ALTEN

Conférence téléphonique sur l'activité du premier semestre 2023

Bruno BENOLIEL

Bonsoir à tous. Merci pour votre participation à la conférence téléphonique d'ALTEN relative à l'activité du premier semestre 2023.

J'espère que vous avez tous reçu le communiqué de presse qui a été diffusé il y a quelques minutes. Vous pourrez y trouver les chiffres que nous avons publiés ce soir. Comme vous avez pu le remarquer, si vous avez pris le temps de le lire et surtout si vous avez eu le temps de le lire, ALTEN a réalisé une croissance satisfaisante ce semestre, conforme à ce que nous avions anticipé.

Le chiffre d'affaires du Groupe s'est établi à 2,048 milliards d'euros, en hausse de 12,2 % par rapport à l'an passé, où il était de 1,826 milliard d'euros. En France, l'activité a progressé de 9,4 % et hors de France, de 13,5 %. À données constantes, périmètre et change, l'activité a progressé de 11,4 %, soit +9,4 en France et +12,5 hors de France.

Au second trimestre, le rythme de croissance a ralenti sans surprise à 8,7 %. Il est de 6,7 % en France et de 9,7 % hors de France. À données constantes, le rythme de croissance est à peu près identique puisqu'il est de 8,6 % au niveau du Groupe, 6,7 % en France et 9,7 % hors de France.

Le second trimestre a été pénalisé, j'attire votre attention là-dessus, par deux jours ouvrés de moins en France par rapport au second trimestre 2022, alors que l'international n'a été pénalisé que de 0,4 jour. Au total, le second trimestre est pénalisé en moyenne d'un jour par rapport à 2022.

Le taux d'activité du deuxième trimestre est resté satisfaisant. Il est redevenu normatif, comme d'ailleurs celui du premier trimestre, il s'est établi au deuxième trimestre à 91,9 %. Il était pour mémoire de 92,9 % en 2022. Sur le premier semestre, le taux d'activité du Groupe s'établit à 91,8 % versus 92,7 % au premier semestre 2022, soit un recul de 0,9 %.

Je vous rappelle qu'en 2022, nous avions indiqué que les taux d'activité étaient anormalement élevés, parce que nous étions encore dans la période de rattrapage post-Covid. Le taux d'activité qui est à 91,9, est un taux d'activité, comme vous le savez, normatif puisqu'ALTEN oscille entre 91 et 92/92, 2. Ce n'est pas une science exacte, mais c'est un taux qui est piloté à la semaine et qui correspond au taux que nous jugeons satisfaisant pour l'activité du Groupe.

Après cession de CPrime fin 2022, le Groupe comptait donc 53 650 collaborateurs à la fin du mois de décembre, pour 47 240 ingénieurs. Fin juin, nous sommes 57 400, dont 50 550 ingénieurs, répartis de la façon suivante : 11 550 en France et 39 000 hors de France. Sur le premier semestre, les effectifs ingénieurs ont donc progressé de 3 310 personnes, dont 2 626 de façon

organique, 450 en France et 2 176 hors de France. Les acquisitions ont donc représenté la différence, c'est-à-dire 680 ingénieurs.

Si nous regardons maintenant l'activité par zone géographique. Cette analyse illustre le fait que hormis au UK et en Italie, les chiffres du deuxième trimestre traduisent un ralentissement de la croissance partout dans le monde, ce qui est tout à fait normal puisque les taux de croissance ne peuvent pas être indéfiniment à 15 %. Les budgets des clients ne sont pas extensibles à l'infini et la capacité de croissance est donc directement liée à l'extension des budgets clients pour l'essentiel ou à l'extension du taux d'*outsourcing*, mais nous avions déjà anticipé ce ralentissement du taux de croissance dès la fin de l'année dernière. D'ailleurs, nous étions assez surpris que ce ralentissement du taux de croissance n'intervienne pas avant.

En France, malgré un effet de base défavorable et deux jours ouvrés de moins que l'an passé, l'activité a progressé de 6,7 % au deuxième trimestre, soit 9,9 % si nous devions retraiter l'effet jours ouvrés. Au premier semestre, en France, l'activité a progressé de 9,4 %, soit 10,4 % retraités de l'effet d'un jour ouvré de moins sur le périmètre français. L'activité est restée dynamique dans l'automobile, qui croît toujours de 25 %, dans la défense et sécurité +20 %, et dans l'aéronautique civile, où la croissance est toujours forte puisqu'elle est de près de 30 %.

En Europe hors de France, l'activité a crû de façon satisfaisante, à près de 16 %, même si la Scandinavie et l'Allemagne ont marqué le pas au second trimestre.

