



LE MARCHÉ DES SERVICES INFORMATIQUES

Bilan 2014 et perspectives 2015 Positionnement comparé des grands acteurs

Juin 2015



Négociateur
à armes égales

Sur un marché peu dynamique, les acteurs sont confrontés à un double impératif : maîtriser les prix de vente sur les activités de commodités et réussir à vendre de la valeur sur celles plus critiques. La voie de la croissance externe a été privilégiée avec des opérations de concentration significatives

1

Les constats

Faible croissance du marché, en particulier sur les activités cycliques, en Europe et sur le secteur Public

Une pression continue sur les prix avec un pouvoir de négociation fort du côté des clients

Une demande IT qui est dominée par des besoins technologiques (BI / Mobilité / Cloud / Sécurité / etc.)

Maintien des marges des grands acteurs et objectifs de croissance profitable pour la plupart d'entre eux

2

Les enjeux

Réussir à conquérir des parts de marché face à une concurrence exacerbée par les acteurs indiens

Faire évoluer le modèle opérationnel pour répondre à la demande des clients

Proposer des offres distinctives pour répondre aux demandes à valeur ajoutée des clients

Pour les sociétés cotées en bourse, atteindre les objectifs financiers annoncés aux marchés financiers

3

Les réponses stratégiques

Les réponses stratégiques « par le bas »

Diversification géographique et sectorielle. En France, gain de grands deals récurrents AM/IM

Régionalisation et offshore, industrialisation, renouvellement de la pyramide, projets au forfait

Les réponses stratégiques « par le haut »

Construction de solutions technologiques et gestion RH adaptée pour être en mesure de délivrer ces offres

Remontée de la chaîne de valeurs, notamment à travers le Design, le Conseil et le modèle IP*

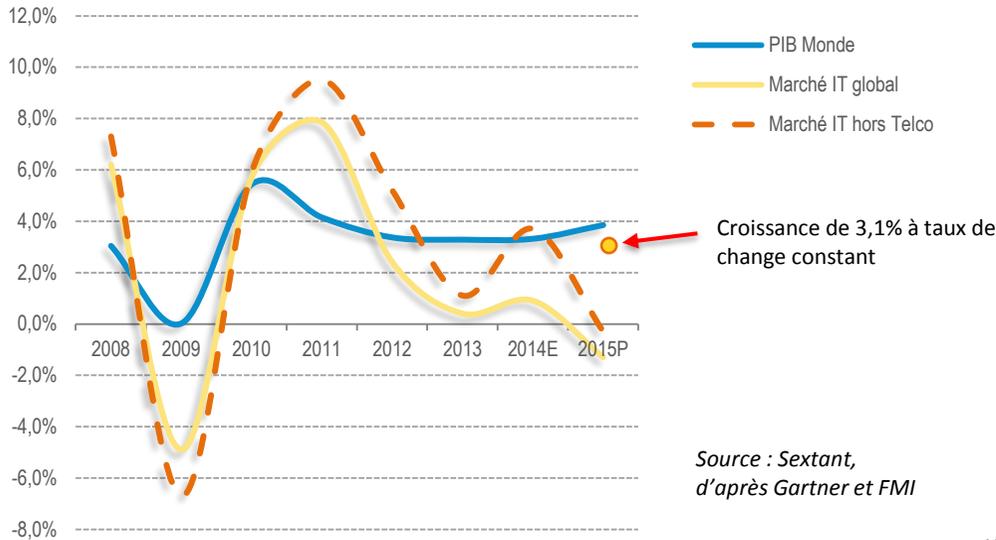
Croissance externe

Croissance externe pour acquérir rapidement des parts de marché, rentrer sur de nouveaux marchés, acquérir des compétences

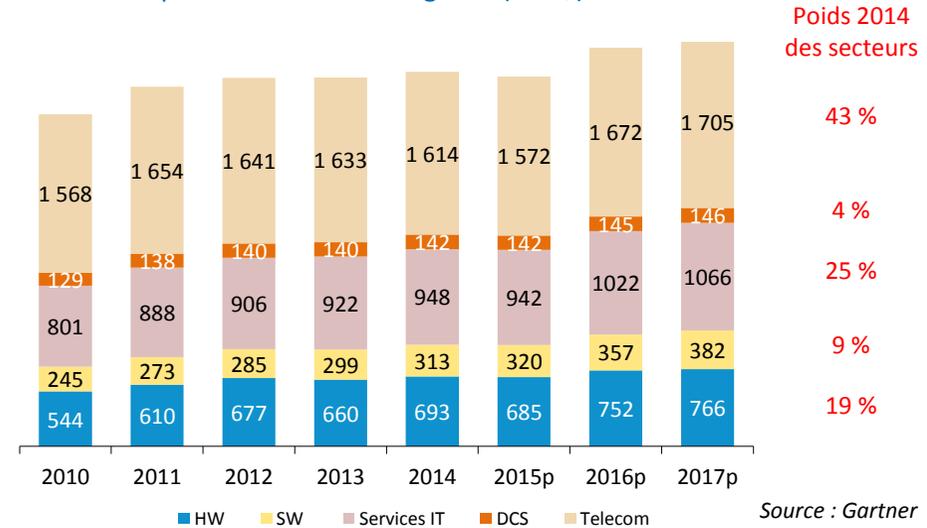
Sopra-Steria, Atos-Bull, Cap Gemini-Euriware, parmi les plus significatives en 2014

A taux de change constant, le marché IT devrait progresser en 2015 de 3% au niveau mondial et de près de 2% en Europe après un rebond notable en 2014

► Croissance du marché IT global par rapport à la croissance économique mondiale



► Décomposition du marché IT global (Mrd\$)



HW (Hardware) = matériels informatiques, SW (Software) = Logiciels, DCS = Services centre de données

Une baisse affichée de 1,3% par Gartner en 2015 des investissements est attendue en raison de la hausse du dollar

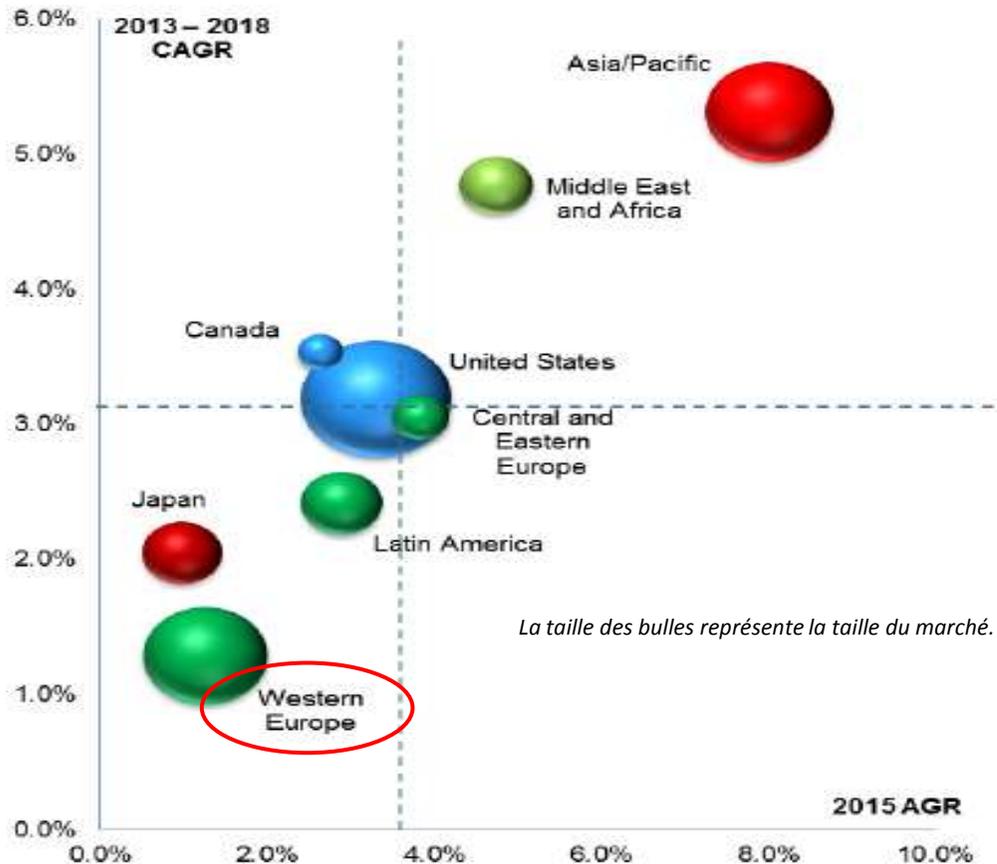
- Cet épisode conjoncturel lié aux taux de change ne devrait pas durer. Les prévisions de taux de croissance du cabinet Gartner restent stables : +2,9% en 2016, +2,8% en 2017 et +2,6% en 2018.
- Les services Télécoms, qui représentent 43 % du secteur IT global, sont prévus en recul de -2,6 % en 2015. Les offres « 100% data » et forfaits multi-SIM ne suscitent pas l'engouement escompté.

