



**GROUPE  
MICROPOLE**

**PRÉSENTATION  
DES RÉSULTATS 2019**  
**PARIS, LE JEUDI 23 AVRIL 2020**

# VOS INTERLOCUTEURS



Christian Poyau  
*Co-fondateur & PDG*



Thierry Létouffé  
*Co-fondateur & Directeur Général Délégué*



Nicolas Rebours  
*Directeur Administratif & Financier*

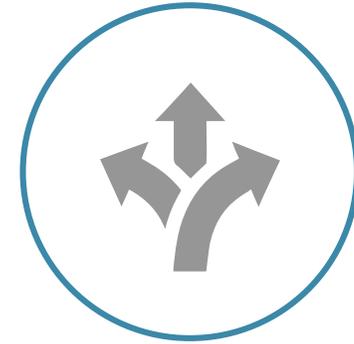
# 2019 EN SYNTHÈSE



**+8,5% DE  
CROISSANCE  
ORGANIQUE**  
*(hors MLS)*



**FORTE  
PROGRESSION DU  
ROC À 5,2% (+30%)**



**FORT DÉVELOPPEMENT  
DES ACTIVITÉS AUTOUR  
DE LA DATA & DU CLOUD**

01

Qui sommes-nous ?

02

Faits marquants 2019

03

Cession de MLS

04

Informations financières

05

Impact COVID-19

# LEADING COMPANIES TO IMAGINE AND IMPLEMENT THEIR DATA & DIGITAL STRATEGIES

## DISTINCTIVE ADDED VALUE

Understanding Business Issues

## INNOVATION

Creating Innovative and Technological Experiences

## OPERATIONAL PERFORMANCE

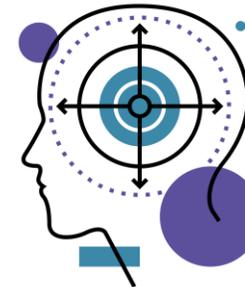
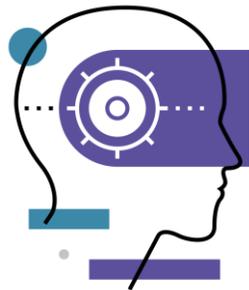
Executing and Delivering with Agility and Proximity



# TROIS OFFRES COMPLÉMENTAIRES *AU SERVICE DES DIRECTIONS MÉTIERS*

## DIGITAL EXPERIENCE

IMAGINER  
DESIGNER  
PRODUIRE  
ENCHANTER  
& VENDRE



## DATA INTELLIGENCE & PERFORMANCE

CAPTER & STOCKER  
EXPLORER  
VALORISER & PRÉDIRE  
RESTITUER



## DATA GOVERNANCE & ARCHITECTURE

ORGANISER  
METTRE EN QUALITÉ  
& EN CONFORMITÉ  
GOUVERNER

# TROIS OFFRES COMPLÉMENTAIRES AU SERVICE DES DIRECTIONS MÉTIERS

## DIGITAL EXPERIENCE

IMAGINER  
DESIGNER  
PRODUIRE  
ENCHANTER  
& VENDRE



CLOUD

DATA DRIVEN  
INNOVATION

## DATA INTELLIGENCE & PERFORMANCE

CAPTER & STOCKER  
EXPLORER  
VALORISER & PRÉDIRE  
RESTITUER

## DATA GOVERNANCE & ARCHITECTURE

ORGANISER  
METTRE EN QUALITÉ  
& EN CONFORMITÉ  
GOUVERNER

01

Qui sommes-nous ?