Un rapide tour d'Europe. En zone ibérique, l'activité a progressé de 17 %. Tous les secteurs sont en forte croissance, même le secteur banque-finance. En Allemagne, le ralentissement du second trimestre est amplifié par un effet jours ouvrés qui a représenté 2,6 %, soit une croissance pro forma de 9,2 % versus les 6,6 % publiés sur ce second trimestre. Sur le semestre, la croissance est de 12,2 %. Il n'y a pas d'effet JO au global sur le semestre en Allemagne. La croissance de l'Allemagne a été fortement ralentie au second trimestre par une stabilisation progressive de l'activité dans le secteur automobile. Il croît encore de 9 % par rapport à 2022. Je vous rappelle que la croissance dans l'auto a été extrêmement forte en Allemagne ces deux dernières années et qu'il n'est donc pas illogique que les budgets finissent par se stabiliser. Elle a été également ralentie par une décélération dans l'aéronautique, qui croît encore néanmoins de 20 %. Ces deux secteurs représentant, comme vous le savez, 70 % du chiffre d'affaires en Allemagne.

Au UK, la croissance est toujours soutenue, stable à 16,3 % malgré un jour ouvré de moins, je crois que c'était le jour de Charles III, principalement du fait de l'aéronautique civile et de l'automobile.

En Italie, la croissance se maintient toujours à plus de 25 %. Tous les secteurs sont en progression, notamment le secteur finances/tertiaire, télécoms, auto et défense et sécurité.

Au Benelux, la croissance est de 15 %, à nouveau homogène entre les Pays-Bas et la Belgique. Aux Pays-Bas, ce sont les comptes auto, électronique, semi, énergies et équipements industriels qui ont tiré la croissance. En Belgique, l'auto, le ferro, mais surtout la pharmacie qui a bien rebondi et qui sont en hausse sensible.

En Scandinavie, mêmes causes, mêmes effets. C'est comme en Allemagne la stabilisation progressive de l'activité dans les secteurs auto et poids lourds qui explique le ralentissement constaté au second trimestre.

En Europe de l'Est, la croissance est restée satisfaisante, à 27 %, même si elle a ralenti également sur Q2. La Pologne, qui représente 65 % de la zone, a crû de plus de 30 %. Quant à la Roumanie, 35 % de la zone, l'activité a crû de plus de 20 % grâce au secteur auto et finances/tertiaire.

En Amérique du Nord, l'activité à périmètre constant a crû de 7%. Aux US, cela représente trois quarts de la zone Nord-Amérique, le ralentissement de la croissance que nous avions constatée au Q1 s'est confirmé au Q2 sans être préoccupant. Il est principalement dû au secteur automobile, où les budgets se stabilisent également et à beaucoup de fins de projets dans le domaine de l'oil & gas. Au Canada, la croissance a ralenti également, principalement du fait d'un effet de base très défavorable dans les secteurs aérospatial et banque-finance, qui à eux deux représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires.

Enfin, en zone Asie-Pacifique, la croissance avait déjà ralenti à partir du Q4 2022. Elle est de 6 % ce semestre. J'attire votre attention sur un point que je ne crois pas vous avoir commenté au premier trimestre : la zone Asie-Pacifique rassemble un certain nombre de pays, dont Singapour, qui représentait en 2022 12 % de la zone APAC. L'activité à Singapour a très fortement reculé cette année du fait d'énormément de fins de projets dans l'oil & gas, puisqu'à Singapour, il y avait une plateforme qui desservait les zones essentiellement au Moyen-Orient. Et l'activité banque-finance a marqué également un fort recul, un gros projet s'étant arrêté localement.

Notre activité à Singapour est donc en recul des deux tiers ce semestre, ce qui a donc obéré très fortement la croissance de la zone. Il faudrait lire la croissance de la façon suivante et la retraiter de Singapour, pour comprendre la dynamique sur la zone APAC qui, hors Singapour, est de 18 % et pas de 6%. Singapour qui représentait 12 % de la zone, ne représente plus que 4 % et donc représente maintenant localement une activité assez marginale.

La Chine qui représente 35 % de la zone APAC est à 7 % de croissance, pénalisée par une décroissance dans le secteur des télécoms, qui représente une part assez significative du chiffre d'affaires local alors que l'automobile qui représente plus de 30 % du chiffre d'affaires en Chine est toujours en croissance de plus de 35 %.

L'Inde, 31 % du chiffre d'affaires de la zone, évidemment pour des marchés locaux, est en croissance de 15 % grâce aux comptes auto, industrie, tertiaire. Le Japon, qui grossit régulièrement et qui représente aujourd'hui 11 % de la zone APAC a accéléré sa croissance de plus de 30 % grâce aux secteurs tertiaire et électronique. Enfin, la Corée du Sud, 10 % de la zone qui croît également, comme le Japon assez rapidement, est en croissance de plus de 35 % grâce aux comptes auto et électronique, semi-conducteurs.

