



Résultats ALLEN

3e trimestre 2021

27 Octobre 2021

Résultats ALTEN au 3e trimestre 2021

Coordinatrice : Bonjour Mesdames et Messieurs et bienvenue à la conférence de Alten sur le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2021. Je m'appelle Val et je serai votre coordinatrice pour l'événement d'aujourd'hui.

Veillez noter que cette conférence est enregistrée. Pendant la durée de l'appel vous serez uniquement en écoute, mais vous aurez l'occasion de poser des questions à la fin de la présentation. Cela peut être fait en appuyant sur *1 pour enregistrer votre question. Si vous avez besoin d'assistance, veuillez appuyer sur *0 et vous serez connecté à un opérateur.

Je vais donner maintenant la parole à M. Bruno Benoliel, directeur général adjoint pour commencer la conférence d'aujourd'hui. Monsieur c'est à vous.

Bruno Benoliel : Merci. Bonsoir à tous. Cette dernière conférence trimestrielle de l'année concerne donc l'activité du troisième trimestre 2021 d'Alten, une année assez surprenante si l'on place à peine six mois en arrière.

La reprise de l'activité plus forte qu'anticipée au deuxième trimestre s'est amplifiée au troisième trimestre dans la quasi-totalité des zones géographiques. Dans l'auto et l'aéronautique civile, les plus touchées par la crise, le niveau d'activité reste cependant inférieur à celui de l'avant-covid. Malgré tout l'activité a redémarré pour ces deux secteurs de façon hétérogène selon les zones géographiques.

Notre chiffre d'affaires à fin septembre 2021 s'établit donc à 2 130,4 M€, en hausse de 20,7 % par rapport au troisième trimestre 2020. En France l'activité a progressé de 9,7 %, hors de France l'activité est en croissance de 27,8 %. À périmètre et change constants notre activité progresse donc de 9,5 %, de 5,4 % en France et de 12,1 % hors de France.

Si l'on considère maintenant le troisième trimestre uniquement l'activité a progressé de 40,2 % (26,5 % en France et 48,7 % à l'international), la croissance organique a atteint 23,9 %, elle est de 19 % en France et de 26,9 % hors de France.

Logiquement notre taux d'activité a donc continué à progresser pour atteindre 92,9 % au troisième trimestre au niveau du Groupe, en données cumulées à fin septembre il s'est donc établi à 91 %. Les revenus à un niveau légèrement supérieur au taux normatif moyen de 92 à 92,5 % du groupe Alten ce trimestre.

Toutes les zones sont revenues sur des taux supérieurs à 90 %. Le recours au chômage partiel a donc été stoppé partout où il subsistait dès la fin du mois de juillet. Les effectifs ont donc recommencé à croître ce semestre. Pour rappel : nous étions 33 800 collaborateurs dont 29 400 ingénieurs à fin décembre 2020 38 500 fin juin 2021 dont 33 800 ingénieurs. Nous sommes désormais 40 700 fin septembre 2021 dont 35 700 ingénieurs.

Hors acquisitions-cessions les effectifs ingénieurs se seraient élevés à 32 943 personnes soit une augmentation séquentielle de 3 543 personnes depuis le début de l'année, 151 ingénieurs en France et 3 392 hors de France.

Notre activité à la fin du troisième trimestre par zone géographique est la suivante : en France, notre activité est en progression. Elle est déficitaire d'un effet de base favorable comme au deuxième trimestre, mais elle est toujours pénalisée par l'automobile et l'aéronautique civile. La France est encore en deçà de son activité pré-covid de plus de 15 % à périmètre constant.

À l'exception du multimédia du fait d'Amadeus ne représente que 3,5 % du chiffre d'affaires France. Il y a l'automobile qui représente 10,6 % du chiffre d'affaires France, toujours en retrait de 13 %. Tous les secteurs sont en croissance par rapport au Q3/2020.

Multimédia, auto, aéro sont néanmoins encore en recul sensible par rapport à leur niveau d'activité pré-covid, des secteurs porteurs avec l'énergie (16 % du CA), la pharma (10 %), le ferroviaire (8 %), la défense et sécurité (7 %), la plupart étant en croissance de 10 % ou plus.

Comme vous l'avez compris, je le précise, les taux de croissance organique sont communiqués en demi cumulé à fin septembre par rapport à fin septembre 2020, la croissance peut donc être positive sur le plan organique, mais si on ramène notre activité du trimestre à périmètre constant à l'activité du Groupe début 2020, c'est-à-dire l'activité avant que la crise covid ne survienne, on peut néanmoins à certains endroits malgré le taux de croissance organique positif rester à des niveaux d'activité inférieurs à ceux qu'on a connus fin du premier trimestre 2020 à certains endroits.

