

## Communiqué de presse

### **Devoteam annonce son plan stratégique 2020 : Scale!**

**L'ambition : 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2020  
Un chiffre d'affaires 2016 attendu à 555 millions d'euros et  
une marge d'exploitation de 8,5%**

Paris, le 19 janvier 2017

Devoteam présente Scale!, son plan stratégique pour 2020. Dans la continuité du plan EAGLE, lancé en 2012, Devoteam confirme sa capacité à conjuguer croissance, rentabilité et innovation.

Depuis sa création, Stanislas et Godefroy de Bentzmann, co-fondateurs de Devoteam, ont fait des choix stratégiques forts :

*"La proximité et l'agilité nous ont permis de devenir un acteur majeur du conseil en management et technologies innovantes, en Europe et au Moyen-Orient.*

*Le Groupe est dans une position favorable pour mener son développement ambitieux, en focalisant notre énergie et nos investissements sur des offres ciblées, dans les pays où nous sommes déjà présents, au plus proche des grands éditeurs Cloud.*

*Le fort esprit entrepreneurial qui anime nos équipes doit rester un pilier fondamental de Devoteam, et nous le renforçons par plus de synergies au niveau du Groupe",* annonce Stanislas de Bentzmann, co-fondateur de Devoteam.

#### **De solides bases financières**

Le plan stratégique EAGLE lancé en 2012 a permis à Devoteam de retrouver une rentabilité et une croissance parmi les meilleures du marché, grâce à la structuration de son modèle opérationnel et à la rationalisation de ses activités.

Scale! capitalise sur cette position solide pour sécuriser la croissance du Groupe et accélérer dans l'innovation.

### **Des offres soutenues par la dynamique de croissance des SMACS**

Les SMACS (Social Mobile Analytics Cloud Security) connaissent une dynamique forte et devraient quasiment doubler pour atteindre 30% du marché des services IT en 2020 (Source: Gartner). Profitant de ce marché porteur, Devoteam fait des SMACS son activité majeure en axant son portefeuille sur 6 offres, déployées en 2 vagues :

- 1ère vague : Digital Workplace, Agile IT Platform et CyberSecurity ;
- 2ème vague : Business Process Excellence, Data as a Service et Digital Experience.

### **Des partenariats stratégiques clés**

Les géants du Web et les éditeurs mondiaux se disputent le marché du Cloud et investissent massivement sur les nouvelles technologies, stimulant le rythme d'adoption par les clients. Dans ce contexte, Devoteam souhaite renforcer ses partenariats stratégiques avec cinq acteurs mondiaux : 3 globaux (Google, Red Hat, ServiceNow) et 2 multi-locaux (Salesforce et Microsoft).

### **Une empreinte géographique ciblée**

Alors que les entreprises cherchent plus de proximité et d'agilité, le Groupe conserve son positionnement multi-local soutenu par un management fort. Devoteam concentre ses investissements sur 4 hubs géographiques prioritaires : France, Allemagne, Espagne et Belgique, qui tireront la croissance et la marge du Groupe.

### **Le CIO au centre de la stratégie**

Bien qu'il y ait une montée en puissance des métiers dans les décisions technologiques, les CIO reprennent une place centrale dans les organisations pour assurer la convergence de l'IT legacy avec le digital et la sécurité.

Devoteam concentre son portefeuille d'offres sur l'accompagnement des CIO dans leurs nouveaux rôles et dans leur collaboration renforcée avec les métiers.

### **Objectifs financiers 2020**

Dans le cadre de Scale!, Devoteam se fixe à horizon 2020 des objectifs de croissance et de performance opérationnelle ambitieux, reflète du potentiel des marchés que le Groupe a choisi d'adresser et de l'efficacité de son modèle :

- Une croissance organique annuelle moyenne (hors Between) de 7 à 10% entre 2016 et 2020 ;
- Une amélioration continue du taux de marge opérationnelle pour atteindre au moins 10% en 2020;
- Une croissance annuelle moyenne à deux chiffres du bénéfice dilué par action sur la période;
- Un Free Cash Flow normatif autour de 5% du chiffre d'affaires.