Donc une croissance qui est restée satisfaisante dans la plupart des zones géographiques où nous sommes présents.

À l'identique, la quasi-totalité des secteurs d'activité sont en croissance, même si le rythme de croissance diffère.

L'auto, comme je vous l'ai indiqué à l'occasion du tour du monde, a ralenti son rythme de croissance, mais ce rythme reste quand même soutenu dans certaines zones géographiques. Globalement, le secteur auto a progressé de près de 20 % encore ce semestre. La croissance est essentiellement réalisée chez les constructeurs, puisqu'ils sont en croissance de plus de 25 % au global. Le seul constructeur qui marque le pas, c'est General Motors. En revanche, le ralentissement du rythme de croissance est surtout confirmé chez les équipementiers. Équipementiers dont le rythme de croissance est inférieur à 10 %. Le ferro, 2,6 % du chiffre d'affaires, qui était stable en 2022, a recommencé à croître cette année, puisqu'il est en croissance de plus de 10 %. Dans l'aerospace, l'aéronautique civile est toujours très dynamique. La progression du secteur aerospace est de 30 %, dans l'aéronautique civile, une activité qui est drivée par les constructeurs Airbus Aéro, Hélicoptères Dassault et chez les équipementiers par les comptes Safran, Rolls Royce, Thalès, qui continuent de croître assez fortement.

Dans le domaine des activités défense, sécurité et naval, la croissance est toujours forte, de l'ordre de 25 %, principalement grâce au secteur défense.

L'énergie, 7,5 % du chiffre d'affaires, est en recul de 8 % en raison des activités oil & gas, qui représentent 2,3 % du chiffre d'affaires, en baisse constante depuis des années. Je vous rappelle qu'en 2015, cela représentait près de 9 % du chiffre d'affaires. L'activité de l'oil & gas continue à se replier, puisqu'en fait, la baisse de l'activité *year-on-year* est de l'ordre de 30 %. L'activité a été à la fois pénalisée par des fins de projets importants en Afrique, aux US et dans le Golfe. C'est ce que je vous expliquais sur Singapour, et également par le retrait de la Russie au second semestre 2022. En revanche, tous les autres secteurs, nucléaire, équipements pour l'énergie et chimie, progressent globalement de 10 %.

Les sciences de la vie, grâce au secteur de la pharmacie, sont en croissance de 5 %. Quant au secteur des équipements industriels et de l'électronique et semi-conducteurs, la croissance est stable à 15 %, de façon homogène.

Les télécoms sont en croissance faible : 2 % de croissance. Les télécoms, depuis des années, sont en croissance mais très mesurée. Une croissance qui est plutôt réalisée cette fois-ci avec les opérateurs, les budgets s'étant stabilisés, voire ayant régressé dans le domaine des équipements 5G.

La finance, 9,3 % du chiffre d'affaires, a ralenti au second semestre, dans le domaine de la banque plutôt, parce que le domaine de l'assurance se tient bien. Le secteur bancaire croît encore de 5%, alors que la croissance est de plus de 15 % dans le secteur des assurances, une activité qui progresse dans le secteur bancaire, beaucoup en Europe du Sud et au Canada, mais qui est en recul en France du fait de la réduction des budgets.

Quant au secteur du *retail services* et secteurs publics, il croît toujours de 7 %, mais a globalement ralenti également au second trimestre.

Vous voyez donc que tous les secteurs d'activité sont en forte croissance ou en croissance, à l'exception de l'oil & gas. Certains d'entre eux ont évidemment ralenti au second semestre, mais l'activité reste satisfaisante.

Côté croissance externe et M & A, ALTEN a acquis une société au premier trimestre dans des activités de tests logiciels dont nous avions parlé lors de la précédente communication. Le chiffre d'affaires est de 18 millions d'euros, pour 185 consultants. Au second trimestre, nous avons acquis une société présente en Inde, aux USA et avec une toute petite présence en Allemagne. Petite société de 500 consultants et chiffre d'affaires de 9 millions d'euros. Une société en Pologne qui est plutôt dans les services télécoms et les services IT, avec un chiffre d'affaires de 19 millions d'euros pour 350 consultants, dont la moitié sont des externes, ce qui arrive souvent dans le domaine de l'IT. Enfin, très récemment, une société présente en Espagne avec une antenne en Allemagne, une société qui fait 7 millions d'euros de chiffre d'affaires et 130 consultants, qui est spécialisée dans le domaine de l'ingénierie aéronautique et qui évidemment travaille dans l'écosystème Airbus. D'autres sociétés sont en cours de *due dil'*, c'est le business, comme d'habitude. Nous annoncerons peut-être des acquisitions complémentaires au mois de septembre… Au mois d'octobre plutôt, et pourquoi pas d'ici la fin de l'année.