À l'international, notre activité est en fin de croissance dans toutes les zones géographiques et a globalement dépassé son niveau d'avant-crise. Seules l'Allemagne et la Scandinavie, dont l'auto et l'aéro civile sont prépondérants, sont encore en deçà. En Amérique du Nord, aux États-Unis, 80 % de la zone nord-américaine l'activité accélère et croît d'environ 10 %. Elle a dépassé son niveau d'avant-crise y compris dans l'auto qui représente 20 % du chiffre d'affaires US malgré le recul de l'*oil and gaz* (7 % du chiffre d'affaires US) et des télécoms qui ne représentent plus que 5 % du chiffre d'affaires US. Au Canada la croissance a accéléré. Elle atteint 30 % grâce au secteur finances tertiaires, à peu près la moitié du chiffre d'affaires local, télécoms (20 %) et lab science (10 %). En Allemagne l'activité revient à l'équilibre en données comparées à fin septembre, il reste encore près de 10 % inférieur à la situation pré-covid. Elle reste surtout impactée par l'aéro qui représente 18 % du CA allemand encore en retrait de 40 % par rapport à la situation pré-covid alors que la reprise en automobile (46 % du CA allemand) s'est accélérée ce Q3, ce qui place ce secteur maintenant à moins de 10 % de son niveau d'avant-crise.

Les secteurs de diversification comme finances tertiaires (10 % du CA allemand et autres industries, 8 % du CA allemand) progressent fortement respectivement de 65 et 45 %. En Espagne l'activité croît de 7 %, le risque de reprise s'étant accéléré aux second et troisième trimestres grâce au secteur de la défense et sécurité, de l'énergie, des autres industries et de l'aérospatiale.

En Italie la croissance se maintient à 30 % à fin septembre et n'a jamais cessé de croître pendant la crise. Tous les secteurs sont en forte croissance, les plus fortes progressions étant dans l'automobile (50 %), ce qui représente maintenant 20 % du chiffre d'affaires italien, défense et sécurité : 35 % de croissance pour 12 % du chiffre d'affaires local, autres industries : 80 % de croissance, 12 % du CA local.

En Scandinavie, l'activité à périmètre et change constants s'est redressée et est à l'équilibre en données cumulées à fin septembre, mais néanmoins encore plus de 20 % en deçà de son niveau d'avant-crise.

En Finlande, qui représente 20 % de la zone, l'activité a progressé de 6 % grâce au secteur de biens d'équipement industriel, largement prépondérant dans ce pays.

En Suède, l'activité ne recule plus que de 2,5 % en données cumulées, mais la reprise a marqué un peu le pas dans les secteurs automobile et poids lourds, en gros un tiers du chiffre d'affaires local, télécoms : 7 % du chiffre d'affaires et tertiaire.

En revanche, les secteurs de diversification que sont les sciences de la vie (7 % du CA) et l'énergie (6,04) sont en très forte croissance.

Au Benelux maintenant, notre activité a crû de 8 % et a retrouvé son niveau d'avant-crise. L'activité croît de 7 % en Belgique. À l'exception du secteur tertiaire tous les secteurs importants sont en croissance, notamment la pharmacie qui représente plus de 40 % du chiffre d'affaires local, en progression de plus de 20 %.

Aux Pays-Bas l'activité a crû de 8,5 % grâce aux comptes électroniques et semi-conducteurs qui représentent près de 40 % du chiffre d'affaires néerlandais.

Tous les autres secteurs significatifs sont également en croissance.

En zone Asie-Pacifique, le périmètre a crû de 26 %, la croissance ayant fortement accéléré, comme vous avez dû le voir au troisième trimestre puisque l'accélération de la croissance est de 40 %. La zone Asie-Pacifique est maintenant à 50 % environ au-dessus de son niveau d'avant-crise.

L'Inde, qui représente 30 % de la zone APAC, est en croissance de 20 %. La Chine, qui représente 20 % de la zone APAC, qui est en croissance de 30 %, et Singapour (15 % de la zone) est en croissance de plus de 100 % grâce à des activités justement dans le *oil & gaz*.

Au Royaume-Uni, l'activité est en croissance de 4 %, activité qui a également dépassé son niveau d'avant-crise et la croissance s'est fortement accélérée au troisième trimestre (+60 %) grâce à un fort rebond de l'activité dans les secteurs auto, aéronautique (chez un équipementier en particulier), défense et finances tertiaires.

La Suisse qui a été peu impactée par la crise a vu son activité fortement progresser au troisième trimestre grâce au groupe pharma et industrie.

Enfin l'Europe de l'Est a fortement progressé grâce à la Pologne qui représente 56 % de la zone et a crû de plus de 60 % grâce aux secteurs finances tertiaires et automobiles.

Roumanie : 40 % de la zone. L'activité a crû de près de 12 %. Évidemment, les croissances d'activité des zones d'Europe de l'Est ou d'Asie correspondent aux activités réalisées localement avec des clients locaux puisque lorsque ces pays interviennent en mode sous-traitance *near shore* ou *offshore* pour le compte de clients soit américains soit européens, le chiffre d'affaires correspondant évidemment est comptabilisé dans les sociétés qui facturent le client final donc des sociétés européennes ou américaines.

