

# Profil

2014/15

“ Porter  
l’innovation au  
cœur des  
métiers, cibler et  
conduire les  
transformations ”

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<sup>er</sup> rang.

Nous avons bâti pour ces entreprises un nouvel acteur du conseil.

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 25 ans.

25 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.

# Apporter une valeur ajoutée sans égale

## Solucom est le 2<sup>ème</sup> cabinet de conseil indépendant en France

Nous conseillons les plus grandes entreprises et administrations. Des organisations qui évoluent dans un monde où se transformer est devenu un impératif. Un impératif qui, à l'heure où le digital bouleverse nos économies et nos sociétés, s'inscrit dans un mouvement irrésistible : la transformation numérique. Les enjeux de nos clients ? Innover dans leurs *business* models, trouver des relais de croissance, repenser leur manière de fonctionner tout en améliorant leurs performances.

Notre conviction est que la capacité à combiner étroitement compréhension profonde des métiers, compétences organisationnelles et expertises technologiques est le facteur clé de réussite de cette transformation.

Nous avons donc réuni les meilleures compétences du marché, que ce soit sur le cœur de métier de nos clients, sur l'efficacité des organisations et des processus, ou encore en matière d'innovation et de technologie. Des compétences que nous conjugons 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 1 300 collaborateurs.

Un modèle tourné vers une ambition : devenir le 1<sup>er</sup> cabinet de conseil indépendant en France.

### Nos 20 premiers clients en 2013/14

GDF SUEZ, EDF, La Poste, Crédit Agricole, Total, Banque de France, SNCF, Thales, Allianz, BNP Paribas, Société Générale, Carrefour, Air Liquide, BPCE, Axa, Saint-Gobain, Pôle Emploi, ADP, Areva, RFF



—  
**1 300**  
collaborateurs

# « Solucom 2015 » notre plan stratégique

---

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

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

- devenir un champion de la transformation des entreprises en combinant savoir-faire *business* et technologiques
- sortir de nos frontières pour mieux accompagner nos clients internationaux
- franchir un nouveau cap de taille et peser 170 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2015.

Avec une ambition, faire de Solucom le 1<sup>er</sup> cabinet de conseil indépendant sur le marché français.

## Top 5 des cabinets de conseil indépendants en France

---

2014
1. BCG
<b>2. Solucom</b>
3. McKinsey
4. Kurt Salmon
5. PWC

Source : PAC, 2014

**“ Sur le marché du conseil en France la capacité à concentrer ses actions et ses investissements est un facteur qui distingue les cabinets à la peine et ceux qui tirent leur épingle du jeu (...) à l'image de Solucom. Ce dernier a choisi une des tendances fortes du marché, la transformation, et s'y est attelé avec une capacité d'organisation impressionnante, avec des investissements en terme de business développement, une offre de conseil et une clientèle très ciblées. ”**

Edward Haigh,  
Cabinet d'analyse SourceForConsulting,  
2013

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

---

La vision de Solucom est que la clé des transformations réussies réside dans la maîtrise simultanée des enjeux *business*, organisationnels et technologiques des entreprises.

Solucom a choisi de se doter de compétences métiers profondes dans cinq secteurs d'activité : la banque, l'assurance, l'énergie, le transport et les télécoms. Des compétences que

le cabinet combine étroitement avec son savoir-faire en matière d'excellence opérationnelle et les expertises technologiques qu'il a cultivées de longue date.

Cette offre de conseil, unique en son genre, est portée par 6 *practices* :

*Business transformation*  
Banque, Assurance

*Business transformation*  
Energie, Transport, Telcos

Excellence  
opérationnelle

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

*Risk management &*  
sécurité de l'information

Innovation digitale

Architecture des  
systèmes d'information

Une offre renforcée en 2013/14 par l'arrivée de Lumens Consultants et de Trend Consultants.

Lumens Consultants accompagne ses clients sur l'ensemble de leurs enjeux d'excellence opérationnelle avec notamment un

savoir-faire de 1<sup>er</sup> plan en matière d'organisation et de transformation de la fonction ressources humaines (RH).

Trend Consultants a développé une forte expertise dans le secteur financier, particulièrement dans les activités de banque de détail.

# Relever les défis de nos clients

Nos clients sont les plus grandes entreprises et administrations. Des organisations qui évoluent dans un monde où se transformer est devenu un impératif. Un impératif qui, à l'heure où le digital bouleverse nos économies et nos sociétés, s'inscrit dans un mouvement irrésistible : la transformation numérique.

Leurs enjeux ? Innover dans leurs *business models*, trouver des relais de croissance, repenser leur manière de fonctionner tout en améliorant leurs performances. Autant de défis que nous accompagnons au titre de chacune de nos missions.