Pour 2023, l'activité s'est comportée correctement au premier semestre. Le ralentissement que nous avions largement anticipé est tout à fait normal et il s'est avéré conforme aux anticipations. Au second semestre, nous attendons donc un taux de croissance qui, logiquement, devrait continuer à ralentir, à la fois en raison de l'effet de masse de comparaison et d'une macroéconomie qui est globalement plus molle.

Néanmoins, nous nous attendons à réaliser une croissance organique satisfaisante sur l'année, d'environ 10% en 2023. Nous en saurons peut-être un petit peu plus au moment de la réunion Analystes. Mais bon, nous restons confiants sur le second semestre

Écoutez, je vous propose, Madame, si vous voulez, d'ouvrir la conférence et de permettre aux participants de poser leurs questions.

Une intervenante

Tout à fait. Nous avons une question de monsieur Buddhavarapu Aditya, c'est à vous.

Aditya BUDDHAVARAPU

Bonjour. Merci beaucoup de prendre ma question. Tout d'abord, en ce qui concerne la croissance organique, vous avez dit que le ralentissement était prévu. Pourriez-vous peut-être nous dire comment vous voyez la croissance pendant le deuxième semestre, et notamment le trimestre 3 comparé au trimestre 4 ?

Pourriez-vous peut-être commenter également sur le pipeline pétrolier et les clients qui veulent investir ? Pensez-vous qu'il y ait un certain nombre de projets à l'arrêt ou qui devraient s'arrêter ?

Et pourriez-vous peut-être également commenter sur le fait qu'étant donné la situation, qu'en est-il de vos marges pour le premier semestre de cette année et de la situation globale ?

Bruno BENOLIEL (en anglais)

La croissance pour le deuxième semestre a été à 18 % de croissance organique. Nous nous attentons pour H2 à des taux de croissance similaires, mais nous ne nous attendons pas à une décélération plus forte de la croissance organique à ce jour. Tout ceci, bien sûr, dépendra de ce qui se passera en septembre et octobre, parce que ce sont des mois clés pour notre activité.

Nous avons un certain nombre de projets en cours, et ces projets auront un impact sur le taux d'activité. Et bien sûr, les niveaux de recrutement, car comme vous le savez, nous recrutons des ingénieurs quand nous sommes confiants dans le nombre des nouveaux projets à lancer.

Quelle était votre autre question, s'il vous plaît ?

Un intervenant (en anglais)

La deuxième question concernait les pipelines, les différents projets en cours. On voit qu'il y a des projets qui, des clients, qui repoussent les projets ou réduisent les budgets.

Bruno BENOLIEL (en anglais)

Non. Écoutez, non, nous ne voyons pas les clients repousser les projets. Ou alors nous ne sommes pas au courant. Nous avons des clients qui, parfois effectivement, lancent de nouveaux projets et qui rencontrent un certain nombre de retards pour différentes raisons. Mais le cycle de la prise de décision demeure relativement stable. Les projets ne sont pas plus longs que prévu.

Maintenant, ce qui est sûr, c'est que nous avons expérimenté pendant deux années une très forte croissance organique, parce que les clients dans l'industrie sont obligés d'investir à cause de la transition. Mais nous nous attendons à ce qu'un certain nombre de projets soient donc externalisés. Ce sont donc de potentiels projets pour nous, de la croissance pour nous. Mais ce marché devrait se normaliser avec le temps et nous devrions revenir à des taux de croissance classiques. Donc il n'est pas nécessaire de s'inquiéter. Nous revenons progressivement à la normale, avec un atterrissage en douceur.

Un intervenant (en anglais)

Ma dernière question concernait les marges. Étant donné les taux de croissance précédents, qu'en est-il des niveaux de marge ?

Bruno BENOLIEL (en anglais)

Cette réunion n'est pas une réunion vraiment destinée à parler des marges, mais je peux vous donner une idée.

Pour H1, nous avons annoncé une marge à 11 %. C'est un niveau assez normal pour ALTEN. Vous le savez, pour nous, c'est assez classique. Nous avons eu un taux de marge autour de 9 %, donc un peu plus, un peu moins... Si nous comparons l'an passé à l'année d'avant, le taux d'activité était plus bas d'un point. Ce sont des ratios assez classiques. Les gens sont familiers avec ces ratios.