Le rebond de l'activité au cours du deuxième trimestre s'est donc accéléré au troisième. Tous les secteurs d'activité en ont profité y compris l'auto ou l'aéronautique civile.

Si on analyse maintenant comme habituellement notre activité par secteur et par verticale, l'automobile (16 % du chiffre d'affaires) a commencé à rebondir au deuxième trimestre, rebond qui s'est confirmé au troisième comme nous l'avions anticipé. En données cumulées à fin septembre l'activité renoue avec une croissance positive de 3 %, mais reste encore 15 % en deçà de sa situation d'avant-crise. Je vous rappelle que au plus bas l'activité de l'auto avait reculé de 35 % par rapport à la situation d'avant-crise, une part du chemin a déjà été réalisée. Chez les constructeurs la situation est contrastée : les Français, Suédois et Anglais ainsi que quelques Allemands sont toujours en recul alors que la plupart des autres Allemands, les Italiens, les Américains et les Chinois sont en forte hausse. Au global des constructeurs qui représentent 70 % du secteur sont en recul de 3 %. On dit que le rebond est plus sensible chez les équipementiers, en progression de 20 % même si, comme toujours, les performances sont assez hétérogènes selon les clients.

Le ferro-naval, qui représente 4,5 % du chiffre d'affaires, se porte bien et croît de 13 % même si le ferro croît beaucoup plus lentement que le naval. Une part très importante de la croissance a été réalisée dans le secteur naval chez Naval Group et Navantia. Progressant de 39 %, le niveau d'avant-covid est dépassé.

L'aérospatiale maintenant : 11,1 % du chiffre d'affaires est en hausse de 2 %. Le rebond d'activité dans le spatial est très vigoureux. Nous l'avions anticipé même pendant la crise l'an passé sachant que les lancements allaient reprendre dès la crise jugulée, mais nous n'avions pas anticipé un rebond aussi fort puisqu'il est de l'ordre de 40 %.

Dans l'aéronautique le recul est encore de 1,5 %. L'activité a normalement redémarré plus tôt que nous l'attendions, mais reste encore 25 % en deçà de son niveau d'avant-crise. Un gap de 20 % a également été comblé en un an. Je vous rappelle qu'il y a un an, nous étions à -45 % par rapport à la situation d'avant-covid.

Les activités de défense et de sécurité, qui représentent 5 % de notre chiffre d'affaires, sont en croissance forte, plus vigoureuses qu'attendues puisqu'elles croissent de 25 %. Elles ont également significativement dépassé le niveau d'avant-covid.

L'énergie, qui représente 11 % du chiffre d'affaires, accélère sa progression à 9 %, mais l'*oil & gaz* (6 % du chiffre d'affaires) est toujours en recul à la suite des coupes budgétaires de l'an passé même si l'activité a recommencé à progresser du fait d'un redémarrage des budgets d'investissement. La demande devrait augmenter, car les prix augmentent et le sous-investissement a été chronique dans ce secteur depuis plusieurs années et ce en dépit de la volonté affichée par tous les États de développer fortement les énergies renouvelables et ce qui n'ira pas sans un réinvestissement dans les énergies fossiles au moins durant une petite période de transition.

Le nucléaire (3,1 % du chiffre d'affaires) continue à croître d'environ 10 % et les tendances sont très favorables. Le domaine des équipements pour l'énergie (environ 3 % de notre chiffre d'affaires) a accéléré son rythme de croissance qui a dépassé les 25 %.

Les sciences de la vie qui atteignent maintenant à peu près 10 % du chiffre d'affaires d'Alten, quand elles en représentaient à peine la moitié il y a encore quatre ou cinq ans, sont en croissance de 15 % grâce à la pharmacie qui croît de 20 % alors que celui des équipements médicaux ne croît que de 2 à 3 %, un marché qui, nous le pensons, devrait normalement recommencer à croître rapidement l'année prochaine.

Les autres industries représentent 6 % du chiffre d'affaires, en croissance de plus de 20 % à un niveau bien supérieur à celui d'avant-covid.

Les télécoms (près de 6 % du chiffre d'affaires) sont en légère croissance toujours. L'activité est globalement stable chez les opérateurs qui représentent 4,7 % du chiffre d'affaires et en croissance de près de 10 % chez les équipementiers. Malgré tout cela reste assez décevant, car l'activité dans les télécoms n'est pas encore totalement revenue à son niveau d'avant-covid même si elle en est proche.

L'électronique e-commerce (6,9 % de notre chiffre d'affaires) est en progression de 10 %, une progression très significative évidemment dans les activités semi-conducteur et électronique, ainsi que dans les activités e-commerce du fait du redémarrage des projets chez Amadeus.

Enfin, dans le secteur finance tertiaire, qui représente 23,8 % du chiffre d'affaires, l'activité progresse dans la banque finance et assurance (+5) aussi bien que dans le *retail* et services (+15). Le niveau d'avant-crise est également dépassé. Au total ce secteur progresse de 11,5 %.

