012).

Top 5 des cabinets de conseil indépendant en France

2013
1. <i>BCG</i>
2. Kurt Salmon
3. Solucom
4. <i>McKinsey</i>
5. <i>Oliver Wyman</i>

Source : PAC (mai 2013)

Compte de résultat simplifié au 31 mars

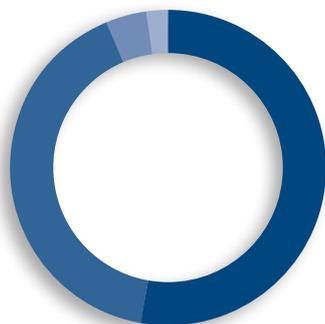
(en millions d'euros)	2012/13	2011/12	Variation
Chiffre d'affaires	130,5	108,1	+ 21%
Résultat opérationnel courant	15,5	11,6	+ 33%
Marge opérationnelle courante	11,9%	10,8%	-
Résultat opérationnel	15,4	11,6	+ 33%
Résultat net part du groupe	10,3	7,0	+ 48%
Marge nette	7,9%	6,5%	-
BNPA non dilué	2,13	1,44	+ 48%
Dividende par action	0,32 € ⁽¹⁾	0,22 €	+ 45%

⁽¹⁾ Proposé à l'Assemblée générale mixte du 25/09/13

Répartition du capital

au 23/04/13

- 52,9% Fondateurs et mandataires sociaux
- 40,9% Flottant
- 4,0% Salariés
- 2,2% Autocontrôle



Bilan au 31/03/13



Pour consulter nos résultats financiers complets, consultez notre Document de référence interactif sur : www.solucom.fr

I Pour nous contacter

Nos bureaux

- **Paris (siège social)**
Tour Franklin
100-101, terrasse Boieldieu
92042 Paris La Défense Cedex
Tél. : 01 49 03 20 00
Fax : 01 49 03 20 01
- **Lyon**
107, boulevard Stalingrad
Le Parc de Villeurbanne
69100 Villeurbanne
- **Marseille**
N°100 chemin de l'Aumône Vieille
Actiburo 1, Bât A
13000 Marseille
- **Nantes**
Immeuble « Les Salorges 2 »
1, Boulevard Salvador Allende
44100 Nantes
- **Bordeaux**
Centre Bagatelle
11, rue de Gutenberg
33692 Mérignac Cedex
- **Maroc**
Angle Boulevard Bir Anzarane
Rue Kaïd El Achar
Rés. Ribh Bât B
Maârif Casablanca
Tél. : + 212 22 25 67 73

Nos partenaires à l'international

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





Crédits photos : © N Mrtgh, Roberto Caucino, ra photos -
Shutterstock / © Christelle NC, Guillaume Besnard - Fotolia
Conception & réalisation : Actus Finance



Solucom

Tour Franklin, 100/101, terrasse Boieldieu

92042 Paris La Défense Cedex

Tél. : 01 49 03 20 00 - Fax : 01 49 03 20 01

www.solucom.fr