Nous avons noté le même nombre de jours de travail, mais il y a des pays où les revenus par tête sont très élevés, comme la France, l'Allemagne ou le Royaume-Uni. Et à l'opposé, effectivement, cela pourrait avoir un impact. Nous avons également décidé d'investir dans notre division technologique afin de renforcer l'équipe commerciale pour accompagner la croissance, mais nous en parlerons en septembre. Cela dit, la marge pour H1 sera plus basse en 2023 comparée à 2022.

Une intervenante

Nous avons maintenant une question…

Je ne sais pas si monsieur avait terminé.

Un intervenant (en anglais)

Je pense que oui. Merci.

Une intervenante

Une question de monsieur Grégory RAMIREZ à Bruno.

Grégory RAMIREZ

Oui bonsoir, Bruno, tu m'entends ?

Bruno BENOLIEL

Bonsoir, très bien, Grégory.

Grégory RAMIREZ

Concernant le *net staff hiring*, si je fais le bon calcul, je crois qu'il n'y a pas eu d'acquisition sur le T2, on est à 1 050, c'est ça ? À peu près sur les ingénieurs ?

Bruno BENOLIEL

Sur le T2 ? On est à moins que ça. On est à 860.

Grégory RAMIREZ

Ah, 860. OK. Donc on revient vers des niveaux plus normatifs. Et dans cette optique, est-ce que tu penses que…

Bruno BENOLIEL

Effectivement, je voulais juste dire que le chiffre de 1 050 est correct, mais il y a eu une société que nous avons consolidée au 1er avril qui représente 190 personnes. C'est juste pour dire que le chiffre était correct, mais il se splitte entre 190 qui proviennent d'une acquisition qui est rentrée au 1er avril et 860 qui proviennent effectivement du *net staff hiring*.

Grégory RAMIREZ

Donc effectivement, j'étais sur un rythme d'à peu près 800 par trimestre, au-delà du T2.

Est-ce que tu penses qu'avec un rythme d'embauche net, pour l'instant, si la croissance organique reste à peu près au même niveau que celle du T2, on pourrait se retrouver avec… ?

Bruno BENOLIEL

Oui, nous allons revenir vers des niveaux de 1 000 par trimestre. Cela dépend essentiellement de l'activité, du chiffre d'affaires, de l'activité client, mais effectivement, c'est cohérent.

Ce qu'il s'est passé au T2 - d'ailleurs, c'est assez inhabituel pour le souligner - c'est qu'on a fait en net 0 croissance en effectif en France, ça ne veut pas dire que l'activité va mal, et on a fait la totalité de la croissance du *net staff hiring* sur l'international.

Pourquoi n'en a-t-on pas fait en net en France ? La croissance dans certains secteurs, qui sont les secteurs auto, aéro, industrie au sens large, est quand même drivée plutôt par ces deux secteurs, même s'il y a aussi le ferro, les équipements industriels et autres, a été absorbée en partie par une décroissance dans le secteur de la banque-finance, où clairement, on a une tendance de marché qui est compliquée en France et aussi parce que dans les secteurs qui sont pourvoyeurs de nouveaux projets, beaucoup de nouveaux projets démarrent en offshore ou en near offshore, notamment dans le secteur auto, pour des questions de coûts et de productivité.

La France, c'est donc le résultat de plus et de moins qui se compensent et qui font zéro à l'arrivée, alors qu'à l'international, on va continuer à croître. Pas dans toutes les géographies, mais on a globalement continué à croître.

Grégory RAMIREZ

Sinon, est-ce que tu notes sur juillet un accroissement de l'effet saisonnier de fin de projet, peut-être un peu plus que d'habitude ?

Bruno BENOLIEL

Non, pas plus que d'habitude. D'ailleurs pour le second semestre… Évidemment, j'ai communiqué, le taux de croissance va continuer à décélérer. On ne parle pas d'une baisse d'activité. On parle d'une décélération du taux de croissance, mais c'est ce qui est aussi anticipé, ce qui était dans notre budget, ce qui est anticipé par les opérationnels depuis longtemps. Il n'y a pas de *warning* particulier. Évidemment, la macro atterrit aussi, il faut regarder les chiffres des taux de croissance européens et français, mais c'est tout à fait normal.

Grégory RAMIREZ

OK. Dernière question : sur les trois acquisitions que tu viens d'annoncer ce soir, quelles sont les marges ?

Bruno BENOLIEL

Au global un peu inférieures à celles du Groupe. Mais ce sont des petites sociétés. C'est-à-dire que ce sont des sociétés qui sont insuffisamment staffées sur le plan commercial et qui, sur le

plan de l'organisation interne, outil/finance, etc., sont clairement sous-équipées. Donc en marge nominale, c'est-à-dire que quand on fait les *due dil'*, qu'on prend les chiffres et qu'on les analyse, ça donne au global une marge un peu inférieure à celle du Groupe, mais leur marge normative est plus faible.