En synthèse, hormis l'automobile et l'aéronautique civile et dans une moindre mesure les télécoms, tous les secteurs d'activité ont retrouvé un niveau supérieur à celui d'avant-crise. Les perspectives de rattrapage dans les secteurs auto et aéro civile sont significatives et donc laissent augurer une croissance potentielle intéressante pour les années à venir.

Du côté de la croissance externe, comme vous le savez, nous avons réalisé au premier semestre quatre acquisitions en France et à l'international que je ne vais pas commenter à nouveau. Toutes ont été consolidées au 1^{er} juillet 2021. Au Q3 et tout début Q4, nous avons finalisé deux nouvelles acquisitions : une est située en Chine/US parce que c'est une société qui réalise du *software development* principalement pour l'automobile et les télécoms, qui travaille pour le marché US et pour le marché chinois, une société qui a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 68 M€ avec 1 900 consultants, en Inde une société qui travaille majoritairement pour le marché US, un petit peu pour le marché européen, avec des *front offices* locaux commerciaux alors que l'intégralité des ingénieurs sont situés en Inde, société qui est spécialisée sur les métiers de l'ingénierie produit des systèmes embarqués, systèmes [inaudible] et technologies numériques – société qui a réalisé l'an passé un chiffre d'affaires de 11 M€ et qui compte aujourd'hui 990 consultants.

L'année 2021 devrait donc être finalement une bonne année, contre toute attente. L'activité rebondit plus vite et plus fortement qu'anticipé. J'espère que la dynamique se poursuivra en 2022, et nos marges se sont redressées. Nous avons réalisé des acquisitions intéressantes de taille plus importante, nous nous sommes beaucoup renforcés en Asie [inaudible] sont d'ailleurs aujourd'hui en cours. En conséquence, la croissance organique devrait largement dépasser les 10 % cette année.

Je vais laisser la parole aux participants. Madame, si vous voulez bien ouvrir la conférence pour que les personnes qui le souhaitent puissent poser leurs questions.

Questions et réponses

Coordinatrice : Bien sûr. Mesdames et Messieurs, si vous souhaitez poser une question, appuyez sur *1 sur le clavier de votre appareil. S'il vous plaît, assurez-vous que votre ligne ne

soit pas en mode silence. Je vais vous avertir quand vous pouvez poser votre question. Encore une fois, c'est *1 sur votre clavier. Merci.

On a des questions de la file d'attente. La première vient de la ligne de M. Emmanuel Matot de Oddo. Monsieur c'est à vous.

Emmanuel Matot (Oddo) : Bonsoir c'est Emmanuel Matot chez Oddo. J'espère que vous m'entendez bien.

Bruno Benoliel : Oui.

Emmanuel Matot : J'avais trois questions, s'il vous plaît. D'abord, comment gérez-vous actuellement les tensions de plus en plus fortes sur le marché du travail des cadres ? On parle d'inflation des salaires mais également de pénurie dans certains secteurs donc pris de court pour Alten.

Ma deuxième question : est ce qu'il faut s'inquiéter, selon vous, d'un ralentissement de l'activité lié aux pénuries de composants chez plusieurs de vos clients, notamment dans l'auto ? J'imagine que plusieurs industriels reportent certains projets.

Et ma dernière question : est-ce qu'on peut avoir une idée de la rentabilité des acquisitions que vous avez réalisées cet été, car c'est vrai que quand on voit le chiffre d'affaires rapporté au nombre de consultants, on peut quand même s'interroger. Merci.

Bruno Beloliel : Concernant les tensions sur le marché du travail, elles existent et elles ne sont pas propres à la France, elles existent partout dans le monde. On a eu un redémarrage du *turnover* qui est revenu sur des niveaux, les niveaux historiques de 25 %, voire à certains endroits, peut être légèrement supérieur ce qui, si on regarde les choses positivement, est un signe de bonne santé de l'économie et de la confiance qu'ont les gens s'ils acceptent de quitter leur employeur pour aller chercher un job ailleurs.

Nous, notre métier évidemment c'est réaliser des projets, mais c'est aussi, et on l'oublie, une vraie capacité de recrutement. Alten recrute des dizaines de milliers de consultants chaque année. On a un réel savoir-faire et nous ne sommes aujourd'hui pas trop impactés par les tensions sur le marché du travail. Je vous dis « pas trop » parce qu'on arrive à tenir les salaires à l'embauche. En revanche, il est sûr qu'en 2022, surtout qu'on a peu augmenté les salaires en 2021, il faudra qu'on revoie nos grilles, aussi bien les grilles d'embauche d'ailleurs que celles de nos salariés. Il faudra donc qu'on discute avec les clients des augmentations de tarifs. Je lisais dans la presse aujourd'hui que plusieurs de nos clients, je ne citerai pas de noms, se sont d'ores et déjà engagés à des augmentations de salaires de l'ordre de 2 à 3 % et je ne parle que des augmentations générales. Donc, évidemment, ce qui vaut pour leurs propres salariés vaudra ou doit valoir nécessairement pour leurs sous-traitants.