## Au cœur des transformations numériques

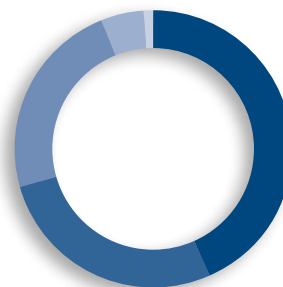
Selon une étude du cabinet d'analyse SourceForConsulting 84% des organisations sont engagées – ou ont l'intention de s'engager – dans une démarche de transformation numérique.

Solucom accompagne ainsi le groupe La Poste dans le développement de nouveaux services sur le terminal « FACTEO ». Cet équipement mobile, dont seront dotés l'ensemble des facteurs à horizon 2015, permettra de proposer de nouvelles offres, au service de la proximité et de l'innovation numérique pour les clients du groupe, expéditeurs comme destinataires de courrier.

Autre exemple, Solucom assiste un grand acteur du secteur de l'Assurance dans sa démarche de Veille & Innovation dans le cadre du programme visant à positionner le digital au cœur de ses projets opérationnels et de sa relation client.

Le cabinet intervient également auprès de la Société Générale, en pleine transformation digitale, dans la définition de services de mobilité et d'outils collaboratifs destinés à certaines populations métiers.

## Répartition sectorielle de notre chiffre d'affaires



- 43% Industrie, Énergie, Utilities
- 27% Banque, Assurance
- 23% Services, Transport, Distribution
- 5% Public
- 1% Télécoms



Les facteurs bientôt tous équipés de Smartphones avec FACTEO

# 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](http://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 et sectorielles.

Digitalcorner, Energystream et Insurancespeaker, trois blogs dédiés respectivement à l'univers du digital ([www.digitalcorner-solucom.fr](http://www.digitalcorner-solucom.fr)), au secteur de l'énergie ([www.energystream-solucom.fr](http://www.energystream-solucom.fr)) et au secteur de l'assurance ([www.insurancespeaker.solucom.fr](http://www.insurancespeaker.solucom.fr)) viennent compléter ce dispositif.

Toutes nos publications (focus, livres blancs, newsletters) sont également téléchargeables sur le site web de Solucom ([www.solucom.fr](http://www.solucom.fr)).



## Des rencontres dédiées au management de l'innovation

En lançant le Club Innovation, Solucom a l'ambition de créer des communautés de partage avec ses clients porteurs d'innovation et ainsi leur permettre d'échanger sur leurs enjeux quotidiens, quelles que soient leurs fonctions ou entreprises. Tous les trimestres, le Club se réunit dans un lieu différent afin de traiter d'une thématique particulière (amélioration du *time-to-market*, développement du prototypage rapide, diffusion d'une culture innovation etc.).

Pour sa 1<sup>ère</sup> édition, en avril 2014, le Club a emmené ses participants au cœur du *Silicon Sentier* pour visiter Numa et son programme *Data shaker*.



# 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.

**“ Je reconnais à Solucom (...) une forte capacité d'adaptation à des situations imprévues, notamment la prise en charge au pied levé d'actions et de responsabilités. À la fin, preuve de leur implication régulière, les livrables fournis sont toujours de qualité et correspondent entièrement à mes attentes. ”**

*Responsable AMOA, secteur bancaire*

# 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, 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.

## 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 (conciergerie, crèche d'entreprise, salle de sport).

### 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

## Labels & certifications RH



Label Stage Advisor pour la qualité des stages dispensés à Solucom



Classement HappyAtWork des entreprises préférées des jeunes diplômés pour débiter leur carrière



Certification Top Employeurs pour la qualité des pratiques RH du cabinet

# Un engagement pérenne et concret pour le développement durable

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

Solucom a construit cette démarche dans le cadre d'un ensemble de pratiques et comportements professionnels responsables, mis au service de l'ensemble de ses parties prenantes : collaborateurs, candidats, clients et fournisseurs, actionnaires et investisseurs, collectivité, tissu associatif.

Avec, *in fine*, l'objectif de progresser de façon continue sur les principaux champs de responsabilité (sociale, environnementale, sociétale, économique) du cabinet.

## 4 engagements cibles pour structurer et orienter notre démarche

- 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.



“ L'Institut Villebon - Georges Charpak a choisi de laisser une place significative aux entreprises qui, comme Solucom, partagent ses valeurs de diversité, d'entraide et de créativité. ”

*Bénédicte Humbert*  
Directrice de l'Institut Villebon ;  
projet sociétal en faveur de l'égalité des chances, dont Solucom est mécène depuis 2012.