En sus de ces objectifs organiques, le Groupe ambitionne de réaliser des opérations de croissance externe lui permettant d'ajouter au moins 200 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé en 2020, dans des niveaux de rentabilité en ligne avec ceux du Groupe.

Devoteam souhaite ainsi se mettre en position d'atteindre un milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2020, y compris impact de ces acquisitions potentielles.

## Atterrissage 2016 et guidance 2017

Bien que les opérations de clôture soient toujours en cours et que les chiffres ne soient pas complètement finalisés, le Groupe s'attend à un atterrissage du chiffre d'affaires consolidé 2016 autour de 555 millions d'euros, en croissance organique de 13%, et 8% hors Between. La marge d'exploitation devrait s'établir à 47 millions d'euros soit 8,5% du chiffre d'affaires.

Pour 2017, l'objectif de croissance organique hors Between du Groupe est de 7% environ, et ce, malgré une saisonnalité présentant 1,5 jour de moins qu'en 2016. Après intégration de la contribution de Between, des effets de périmètre et de l'embarqué d'effet de change, Devoteam se donne comme objectif de réaliser un chiffre d'affaires consolidé 2017 d'environ 580 millions d'euros.

Malgré la saisonnalité défavorable, la marge d'exploitation 2017 devrait continuer à progresser par rapport à 2016 et s'approcher des 9%. Les charges de restructurations ne devraient pas dépasser 0,5% du chiffre d'affaires.

## Glossaire

Between : la filiale "Between" en Hollande, spécialisée dans le "sourcing" de professionnels IT, dispose d'un chiffre d'affaires relativement volatile dans la mesure où, en fonction des contrats conclus et du type de missions réalisées, le chiffre d'affaires reconnu dans les comptes consolidés correspond soit à la marge brute des contrats soit à la totalité de la facturation client. En conséquence, le Groupe isole cette activité pour le calcul de ses agrégats de croissance

Marge d'exploitation : résultat opérationnel courant avant amortissements des actifs incorporels liés aux acquisitions et hors coût des rémunérations fondées sur des actions

Free cash flow : flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles diminués des flux de trésorerie liés aux acquisitions d'actifs corporels

## À PROPOS DE DEVOTEAM

Nous sommes un acteur majeur du **conseil en technologies innovantes et management** pour les entreprises. Nos 4 100 professionnels sont engagés à faire gagner la bataille du digital à nos clients.

Présent en Europe et au Moyen-Orient et fort de 20 ans d'expérience, nous améliorons les **performances des entreprises** en accompagnant l'adoption des usages digitaux et en construisant des infrastructures à la pointe de la technologie.

En 2015, Devoteam a réalisé un chiffre d'affaires de 485 M€. Chez Devoteam, nous sommes "**Digital Transformakers**".

Devoteam SA (DVT), coté au compartiment C du marché NYSE Euronext Paris (Code ISIN : FR 0000073793), fait partie des indices CAC All Shares, CAC All-Tradables, CAC Mid Small et CAC Small.

### Direction générale

Stanislas de Bentzmann,  
Co-président du Directoire  
stanislas.de.bentzmann@devoteam.com

### Communication financière

Evelyne Broisin  
Directrice contrôle de gestion et communication  
financière  
evelyne.broisin@devoteam.com

Perrine Angibault  
Responsable reporting et communication  
financière  
perrine.angibault@devoteam.com

### Contacts Presse

**Devoteam**  
Anne-Laure Guillemin  
annelaure.guillemin@devoteam.com  
+33 6 71 80 18 30

**Le Public Système**  
Céline Da Silva,  
cdasilva@lepublicsysteme.fr  
+33 6 16 79 29 32

[www.devoteam.fr](http://www.devoteam.fr)