

DOSSIER DE PRESSE

Solucom, cabinet de conseil en
management et système d'information

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

Notre métier

Qui sommes-nous ?

- Cabinet de conseil indépendant en management et SI

| coté sur NYSE Euronext

- Notre mission

porter l'innovation au cœur des métiers

cibler et conduire les transformations créatrices de valeur

faire du SI un actif au service de la stratégie des entreprises

Quelques chiffres clés

Chiffre d'affaires	108M€
Effectif	915
Croissance	+4%
Marge opérationnelle courante	11,7%

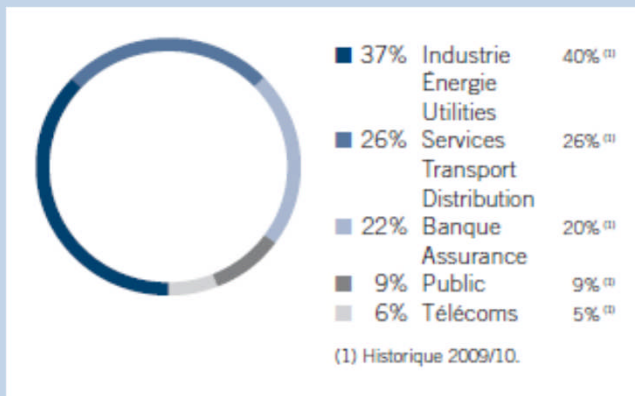
Une entreprise de croissance depuis sa création il y a 20 ans



Nos 10 premiers clients

Clients	% du CA
1. GDF SUEZ	11%
2. LA POSTE	10%
3. EDF	10%
4. CRÉDIT AGRICOLE	5%
5. BANQUE DE FRANCE	5%
6. SNCF	4%
7. ORANGE	3%
8. TOTAL	3%
9. BNP PARIBAS	3%
10. BOUYGUES TELECOM	2%

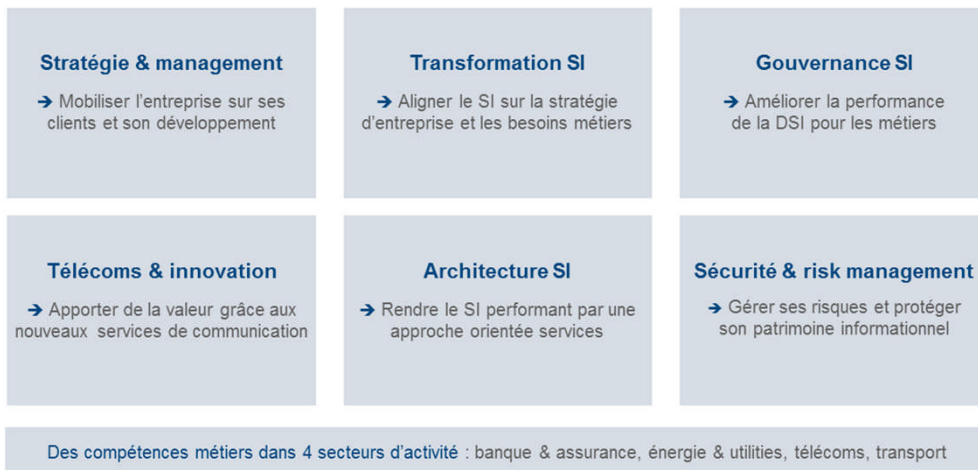
Une répartition sectorielle équilibrée



Les 2/3 des sociétés du CAC 40 nous ont fait confiance

Nos grands domaines de savoir-faire

Nous avons constitué une palette étendue de savoir-faire que nous délivrons à travers **six practices**. Notre capacité à les conjuguer **sans couture**, nous permet d'adresser l'ensemble des enjeux de nos clients et de nous positionner comme un **partenaire naturel dans les grands programmes de transformation**.



Solucom a en outre développé des **compétences métiers dans quatre secteurs** d'activités et propose ainsi à ses clients une approche intégrée à leurs enjeux business et SI et intervient aussi bien auprès des **directions métiers** qu'auprès des **DSI**.

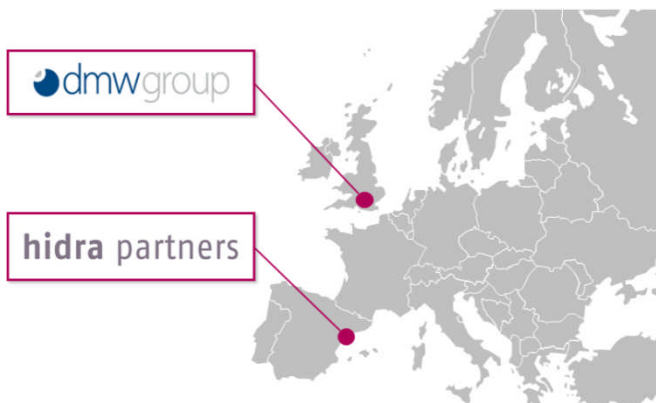
Un positionnement différenciant

Notre positionnement s'appuie sur une **proposition de valeur différenciante**, ancrée dans nos gènes et notre culture d'entreprise : une approche résolument pragmatique, un engagement fort dans la réussite de chaque projet, une culture d'implication aux côtés des opérationnels, une indépendance totale.

Des partenariats internationaux, pour apporter toujours plus de valeur à nos clients

Dans la lignée du plan stratégique « **Solucom 2015** », le cabinet a initié **des partenariats** avec pour objectif de mieux accompagner ses clients dans leur développement international.