Le secteur IT hors services Télécom toujours porté par les Logiciels

- En dehors des services Télécom, le marché IT progresserait en 2014 (3,7%) mais baisserait en 2015 (-0,3%). Une baisse global des dépenses qui couvre en réalité des disparités entre les produits.
- Les logiciels restent particulièrement dynamiques (+2,3% en 2015). Les dépenses en matériels (PC, ultramobiles, tablettes, imprimantes...) reculeraient de 1,2% à 685 milliards d'euros en 2015. Quant aux services IT, les revenus espérés sont en baisse de 0,7%, toujours en 2015, les budgets se réduisent essentiellement sur les prestations d'intégration.

La croissance devrait être très disparate par zone géographique et le potentiel limité en Europe

► Comparaison du dynamisme du marché IT global par zone géographique



La taille des bulles représente la taille du marché.

Source : « Gartner Market Databook, 4Q14 Update », December 2014.

Des niveaux de croissance très variés par zone géographique, avec une progression modérée prévue en Europe de l'Ouest

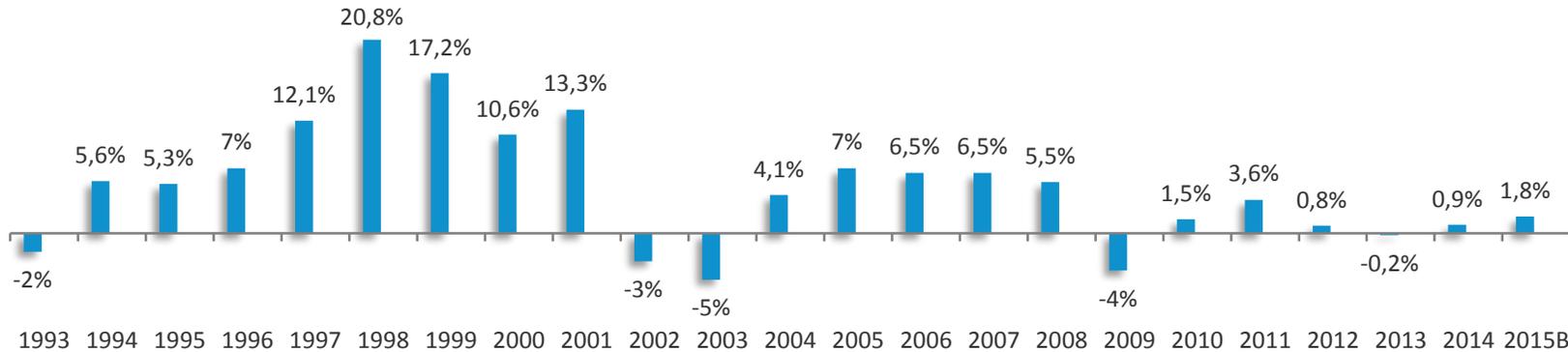
- La croissance de la zone Asie/ Pacifique serait la plus forte : +8% en 2015 et +5% en moyenne par an d'ici 2018.
- Les dépenses informatiques aux Etats-Unis, en Europe centrale et de l'est ainsi qu'en Amérique latine sont dans la moyenne mondiale.
- A l'opposé, la croissance au Japon ne devrait être que de 1% en 2015 (+2% par an d'ici 2018)
- L'Europe de l'ouest devrait être la zone géographique où la croissance de l'activité à long terme sera la plus ralentie.

L'augmentation du dollar pèserait sur la croissance mondiale de 2015

- Les baisses de cours du pétrole auront également des conséquences sur les dépenses IT mondiales par la baisse des investissements dans le secteur de l'énergie.

En France, la reprise devrait accélérer en 2015, notamment pour les activités de conseil et de services informatiques

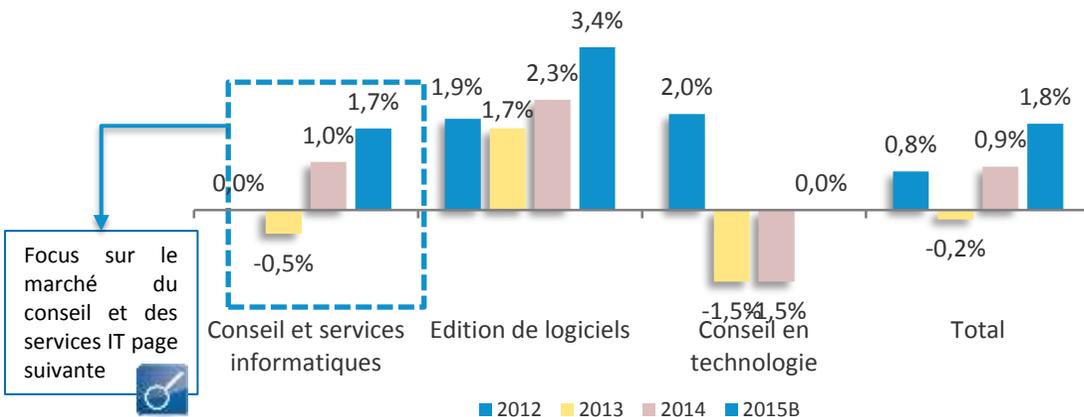
► Évolution du marché français du logiciel et des services informatiques* en longue période (%)



Source : Syntec

* Y compris BPO et y compris conseil en technologies

► Croissance des segments du secteur Logiciels et des services informatiques français



Focus sur le marché du conseil et des services IT page suivante

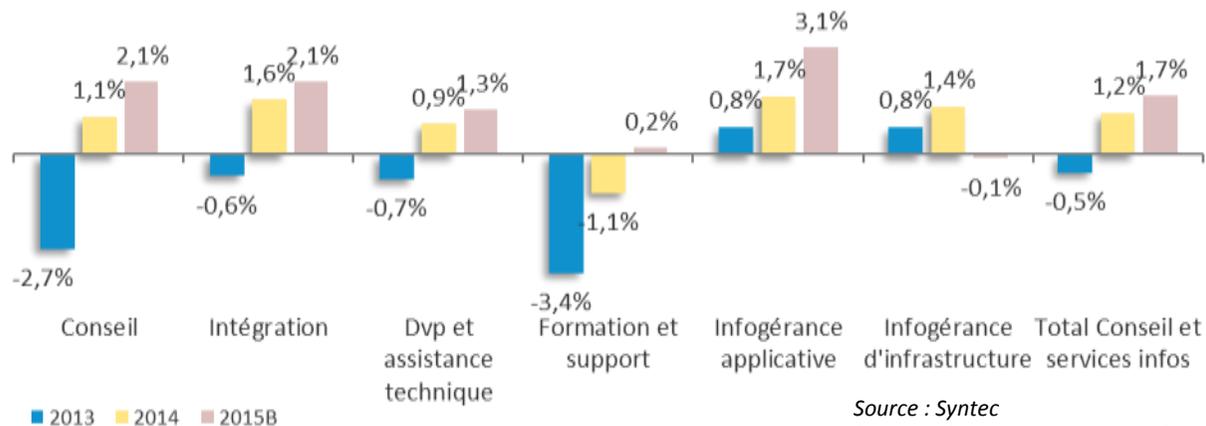
► Dynamisme et poids des secteurs dans le marché français en 2014

Secteurs qui tirent la croissance	Secteurs qui pèsent sur la croissance
Banque / Assurance / Finance	Telecoms
Commerce / Distribution	Secteur public
Energie	Services
Industrie	

Source : Syntec

L'accélération des projets de transformation numérique et d'innovation relance l'activité Conseil et d'Intégration ...

Évolution du marché du Conseil et Services informatiques en France (%)



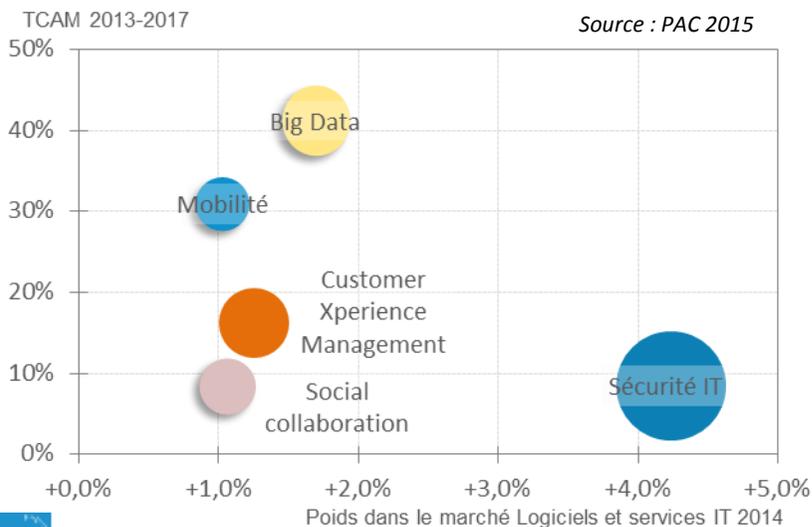
Source : Syntec
(les données 2014 sont les dernières prévisions connues car le Syntec n'a pas communiqué de données réelles lors de l'annonce des prévisions 2015)

Performances 2014

Grâce au développement de l'intégration (+2,1%), du conseil (+2,1%) et de l'infogérance applicative (3,1%) la croissance est estimée à 1% en 2014.