Grégory RAMIREZ

D'accord. Merci beaucoup, Bruno.

Bruno BENOLIEL

D'ailleurs, le M & A de l'an dernier et de cette année, je ne sais pas si je l'ai évoqué, parce que la question a été posée, sur la marge, mais ça pèse aussi et ça va peser sur les marges du premier semestre aussi. C'est dur de trouver des sociétés avec des niveaux de rentabilité élevés dans notre métier. Ça peut se trouver. Le problème, c'est qu'en général, elles coûtent très cher, les multiples sont très élevés et souvent, malheureusement, quand on les analyse de près, on sait bien que ces marges-là ne sont pas pérennes dans le temps.

Ça n'explique pas pourquoi on achète des boîtes qui sont entre 5 et 10 en général, mais il y a des boîtes qu'on a vues passer, notamment une acquisition qu'on avait regardée sur les US et l'Inde, j'en avais parlé au 1er semestre, qui est partie à un prix stratosphérique.

Effectivement, on ne va pas sur ce genre de deals parce que payer 15 ou 16 fois l'EBIT… On n'arrive pas à s'y résoudre. Ça ne fait pas partie de la culture du groupe ALTEN et ce serait relutif en termes de marge, mais en termes de multiples payés, c'est disproportionné avec notre *value.*

Grégory RAMIREZ

Merci.

Une intervenante

Nous avons maintenant une question de monsieur Laurent DAURE.

Laurent DAURE

En fait, j'avais plusieurs questions. Question classique, comme à chaque fois, est-ce que tu pourrais nous donner un petit aperçu de l'attrition, de l'évolution des salaires, des prix, le momentum du marché ?

Ma deuxième question, c'est pour revenir sur la croissance attendue au S2 et le *phasing* de la décélération, parce que tu étais à 14,5 % de croissance organique au T1. Si j'ai bien compris, à jours ouvrés constants, ton T2, tu nous as donné la France, est à peu près à 10. C'est ça en organique ?

Bruno BENOLIEL

Pour la France, oui, mais que pour la France.

Laurent DAURE

Et sur le Groupe ?

Bruno BENOLIEL

Sur le Groupe, on a eu un jour ouvré de moins au T2 versus le T2 de l'an passé. On n'a pas refait les calculs au niveau Groupe, mais évidemment, ça a pesé sur la croissance, de l'ordre de peut-être 1,3, 1,4 %. On avait eu, a contrario, en moyenne un jour ouvré de plus au Q1 Donc l'un dans

l'autre, ça se compense. Sur le semestre, on est à iso par rapport à l'an passé. J'avais expliqué ça.

Laurent DAURE

Oui, parce que j'essaie de voir le ralentissement trimestre à trimestre, en fait, parce qu'en facial…

Bruno BENOLIEL

Le facial, c'est important, oui, mais si on fait en facial, on devrait faire 13 et 10 à peu près si on devait normaliser et comparer.

Laurent DAURE

J'ai compris. Et en fait, sur le S2, tu t'attends encore, grosso modo, un point et demi de moins de momentum par rapport à l'année dernière ? C'est un peu comme ça que tu as construit…

Bruno BENOLIEL

C'est ça. Au S2, on va perdre exactement par rapport à l'an dernier, en moyenne 1,3 jour.

Laurent DAURE

Sur six mois, c'est ça ?

Bruno BENOLIEL

Oui, exactement. Ce qui fait que globalement, sur le S2, on attend une croissance qui sera forcément plus faible, parce que la base de comparaison étant ce qu'elle est, et la croissance séquentielle tendant à diminuer aussi, le double effet se retrouve dans le taux de croissance qui continuera à baisser. On a donc publié une croissance organique sur S1, qui sera forcément supérieure à la croissance organique que l'on publiera sur S2.

Laurent DAURE

Évidemment, je voulais avoir un confort sur…

Bruno BENOLIEL

Globalement, on devrait être à 10 ou pas loin des 10, je pense, au second semestre, sauf à ce que la rentrée ne soit vraiment pas bonne, ce qui n'est pas le ressenti des gens qui sont sur le terrain.

Laurent DAURE

En fait, entre le T2 et le H2, dans ce que tu ressens, tu n'attends pas à avoir une vraie nouvelle marche d'escalier à la baisse sur ton momentum ?

Bruno BENOLIEL

C'est ça. Exactement.

Laurent DAURE

Ce sont des remontées de terrain qui viennent pratiquement de toutes les zones géographiques ?

Bruno BENOLIEL

Forcément.