En revanche, là où ça nous pose un problème, enfin un problème, il faut qu'on le gère, c'est notre métier, mais c'est que ces tensions sur le marché du travail font qu'effectivement, à certains endroits, on est probablement limité en croissance. Je pense notamment à l'Allemagne, par exemple, où on a des projets auxquels on a des difficultés pour répondre par manque de ressources. C'est aussi un peu le cas sur l'Inde. Ce n'est pas encore le cas sur la France, mais ça et là, effectivement, on rencontre des difficultés de recrutement pour faire face à la demande. Ce n'est pas la première fois que ça arrive, à nous d'être créatifs et surtout d'avoir les bons projets pour attirer les ingénieurs.

Vous avez vu au travers de notre taux de croissance organique, au troisième trimestre et le quatrième sera aussi un bon trimestre, que l'on arrive à gérer la situation, mais vous avez raison de le souligner, tant sur les salaires que sur la croissance, [inaudible] du marché du travail aujourd'hui, c'est un sujet de réflexion et de préoccupation chez nous.

Concernant le ralentissement de l'activité dans l'automobile, notamment du fait des problématiques de livraison de composants, pour l'instant, ça n'intervient pas. Comme vous le savez, nous ne sommes pas du tout impliqués dans les problématiques de production, sauf quand on intervient dans la partie *manufacturing* au travers du *manufacturing engineering* et dans la production à proprement parler, nous ne sommes pas partie prenante. En revanche, ce qui est à craindre c'est que si durablement nos clients, dans l'automobile notamment, n'arrivent pas à être livrés, ils rencontrent des problèmes de *cash* et qu'à horizon six mois, ils décident de décaler certains projets. Pour l'instant, ça ne s'est pas produit. Tout le monde n'a pas redémarré avec le même dynamisme. Je vous ai donné les zones géographiques où l'activité était répartie de façon assez dynamique dans l'auto et celles où c'était moins le cas. Mais effectivement, je ne peux pas vous dire le contraire. Il y a un risque, dans six mois, que certains décident de décaler des projets.

Vous savez aussi que les constructeurs automobiles ont des investissements pharaoniques à réaliser en R & D pour massivement décarboner les véhicules et passer à l'électrification à marche forcée. Donc, d'une façon ou d'une autre, je pense qu'ils arbitreront et qu'ils maintiendront quand même un rythme d'investissement soutenu.

La rentabilité des acquisitions, effectivement quand on regarde le chiffre d'affaires par tête, il n'est pas très élevé, notamment en Inde, parce que c'est une société qui travaille en grande partie pour le marché local et le chiffre d'affaires – enfin local *India to India* – par personne est relativement faible. Si on regarde la rentabilité de la société, elles sont aujourd'hui de l'ordre de 7 à 8 % avant qu'on ne les ait acquises, c'est-à-dire qu'après l'acquisition, il va probablement y avoir une amélioration de la rentabilité liée à la mise en place des méthodes de gestion d'Alten (gestion de projets, commerciale) va probablement leur amener des projets nouveaux. A contrario, très souvent, on est aussi obligé d'investir plus en encadrement technique, en recrutement commerce, structurer aussi toute la partie [inaudible] et administratif parce que souvent c'est assez sommaire. Donc prenez pour l'instant 7-/8, car tant qu'on ne les a pas vraiment intégrées, je ne peux pas vous dire où on va les emmener. Mais considérez qu'elles font 7-8 % de rentabilité pour l'instant, ce qui veut dire que les marges brutes ne sont pas plus faibles que celles qu'on peut réaliser en Europe, par exemple. Mais c'est sûr que le chiffre d'affaires par tête étant assez faible, notamment pour la société indienne, évidemment, l'EBIT per capita est beaucoup plus faible, exprimé en euros.

Emmanuel Matot : D'accord. Merci beaucoup pour ces réponses.

Coordinatrice : Merci. La prochaine question vient de la ligne de M. Alexandre Xxx de CAC Securities. Monsieur c'est à vous.

Alexandre (CAC Securities) : Bonjour. Est-ce que vous m'entendez ?

Bruno Beloliel : Très bien.

Alexandre : Bonjour. Félicitations pour le rebond, c'est quand même une très bonne [inaudible]. J'ai une question sur les prix payés aux acquisitions. Je sais que vous ne

communiquiez pas dessus, mais quand on regarde, si on fait un peu les calculs, il me semble qu'on a 148 M€ en base annuelle de chiffre d'affaires. Et pour les intégrer est-ce qu'on pourrait se dire que vous payez à peu près les ratios que vous défendez en général, c'est-à-dire entre un peu moins de la moitié de votre chiffre d'affaires ou comment on est en termes de prix d'acquisition pour intégrer le capital engagé. À ce niveau-là ? C'est ma seule et unique question.