- Les entreprises du secteur bénéficient d'une part conséquente de chiffre d'affaires récurrent (49% en 2014) qui offre de la visibilité par rapport aux activités plus cycliques (Conseil et Intégration)
- La pression sur les prix reste très présente, en lien avec la politique de référencement des clients et de l'augmentation de l'offshore.

Évolution attendue des SMACS en France

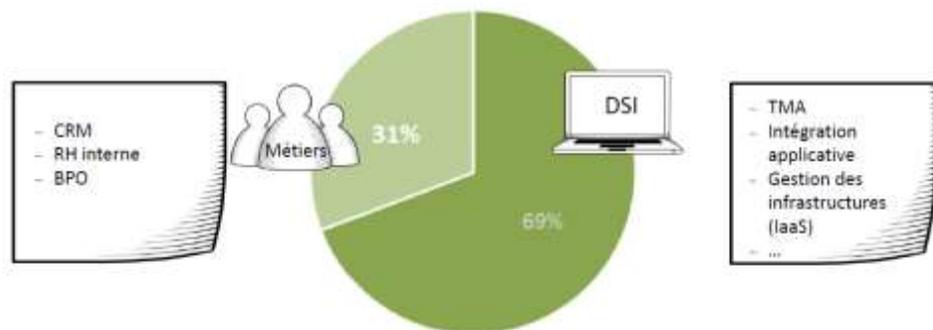


Perspectives 2015

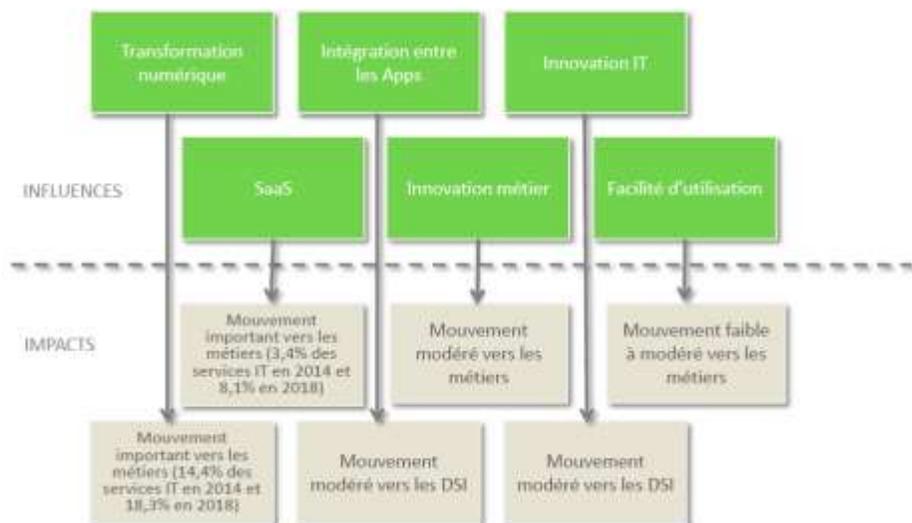
- Une DSI sur deux anticipe l'augmentation de sa dépense informatique et en priorité pour la transformation numérique (alors qu'en 2014, les projets étaient d'abord portés par la rationalisation).
- Les SMACS (Social, Mobilité, Analytics, Cloud, Sécurité) vont poursuivre leur dynamique (+16% en 2015). En 2015, ils devraient représenter 10% de l'activité des ESN/SSII.
- Les directions métiers sont de plus en plus impliquées dans les achats de projets informatiques, un phénomène qui devrait s'accélérer.

... et vient bouleverser le modèle économique dans les services IT : la croissance va être tirée dans les années à venir par les décisions métiers

► Qui a la décision finale dans les dépenses en services informatiques?



► Les innovations numériques et leurs conséquences dans le processus de décision



Source : XCP-PAC, Syntec Numérique, conférence semestrielle mercredi 1^{er} avril 2015

L'émergence de nouveaux besoins clients impose un recentrage stratégique de la part des ESN

- Plus que jamais, les qualités d'agilité et de proximité vis-à-vis des directions métiers sont à mettre en avant de la part des ESN : tout projet IT implique désormais les directions métiers au côté des DSI (processus de codécision).

Dans ce nouveau contexte, le pouvoir de décision en faveur des dépenses IT des DSI évolue peu

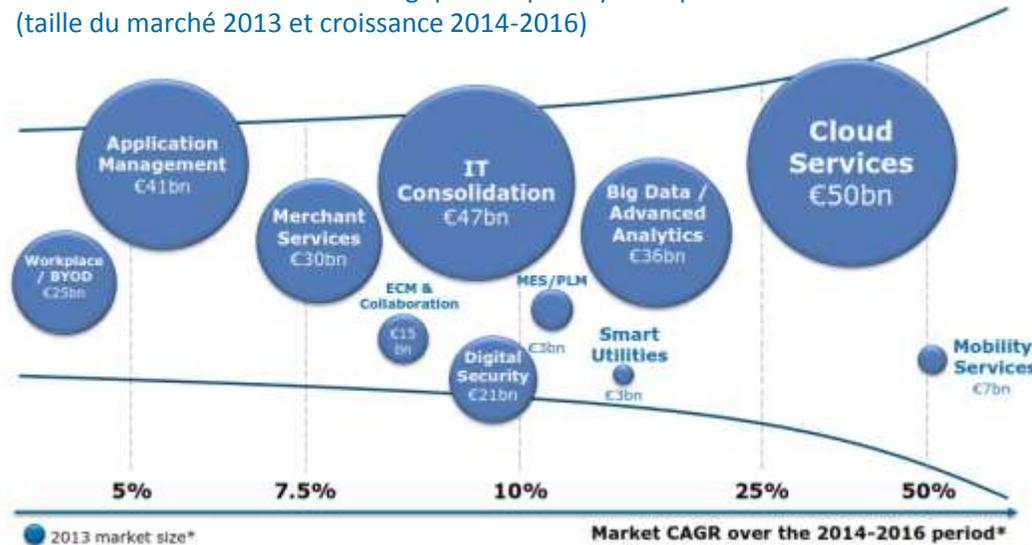
- La part des dépenses maîtrisées par les DSI reste stable (TMA, intégration, applicatif, gestion des infrastructure).

L'implication des métiers dans les décisions se confirme et va tirer la croissance des services IT d'ici 2018

- La croissance annuelle moyenne prévue entre 2014 et 2018 des décisions métiers est de +4% (contre 0% pour les DSI).
- La transformation numérique alimente cette évolution. Ce sont les domaines orientés clients (CRM, ventes) qui devraient être fortement appropriés par les métiers.
- Les services proposés par les ESN doivent s'adapter vers ces nouveaux usages et accompagner l'évolution de la fonction DSI.

Les nouveaux besoins et usages IT devraient dynamiser le marché des services informatiques, notamment le Big Data, la Mobilité et le Cloud

- Présentation des offres technologiques les plus dynamiques du marché mondial (taille du marché 2013 et croissance 2014-2016)



Source : Présentation Atos sur la base de données Gartner, PAC, Forrester, CIMdata, IDC... (15/11/13)

- Depuis plusieurs années, les domaines d'investissements IT se concentrent sur les mêmes technologies innovantes, notamment l'Analytique/BI/Big Data, la Mobilité et le Cloud.
- La modernisation du « legacy » (c'est-à-dire la modernisation des applications et des infrastructures historiques) est un sujet de moins en moins important pour les entreprises qui ont fait des efforts les années passées pour réduire le TCO (coût total d'exploitation) de leurs outils IT. Les nouvelles technologies arrivent donc à maturité avec des budgets plus importants accordés au développement de ces projets innovants.

