

ALTEN

Conférence téléphonique sur le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2022

L'animatrice

Bienvenue à la conférence Alten sur le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2022. Je laisse à présent la parole à Monsieur Bruno Benoliel, directeur général adjoint. Monsieur, c'est à vous.

Bruno BENOLIEL

Merci. Bonjour. Bonjour à tous. Merci pour votre présence à notre dernière conférence téléphonique j'espère que vous avez tous reçu le communiqué que nous venons de diffuser il y a quelques minutes. Comme vous avez pu le voir si vous l'avez reçu, depuis maintenant près de 18 mois, la croissance de l'activité se maintient à un rythme très soutenu et stable, malgré le contexte économique et géopolitique. Globalement, les chiffres ne traduisent pas de décélération dans le dynamisme de l'activité et ce, malgré un effet de base de plus en plus défavorable.

Notre chiffre d'affaires à fin septembre s'établit donc à 2 milliards 783,2 millions d'euros, en hausse de 30,6 % par rapport à septembre 2021. Il était à cette date de 2 milliards 130,4 millions d'euros. En France, l'activité progresse de 15,8 % ; hors de France de 38,8 %. A périmètre et change constants, l'activité a progressé de façon très soutenue, à 18,8 %, soit en France, 13,2 et 21,9 hors de France. Les acquisitions ont contribué à 30 % de la croissance totale du Groupe. L'international représente désormais 68,5 % de notre activité. Au troisième trimestre uniquement, notre chiffre d'affaires s'établit à 957,3 millions d'euros, en progression de 30,2 % par rapport à septembre 21 et à données constantes, il croît de 17 %, + 10,7 en France et + 20,3 hors de France.

Le taux d'activité du Groupe est resté élevé. Il est de 92,7 au troisième trimestre et donc à date de 92,7 % en moyenne sur l'année, ce qui est meilleur que le taux normatif, qui est de l'ordre de 92 % en règle générale.

Comme le taux d'activité, le turn-over est resté élevé, environ 28 %. Néanmoins, nos effectifs ingénieurs ont progressé de 9 150 personnes sur l'année 2022 à fin septembre, dont 5 420 de façon organique, 530 en France et 4 890 hors de France, le reste provenant des acquisitions, le reste provenant des acquisitions, qui ont représenté 3 730 ingénieurs.

En conséquence, alors que le Groupe comptait 42 300 collaborateurs à fin décembre 2021, dont 37 150 ingénieurs, nous sommes 52 700 fin septembre 2022, dont 46 300 ingénieurs, répartis de la façon suivante : 10 880 en France et 35 420 hors de France.

Les chiffres que je vous indique confirment ce que je vous disais le mois dernier lors de la réunion analystes. En fait, il n'y a eu aucun changement de tendance depuis. Aussi, de façon aussi synthétique et par principales zones géographiques, je vais commenter les résultats d'activité de ce troisième trimestre.

En France, sans changement, la progression de l'activité est essentiellement due au secteur de l'aéronautique civil, qui représente 27 % du chiffre d'affaires, qui a progressé de 45 % et au secteur des autres industries. L'automobile, qui représente 14 % du chiffre d'affaires, a progressé sur Q3 de plus de 10 %. Il faut le noter parce que l'automobile en France avait peu progressé en 2022. La croissance étant réalisée en volume parce que les activités near/offshore se sont fortement développées mais assez peu en valeur. Cela porte donc la croissance annuelle sur le secteur à 7,5 %.

