

DEVOTEAM : présentation du plan stratégique et des objectifs 2012-2015

Paris, le 3 juillet 2012

Devoteam annonce un objectif de marge opérationnelle de 10% à l'horizon 2015 et présente les détails de son plan stratégique

Devoteam présente aujourd'hui son plan stratégique 2015 ; il vise à positionner le Groupe comme le partenaire de référence de la transformation IT de ses clients tout en ramenant sa marge opérationnelle au niveau de celle des meilleurs acteurs du secteur des services informatiques.

Ce plan est issu de l'évaluation stratégique menée depuis fin 2011, ayant permis de mettre en avant les tendances et transformations structurelles du marché des services informatiques, de repositionner les activités de Devoteam autour des sujets offrant le meilleur potentiel de croissance et d'identifier les principaux leviers d'amélioration de la productivité du Groupe.

Plan d'action

Le plan s'articule autour de deux axes : croissance et efficacité opérationnelle. Chaque axe repose sur trois initiatives.

I. Axe croissance :

- **Recentrage sur sept offres clés** permettant d'industrialiser la production et de concentrer les investissements en commercialisation, marketing, capital humain et innovation. Parmi ces offres, se retrouvent les piliers actuels du groupe comme l'IT Service Management, la Sécurité et la gestion des risques, les communications unifiées et réseaux Télécom ou encore l'accompagnement de la transformation IT. Les nouvelles offres s'appuient sur les savoir-faire historiques du groupe tout en répondant aux nouvelles demandes des clients : Cloud, Mobilité, Data & Information Management.
- **Repositionnement de l'offre à destination des clients du secteur des Télécommunications** afin de se concentrer sur les enjeux d'optimisation du réseau.
- **Déploiement prioritaire du plan sur neuf zones géographiques** : France, Espagne, Italie, Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Royaume-Uni, Scandinavie et Moyen-Orient. Les autres marchés, considérés par le Groupe comme des positions de niche (Suisse, Autriche, République Tchèque et Luxembourg) ou à fort potentiel de croissance

(Pologne, Russie, Afrique du Nord et Turquie) rejoindront progressivement le programme à partir de 2013.

II. Axe efficacité opérationnelle :

L'amélioration de l'efficacité opérationnelle se fera au moyen de trois leviers :

- **Optimisation de l'efficacité commerciale** : mise en place d'une politique tarifaire et contractuelle optimisée, gestion de la productivité de la force de vente et meilleure segmentation des clients.
- **Industrialisation de la production et optimisation des ressources** par des centres de service, le « Right Shoring » d'une partie de la production et la gestion fine des projets au forfait et de la pyramide des âges.
- **Rationalisation et mutualisation des fonctions support et des achats.**

Objectifs 2012 - 2015

A court terme, du fait de l'effet combiné d'une visibilité réduite et du coût important de la transformation, Devoteam a actualisé son objectif annuel de chiffre d'affaires et de marge d'exploitation. Le chiffre d'affaires 2012 est ainsi attendu entre 515 et 520 M€ ; la marge d'exploitation devrait se situer autour de 4% du chiffre d'affaires. Les charges non courantes devraient atteindre 10 à 12 M€ sur l'année.

A l'horizon 2015, Devoteam se fixe des objectifs de croissance et de performance opérationnelle ambitieux, reflets du potentiel des marchés que le Groupe a choisi d'adresser et des leviers internes qui vont être activés :

- **Une marge opérationnelle de 10%**
- **Une croissance organique de 10%**
- **Un Free Cash Flow de l'ordre de 3 à 4% du chiffre d'affaires**

Pour motiver ses principaux managers à la réussite du plan de transformation, le Directoire proposera au Comité des Rémunérations l'octroi de bons d'acquisition d'actions auto-détenues portant sur moins de 4% du capital.

A l'occasion de la présentation de ce plan, Stanislas de Bentzmann, Coprésident de Devoteam a déclaré : « Les mutations importantes que connaissent nos clients, doublées des ruptures technologiques actuelles, aussi considérables que le Cloud ou la Mobilité, imposent à chacun de repenser fondamentalement l'ensemble de ses modèles informatiques. Ce changement de

paradigme représente une réelle opportunité pour Devoteam, qui permettra au groupe d'atteindre une croissance organique de l'ordre de 10% par an et une rentabilité au niveau des meilleurs du marché. »

A propos de Devoteam :

Devoteam est un groupe de conseil en technologies de l'information et de la communication créé en 1995.

La combinaison d'une offre de conseil et d'une offre de solutions technologiques permet à Devoteam d'apporter à ses clients un conseil indépendant et des solutions performantes dans l'alignement de l'infrastructure technique de leur système d'informations avec leurs objectifs stratégiques.

Devoteam a réalisé un chiffre d'affaires de 528 M€ et une marge d'exploitation de 5,5% en 2011. Le Groupe compte 4.816 collaborateurs dans vingt trois pays d'Europe, d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient.

ISIN : FR 0000073793, Reuters : DVTM.PA, Bloomberg : DEVO FP

www.devoteam.com

Communication financière : Evelyne Broisin & Grégoire Cayatte, finance@devoteam.com,
tel : + 33 1 41 49 48 48

Presse : Bastien Rousseau, bastien.rousseau@ketchumpleon.fr, tel : + 33 1 56 02 35 05