- Classement des priorités technologiques des DSI

Technologies	2012	2013	2014	2015
BI/Analytique	1	1	1	1
Infrastructure et datacenter			2	2
Cloud	3	3	5	3
ERP	9	10	4	4
Mobilité	2	2	3	5
Digitalisation			7	6
Sécurité	10	9	8	7
Networking			6	8
CRM	8	7	10	9
Modernisation du legacy	6	5	11	10

Source : Gartner

2012 : Technologies collaboratives (4°), Virtualisation (5°), IT Management (7°)

2013 : Technologies collaboratives (4°), IT Management (6°), Virtualisation (8°)

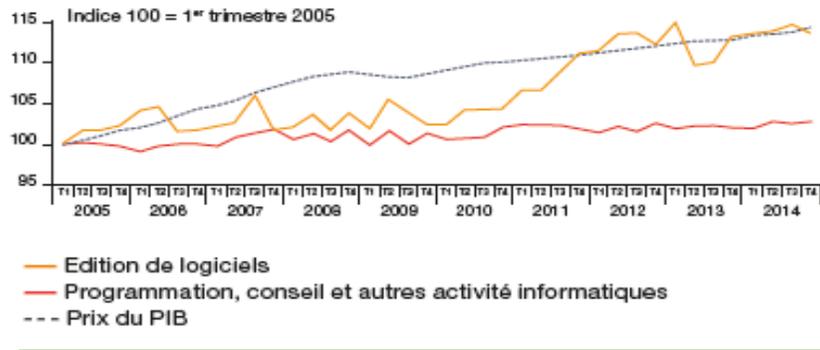
2014 : Applications spécifiques à l'industrie (9°)

- Ces technologies devraient atteindre des niveaux de croissance largement supérieurs à la moyenne** du secteur (>15 % par an pour les 3 premières technologies) et constituent un enjeu pour les SSII qui doivent se positionner sur ces activités, pour compenser la baisse attendue sur les autres technologies plus vieillissantes.
- A titre d'illustration, la croissance organique du chiffre d'affaires des offres innovantes SMAC de Capgemini a atteint 22% au premier semestre 2015, et représente 17% du chiffre d'affaires total du groupe.

Ces tendances se heurtent à une pression continue des clients sur les prix, qui pousse les SSII françaises à revisiter leur modèle de production ...

Évolutions trimestrielles des indices des prix à la production en France

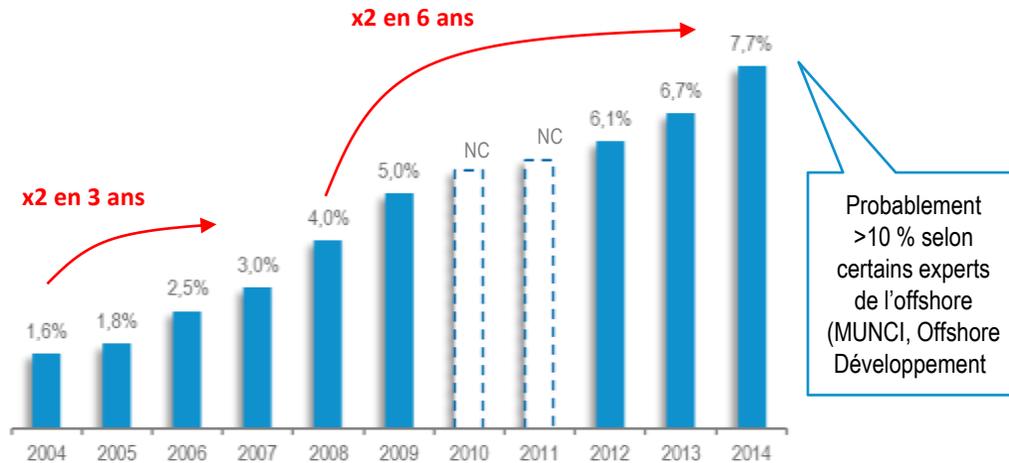
Évolutions trimestrielles des indices des prix à la production des logiciels et services informatiques et du prix du PIB



BIPE, données INSEE.

Source : Syntec numérique et BIPE (avril 2015)

Poids de l'offshore dans les services informatiques en France



Source : Syntec numérique (périmètre-Conseil et services informatiques)

Une pression continue sur les prix...

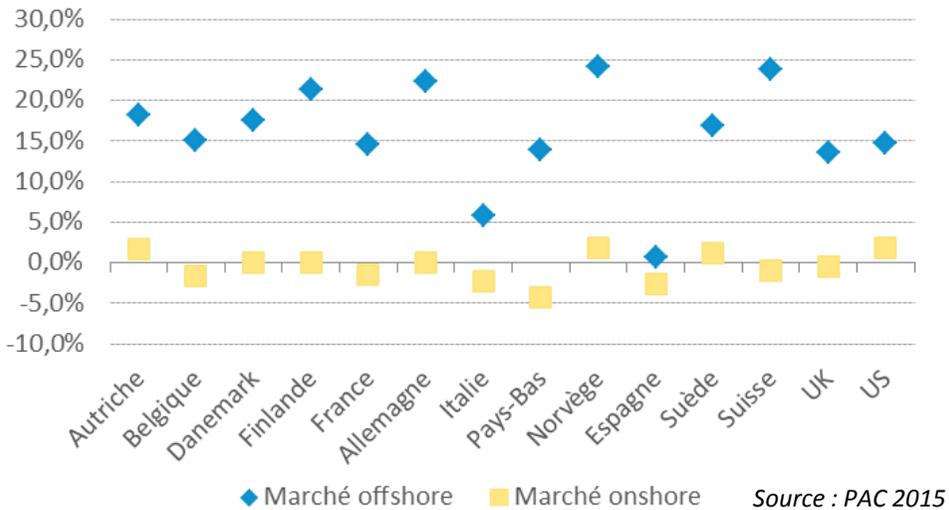
- La pression sur les prix imposée par les clients aux SSII reste importante avec une relative stagnation des prix depuis 2005, une évolution clairement décorrélée de l'inflation.
- Les clients cherchent également à maîtriser les coûts IT en proposant de grands contrats de rationalisation (infra ou appli) pour dégager des moyens pour financer leurs projets (mais de taille plus faible)...
- ... et en favorisant de plus en plus le mode forfait au détriment de l'assistance technique.

... qui pousse les SSII à revisiter leur modèle de production

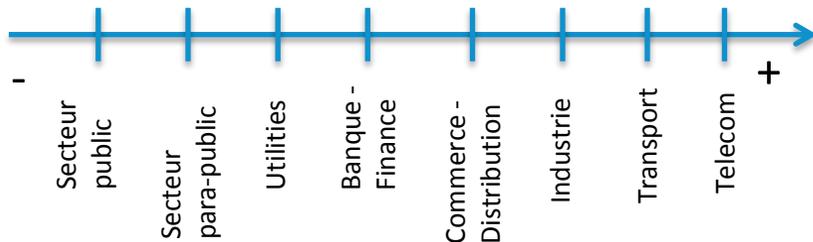
- Cette pression pousse les SSII à revisiter leur modèle de production : développement du forfait pour maîtriser le delivery, développement des centres de services en régions, essor de l'offshore.
- À noter que le développement de l'offshore pèse sur le prix de vente des acteurs (1 salarié offshore étant vendu moins cher qu'un salarié onshore) sans que cela joue véritablement sur la marge puisque une grande partie des économies étant rendue aux clients selon Sextant.

... alors que l'offshore porte de plus en plus la croissance du marché et que les acteurs indiens bénéficient d'une image fiable chez les clients

► Croissance comparée du marché offshore et onshore (TCAM 2011-2014)



► Pression à l'offshore par secteur



► Satisfaction client sur les prestations d'outsourcing des fournisseurs IT (marché Europe) en 2013



Source : IT Outsourcing Study Europe 2013, Whitelane Research. Etude conduite dans 12 pays européens, sur 3700 contrats d'IT Outsourcing.

- Alors que la croissance du marché a été portée entre 2011 et 2014 par les prestations à l'offshore, et que le marché onshore a décliné en France...
- ... le Syntec Numérique s'attend à une nouvelle progression de l'offshore en 2014 de +16 % au détriment du « front office ».
- Cette progression est confirmée en 2015 pour 84% des ESN.