Laurent DAURE

Je te demande ça parce que tu as des sociétés, plus dans l'IT classique, pas dans la R&D, qui ont pris des hypothèses de S2, à ce stade, moins élevées que ce qu'elles ont eu sur le T2.

Je te laisse répondre à la première question. Puis j'ai encore un ou deux points à voir, c'est sur l'attrition salaire-prix.

Bruno BENOLIEL

L'attrition... Sur le taux de *turnover*, il reste élevé. On a beaucoup de débauchages clients, énormément, mais on doit être aux alentours de 27 ou 28. On n'est plus sur les taux de *turnover* qu'on a connus en début d'année dernière. Sur le ratio salaire-prix, c'est une question à laquelle j'avais déjà répondu. Aujourd'hui, c'est compliqué de répondre, parce qu'il y a des effets de mix qui sont géographiques, des effets de mix d'offres, de séniorité des consultants, il y a du *work package*. On n'est plus depuis longtemps dans une logique où on avait une activité qui était drivée essentiellement par des grilles de tarifs qui pouvaient, sur un périmètre qui était beaucoup plus restreint, se comparer avec des salaires.

Ce qu'on voit, la seule chose qu'on arrive à mesurer... Parce que le fait d'avoir des augmentations de salaire, par exemple en Pologne de 13 ou 14 %, avec des augmentations de tarifs de 16 ou 17, encore faut-il que ce soit homogène sur l'ensemble des clients. Ça ne l'est pas nécessairement. Il y a toujours une *timing difference* entre le moment où on augmente les salaires et le moment où on arrive à passer des augmentations de tarifs.

Par exemple, on a eu des augmentations de tarifs dont certaines vont intervenir en avril ou sont intervenues en avril (parce que les acheteurs, s'ils peuvent gratter trois mois, ils grattent trois mois) et d'autres qui vont intervenir au second semestre. Ça, c'est dans certains pays, chez certains clients. Il y a des clients où ils nous opposent les négociations trisannuelles et ils nous disent qu'on reparlera tarifs au moment du nouveau référencement…

Il y a donc les grilles commerciales, ce que je veux dire, et aujourd'hui, on n'est plus capable de faire une synthèse de l'évolution des grilles commerciales. Là, on est sur des grilles de tarifs, de compétences, mais ensuite, tout ça est quand même pas mal obscurci par les activités de *work package* qui rendent les choses moins directement lisibles. Et sur les salaires, c'est pareil, il y a des effets de *turnover* qui font qu'en fait, on peut avoir une visibilité sur l'évolution des grilles de rémunération qui n'augmentent pas dans les mêmes proportions dans toutes les géographies, forcément. Ensuite, il y a la pyramide des âges et donc le mix consultant qui rentre en ligne de compte.

À l'arrivée, ce qu'on regarde, c'est l'évolution du ratio prix-salaire et donc en fait de la marge dégagée sur les projets, tous projets confondus et toutes géographies confondues, et la marge directement liée au ratio prix-salaire, parce qu'évidemment, derrière, il y a d'autres éléments qui rentrent dans la marge du Groupe. Il y a le coût des locaux, parce qu'on a beaucoup de projets *work package* dans nos locaux, le coût de l'IT et tout ce qui est environnement, etc.

On est en train de faire des analyses, on est en train de clôturer ça, mais il semble que le ratio prix-salaire sur S1, globalement, ne s'est pas détérioré. C'est plutôt une bonne nouvelle si elle devait se confirmer, parce que j'avais indiqué qu'on attendait une nouvelle détérioration du ratio prix-salaire qui était de 80 bips l'an dernier, dont on pensait qu'on reprendrait 30 ou 40 bips cette année. Ça ne me semble pas être le cas, mais je vous confirmerai tout ça au mois de septembre.

Laurent DAURE

OK, merci. J'ai encore deux points. Juste une clarification, comme tu as évoqué le sujet des marges du H1, on peut comprendre qu'en termes de saisonnalité de marge, on assiste à un retour

à la normale par rapport à ce qu'on avait l'habitude d'avoir il y a quelques années, c'est-à-dire une marge de S2 bien supérieure à la marge S1 ?

Bruno BENOLIEL

Elle ne sera pas « bien supérieure », parce que le différentiel de nombre de jours ouvrés reste faible, parce qu'on a un jour d'écart entre S1 et S2. On va être pénalisé en plus par rapport à l'an dernier, par un jour ouvré de moins que l'an passé. L'an dernier, on avait fait en moyenne 124, 126, cette année, on fait 124, 125. Mais effectivement, Laurent, tu as raison, il y aura un effet de saisonnalité avec une marge S2 qui est attendue supérieure à la marge S1. On n'aura pas trois points d'écart.