02

Faits marquants 2019

03

Cession de MLS

04

Informations financières

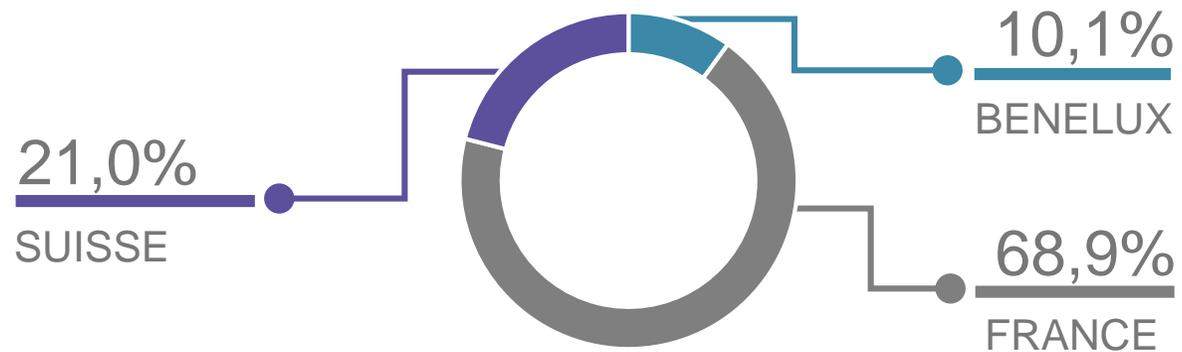
05

Impact COVID-19

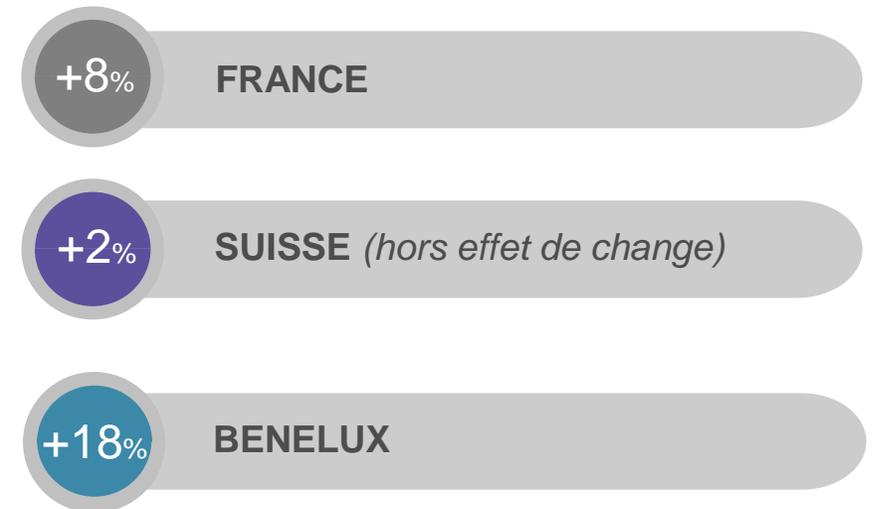
# ANALYSE DU CA 2019

## PAR PAYS

### RÉPARTITION PAR PAYS



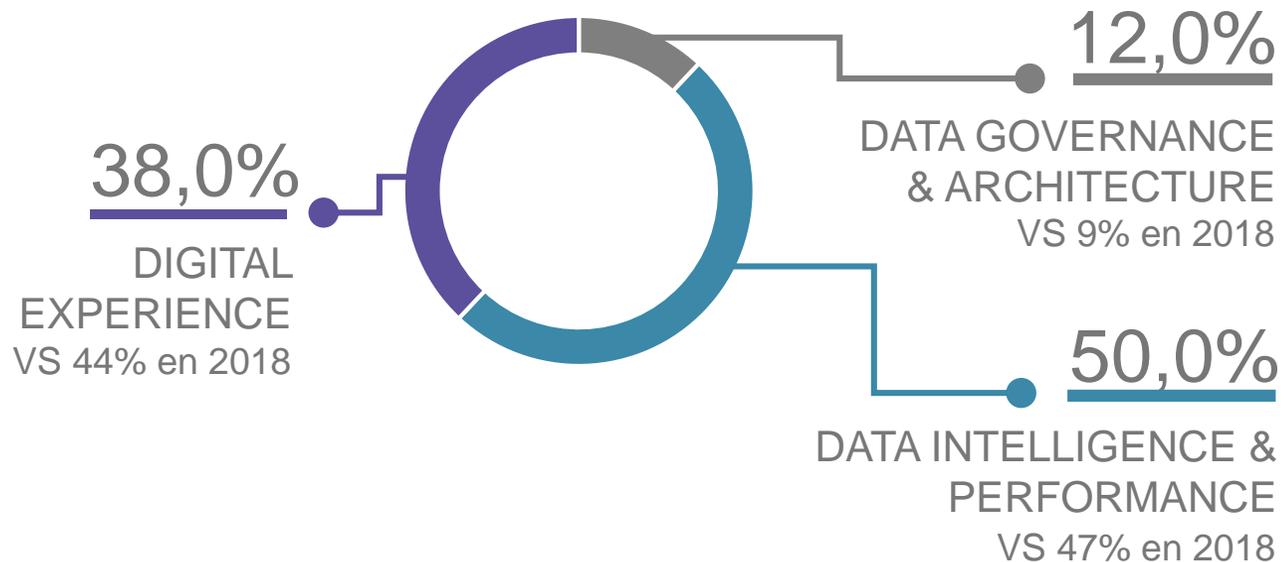
### ÉVOLUTION PAR PAYS



- *Poursuite de la forte croissance au Benelux*
- *Bonne dynamique en France mais contrastée entre l'Île-de-France et les Régions*