Les opérations de croissance externe se sont multipliées sur le secteur en 2014. Elles cherchent à contourner l'atonie du marché, notamment pour les entreprises présentes en Europe

► Contexte et enjeux de la consolidation sur le secteur IT

Marché IT européen atone

Évolution rapide des besoins IT des clients

Bilan solide des fournisseurs de services IT

Cession par de grands groupes de filiales IT

Multiplication des opérations de croissance externe répondant à des enjeux différents

Taille

Diversification (horizontale, verticale)

Spécialisation/Expertise

Synergies de coûts

OBJECTIFS

- Gain de parts de marché
- Maintien/atteinte d'une taille critique
- Renforcement sur un marché national/régional/mondial

OBJECTIFS

- Diversification des services, des produits ou des métiers proposés (diversification horizontale)
- Positionnement sur l'ensemble de la chaîne de valeur, intégration d'activités en amont ou en aval du métier principal (diversification verticale)
- Recherche de relais de croissance

OBJECTIFS

- Renforcement des positions sur des segments porteurs, à plus forte marge
- Notoriété, acteur de référence

OBJECTIFS

- Mutualisation et optimisation des coûts, investissements, outils, etc.
- Défense du niveau de marge

La plupart des opérations ont une logique de synergies de coûts claire

► Typologie des opérations de croissance externe de taille intervenues en 2014 et début 2015

	Taille	Diversification horizontale	Diversification verticale	Expertise/ Compétences	Synergies de coûts
Atos - Bull	X	X			X
Atos - Xerox ITO	X	X			
Capgemini - Euriware	X	X			X
Capgemini - iGate	X	X			
SAP - Concur	X			X	X
Oracle - Micros	X	X			
Sopra - Steria	X		X		X
Oracle - Datalogix	X				
Lenovo - IBM serveurs	X	X			
Gemalto - Safenet	X	X			X

Les SSII françaises ont été particulièrement actives et ont cherché à se renforcer sur leur marché domestique et à s'implanter dans les régions les plus porteuses

Date	Acquéreur	Cible	Coût opération	Objectifs stratégiques
2014	Sopra	Steria	730 M€	Complémentarité géographique : fort positionnement de Steria au Royaume-Uni et présence en Allemagne tandis que Sopra était essentiellement présent en France. Complémentarité métiers : fortes positions en gestion des infrastructures et en BPO pour Steria, fortes positions en applicatif, logiciels et IP pour Sopra.
2014	Atos	Bull	620 M€	Renforcement de l'offre dans les segments porteurs de la cybersécurité, du Big Data et du Cloud Consolidation des positions du groupe en Europe
2014	Capgemini	Euriware	NC	Signature d'un contrat de services informatiques de 1 milliard d'euros sur 10 ans avec AREVA Consolidation de ses positions sur les solutions d'infogérance sécurisées Renforcement de son offre d'ingénierie et d'informatique industrielle telle que le PLM
2014	Atos	Xerox ITO	840 M€	Renforcement de la présence d'Atos aux Etats-Unis (portefeuille de 300 sociétés américaines dont de très grands comptes), qui rentre dans le top 5 mondial des SSII
2015	Capgemini	iGate	3 600 M€	Démarche identique à celle ayant poussé Atos à racheter Xerox ITO Renforcement sur les secteurs de la banque et l'assurance, dans les services applicatifs et d'infrastructure, ainsi que le BPO Renforcement du positionnement sur le marché US , qui devient, avec 30% du CA, la première source de revenus du groupe Acquisition de nouvelles capacités à l'offshore

LA DIRECTION DE CAPGEMINI DIT :

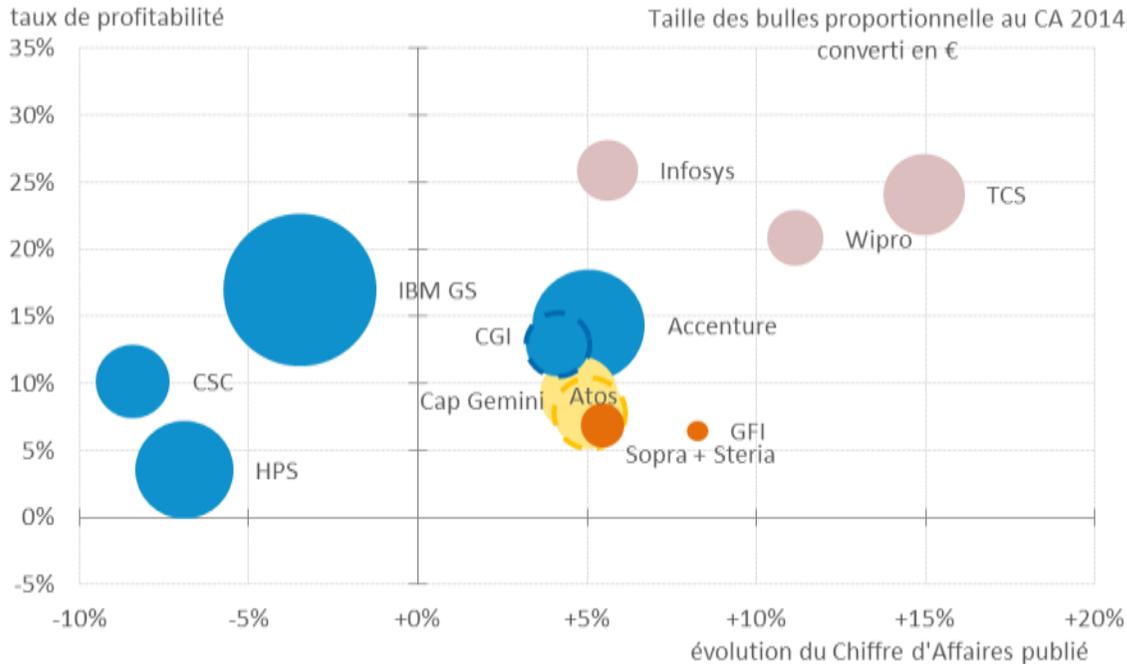
« Trois possibilités s'offraient au groupe : soit reprendre une société en difficulté et la redresser, ce n'est pas notre culture, explique M.Hermelin, soit acquérir une société à la mode comme la cybersécurité mais les prix sont très élevés et c'est risqué car les équipes peuvent partir, soit trouver une société qui augmente notre segment de marché ».

Source :

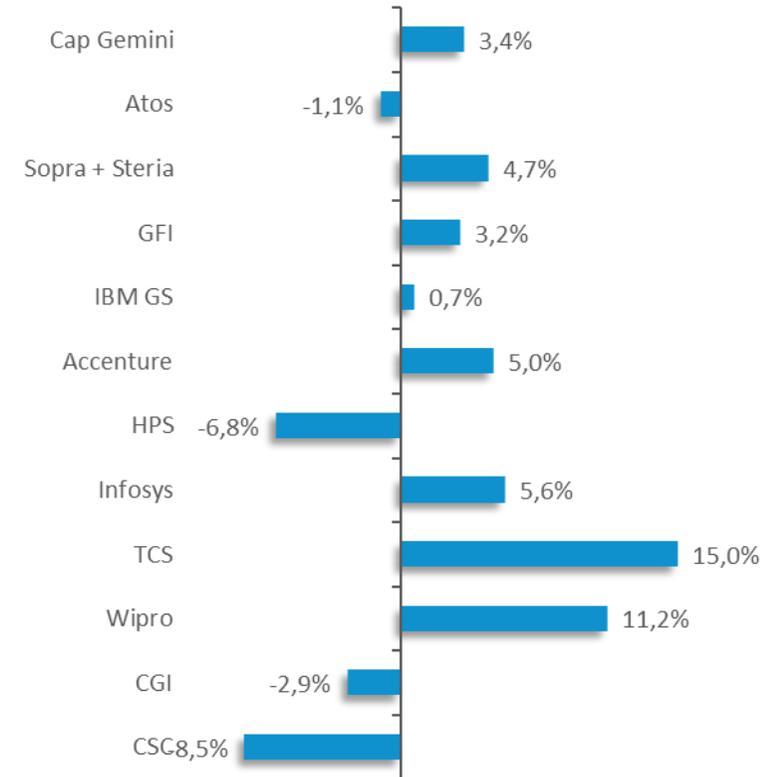
Le Monde « Capgemini rachète Igate pour 3,6 milliards d'euros » (27 avril 2015)

Les performances commerciales ont été contrastées entre les grands acteurs du secteur des services IT

► Positionnement comparé des acteurs en 2014



► Croissance du chiffre d'affaires organique ou TCC en 2014



CROISSANCE ORGANIQUE ET À TAUX DE CHANGE CONSTANT (TCC)