Solucom s'est ainsi associé à **Hidra Partners**, un cabinet de conseil espagnol spécialisé dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, et à **DMW group**, un cabinet britannique indépendant de conseil IT.



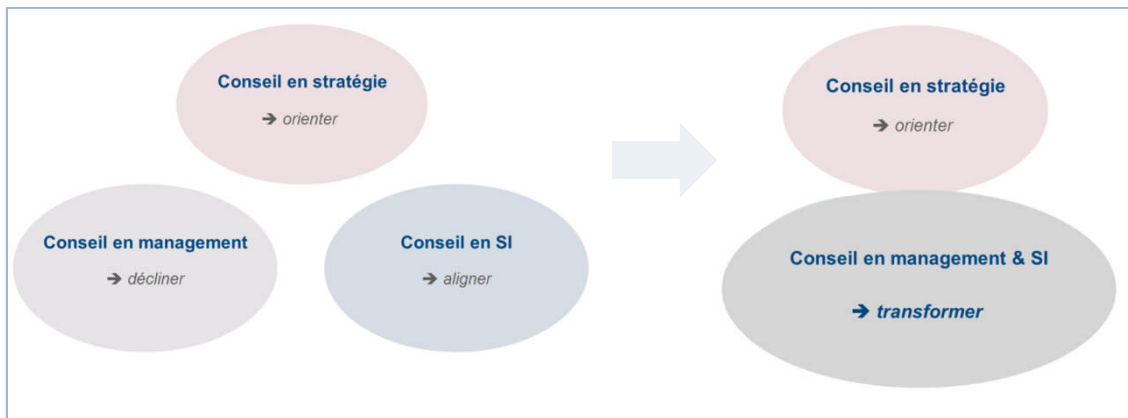
Solucom 2015 : une nouvelle ambition pour Solucom

De 2000 à 2010, Solucom a connu une forte croissance qui lui a permis d'atteindre son objectif stratégique : prendre la 5^{ème} place sur le marché français du conseil en système d'information.

L'année 2011 marque le début d'**un nouveau cycle de développement pour le cabinet.**

Nos clients ont un besoin de transformation de plus en plus impérieux : se transformer pour innover, gagner en compétitivité, se développer sur de nouveaux marchés, répondre aux nouveaux défis concurrentiels et réglementaires. Au centre de ces transformations, le système d'information est devenu une pièce maîtresse, incontournable, depuis qu'il a envahi tous les processus des entreprises, y compris au cœur de leur métier.

La conviction de Solucom est que ce besoin de transformation et le rôle clé du SI dans ce mouvement vont provoquer une recomposition du marché du conseil. **La frontière historique entre conseil en management et conseil en SI va disparaître.** Et la capacité à conjuguer intimement les deux savoir-faire, métiers et technologiques, va devenir un facteur clé essentiel pour réussir les transformations.



Le plan stratégique « Solucom 2015 » repose sur cette conviction. **Solucom entend être à la pointe de cette recomposition inéluctable du marché du conseil et devenir le 1^{er} cabinet de conseil indépendant sur le marché français.**

« Solucom 2015 » se décline en 3 mouvements stratégiques clés :

1 Prendre des positions de premier plan auprès des donneurs d'ordre métiers

2 Sortir des frontières pour mieux accompagner nos clients à l'international

3 Franchir un nouveau cap en termes de taille et peser 170 M€ à 200 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2015

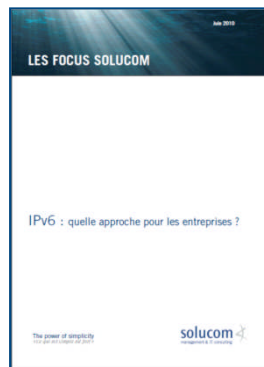
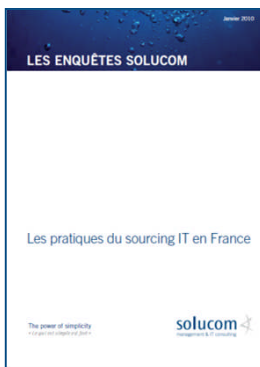
Des prises de position sur SolucomINSIGHT, revue *online* des consultants de Solucom.



Lancé en mars 2011 et disponible en version iPhone depuis juillet 2011, SolucomINSIGHT propose des éclairages et points de vue sur l'actualité des organisations et du SI au travers de rubriques thématiques et sectorielles.

www.solucominsight.fr

Des publications pour exprimer notre vision et l'état de nos réflexions



L'ensemble de ces publications est téléchargeable sur www.solucom.fr, rubrique actualités/publications.

Des convictions régulièrement confrontées avec le marché



L'Atelier Solucom
Les Matinales Solucom
Les Escales Solucom

Les dates de nos événements sont également consultables sur www.solucom.fr, rubrique actualités/événements.

Contacts presse

KaBeCom

7, rue Nicolet

75018 Paris

Tél. : +33(0)1 44 92 02 26

GSM : 06 22 85 34 69

Contacts :

Katia Brozek

katia.brozek@kabecom.com

Solucom

Tour Franklin

100-101, terrasse Boieldieu

92042 Paris La Défense

Tél. : +33(0)1 49 03 25 00

Fax : +33(0)1 49 03 25 01

Contacts :

Service communication

presse@solucom.fr