La croissance en France, comme vous avez pu le voir, a légèrement décéléré du fait de l'effet de base au troisième trimestre puisqu'elle est de 10,7 % sur Q3 et de 13,2 % en croissance organique sur l'ensemble de l'année. En Europe hors de France, l'activité est en forte croissance, bien supérieure à 10 %, à l'exception de la Suisse. En zone ibérique, l'activité croît de 22 %. Les secteurs sont en forte croissance pour la plupart : aéronautique civil, finances, tertiaire, industries et télécom. La reprise de l'activité en Allemagne ne faiblit pas. Croissance en Allemagne qui est de 23 %. L'aéronautique, l'automobile et l'énergie progressent de 30 %. En Italie, la croissance se maintient toujours à plus de 25 % pour la troisième année consécutive. Tous les secteurs sont en progression, notamment les secteurs de l'automobile, de la finance, défense et sécurité et télécom. Au Benelux, la croissance est de 17 %, essentiellement grâce aux Pays-Bas où l'activité est en très forte progression grâce aux pompes électroniques, semi-conducteurs, énergie et équipements industriels. *A contrario*, la Belgique croît très faiblement. Au UK, l'activité est en forte croissance, toujours, comme vous avez pu le constater. Supérieure à 25 %, grâce au secteur aéronautique, automobile et défense et sécurité. Enfin, en Scandinavie, zone qui était plutôt atone aux premier et deuxième trimestres, la croissance a rebondi au troisième trimestre 2022 à 14,5 %, pour s'établir à 7,5 sur l'année, grâce à une progression assez sensible dans les secteurs automobile et poids lourd. En Europe de l'Est, sans changement, la progression de l'activité reste soutenue à près de 40 % environ, grâce à la Pologne qui représente 60 % de la zone et qui a crû de plus de 50 % tous secteurs confondus. En Roumanie, qui représente à peu près 40 % de la zone, l'activité croît de plus de 20 % grâce à l'auto et à l'énergie. En Amérique du Nord, notre activité a ralenti un peu au dernier trimestre en raison de l'effet de base mais croît quand même de près de 21 % au total. Les secteurs porteurs restent l'automobile, la finance et les télécoms, qui représentent plus des deux tiers du chiffre d'affaires. En zone Asie-Pacifique, la croissance ne faiblit pas non plus. Elle est de 37 %. La Chine croît de 30 %, essentiellement grâce à l'auto. L'Inde de 40 % grâce au secteur tertiaire, semi-conducteurs et auto. Le Japon qui représente 12 % de la zone, donc qui devient une zone significative à l'échelon de l'Asie, est en croissance grâce aux secteurs finance et semi-conducteurs. Et enfin, Singapour croît aussi de 50 %, Singapour dont la taille est à peu près équivalente à celle de Japon grâce au secteur finance et énergie. Donc vous le voyez, la croissance est restée soutenue dans la quasi-totalité des zones géographiques, à l'exception de la Suisse où le problème est plus de nature managériale, pays qui représente un faible pourcentage du chiffre d'affaires du Groupe cela dit, 1,8 %.

La quasi-totalité des secteurs d'activité, logiquement, sont donc en croissance, même si leur rythme diffère. Donc une petite analyse de notre activité selon l'axe sectoriel. L'automobile, qui représente 17,6 % de notre chiffre d'affaires, progresse de 30 % et continue à tirer la croissance. A l'exception de Daimler en Allemagne, tous les constructeurs sont en progression sensible, surtout en Allemagne justement. Daimler fait exception à double titre. Chez les équipementiers, notamment allemands, les progressions sont très soutenues. Le ferroviaire croît de 3 %, toujours pénalisé par Bombardier. L'aerospace est en hausse de 50 %, grâce à l'aéronautique civile, essentiellement drivé par Airbus mais les équipementiers, la reprise est encore plus forte grâce aux comptes Safran, Rolls-Royce, Thales, etc. Dans le domaine spatial, la croissance est répartie mais elle n'est que, entre guillemets, de 10 %. Toutes les activités défense, sécurité et naval, qui représentent 5,5 % du chiffre d'affaires, progressent en moyenne de 10 %, grâce aux gros donneurs d'ordre du secteur. Quant à l'énergie, secteur qui représente 9 % de notre chiffre d'affaires, il augmente faiblement, en raison... Alors, la croissance de l'énergie, c'est + 3 % en raison du recul de l'*oil & gas*, qui recule encore de 7,5 %, recul qui est lié au désinvestissement continu des majors dans le secteur, comme vous le savez mais qui a été accentué par le retrait d'ALTEN

de la Russie au second semestre. Russie qui a représenté pour la partie énergie 21 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021. Donc évidemment, l'impact n'est pas de 21 millions d'euros sur l'année 2022 mais ce sera à peu près de la moitié du chiffre d'affaires constaté en 2021. Le nucléaire, qui représente 3 % du chiffre d'affaires, continue à croître de près de 5 % dans un contexte de pénurie d'ingénieurs. Et le secteur des équipements pour l'énergie accélère sa progression de près de 25 %. Le secteur des sciences de la vie est en croissance de près de 9 %, tant dans le secteur des équipements que de la pharmacie. Le secteur des équipements industriels croît aussi de 9 %, l'électronique et les semi-conducteurs de plus de 25 %. Les télécoms sont en légère décroissance, à cause d'une activité qui recule légèrement chez les opérateurs mais qui croît de près de 20 % chez les équipementiers. Le secteur finance, 10,6 % du chiffre d'affaires du Groupe, est en hausse de 20 %, surtout en Amérique du Nord et en Europe du Sud. Le secteur Retail Service et secteur public est en croissance de 20 %. En synthèse, hormis *l'oil & gas*, plus de 95 % de l'activité du Groupe aujourd'hui est en croissance et en croissance assez soutenue.