Bruno Beloliel : En fait, on en a très peu fait varier nos multiples d'acquisition. Si vous raisonnez en valeur d'entreprise, on paye à peu près sept fois. Après, vous savez qu'en réalité, on paye sept fois le résultat, mais ça c'est un [inaudible]. On paye également un *earn out* qui est aussi fondé sur le même multiple, ce qui fait que si on devait rapporter le prix payé *earn out* compris au résultat de l'année d'acquisition, le multiple serait compris entre 7 (ce qui est à peu près en moyenne le prix payé) et 8 ou 9 ou 10 dans certains cas, quand la société explose. Vous voyez ce que je veux dire ? Donc dans le tableau de financement, ce que vous voyez apparaître dans les prix payés pour les acquisitions (évidemment net de la trésorerie acquise puisqu'on raisonne en valeur d'entreprise) c'est une part correspondant aux besoins de paiement et toujours une part de roulement d'*earn out* qui se paye en général sur une période de trois ans dans le temps. Et on n'a pas augmenté nos multiples.

Alexandre : Ok. Parfait. Super. Merci beaucoup. Bon courage pour vous soigner.

Bruno Beloliel : Merci.

Coordinatrice : Merci. La prochaine question vient de la ligne de M. Emmanuel Parot de Gilbert Dupont. Monsieur, c'est à vous.

Emmanuel Parot (Gilbert Dupont) : Bonsoir Bruno. J'ai trois questions. La première concerne le recrutement net à périmètre comparable sur le T3. Je ne suis pas sûr d'avoir bien noté tous les chiffres. J'ai calculé de l'ordre de 1 280 recrutements sur le T3. Est-ce que tu pourrais nous dire ce qu'il en est parce que, de mémoire, Simon avait évoqué un recrutement qui n'était pas aussi intensif que ce qu'il souhaitait.

Ma deuxième question porte sur la *guidance* de croissance organique *full year* donc plus de 10 % donc on comprend que ce sera significativement supérieur à 10 %. Mais pris autrement, est-ce qu'il y a une raison que la croissance du T4 en organique soit fondamentalement différente de celle du T3 ou du T2 ? Je n'ai pas vraiment l'impression qu'il y a le même effet de base favorable et tes commentaires étaient plutôt bien orientés.

D'autre part, as-tu recalculé éventuellement ta croissance embarquée à date sur 2022 ?

Bruno Beloliel : Je suis déjà en train de chercher la réponse à la première question. Je regarderai [inaudible] d'effectif à la fin du mois de juin. Je crois qu'à la fin du mois de juin, on avait, de mémoire, un accroissement net de 2 180 ingénieurs avec quasiment rien sur la France et le tout sur l'international. Donc là, on a fait 3 543, ce qui veut dire qu'on a à peu près 1 360 ingénieurs en recrutement net sur Q3/21 évidemment hors acquisitions, 130 sur la France – c'est du net parce qu'il y a eu pas mal de sorties, notamment dans les secteurs qui sont toujours touchés et évidemment il y a eu des recrutements sur d'autres métiers ou d'autres secteurs – et à l'international 1 233.

Emmanuel Parot : Donc c'était plutôt un bon trimestre quand même sur le recrutement.

Bruno Beloliel : Oui c'est plutôt un bon trimestre.

Pour la croissance organique du Q4 : l'année dernière, on a quand même un effet de base qui était favorable au Q2, un effet de base qui était encore plus favorable au Q3 parce que je ne sais pas si tu t'en souviens, mais notre activité avait continué à s'effriter, notamment dans l'aéro et l'auto contre toute attente au Q3 et en fait, on avait vu le rebond de l'activité commencer à se faire sentir uniquement au Q4. On s'attend donc à une croissance organique sur Q4 qui, forcément, sera moindre que celle qu'on a connue sur Q3 normalement. Mais Q4 n'est pas terminé, c'est aussi une période pendant laquelle il y a les vacances de Noël. C'était aussi vrai l'an dernier, mais en fonction du nombre de jours de congé qui seront pris ou pas, ça pourra aussi avoir une incidence sur le taux de croissance organique. Donc je doute qu'on fasse 24 sur Q4. Cela dit, il est à peu près acquis qu'on sera au-dessus de 10 sur l'année.

Emmanuel Parot : Et sur l'embarqué en 2022 ?

Bruno Beloliel : Alors ça, pour l'instant, c'est impossible de répondre à la question parce que, comme son nom l'indique, c'est un embarqué et ça, on ne peut vraiment le calculer que quand on a la situation en général de début janvier, les premiers jours de janvier, c'est-à-dire qu'on sait combien on a eu de départs en fin d'année. Donc, en règle générale, je vous donne cette information lors du *call* du mois de janvier donc publication du chiffre d'affaires annuel, après qu'on a commencé à y voir plus clair sur notre situation de départ de l'année 2022.

Emmanuel Parot : Ok. Je reposerai ma question un peu plus tard, alors. Merci Bruno !

Bruno Beloliel : Dans trois mois.