- *Croissance réduite en Suisse*

# ANALYSE DU CA 2019 PAR ACTIVITÉ

## RÉPARTITION PAR ACTIVITÉ



## ÉVOLUTION PAR ACTIVITÉ

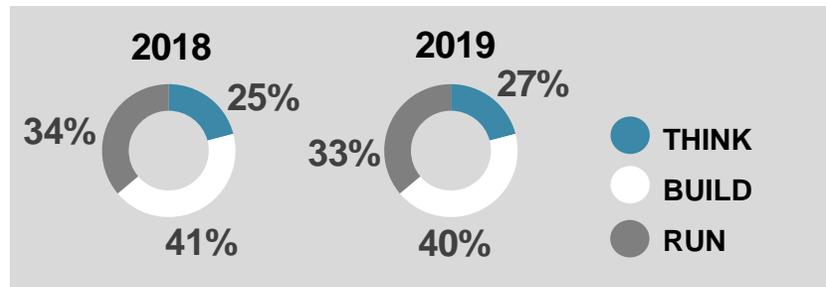


- Poursuite de la très forte croissance de l'activité Data Gouvernance (leader reconnu) avec un potentiel toujours important dans les années à venir
- Forte progression de la Data Intelligence
- Croissance limitée pour l'activité Digital Experience due à une concurrence plus importante