Concernant les opérations de croissance externes, nous n'avons malheureusement pas d'autres acquisitions annoncées ou finalisées au cours du troisième trimestre. En revanche, ALTEN a signé un SPA en vue de céder les activités qui sont centrées autour d'Agile mais ce sont des activités qui ont un business model assez spécifique et un positionnement qui, pour le Groupe, n'est pas stratégique puisque les sociétés que nous cédon – en fait, c'est un réseau de sociétés au sein du Groupe – ont une activité qui consiste majoritairement à distribuer des licences logiciels, par exemple Aklation autour d'activités agiles et à vendre des prestations de conseil en accompagnement. C'est une activité qui s'est pas mal développée ces dernières années mais dont le business model s'éloigne de plus en plus de celui du Groupe, raison pour laquelle on a décidé de se séparer de cette activité. Donc c'est une activité qui a représenté un chiffre d'affaires de 142 millions de dollars en 2021 et qui, à fin septembre, a représenté un chiffre d'affaires de 115 millions de dollars, répartis entre les US et le UK. Je pense qu'on devrait obtenir les autorisations, en toute logique, courant novembre. Il est donc probable que le closing intervienne fin novembre 2022.

Côté acquisitions, on a un certain nombre de dossiers dans le *pipe*, qui sont maintenant très avancés. Des processus de *due diligence* qui sont terminés et les négociations de SPA sont en cours. Donc on devrait annoncer, je pense, d'ici la fin de l'année la conclusion d'autres opérations de croissance externe.

Concernant les perspectives d'ici la fin de l'année, on peut maintenant, sans prendre trop de risques, affirmer que la croissance organique sera forcément très satisfaisante et elle devrait être, sauf catastrophe que l'on ne voit pas venir pour l'instant, supérieure à 15 % pour l'ensemble de l'année 2022.

Voilà. Si vous voulez bien, ouvrir, s'il vous plaît, la conférence, pour que les participants puissent poser leurs questions.

L'animatrice

Merci. Mesdames et messieurs, si vous souhaitez poser une question par téléphone, veuillez composer le 01 sur votre clavier téléphonique. Alors, nous avons une première question d'Emmanuel Parot pour Gilbert Dupont. Monsieur, c'est à vous.

Emmanuel PAROT

Oui, bonsoir Bruno, si tu m'entends bien.

Bruno BENOLIEL

Bonsoir.

Emmanuel PAROT

J'avais trois questions. La première, alors, je ne suis pas sûr d'avoir tout bien noté sur les recrutements du T3. J'ai calculé que c'était à peu près 1 980 recrutements nets sur le T3. Est-ce que mon calcul est bon ?

Bruno BENOLIEL

C'est ça.

Emmanuel PAROT

Ok. Donc ce qui est une belle performance. Je voulais savoir qu'est-ce que vous prévoyez sur le T4, sachant que le T3 était fort. Est-ce que vous faites passer des messages pour décélérer ce rythme ? Ça, c'était ma première question. Ma deuxième, c'était plus sur les prix. Est-ce que tu as identifié l'effet prix sur la croissance du T3 et est-ce que tu peux nous faire un petit *update* sur les négociations pour 2023, même si c'est un petit peu tôt dans la saison. Et enfin, ma troisième question, c'était sur la cession. Est-ce qu'on pourrait avoir une idée de la marge de cette activité qui va être cédée et éventuellement une idée de son prix de cession ?

Bruno BENOLIEL

Alors, les recrutements au T3 effectivement, c'était, enfin recrutements nets évidemment, c'était 1 980, dont 80 en France et 1 900 à l'international. Donc l'essentiel des recrutements a été fait sur l'international. Pour Q4, je n'ai pas de prévision sur les recrutements nets à communiquer parce qu'on n'a toujours pas fini le mois d'octobre, même si le mois d'octobre a été bon en termes de recrutement mais j'attends d'avoir les données consolidées Groupe pour pouvoir vous dire ce qu'il en sera. On n'a pas ralenti, en revanche, le rythme de recrutement. On a toujours une volonté de dynamique de recrutement. Le taux d'activité reste bon et j'entends plus parler de pénurie ou de départs dans le Groupe que de problématique de staffing au sens, adéquation entre les ressources et les projets. Donc pour l'instant, on est toujours dans une dynamique de recrutement forte et bon, on verra ce que donnera Q4.

Pour les prix, l'effet prix, c'est quasiment impossible, en fait ce n'est pas que c'est quasiment, c'est impossible aujourd'hui de déterminer avec précision quel est l'effet prix dans la croissance du Groupe parce qu'il y a des effets de mix dans tous les sens. On n'est pas dans la capacité de pouvoir dire précisément ce qui provient des prix et ce qui provient des volumes. Je suis désolé, d'autant qu'on a des activités, non seulement réparties sur plusieurs zones mais surtout avec des modèles de reconnaissance du revenu qui sont de plus en plus complexes à mesure que les *work packages* se déploient et se développent. Ce qu'il était possible de calculer quand le Groupe était très majoritairement en consulting, c'est aujourd'hui plus possible de le faire. Après, on a une appréciation de, enfin, une évaluation de l'appréciation d'un certain nombre de grilles de tarifs chez certains clients mais ça ne permet pas non plus d'en tirer des conclusions suffisamment précises pour vous donner un chiffre qui soit fiable. Etant entendu qu'il y a aussi des effets de mix sur la composition du staff puisque la reprise de la croissance s'est accompagnée d'une légère juniorisation. Donc en plus, il faudrait dépolluer l'évolution des tarifs de la juniorisation, qui a tendance à faire baisser tendanciellement les prix parce que ça a un effet positif sur les salaires mais ça a aussi un effet sur les prix et donc tu comprends que finalement, une fois qu'on a mis tout ça bout à bout, bien malin qui peut donner une réponse qui soit suffisamment structurée et fiable pour pouvoir l'identifier.