## Distinctions & labels RSE



- **Gaïa Index** : 2<sup>ème</sup> place sur le segment des entreprises avec un CA < 150 M€. Le Gaïa Index est un indice ISR rassemblant les valeurs moyennes les plus performantes sur le plan extra-financier.



- **EcoVadis** : niveau d'engagement « confirmé » sur les 4 thématiques (social, environnement, éthique des affaires, achats responsables) évaluées par EcoVadis, agence indépendante de notation extra-financière spécialisée dans l'évaluation de la performance RSE des entreprises.

---

# 141,6

millions d'euros  
de chiffre d'affaires

---

# 1 300

collaborateurs

---

# 2<sup>ème</sup>

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 d'Euronext Paris (Mnémonique LCO).

De spécialiste reconnu des télécoms et de la sécurité à la fin des années 90, le cabinet continue d'étendre ses domaines de compétences. À travers le plan stratégique « Solucom 2015 », annoncé en juin 2011, le cabinet s'est attaqué à une nouvelle ambition : devenir le 1<sup>er</sup> cabinet de conseil indépendant en France.

Un plan stratégique désormais lancé et déjà concrétisé par cinq rapprochements : avec deux cabinets spécialistes de l'assurance Alturia Consulting et Eveho (avril 2012), deux cabinets de conseil en organisation, spécialistes des fonctions transverses de l'entreprise, Stance (octobre 2012), Lumens Consultants (décembre 2013) et un cabinet spécialiste du secteur bancaire, Trend Consultants (janvier 2014).

## Top 5 des cabinets de conseil indépendants en France

---

2014
1. BCG
<b>2. Solucom</b>
3. McKinsey
4. Kurt Salmon
5. PWC

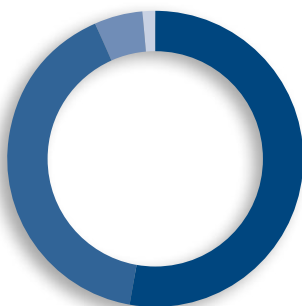
Classement des cabinets de conseil indépendants en France  
- Source : PAC, 2014

## Compte de résultat simplifié

Données consolidées au 31/03 (en M€)	2013/14	2012/13	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>141,6</b>	<b>130,5</b>	<b>+ 8%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>18,2</b>	<b>15,5</b>	<b>+ 18%</b>
Marge opérationnelle courante	12,9%	11,9%	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>17,7</b>	<b>15,4</b>	<b>+ 15%</b>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>10,9</b>	<b>10,3</b>	<b>+ 6%</b>
Marge nette	7,7%	7,9%	-

## Répartition du capital

au 8 avril 2014



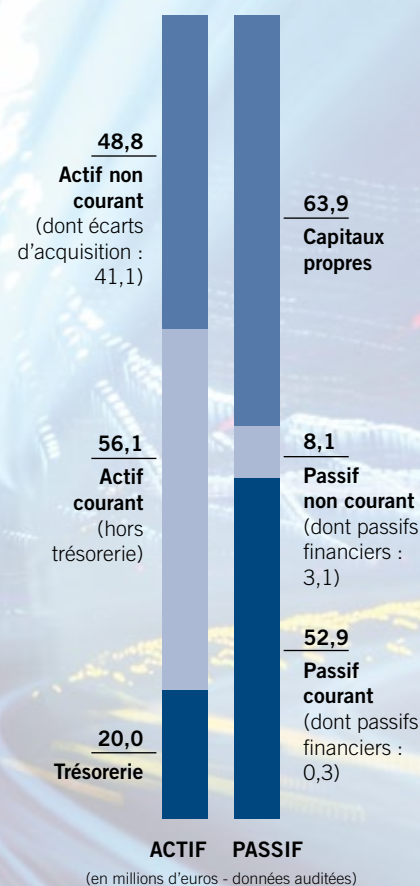
- 52,8% Fondateurs et mandataires sociaux
- 40,7% Flottant
- 5,2% Salariés
- 1,3% Autocontrôle

Aucune dilution potentielle

0,33 € de dividende par action en hausse de 3%

## Bilan

au 31 mars 2014



Pour nos résultats financiers complets, consultez notre Document de référence sur : [www.solucom.fr](http://www.solucom.fr)

# Contacts

---

## 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  
13400 Aubagne
- **Nantes**  
Immeuble « Les Salorges 2 »  
1, Boulevard Salvador Allende  
44100 Nantes
- **Maroc**  
Bir Anzarane  
Angle Rue Caïd El Ahtar  
Immeuble Ribh Bât B  
Casablanca

## Nos partenaires à l'international

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





Crédit photos : Beboy, Eunschopan, Solucom  
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](http://www.solucom.fr)

 [@cabinet\\_solucom](https://twitter.com/cabinet_solucom)