# AUTRES INDICATEURS OPÉRATIONNELS FRANCE

## 2019

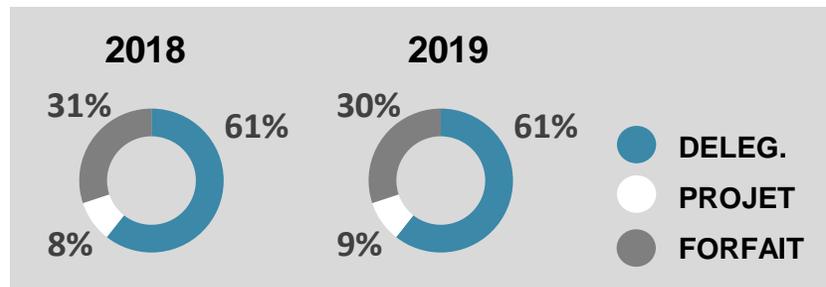
### CA PAR TYPE DE PRESTATION



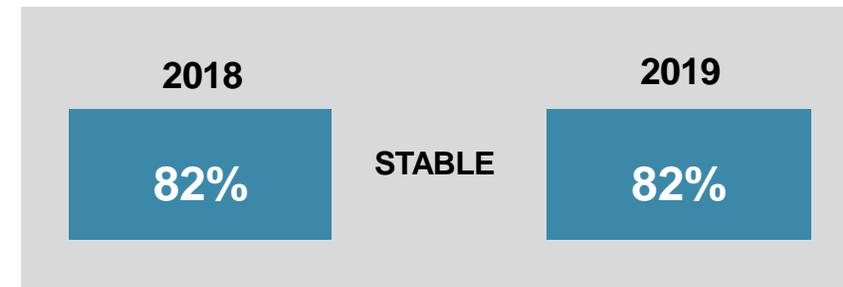
### PRIX DE VENTE JOURNALIER MOYEN FRANCE DÉLÉGATION



### CA PAR TYPE DE FACTURATION



### TACE FRANCE



# INDICATEURS RH & MARQUE EMPLOYEUR 2019

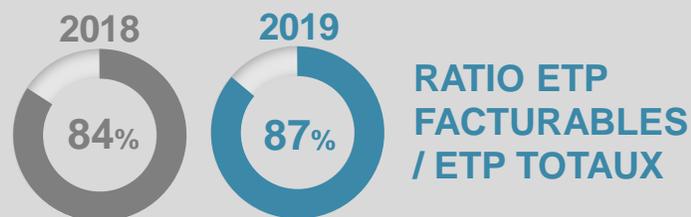
## RH

**+350** RECRUTEMENTS  
RÉALISÉS EN 2019

LÉGÈRE BAISSÉ DU  
**TURNOVER**

**92/100** DE SCORE À L'INDEX  
ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES  
(+19% VS N-1)

**31%** DE FEMMES AU SEIN  
DU GROUPE



## MARQUE EMPLOYEUR

*RENOUVELLEMENTS  
LABELS RH 2019*



**+8,3%** DE SATISFACTION  
GLOBALE DES  
COLLABORATEURS  
POUR LE LABEL  
HAPPY@WORK 2019



*NOUVEAU LABEL  
AGILE AT WORK 2019*

**HAPPY AT WORK 2019**  
QU'EST-CE QUI VOUS PLAÎT LE PLUS  
DANS VOTRE ENTREPRISE ?



# ACCÉLÉRATION DE NOS OFFRES AUTOUR DU CLOUD

Formalisation de **3 CENTERS OF EXCELLENCE (COE)** autour de AWS, MICROSOFT AZURE & SALESFORCE



Certification Advanced Partner pour **AWS**



Certification Gold pour **Azure**



Création de la marque **Albert** dédiée pour Salesforce

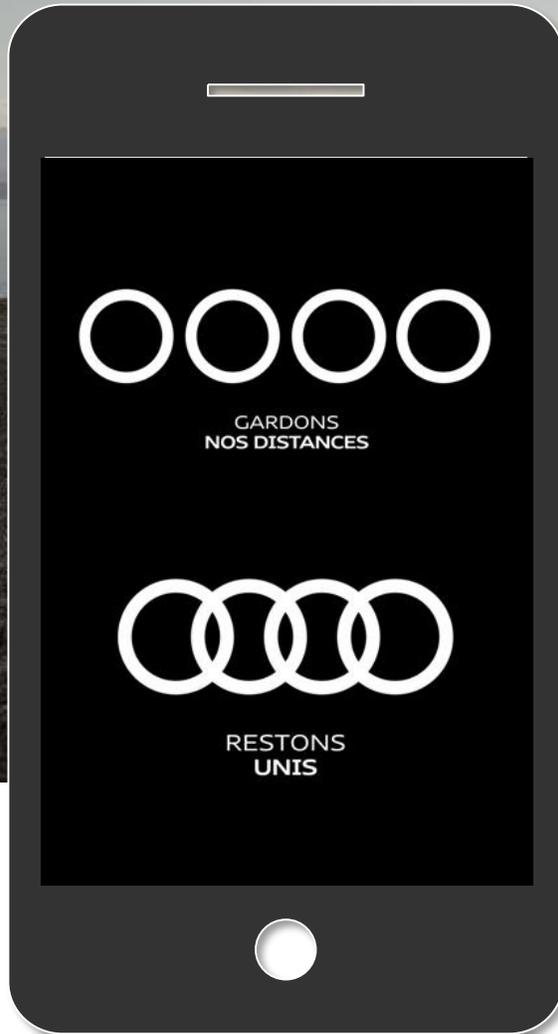


Poursuite du développement de notre activité **GO CLOUD & SECURITY** dédiée aux problématiques d'architecture du cloud et de cybersécurité.