Concernant la société qu'on a cédée, c'est une société, enfin, c'est un groupe de sociétés dont la marge moyenne est au niveau de la marge moyenne du Groupe. Donc ni beaucoup plus rentable, ni moins rentable. C'est au niveau de la marge moyenne du Groupe. Et on ne communiquera pas sur le prix de cession.

Emmanuel PAROT

Ok. Merci pour ça, Bruno.

Bruno BENOLIEL

Je t'en prie.

L'animatrice

Nous avons une prochaine question de Gregory Ramirez pour Bryan, Garnier. Monsieur, c'est à vous.

Gregory RAMIREZ

Oui, bonsoir Bruno. J'aurais deux questions. La première, pour rester sur la cession, est-ce que tu considères qu'il y a encore des actifs non *core* aujourd'hui dans le Groupe ? Et la deuxième question, c'est, pour essayer de comprendre, disons le niveau de croissance organique qu'on peut espérer sur l'année, clairement, plus que 15 %, c'est une évidence. Mais compte tenu du 17 sur le T3 et si c'est + 15 sur l'année, ça veut dire + 10 sur le L2, donc j'imagine que quand même, on sera sans doute plus proche du 17 que des + 15 sur l'année. Qu'est-ce que tu en penses ?

Bruno BENOLIEL

Alors, concernant la cession, la cession de cette société, en fait, elle s'est faite, enfin, on est arrivé à la conclusion qu'il valait mieux céder quand on a mené une réflexion approfondie sur l'évolution des métiers d'un certain nombre de nos sociétés dans le Groupe et c'est vrai que cette activité a pris des proportions assez importantes. Comme on est en IFRS 15, vous ne pouvez pas voir ce que représente la vente de logiciels mais si on était sur une norme comptable différente, vous vous rendiez compte que la vente de logiciels, aujourd'hui, c'est pratiquement 40 % de l'activité de cette société-là. Et on n'est pas un distributeur de logiciels. Quand cette société est rentrée dans le Groupe, c'était une activité qui était assez mineure. Mais c'est une activité qui marche bien et qui, surtout, est le prétexte et même le fondement du développement puisque derrière, ils vendent énormément de prestations liées, justement, à la mise en œuvre de méthodologies agiles, essentiellement d'ailleurs dans le domaine de l'IT. D'autres activités dans le Groupe qui seraient non stratégiques, aujourd'hui, dans le portefeuille d'activités du Groupe, je n'en vois pas. Il n'y aura pas d'autres sessions. En tout cas, aujourd'hui, il n'y a pas d'autres projets de cession d'autres sociétés du Groupe, pour répondre précisément à la question.

Concernant le niveau de croissance organique, j'ai dit que sur l'année 2022, il serait supérieur à 15, strictement du reste, mais je n'ai pas dit qu'il serait de 15. Donc effectivement, selon la fourchette de croissance organique du Q4, on peut imaginer que le CA annuel, il sera supérieur à 15 et il peut effectivement atteindre 17. Ce n'est pas une hypothèse, enfin, c'est une hypothèse qui est plausible.

Gregory RAMIREZ

Très bien. Merci beaucoup.

L'animatrice

Merci. Nous avons une prochaine question en anglais d'Aditya Bhasin pour Bank of America. C'est à vous.

Aditya BHASIN

Oui, merci beaucoup de prendre ma question. Première question que j'ai à vous poser. Je pense que vous avez dit que vous aimeriez avoir un recrutement de plus de 40 000 ingénieurs d'ici la fin de l'année. Donc est-ce que cela va être possible ? Comment

cela va impacter les résultats de 2023 et la croissance ? Deuxième question, par rapport à nos différents clients, pensez-vous qu'il y aurait des changements, ou en tout cas des inquiétudes de la part de nos clients liées à l'évolution 2023 ? Et ensuite, la deuxième moitié de notre marge, est-ce qu'on peut s'attendre à une marge similaire pour la fin de l'année ? Je vous remercie.