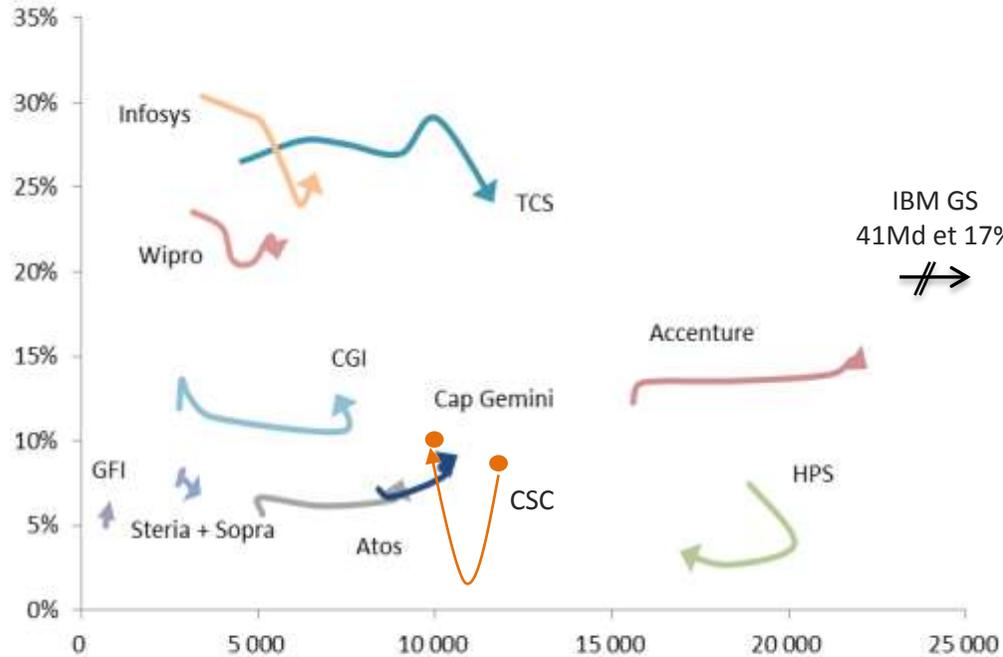
La croissance organique est la croissance à périmètre et taux de change constant. Certains acteurs (Anglo-saxons et Indiens) ne communiquent que leur croissance à taux de change constant. Données CGI retraitées par Sextant de l'effet Logica.

Source : Rapports annuels clos au 31/12/N à l'exception d'Accenture (30/08/N-1), CGI (30/09/N-1), HPS (31/10/N-1) et les acteurs indiens (31/03/N+1).

Au niveau mondial, les acteurs indiens ont rattrapé les leaders européens

► Positionnement comparé des acteurs entre 2010 et 2014

Taux de profitabilité



* CA converti au cours moyen de l'année (source : Forex Exchange Rates fxtop.com)
** Sources : publique, rapport annuels

Chiffre d'affaires (M€)

Source : Rapports annuels clos au 31/12/N à l'exception d'Accenture (30/08/N-1), CGI (30/09/N-1), HPS (31/10/N-1) et les acteurs indiens (31/03/N+1)

Les acteurs américains restent de loin les leaders du marché mais IBM GS et HPS sont en difficulté. IBM GS affiche une croissance de 0,7% de son chiffre d'affaires hors effet de change, tandis que la profitabilité est restée stable à 17%. HPS connaît une baisse de son chiffre d'affaires de 6,8% et dégage une profitabilité de 3,5% (soit deux fois moins qu'en 2011 en valeur relative).

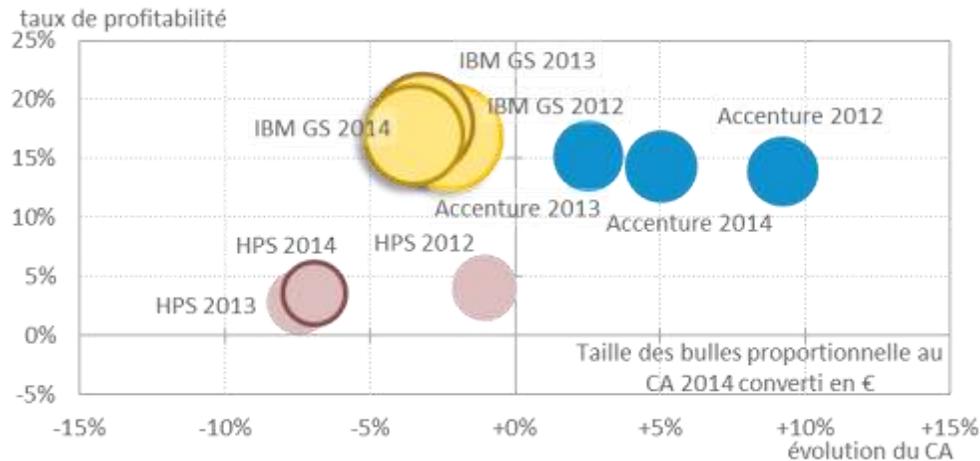
Les acteurs européens ont bénéficié de la croissance externe ces dernières années et investissent sur le marché américain. Avec 90% du chiffre d'affaires de Xerox ITO réalisé outre-Atlantique, Atos devrait quasiment tripler son chiffre d'affaires aux Etats-Unis (1,7 milliard d'euros, base pro forma 2013). Capgemini a réalisé des résultats 2014 supérieurs aux prévisions, notamment en termes de profitabilité qui atteint 9,2% (+0,7 pt vs 2013).

Les acteurs français se rapprochent pour former des groupes à plus grande taille.

Les acteurs indiens restent les plus dynamiques sur la période. Leur modèle de delivery, basé sur l'offshore, leur permet de gagner de nombreux contrats, y compris en Europe, et de maintenir des niveaux de marge élevés. Touchés par la hausse du dollar et le marché atone en Europe, les sociétés indiennes cherchent à monter en valeur vers des prestations à plus haute valeur ajoutée (automation, cloud, intelligence artificielle).

Les sociétés américaines souffrent de la conjoncture et de l'effet dollar

► Positionnement comparé des acteurs entre 2012 et 2014



IBM GS peine à redresser son chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires d'IBM GS a légèrement progressé en 2014 (+0,7%), une fois retraité des effets de change et de périmètre. L'activité Business Services a de nouveau reculé sur l'exercice, en lien avec la baisse des résultats de l'outsourcing. L'activité Technology Services a en revanche progressé, portée par les services d'intégration.

La profitabilité opérationnelle a légèrement reculé (de -0,9 pt) pour atteindre 17%, ce que le groupe explique par les investissements réalisés sur l'activité Technology Services et la pression sur les prix et les marges des activités traditionnelles sur la partie Business Services.

Pour HP, l'année 2014 est marquée par l'annonce de la scission. Sur HP ES, l'activité connaît un nouveau repli

Le groupe a annoncé la scission de ses activités avec d'un côté, les PC et les imprimantes sous le nom d'HP Inc, et de l'autre, les services aux entreprises (logiciel, cloud computing) sous le nom d'HP Entreprise.

HP a également décidé de supprimer 55 000 postes.

Sur HP ES, l'activité est de nouveau en recul en 2014 (-7%), à la fois sur les activités ABS (-5%) et ITO (-8%). Le secteur public est toujours à la peine au Royaume-Uni, tandis que HP ES peine à gagner de nouveaux contrats.

La profitabilité s'améliore légèrement en 2014 (+0,8 pt à 3,6%) sous l'effet d'une l'amélioration du delivery et de la baisse des effectifs, partiellement compensés par la hausse des coûts opérationnels (investissements dans les forces commerciales, charges fixes dans un contexte de baisse d'activité).

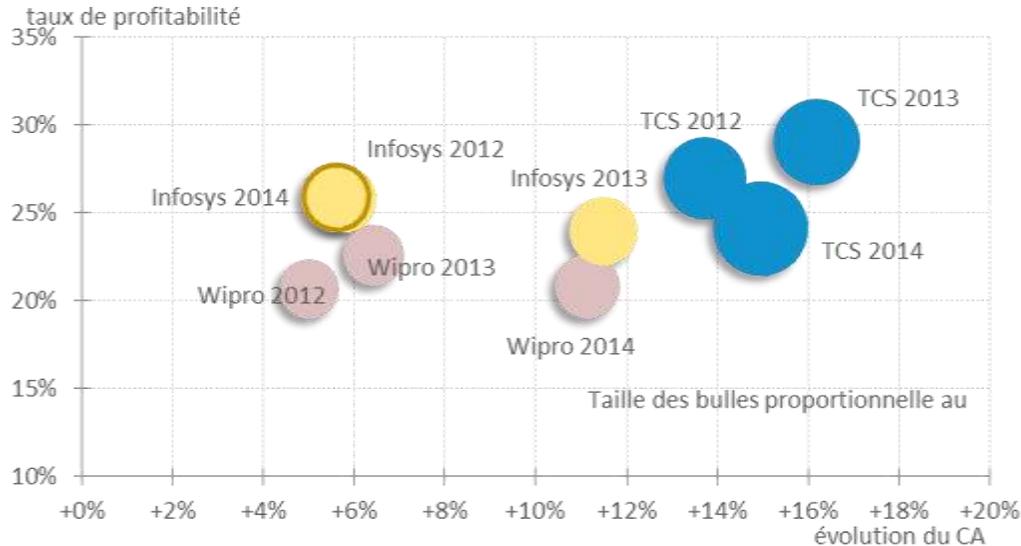
Accenture reste dynamique malgré l'essoufflement de l'activité conseil

En 2014, la progression du chiffre d'affaires est supérieure à 2013 (+5%) mais marque le pas par rapport aux niveaux enregistrés les années précédentes.