Lancement de l'approche **DATATHINKING** : guider les entreprises dans leur transformation data, par la résolution de use case métier pour rendre leur organisation data intelligente.



# MICROPOLE CONÇOIT ET DÉVELOPPE L'EXPÉRIENCE DIGITALE & DATA DU LEADER AUTOMOBILE AUDI



- *Audi veut proposer une nouvelle mobilité Durable & Responsable, intégrant les évolutions d'usages et de comportements de ses clients.*
- *Micropole accompagne Audi en combinant la valorisation des données et le meilleur des techniques digitales.*
- *Mise en place d'une application mobile pour l'Après-Vente qui permet de réserver et payer en ligne les services d'entretien de son véhicule.*



DIGITAL  
EXPERIENCE



DATA  
ANALYSIS



UX/UI &  
MOBILITÉ



DATA  
SCIENCE

**MICROPOLE**

# ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DE L'OPÉRATEUR DE TÉLÉCOM BELGE PROXIMUS EN ACTEUR DE LA DONNÉE

- *1<sup>er</sup> opérateur télécom belge, Proximus est accompagné par Micropole pour valoriser et intégrer ses données dans ses offres et ses process de manière plus rapide et flexible, et devenir ainsi data centric.*
- *Notre approche DataThinking a été utilisée comme plateforme de réflexion et de référence pour porter la transformation globale.*
- *L'architecture est définie sur le Cloud de Microsoft (Azure).*



proximus



CLOUD



TRANSFORMATION  
GLOBALE



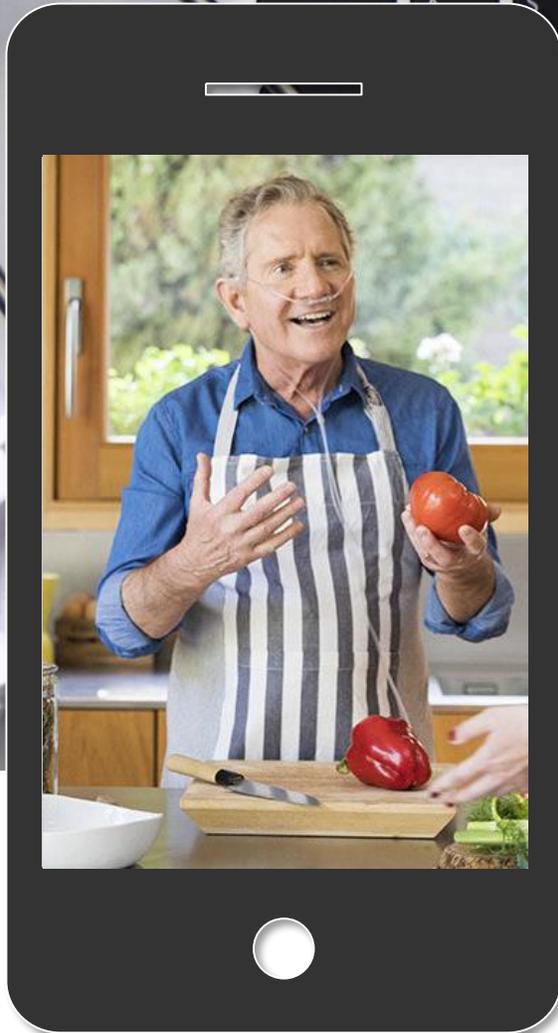
DATA  
THINKING



CONSEIL

MICROPOLE

# LES SOLUTIONS DE SERVICES À LA PERSONNE D'AIR LIQUIDE SÉCURISÉES DANS UN ENVIRONNEMENT DATA & CLOUD



- *Air Liquide European Home Services est la filiale d'Air Liquide qui fournit et maintient du matériel médical à domicile.*
- *L'usage opérationnel de la data est essentielle afin de garantir une plus grande réactivité et transparence pour tous les acteurs concernés.*
- *Micropole intervient pour déployer un environnement Data & Cloud sécurisé sur AWS au standard de l'agrément Hébergeur de Données de Santé (HADS).*



CLOUD



AMAZON WEB  
SERVICES



DATA



CONSEIL

**MICROPOLÉ**

01

Qui sommes-nous ?