Bruno BENOLIEL

Peut-être qu'il serait plus pratique d'échanger directement en anglais avec Aditya parce que je ne suis pas sûr d'avoir compris correctement la première question dans la mesure où je ne crois pas avoir parlé de 40 000 ingénieurs recrutés sur l'année. Si Alicia peut répéter sa question, ça me permettrait d'y répondre de façon précise.

Concernant les marges, on a communiqué sur le fait que le premier semestre avait été un semestre exceptionnel en termes de marge et que le second semestre aurait une marge opérationnelle nécessairement plus faible. J'avais donné d'ailleurs une fourchette de marge. J'avais dit je crois que notre marge du S2 serait probablement comprise entre 10,2 et 10,5, il me semble. Et donc on maintient cette fourchette de marge. On verra à la fin de l'année quelle sera la marge définitive. Ce qui est sûr, c'est qu'on fera plus de 10 % de marge opérationnelle d'activité sur le second semestre 2022 et donc, par voie de conséquence, une marge annuelle qui sera forcément supérieure, voire bien supérieure à 10,5 %.

Donc si vous pouvez demander à Aditya de réexprimer sa première question ou peut-être de lui permettre de la poser en anglais. Ce sera probablement plus simple pour moi pour la comprendre et pour y répondre.

Aditya BHASIN

[passage en anglais de 25.20 à 28.10]

L'animatrice

Nous n'avons pas d'autres questions, en français ni en anglais. Mesdames et messieurs, pour rappel, si vous souhaitez poser une question, n'hésitez pas de composer le 01 sur votre clavier téléphonique.

Nous avons une prochaine question de Derric Marcon pour Société Générale. Monsieur, c'est à vous.

Derric MARCON

Monsieur, c'est à vous. Merci de prendre ma question. J'en ai deux, s'il te plaît. La première, c'est sur le *net staff hiring* en France, qui fait + 80. Est-ce que c'est un niveau que tu juges satisfaisant, est-ce que c'est un peu impacté par un taux de *staff attrition* qui serait plus élevé que la moyenne Groupe à 28 ? Donc en gros, est-ce que, malgré tous tes efforts pour avoir des recrutements bruts plus élevés, le bénéfice a été bien amputé par un niveau de *staff attrition* plus élevé. Enfin, essayer de comprendre la dynamique en France car 80, ce n'est pas... Tu nous a habitués à faire mieux, ce n'est pas non plus mauvais mais on a déjà vu mieux chez ALTEN France.

Et ma deuxième question, c'est sur le momentum dans l'automobile. Avec la reprise en France et puis les très bons taux de croissance que tu vois chez les suppliers et la plupart des constructeurs allemands, est-ce que tu sens que ça, c'est quelque chose de *sustainable* comme trend ou est-ce qu'il y a un rush en fin d'année mais il y a beaucoup d'incertitudes. Ce n'est pas parce qu'il y a ce rush en fin d'année que forcément, ça continuera en 2023. Comment tu vois les choses évoluer côté demande dans le secteur automobile.

Bruno BENOLIEL

Alors, en France, on a les deux effets. On a un turn-over qui est élevé, qui est un peu au-dessus de 30 % sur la France donc qui n'aide pas. Mais on pilote aussi un taux d'activité

qui est de l'ordre de 92, 93. Ça veut dire probablement qu'on a insuffisamment recruté et notamment, je sais qu'il y a des projets EDF pour lesquels on n'arrive pas à staffer dans le nucléaire. Donc on a clairement un déficit de recrutements qui est lié à un turn-over plus élevé et à des difficultés de recrutement sur certains secteurs. Cela dit, je ne sais pas combien on aurait pu faire si la situation avait été différente. On aurait peut-être pu doubler voire tripler le chiffre mais sûrement pas faire une croissance de 500 ingénieurs.

Ensuite, sur le momentum dans l'auto, pour l'instant, et quand je discute avec des managers, qu'ils soient français, italiens, allemands voire aux US, il n'y a pas de décélération et ils n'anticipent pas de baisse de la demande. Alors, est-ce que c'est soutenable, des taux de croissance de 30 % sur 2023 ? Honnêtement, je ne pense pas, d'abord parce que les Allemands, qui investissent énormément, ont des taux de croissance importants mais parce que les taux de comparaison étaient faibles en Allemagne l'année passée et par voie de conséquence, on aura des bases de comparaison beaucoup plus élevées et donc on aura nécessairement une décélération du taux de croissance nominale l'année prochaine, en tout cas sur l'Allemagne dans l'automobile. En France, il y a un certain nombre de projets qui sont réalisés en France aujourd'hui parce qu'impossibles à « off-shorer » ou « near-shorer » mais quand même, l'essentiel de la croissance en volume avec les constructeurs français s'est faite sur le near-shore et ils ont des objectifs de gain de productivité très ambitieux pour les deux-trois années à venir. Au UK et aux US, ça tient bien. Donc un taux de croissance dans l'auto de 30 % en 2023, forcément non, pour toutes ces raisons-là mais on devrait continuer à faire de la croissance, je l'espère en tout cas, l'année prochaine dans le secteur auto, bon, secteur, comme tout le monde le sait, a des enjeux technologiques qui sont extrêmement importants et qui, finalement, sont assez court terme.