Comme en 2013, l'activité conseil (52% du CA) progresse de 2% mais souffre du contexte économique. Les clients ont revu à la baisse leurs dépenses non-contraintes et la concurrence a continué de peser sur les marges. L'outsourcing (48%) affiche en revanche une croissance de 8%. La profitabilité est sensiblement identique à celle de 2013 (hors effet exceptionnel), à 14,3% (+0,1 pt).

Les SSII indiennes gagnent toujours des parts de marché au niveau mondial mais leur taux de marge se tassent. Ces acteurs essaient de développer leur présence en Europe à travers la mise en place d'équipes onshore pour optimiser la proximité client

► Positionnement comparé des acteurs entre 2012 et 2014



Infosys retrouve un niveau de marge semblable à 2012 (25,9%)

Comme en 2012, la croissance du chiffre d'affaires a été modérée (+5,6%). Considéré il y a quelques années comme un symbole du secteur informatique indien, Infosys a connu des difficultés et perdu des parts de marché face à ses concurrents (problème de production, instabilité des équipes de direction). Le nouveau directeur général cherche à développer de nouvelles technologies comme l'automatisation et l'intelligence artificielle, ainsi que dans les services dématérialisés.

2014, une bonne année pour Wipro

Le chiffre d'affaires a progressé de 11,2% entre 2013 et 2014, un taux de croissance analogue aux meilleures années de Wipro. En revanche, le taux de profitabilité a chuté de 1,8 point pour atteindre 20,8%.

Après s'être positionné majoritairement sur l'outsourcing (maintenance de serveurs notamment), Wipro a annoncé se tourner vers l'intelligence artificielle, les solutions cloud et des services numériques davantage sophistiqués.

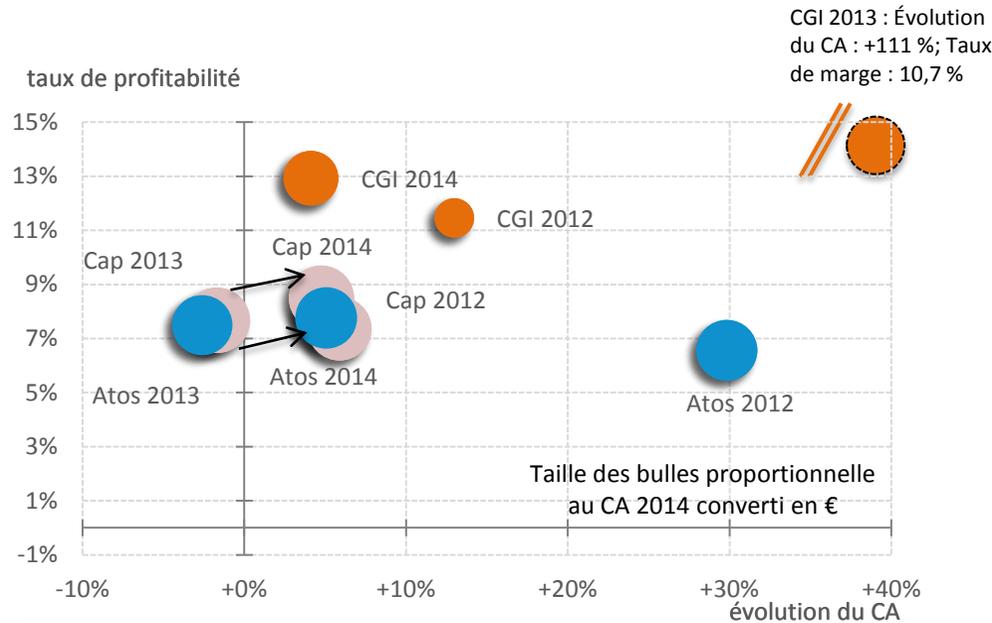
L'automatisation et l'intelligence artificielle devraient croître de 25% à 30% sur le marché de l'externalisation IT en Inde d'ici 2020, alors qu'il ne représente que 5% du marché actuellement.

La profitabilité de TCS baisse de 5 points entre 2013 et 2014

Fort de la progression de son chiffre d'affaires de 15% (à taux de change constant), TCS reste le leader indien en termes de chiffre d'affaires. La moitié de son activité est réalisée aux Etats-Unis, principalement dans le secteur financier (40% du CA) et dans l'applicatif (également 40% du CA). La profitabilité, bien que très élevée en comparaison internationale, a toutefois reculé en 2014 à 24,1% pour atteindre son niveau le plus faible enregistré depuis 2009.

Dans un contexte de marché domestique atone, Capgemini et Atos se livrent à une course à la taille critique

► Positionnement comparé des acteurs entre 2012 et 2014



Des résultats décevants pour CGI malgré l'amélioration de la profitabilité

CGI a annoncé pour 2014 un chiffre d'affaires en croissance (+4,1%). Toutefois, hors effet taux de change, le chiffre d'affaires baisse de 2,9%. La profitabilité a en revanche progressé et frôle les 13% (pour rappel la profitabilité avait été de 10,7% en 2013), portée par l'amélioration des performances en Europe sur le périmètre ex-Logica.

En 2014, Capgemini retrouve le chemin de la croissance organique au niveau mondial (+3,4%)

La croissance a été notamment portée par l'Amérique du Nord (+8,5%).

En France, le chiffre d'affaires a atteint 2,5 milliards d'euros (+6,9%), boosté par l'acquisition d'Euriware (intégré en mai 2014). Hors cet effet, la croissance n'a été que de 0,5%. La profitabilité, qui s'est dégradée par rapport à 2013, a atteint 8,4% (-0,9 pt).

Le chiffre d'affaires lié aux offres innovantes progresse de 25% en 2014 (Cloud Computing, Big Data, Digital, Cybersécurité). Près d'un salarié sur deux travaille en Inde.

Capgemini vise une croissance du chiffre d'affaires de l'ordre de 5% à 7% par an.

Avec ses acquisitions, Atos redresse ses résultats

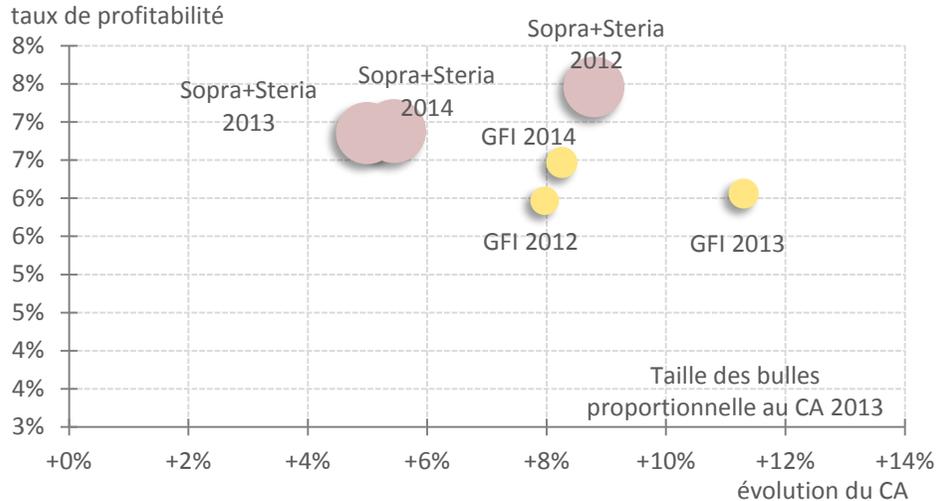
Atos a pu compter sur le renfort de Bull, racheté courant 2014, pour afficher de la croissance sur 2014 : le chiffre d'affaires a progressé de 28% à 1,3 milliard. A périmètre constant, le groupe a toutefois enregistré un recul d'activité (-1,1%).

En revanche, la profitabilité du groupe progresse (7,8% en 2014) du fait de la poursuite de la réduction des coûts essentiellement.

En rachetant l'activité consulting de Xeros (Xerox ITO) pour 1,05 milliard de dollars, Atos s'est renforcé sur le marché américain.

De nombreuses opérations de consolidation sont en cours au sein des ESN/SSII françaises de taille moyenne

► Positionnement comparé des acteurs entre 2012 et 2014



GFI continue de grandir

Les acquisitions de GFI concernent essentiellement le marché français (notamment Addstones - spécialisation dans la Banque de financement et d'investissement, Awak'IT - agence digitale, ITN - éditeur de progiciels d'assurances, Aerial, etc.). Le groupe reste donc fortement dépendant de son marché historique (86% de ses ventes).

La croissance organique du chiffre d'affaires est restée forte en 2014 (+3,2 % vs +8,3% au global).

La profitabilité opérationnelle continue de progresser à 6,5% en 2014 (+0,4 pt vs 2013).