02

Faits marquants 2019

03

Cession de MLS

04

Informations financières

05

Impact COVID-19

# CESSION DE MLS

- Micropole Learning Solutions (MLS) était la **filiale formation du groupe Micropole**.
- MLS intervient sur la **réalisation de formation sur catalogue & de projets de e-learning**.
- Depuis plus de 10 ans et malgré de nombreuses restructurations, **les résultats de MLS étaient déficitaires et dilutifs pour le groupe**.
- L'activité de MLS n'était **pas stratégique pour le groupe** et n'apportait **que peu de synergie commerciale avec nos offres**.
- **Plusieurs tentatives de cessions** avaient déjà été initiées ces dernières années.

# CESSION DE MLS

- **Un repreneur** – la société Le Pont – a été **identifié à l'été 2019**.
- La cession est intervenue le **17 février 2020**.
- Chiffre d'affaire 2019 : **3,4 M VS 3,7 M au 31/12/2018**.
- Résultat 2019 : **51 K€ VS perte de 32K€ au 31/12/2018**.
- La cession est **sans impact sur le goodwill**.
- **Un partenariat négocié** avec le repreneur permettra de continuer à utiliser les services de MLS durant une période de 2 ans (contenus e-learning internes, sous-traitance missions).

01

Qui sommes-nous ?

02

Faits marquants 2019

03

Cession de MLS

04

Informations financières

05

Impact COVID-19

# COMPTE DE RÉSULTAT

## 2019

En millions d'euros en cours d'audit	S1 2019(*)	S2 2019(*)	2019(*)	2018(*)	2018
Chiffre d'affaires	55,9	59,4	115,3	106,0	109,3
Résultat opérationnel courant	2,1	3,9	6,0	4,5	4,6
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<b>3,8%</b>	<b>6,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>4,2%</b>	<b>4,2%</b>
Autres produits et charges opérationnels	-0,7	-0,9	-1,6	-1,5	-1,6
Résultat opérationnel	1,5	2,9	4,4	2,9	3,0
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<b>2,7%</b>	<b>4,9%</b>	<b>3,8%</b>	<b>2,7%</b>	<b>2,7%</b>
Résultat financier	-0,4	-0,5	-0,9	-0,8	-0,8
Impôts	-0,6	-0,6	-1,2	-1,1	-1,1
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>0,5</b>	<b>1,8</b>	<b>2,3</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
<b>Résultat des activités abandonnées</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>0,5</b>	<b>1,8</b>	<b>2,3</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>

- 2018 non retraité IFRS 16
- CA en croissance de 7,3% à taux de change et périmètre constant. Accélération S2 à 10% (4,6% S1)
- ROC à 5,2%, en croissance de 30%
- RO à 3,8% en croissance de 51%, charges non courantes stables
- Stabilité du résultat financier et des impôts (CVAE)
- Un résultat net doublé à 2,3M€

# ANALYSE DU CA & DU ROC

## 2019

### CHIFFRE D'AFFAIRES

- Progression du CA Groupe consolidé : +7,3%
- Forte progression sur S2 : +4,6% sur S1 et +10% en S2
- **Progression du CA hors MLS : + 8,5%**
- Autres activités
  - MLS cédé début 2020, traité en activité cédée
  - Chine : arrêt de plusieurs projets, maintien de l'activité d'accompagnement de clients européens