Coordinatrice : Merci. La prochaine question vient de la ligne de M. Éric Marquand (?) de Société Générale. Monsieur c'est à vous.

Éric Marquand (?) : Salut Bruno. Désolé que tu sois malade.

Bruno Beloliel : Salut Éric.

Éric Marquand : J'ai plusieurs questions. La première, je suis désolé de revenir sur le chiffre des [inaudible], mais je n'avais pas les mêmes chiffres que toi à fin juin donc je voulais juste bien vérifier que ceux que tu as donnés sont ceux sur lesquels il faut se baser parce qu'à fin juin, en fait, ce que tu avais donné en juillet, c'est 2 260 pour l'ensemble du Groupe sur le premier semestre et +100 en France. Je n'ai pas le 2 180 que tu annonces à fin juin pour faire ton calcul de 1 360 en Q3.

Bruno Beloliel : J'ai peut-être dû l'ajuster dès le départ au 30 juin qui sont arrivés post-payé du 20. Ça ne fait pas grand-chose d'écart de toute façon. Donc moi, le chiffre de fin juin que j'ai aujourd'hui, c'est 2 180.

Éric Marquand : Ça c'est pour le semestre ?

Bruno Beloliel : Oui, à périmètre constant, par acquisition. Quand je dis à périmètre constant, en fait, c'est un abus de langage : c'est de façon séquentielle, c'est-à-dire par rapport à la situation de fin 2020, puisqu'on raisonne en recrutement séquentiel et donc 21 en France et 2 159 à l'international. Et au Q3/21, j'ai à nouveau 130 + 130 en France et 1 233 à l'international. Alors on compte sur neuf mois cumulés et si les calculs sont bons, j'ai 3 543, dont 151 en France, et 3 392 à l'international. D'ailleurs, c'est à peu près symétriquement ce qu'on a perdu sur l'année 2020, en organique.

Éric Marquand : J'avais deux autres questions : une facile sur le taux d'attrition. Tu peux nous « updater » sur ce qui s'est passé au Q3 et ce que tu vois pour le Q4 et est-ce qu'aujourd'hui ça rester *under control* ou y a-t-il des zones où ça devient compliqué à gérer ?

La deuxième question concerne les acquisitions : celles en Inde, finalement, quand tu décris ces activités c'est plutôt [inaudible] *mechanical design* ou des choses bas de gamme. Est-ce que ça, ça peut faire revoir le discours comme quoi on peut difficilement mettre des projets complexes dans des zones avec un *delivery near shore/offshore* parce que quand on parle [inaudible] système embarqué c'est quand même très proche des compétences que vous avez en Europe.

Et ma deuxième question sur les acquisitions, toujours, c'est en Chine, une boîte de 68 M€, si j'ai bien entendu le bon chiffre, le chiffre d'affaires, c'est quand même assez... ça doit être assez rare, c'est assez gros. Est-ce que tu peux nous dire un peu plus ce que font ces gens-là dans l'auto et les télécoms ? Et est-ce qu'on était les seuls à regarder [inaudible] ? Je pense que c'est l'équivalence que fait [inaudible] en Chine [inaudible].

Bruno Beloliel : Alors, le taux d'attrition est en moyenne à 25 aujourd'hui. Les zones où il est au-dessus c'est Allemagne, Inde, essentiellement. Et après, on est entre 20 et 25 partout ailleurs.

Éric Marquand : Plutôt sous contrôle, à ce stade. Enfin, vous avez l'habitude de vivre avec ça.

Bruno Beloliel : Oui, on a l'habitude de vivre avec ça, mais il va y avoir un sujet de salaire 2022, ça c'est sûr.

Alors la société en Inde, oui, c'est une société qui fait très peu de *mechanical design*. Elle est plutôt sur les métiers que j'ai cités. Ils ont des clients qui sont des clients US ou des clients indiens connus ou des filiales de groupes américains ou européens qui se trouvent en Inde. Après, dire précisément si la typologie de projet sur laquelle ils interviennent est aussi sophistiquée que celle sur laquelle interviennent nos ingénieurs en Europe ou aux US, je ne saurais pas dire. En revanche, ce qui est sûr c'est que les projets sont bien liés aux activités décrites. Et d'ailleurs une des motivations de l'acquisition c'est que c'est une société qui est très peu sur des métiers *legacy* et si la demande se développe en Europe et aux Etats-Unis pour aller chercher de l'appoint *on/offshore* avec des TJM [? 0.39.57] beaucoup plus faibles sur ce type de métiers, ça peut être une façon de répondre, en tout cas ponctuellement, à de la demande. Et la Chine, l'ex maison mère était en Californie et détenait des sociétés en Chine et en fait la répartition du business c'est grosso modo 70-80 % selon les mois avec des clients qui sont soit des gros clients chinois soit des filiales US de sociétés américaines, soit en direct pour des boîtes américaines via leur *front office* chinois et que le secteur d'activité c'est très majoritairement l'automobile et les télécoms et c'est une boîte qui est uniquement dans le soft. C'est une boîte qui ne fait que du soft.