Derric MARCON

Top. Et juste un petit point technique parce que je n'arrive pas à réconcilier les deux mais c'est probablement que je n'avais pas choppé les bons chiffres fin juin. Le 1 980 de *net staff hiring* sur Q3 pour l'ensemble du Groupe, est-ce que tu peux redonner les effectifs que tu avais à fin juin total Groupe, si tu les as, bien sûr ? Sinon, on fera ça off.

Bruno BENOLIEL

Non, non. Je les ai. Les effectifs ingés à fin juin, ils étaient de 3 650.

Derric MARCON

Ben ouais mais si tu fais 43 650, qui est le chiffre que j'avais et que tu reprends, tu as donné, 46 300.

Bruno BENOLIEL

Oui mais on a consolidé deux sociétés qui ont été acquises au premier semestre et ça, ça représentait un volume de 670 ingénieurs.

Derric MARCON

Elles sont à partir de juillet, c'est ça ?

Bruno BENOLIEL

Exactement.

Derric MARCON

Elles n'étaient pas dans le 43 650.

Bruno BENOLIEL

Non. D'ailleurs, dans ces deux sociétés, il y en a une qui est une société américano-indienne ou indo-américaine, appelons ça comme on veut, qui fait un peu moins de 400 personnes. Et il y a la société Methods, qu'on a acquise au UK, qui en fait, a été consolidée, est entrée dans le périmètre au 1^{er} juillet avec 285 ingénieurs mais en réalité, ça ne comprend pas les pas loin de 400 *contractors* que cette société emploie, de façon pérenne d'ailleurs, et qui font partie du modèle parce qu'on est au UK. Donc je ne communique pas sur les sous-traitants parce que ça ne fait pas partie du modèle du Groupe et que leur volume est assez stable dans le temps et pas très important dans le groupe ALTEN mais chez Methods, c'est quand même un élément important à prendre en compte parce que cette société est aujourd'hui sur un trend de chiffre d'affaires de l'ordre de 120 millions d'euros et en fait, ce n'est pas avec 285 ingénieurs qu'on fait un chiffre d'affaires aussi élevé.

Derric MARCON

Très clair. Et ça, donc, les 500 *contractors*, ils ne sont pas dans les 46 300 à fin septembre.

Bruno BENOLIEL

Non, non.

Derric MARCON

Ok. Top. Merci beaucoup. Félicitations.

Bruno BENOLIEL

Je t'en prie.

L'animatrice

Merci. Nous avons une prochaine question de Nicolas David, pour ODDO BHF. Monsieur, c'est à vous.

Nicolas DAVID

Oui, bonsoir Bruno. J'avais deux questions. Une, pour revenir sur la France parce qu'il y a quand même un petit ralentissement de la croissance organique qui est revenue en séquentiel. Alors, j'ai raté le début du call donc peut-être que tu en as déjà parlé mais est-ce que c'est uniquement lié, peut-être effectivement du coup, on en a parlé aux difficultés de recrutement net ou est-ce qu'il y a quand même eu des effets techniques qui font que la croissance ralentit un petit peu ? Il y a aussi peut-être l'effet calendaire, je ne sais pas. Une nouvelle fois, j'ai raté le début du call dont peut-être, est-ce qu'il y a eu un effet calendaire notable en France ? Donc, ça, c'est ma première question.

Et ma deuxième question, c'est sur le ralentissement observé dans le secteur financier. Quelle en est la raison *a priori* sous-jacente ?

Bruno BENOLIEL

Alors, déjà, dans le secteur financier, il y a un petit ralentissement dans certains pays mais ce n'est pas général. La raison, j'imagine que les banques, dans le contexte actuel, certains ont décidé de réduire leurs investissements, ça doit être une décision de gestion interne. Concernant maintenant la France, alors oui, il y a un effet calendaire, qui est de - 1 jour sur Q3. Il y aura d'ailleurs aussi - 1 jour sur Q4, ce qui fait qu'au total en France, on aura - 1 jour ouvré sur l'année avec - 2 jours ouvrés sur S2. Donc effectivement, tu as raison de le souligner, ça a une incidence sur le taux de croissance de la France parce qu'un jour ouvré sur un trimestre, surtout sur le troisième trimestre, ça fait à peu près 1,5 % de taux

d'activité, enfin, de taux de croissance pardon. Cela dit, en France, la croissance est tirée majoritairement par l'aéronautique. Les autres secteurs d'activité sont en croissance mais moindre. Donc en fait, ce que ça traduit, c'est un essoufflement de la croissance apparent, nominal bien évidemment puisqu'on est sur du séquentiel, dans l'aéronautique.