### ROC

- Progression du ROC Groupe de +30% : 4,2% en 2018 vs 5,2% en 2019
- Progression du ROC Groupe hors effet jours : 4,2% en 2018 vs 5,6% en 2019
- **Progression du ROC zone Europe hors effet jours : 4,5% en 2018 vs 6% en 2019**

# ANALYSE AUTRES PRODUITS & CHARGES 2019

## ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS

- Changement de DRH
- Changement de DAF
- Changement de General Manager en Suisse
- Changement Manager Agence Nord
- Changement Manager Agence Ouest
- Fermeture activité conseil bancaire en Suisse
- Réduction des équipes en Chine

## RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

- Progression de 46%

# SITUATION FINANCIÈRE

## 2019

En millions d'euros (en cours d'audit)	31/12/2019	31/12/2018
Goodwill	50,3	50,9
Droits d'utilisation	11,3	
Autres actifs non courants	7,4	7,2
Actifs courants hors trésorerie	51,7	52,5
Trésorerie	16,3	11,9
Actifs destinés à être cédés	3,0	
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>140,0</b>	<b>122,5</b>
Capitaux propres	52,2	49,2
Dettes financières	25,9	24,2
Dettes locatives	12,1	
Autres passifs	46,7	49,1
Passifs destinés à être cédés	3,2	
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>140,0</b>	<b>122,5</b>

- Stabilité des éléments de bilan
- Impact IFRS 16 et cession MLS
- Capitaux propres solides

# ENDETTEMENT FINANCIER

## 2019

En millions d'euros (en cours d'audit)	31/12/2019	31/12/2018
Emprunt bancaires à moyen terme	4,2	6,3
Affacturage	5,7	7,5
Mobilisation créances fiscales	15,9	10,4
Autres		
<b>Endettement financier brut</b>	<b>25,8</b>	<b>24,2</b>
Trésorerie	16,3	11,9
<b>Endettement financier net</b>	<b>9,5</b>	<b>12,3</b>

- Endettement net limité, gearing diminue de 25% à 18%
- Un recours maîtrisé à l'affacturage et à la mobilisation des créances fiscales

# VARIATION DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

En millions d'euros (en cours d'audit)	31/12/2019	31/12/2018
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>7,8</b>	<b>3,0</b>
Incidence variation du BFR d'exploitation et impôts versés	-0,4	-0,7
Flux de trésorerie généré par l'activité	7,4	2,3
Flux de trésorerie généré par l'investissement	-2,1	-2,0
Flux de trésorerie généré par le financement	-1,0	-2,0
Taux de change	0,1	0,1
<b>VARIATION DE LA TRESORERIE</b>	<b>4,4</b>	<b>-1,6</b>
Flux net des activités cédées	0,2	
<b>Disponibilités à la clôture</b>	<b>16,3</b>	<b>11,9</b>

- Capacité d'autofinancement en forte progression
- Variation de trésorerie positive
- Bon niveau de disponibilités à la clôture

# ÉVOLUTION DU CAPITAL & DU COURS DE BOURSE

## COURS AU 20/04/2020

COURS	0,94€
OBJECTIF DE COURS (consensus)	<b>1,60€</b>

## PERFORMANCES (08/04/2019)

	2020 YTD	2019
PERF TITRE	-26,7%	+27,4%
MID & SMALL	-28,0%	+19,8%

## INFORMATIONS BOURSIÈRES

CAPITALISATION (au 20/04/2020)	<b>27 m€</b>
NBRE TITRES	<b>29 087 869</b>
VOLUME MOYEN (2019)	25 723
EXTRÊME HAUT 2019	<b>1,41€</b>
EXTRÊME BAS 2019	<b>0,97€</b>

## RÉPARTITION DU CAPITAL

FONDATEURS	<b>22%</b>
INSTITUTIONNELS	<b>22%</b>
AUTOCONTRÔLE	<b>3%</b>
FLOTTANT	<b>53%</b>

01

Qui sommes-nous ?