La fusion de Sopra et Steria a donné naissance au numéro 4 des services informatiques en France

Sopra Steria a atteint 3,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2014, en hausse de +5,4%. La croissance à taux de change et périmètre constants s'est élevée à 4,7% sur le périmètre Sopra et à 6% sur le périmètre Steria.

Le nouvel ensemble s'est renforcé en France où le nouveau groupe détient des positions fortes (4^{ème} acteur du marché derrière Atos, Capgemini et IBM) dans le domaine applicatif et notamment l'Application Management. Le chiffre d'affaires a ainsi atteint le milliard d'euros en 2014.

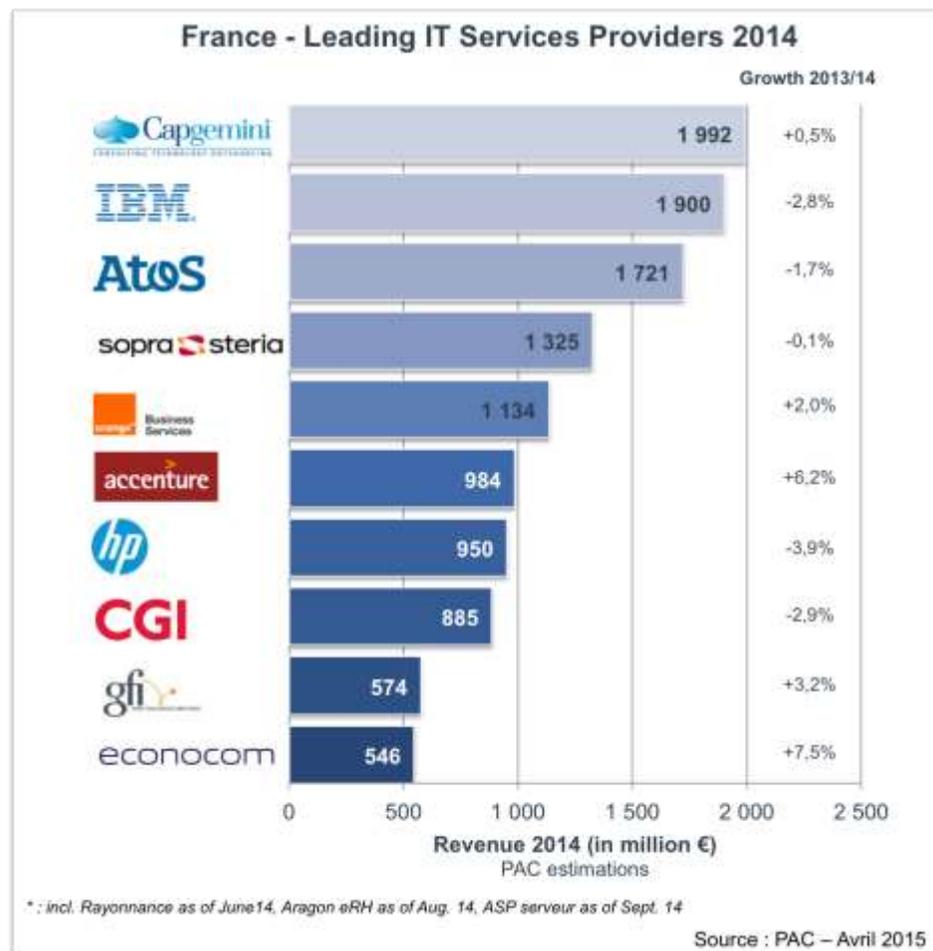
Les résultats ont toutefois été inégaux sur les deux périmètres : côté Sopra, la croissance a été de mise sur l'ensemble des zones géographiques. En revanche, côté Steria, la forte croissance enregistrée au Royaume-Uni (+18%) a été contrebalancée par le recul en France (-3%) et en Allemagne (-11%).

Le groupe a annoncé viser pour 2017 un chiffre d'affaires compris entre 3,8 et 4 milliards d'euros et un taux de marge opérationnelle entre 8% et 9%. En 2014, le niveau de marge opérationnelle a atteint 6,9%, comme en 2013 (données pro forma).

Sopra Steria a annoncé l'acquisition de Cimpa SAS, une filiale du groupe Airbus spécialisée dans la gestion du cycle de vie des produits (PLM, *Product Lifecycle Management*), ce qui devrait lui permettre de consolider ses positions auprès des grands industriels de l'aéronautique, des transports et de l'énergie. Cimpa a réalisé en 2014 100 M€ de chiffre d'affaires et employé 950 personnes en Europe.

Le paysage du TOP 10 en France a été fortement remanié par les opérations de concentration

- Classement des principaux fournisseurs de services IT en France en 2014



L'année 2014 n'a pas été performante pour le top 10 des ESN

- Le recul cumulé est de -0,3% par rapport à 2013.
- Les mauvaises performances d'IBM et d'HP expliquent en partie cette évolution, sans ces deux sociétés, la croissance aurait été de +0,7%.

Un TOP 10 en pleine évolution suite aux mouvements de concentration

- En prenant en compte le chiffre d'affaires de Bull, Atos conforte sa troisième place avec 1,7 milliard d'euros en 2014 (-1,7% par rapport à 2013 à périmètre équivalent). Avec Bull, Atos souhaite devenir un leader du Cloud, de la Cybersécurité et du Big Data. Ce rachat permet à Atos d'atteindre une taille critique et de se repositionner sur le marché français.
- Le rapprochement entre Sopra et Steria donne naissance au quatrième acteur français. Cette opération permet de profiter de la complémentarité des deux sociétés en termes de clientèles, d'offre de produits et d'implantation géographique.
- CGI était faiblement implanté en France et le rachat de Logica n'a pas permis de créer un leader face aux géants américains et français.
- Le rachat d'Osiatis permet à Econocom de figurer dans le classement de ce top 10. Le chiffre d'affaires progresse de 7,5% en France. Clesys est la dernière acquisition du groupe (mars 2015).

Sextant Expertise

Expert du dialogue social et de la négociation



Négociier
à armes égales



Sextant

Une équipe dynamique

Composée aux deux tiers de spécialistes sectoriels et d'un tiers de spécialistes RH, tous animés de **la volonté de promouvoir des pratiques socialement responsables**.

Des diagnostics pertinents, prospectifs et fiables

Les objectifs de nos missions sont définis par les Comités qui nous mandatent, le plus souvent dans un cadre juridique qui prévoit le financement de nos travaux par l'entreprise : examen annuel des comptes, prévisions, droit d'alerte, licenciement collectif, participation, concentration, etc.

Toutes nos interventions intègrent une dimension de **conseil** et de **transmission d'expérience** au bénéfice des Représentants du Personnel, élus et négociateurs. Chez nous, pas de « rapport type » standardisé, mais une réponse **« sur-mesure »** à vos préoccupations et objectifs.

Nous intervenons sur toute la France

Depuis notre siège à Paris, ou notre bureau à Aix-en-Provence.

NOS POINTS FORTS

- *Un produit très orienté « identification des enjeux » (stratégiques, sociaux et financiers), évaluation des marges de manœuvre, conseil et préparation à la négociation ;*
- *Une forte valeur ajoutée dans les domaines Ressources Humaines et sociaux ;*
- *Le souci d'une prestation utile, bien au-delà de la seule délivrance d'une analyse dans un rapport ;*

L'exigence d'être utile

L'expert-comptable du CE aide les organisations syndicales dans la préparation des négociations, en allant chercher et en traitant l'information dont elles ont besoin, grâce aux droits d'expertise des comités et - dans certains cadres - des organisations syndicales elles-mêmes.

Sextant a développé un ensemble unique de compétences RH, afin de **conseiller utilement** les représentants du personnel, au-delà de la seule analyse de la situation économique et financière de l'entreprise. Nous aidons à générer le rapport de forces nécessaire à la négociation, grâce à nos conseils de mise en œuvre ; sans toutefois empiéter sur la définition des objectifs, qui appartient aux représentants du personnel.

Indépendants, nous apportons la même expertise, réaliste et sans compromis, à l'ensemble des membres des instances qui nous mandatent (comités d'entreprise, groupes de négociations, instances paritaires). Nous mettons notre valeur ajoutée au service de tous ceux qui veulent **obtenir des résultats par la négociation**.

- *Le transfert aux représentants du personnel de notre connaissance des enjeux sectoriels, notre prévenance en cas d'opportunités ou risques détectés, la délivrance de conseils connexes à nos travaux tout au long de l'année ;*
- *La formation des élus, grâce à des petits déjeuners, des conférences thématiques (préparation des NAO, égalité professionnelle...), une Lettre d'Information, un site Internet...*
- *Pour en savoir plus : www.sextant-expertise.fr*

Anticiper
les risques



Négocier
à armes égales



Saisir
les opportunités



Vous souhaitez nous contacter, recevoir nos publications ou participer à nos évènements,
rendez-vous sur notre site : www.sextant-expertise.fr