[Inaudible] des compétences très rares. C'est nous qui les avons identifiées, ce n'est pas passé par un process de vente structuré. Mais c'est vraiment une société qui a une double culture parce que les dirigeants sont Chinois, mais ont été formés aux US et sont d'ailleurs résidents US. Ils travaillent aux US, mais ils vont régulièrement en Chine. Et on les a approchés et c'est comme ça que le deal s'est fait. Et donc là c'est pareil : c'est une société qui est intéressante : c'est quand même une boîte qui fait 1 900 consultants et qui va en faire 2 000 très

prochainement et qui est intéressante parce qu'elle nous apporte un savoir-faire en *software development*, enfin sur tout ce qui est justement logiciels temps réel embarqués, logiciels de communication, qui vient renforcer la présence qu'on a en Chine sur ces métiers. Et contrairement à nos activités chinoises actuelles, qui sont majoritairement quand même pour des filiales de groupes occidentaux, celle-ci a majoritairement des clients américains, que ce soit localement ou que ce soit aux Etats-Unis.

Éric Marquand (?) : Et du coup, je n'ai pas compris la répartition entre le business local et le business qui est fait en *offshore delivery* pour des clients US. En fait, tout est local. C'est ça ? Si tu dis que le *front office* est chinois pour les clients US c'est que tout est fait localement.

Bruno Beloliel : Non, non. Il y a un *front office* américain et un *front office* chinois. La boîte chinoise, enfin les sociétés chinoises puisqu'en fait, il y en a une par localisation, travaillent soit en direct pour des clients US soit via le *front office* US pour des clients US donc là en mode sous-traitance par le *front office* américain, soit directement pour des clients chinois. Mais les clients chinois sont soit des très gros clients, soit des filiales pour l'essentiel américaines, de groupes US.

Éric Marquand (?) : Et ma dernière question sur cette société chinoise : tu nous avait dit quand même pendant longtemps que l'environnement pour se développer en Chine n'était pas forcément idéal ou très stable ou prédictible. Qu'est-ce qui te fait changer d'avis ou de point de vue sur ce sujet ?

Bruno Beloliel : Surtout dans le contexte actuel, on pourrait rajouter une société chinoise qui est détenue par des Chinois, mais qui en fait sont Américains. C'est sûr que sur le plan géopolitique, ce n'est pas la plus claire, mais ce qu'on a trouvé intéressant dans cette acquisition, c'étaient les compétences qu'elle nous amenait sur un marché *offshore* et sa capacité à travailler nativement avec des clients américains et à adresser directement des clients américains, même sans passer nécessairement par un *front office* local parce qu'elle fait plus de business en direct avec des clients US que via son *front office* américain.

Éric Marquand (?) : C'est clair. Merci beaucoup. Soigne-toi bien.

Bruno Beloliel : Merci.

Coordinatrice : Il n'y a plus de questions dans la file d'attente. Je voudrais donner un dernier rappel pour les participants : vous pouvez poser votre question en appuyant sur *1 sur votre clavier. Merci.

Une autre question qui vient de la ligne de M. Matthieu Lavillunière de Invest Securities. Monsieur c'est à vous.

Matthieu Lavillunière (Invest Securities) : Bonsoir Bruno. Juste une petite question sur les secteurs. Est-ce que vous pourriez donner la variation sur le seul T3 parce que j'essaie de la recalculer, mais il y a peut-être des erreurs d'arrondi. Si vous avez les chiffres ?

Bruno Beloliel : L'auto c'est +23, le ferro : +2. On est à périmètre et change constants, évidemment, ça va de soi parce que sinon ça ne veut rien dire. L'aéro : +67, défense et sécurité : +35, énergie : +16, sciences de la vie : +17, autres industries : +33, télécoms : +5, électronique : +23 et finance tertiaire : +21.

Matthieu Lavillunière : Parfait ! Merci beaucoup.

Coordinatrice : Merci. Il n'y a plus de questions dans la file d'attente. Je vais donc redonner la parole à M. Benoliel pour conclure la conférence. Merci.

Bruno Beloliel : Merci beaucoup d'avoir participé à la conférence. Je vous prie de m'excuser, car il m'est arrivé d'interrompre la conférence à cause de mon état passager. Je vous rappelle que notre prochaine conférence aura lieu le 27 janvier 2022 sur le chiffre d'affaires de l'année 2021 et sera suivie par la conférence analystes qu'on va probablement réaliser en présentiel, mais pour l'instant ce n'est pas sûr et qui se tiendra le 23 février prochain, on l'espère, à la Maison des arts et métiers. D'ici là, je vous souhaite une bonne soirée et je vous dis à bientôt. Au revoir.

Coordinatrice : Merci d'avoir participé à la conférence d'aujourd'hui. Vous pouvez maintenant raccrocher. Les organisateurs de la conférence, s'il vous plaît, restez connectés. Merci.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]