02

Faits marquants 2019

03

Cession de MLS

04

Informations financières

05

Impact COVID-19

# SITUATION COVID-19 :

## BUSINESS & RH

### À CE JOUR :

- En France, Belgique et Suisse, **100% de la société est en télétravail** (activation du PCA).
- Les différents **dispositifs gouvernementaux** sont utilisés (activité partielle ou assimilé, prise de jours de congés).
- Le mois de **mars est relativement peu impacté** par rapport à nos budgets internes 2020 mais la baisse sera plus forte en avril et en mai.
- Nos équipes commerciales gardent autant que possible le **contact avec nos clients**.

### À COURT TERME :

- **Les capacités d'investissements des entreprises sont impactées** de manière plus ou moins forte selon les secteurs.
- La **visibilité sur le carnet de commandes est très réduite**.
- Le **redémarrage de l'activité sera progressif** avec une revue de priorités

# SITUATION COVID-19 :

## FINANCE

- ✓ **Demande PGE (prêt garanti par l'Etat) en cours**
- ✓ **Décalage charges sociales**
- ✓ **Demande de remboursement de crédit d'impôt**
- ✓ **Congés maladie garde d'enfants**
- ✓ **Prise de congés et de RTT**
- ✓ **Activité Partielle à compter du 1<sup>er</sup> mars 2020 avec avis positif du CSE**

# PROJECTION 2021

***Nous restons évidemment très confiants sur la poursuite de notre développement pour de nombreuses raisons.***

## **LA DIGITALISATION DE L'ÉCONOMIE**

- La crise du COVID-19 a considérablement renforcé les attentes des consommateurs et des entreprises autour des technologies digitales.

## **LA QUALITÉ DE NOTRE POSITIONNEMENT**

- La Data et le Digital seront encore plus au centre des priorités de tous nos clients.
- La mise en œuvre de solutions Cloud va encore s'accélérer.
- Notre stratégie de différenciation autour de la Valeur Ajoutée et de l'Innovation nous préserve en partie de la tension prévisible sur le marché du conseil et de l'intégration.

## **NOS PORTEFEUILLES CLIENTS DIVERSIFIÉS**

- Nous intervenons dans plusieurs secteurs d'activités.
- Nous travaillons très largement avec des grands comptes qui sont plus résilients.

# NOTRE PLAN TARGET 21

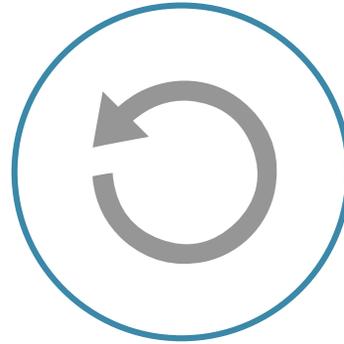
*Compte tenu du contexte macroéconomique, le Groupe ne dispose pas à ce stade d'éléments fiables lui permettant de communiquer sur ses perspectives pour l'exercice 2020.*

*Les objectifs financiers associés à TARGET 21, et notamment un EBIT supérieur à 8%, restent inchangés mais seront décalés dans le temps.*

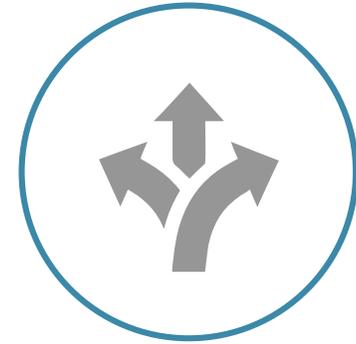
# 2019 EN SYNTHÈSE



**UN EXERCICE 2019  
EN PHASE AVEC  
NOS OBJECTIFS DE  
RENTABILITÉ**



**UNE ANNÉE 2020  
IMPACTÉE PAR LA  
CRISE DU COVID-19**



**FORTE CONFIANCE  
SUR LA POURSUITE  
DE NOTRE  
DÉVELOPPEMENT**

**MERCI  
DE VOTRE  
ATTENTION !**

Vos  
questions



[www.micropole.com](http://www.micropole.com)



[@groupemicropole](https://twitter.com/groupemicropole)



91/95 rue Carnot, 92300 Levallois-Perret



01 74 18 74 18