Nicolas DAVID

Ok, je comprends bien. Donc il y a un petit d'effet calendaire et un petit peu ce côté où l'aéronautique est en train de finir sa période de *recovery*. Et pour notre culture, l'aéro en France par rapport au niveau pré-Covid, vous êtes à quel niveau, actuellement ?

Bruno BENOLIEL

On est 10 % au-dessus.

Nicolas DAVID

Oui. D'accord. C'est très clair. Merci beaucoup.

L'animatrice

Merci. Nous avons une prochaine question de Laurent Dore pour Kepler Chevreux. Monsieur, c'est à vous.

Laurent DORE

Oui, merci. J'ai quelques petits points. Bonsoir, Bruno. La première question, c'est sur la déconsolidation de ta cession. Tu comptes la déconsolider sur l'ensemble de l'exercice ou juste sur décembre ? Également, est-ce qu'il faut prendre en compte une plus-value ? Et j'entends que tu ne veuilles pas donner le prix de cession mais est-ce que nous, on peut tabler sur un prix de cession qui n'est pas très éloigné des prix des acquisitions réalisées par ALTEN en général ?

Bruno BENOLIEL

Alors, la déconsolidation, techniquement, elle sera opérée à la date de cession donc je pense à fin novembre, ce qui veut dire qu'on aura 11 mois d'activité dans les comptes pour cette société-là, à moins qu'on simplifie les choses et qu'on déconsolide au 30 décembre. Mais il y aura *a minima* l'activité jusqu'au 30 septembre et je pense l'activité jusqu'à fin novembre si le closing intervient fin novembre. Donc pas de déconsolidation rétroactive. Le montant de la plus-value, il sera communiqué le moment venu. Je ne sais pas si on le donnera dans le détail. De toute façon, c'est une plus-value de consolidation donc ça permet d'avoir l'incidence comptable dans les comptes consolidés mais en réalité, ce n'est pas la plus-value économique qui sera réalisée sur cette société-là. Je ne sais pas si je suis clair dans mon explication.

Laurent DORE

C'est une boîte que vous aviez achetée ou c'est un business qui avait été développé en interne, que tu revends ?

Bruno BENOLIEL

Ce sont des sociétés qu'on avait achetées. Voilà. Pour l'essentiel, ce sont des sociétés que l'on avait achetées. Cela dit, achetées ou créées, il y a quand même une plus-value dans les comptes.

Et enfin, la question, c'était sur le prix, c'est ça, sur les multiples ? Non, on a vendu sur un multiple supérieur à ceux qu'on pratique quand on acquiert.

Laurent DORE

Ok. Parfait. Autre petit point, est-ce que tu pourrais nous rappeler les entrées en consolidation cette année, des quatre acquisitions ?

Bruno BENOLIEL

Alors, les entrées en consolidation des quatre acquisitions. Je vais les reprendre une par une et vous dire précisément. Alors, la première, Clevertask en Espagne. On l'a consolidée au 1^{er} avril. La seconde, Inde USA, on l'a consolidée au 1^{er} juillet. La troisième, c'est Methods au UK, on l'a consolidé au 1^{er} juillet également. Et la dernière qu'on a réalisée, elle est toute petite et je crois qu'elle n'est pas encore rentrée dans le périmètre de consolidation.

Laurent DORE

Pour l'Australie alors.

Bruno BENOLIEL

Oui.

Laurent DORE

Alors, *a priori*, elle sera rentrée au T4.

Bruno BENOLIEL

Il est prévu qu'elle rentre au T4, oui.

Laurent DORE

Et dans les deals que tu espères finaliser d'ici la fin de l'exercice, tu es sur quelques sociétés de taille relativement significative ou ce sont des deals comme l'Australie ?

Bruno BENOLIEL

Non, ce sont des petits deals. Ce sont des deals entre 100 et 300 personnes, à peu près.

Laurent DORE

Et le tout dernier point, si on se projette sur 2023, est-ce qu'aujourd'hui, c'est très tôt, j'imagine, les discussions budgétaires commencent mais est-ce qu'il y a une partie de ton activité, certains verticaux ou certaines zones géographiques, sur lesquels tu as des retours tellement *bullish* de tes opérationnels que tu es quasiment sûr d'avoir un momentum favorable tout au long de l'année prochaine ? Ou c'est encore trop tôt ?

Bruno BENOLIEL

Ah non, c'est beaucoup trop tôt. C'est beaucoup trop tôt. Ce qui est sûr, c'est que tout le monde est toujours à la fois optimiste et les gens sont tous sereins. Là, il y a beaucoup de managers ou de discussions qui ont démarré en avance de phase pour faire remonter les tarifs de façon beaucoup plus sensible sur 2023. Même si, alors, ça, c'est très personnel, mais ma conviction, c'est que les salaires, la pression sur les salaires va décélérer un peu l'année prochaine, parce que d'abord, la plupart des sociétés ne suivent pas l'inflation dans les augmentations de salaire. Si la croissance ralentit, le turn-over va ralentir aussi et ça aura un effet très bénéfique sur, finalement, la croissance puisque le turn-over est un élément qui limite la croissance et sur les évolutions de salaire. Et puis, on voit bien que, enfin, on verra bien ce qu'il va se passer sur l'évolution du taux d'inflation mais on voit bien que les prix du gaz ont rebaisé de façon assez sensible, le pétrole aussi, les matières premières, c'est la même chose. Donc s'il y a une inversion et que le taux d'inflation baisse, il y aura des anticipations de baisse d'inflation, je pense, dans toutes les entreprises, qui vont se traduire aussi par des politiques salariales moins-disantes qu'en 2022.

Laurent DORE

Cette négociation tarif qui commence aujourd'hui, c'est intéressant parce que tu as des clients qui sans doute sont relativement pessimistes, beaucoup plus pessimistes pour 2023 que pour 2022 et est-ce que dans tes négociations, justement, ça ne rend pas les choses plus difficiles pour augmenter les prix ou finalement, il y a une acceptation croissante ?

Bruno BENOLIEL

Non, il y a des comptes pour lesquels on n'a pas réussi à obtenir d'augmentations de tarifs en début d'année et pour lesquels on a obtenu des augmentations de tarif, là, en cours d'année, ce qui est quand même assez rare sur des référencements. En fait, les seuls qui font vraiment la sourde oreille sur les tarifs, comme toujours, c'est plutôt dans le secteur auto. Mais ça ne peut pas tenir indéfiniment parce que les salaires augmentent, on est bien obligé d'augmenter nos salaires. Donc ensuite, on peut organiser les choses différemment et développer plus l'offshore pour certaines activités mais on voit bien, d'ailleurs, là, qu'il y a des activités qu'on n'a pas pu délocaliser, qu'on a dû conserver en France, ou en Allemagne d'ailleurs. Enfin, je suis un peu plus confiant sur les tarifs en 2023, bien qu'on soit vraiment au tout début. D'abord, les discussions n'ont pas formellement démarré. Pour l'instant, ce sont des discussions préliminaires qui ont lieu entre nos managers, qui sont en train de monter au créneau en expliquant qu'il faudra bien ajuster les tarifs en 2023, quoi qu'il en soit, et leurs interlocuteurs.

Laurent DORE

Ok, c'est très clair. Merci Bruno.

Bruno BENOLIEL

J'en t'en prie.

L'animatrice

Merci. Nous n'avons pas d'autres questions par téléphone. Mesdames et messieurs, si vous souhaitez poser une question par téléphone, veuillez composer le 01 sur votre clavier téléphonique.

Il semble ne plus y avoir de questions par téléphone.

Bruno BENOLIEL

Bon, écoutez. Si vous n'avez plus de questions. Nous avons donc...

L'animatrice

Excusez-moi, Monsieur Ramirez vient de se mettre dans la liste d'attente donc si on a le temps, on peut le passer.

Bruno BENOLIEL

Bien sûr.

Gregory RAMIREZ

Oui, juste, pour revenir sur la cession, il s'agit en fait de CPrime, c'est bien ça le...

Bruno BENOLIEL

Oui, enfin, c'est CPrime et les sociétés affiliées à CPrime, effectivement.

Gregory RAMIREZ

D'accord. Parce que je me souviens que CPrime avait fait quelques acquisitions mais ce n'est pas... Parce que je crois que ça dépendait, c'était une filiale de Calsoft Labs mais Calsoft Labs, en tant que telle, ce n'est pas l'entité qui est à céder ?

Bruno BENOLIEL

Ah, non, non, pas du tout. C'est bien effectivement CPrime qui a fait l'objet du processus de cession.

Gregory RAMIREZ

Merci Bruno.

L'animatrice

Merci. Nous n'avons pas d'autres questions par téléphone. C'est à vous.

Bruno BENOLIEL

Bon, écoutez, si vous n'avez pas d'autres questions, je vous remercie d'avoir participé à notre conférence. Je vous souhaite une bonne soirée. Je vous rappelle que notre prochain rendez-vous, ce sera donc la publication du chiffre d'affaires du T4 qui sera, je crois, fin janvier 2023. Bonne soirée et à bientôt !

L'animatrice.

Merci. Mesdames et messieurs, la conférence est maintenant terminée. Merci à tous de votre participation. Vous pouvez à présent vous déconnecter.

Document rédigé par la société Ubiquis – Tél. : 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com



Index

Aklation 3