Laurent DAURE

Oui, j'entends bien, mais l'objectif reste d'avoir une marge à 10+ ? C'est ce que tu avais donné en début d'année.

Bruno BENOLIEL

En début d'année, oui. En début d'année, on a dit qu'on reviendrait vers une marge normative à 10. Ça, ça ne change pas. C'est-à-dire que là-dessus, on est à l'aise avec le fait que la marge normative du Groupe est à 10. Serons-nous à 10 sur toute l'année ? On verra en fonction du second semestre.

Laurent DAURE

D'accord. Dernier point : à part Singapour qui est le point faible de la publication, pour S2, quel est le point de focus du management sur lequel vous êtes particulièrement vigilants sur un pays ou une activité où il y a une moindre visibilité par rapport à l'ensemble du groupe ?

Bruno BENOLIEL

Singapour, c'est un peu particulier. Ce n'est pas très gros, mais en fait, j'en ai parlé parce que ça brouille la lisibilité de la dynamique APAC. C'était important de remettre en perspective les chiffres de l'activité APAC, parce que la baisse forte de l'activité oil & gas, qui en partie était drivée de Singapour, pouvait amener à de mauvaises conclusions. Laissons de côté ce sujet.

Il n'y a pas de zone d'attention particulière. Il y a un sujet sur la finance en France, clairement, on a un recul dans l'activité banque-finance. Je ne sais pas si c'est le cas partout, mais clairement, on a des messages de nos clients, mais je crois que je l'avais déjà commenté, qui annoncent des baisses, des coupes dans leur budget IT. Et ça se voit clairement d'ailleurs sur le nombre d'appels d'offres, les exigences de tarifs, de productivité, etc.

L'Allemagne, comme ça ralentit pas mal, c'est aussi un sujet, parce que l'Allemagne a une structure de marge qui est compliquée. L'an dernier, on avait fait une bonne performance parce qu'on avait eu un taux d'activité très élevé en Allemagne et la demande était vraiment extrêmement forte. Cette année, l'Allemagne revient dans une logique plus normative, également.

Et comme on grossit beaucoup partout, on fait des investissements aujourd'hui qui sont des investissements de structuration des directions techniques dans d'autres zones géographiques, qui sont des investissements dans les outils informatiques, à la fois qui sont liés à l'accélération d'un certain nombre de processus que nous sommes en train de digitaliser. Et puis, on a changé le CRM, on a mis en place de nouveaux outils de pilotage de l'activité pour les managers. On est en train de préparer l'étape d'après.

Franchement, l'activité ne va pas mal et on n'a pas de point d'inquiétude. Après, c'est le business comme tous les jours. C'est-à-dire qu'on a des clients, malgré les tensions sur les salaires, qui

continuent à demander de la productivité... C'est notre métier : c'est gérer le business de telle façon qu'on arrive à croître et à être rentable en faisant de la croissance.

Laurent DAURE

Parfait, merci pour tout. Bonne soirée et bonnes vacances.

Bruno BENOLIEL

Je t'en prie Laurent, bonne soirée.

Une intervenante

Nous avons maintenant une question de monsieur Derric MARCON.

Derric MARCON

Salut, Bruno. J'avais trois petites questions, si tu me le permets.

La première, c'est sur l'oil & gas. Je n'arrive pas bien à comprendre si la situation au Q2 versus Q1 s'est détériorée. Parce que quand je relis les notes du Q1, j'ai l'impression que finalement, l'oil & gas était en décroissance de 30 % au Q1. Ça l'est encore au Q2. J'arrive d'autant moins à réconcilier ces chiffres qu'en revanche, l'énergie qui était en décroissance un peu au Q1, elle l'est beaucoup plus au Q2. Tu as l'impression que l'oil & gas ne pèse pas plus dans l'équation. C'est ma première question. Je te poserai les autres à la suite.

Bruno BENOLIEL

Je ne sais pas trop quoi te répondre, Derric, parce que c'est vrai que l'oil & gas était en décroissance... On a à peu près le même taux de décroissance en Q1 et Q2. Après, la croissance des autres secteurs est probablement plus faible au Q2 qu'elle ne l'était au Q1. Donc l'impact de la décroissance de l'oil & gas, qui ne s'arrête pas en fait (Aujourd'hui, on a encore des projets qui s'arrêtent au second semestre) a pesé plus sur le taux de décroissance de l'énergie ce trimestre qu'au précédent. C'est la seule explication logique que je peux te faire.

Derric MARCON

Ça veut dire que dans les autres composantes du secteur énergie nucléaire, équipementiers, chimie…

Bruno BENOLIEL

Ça a moins crû que ça n'avait crû au premier trimestre, ça, c'est sûr, notamment, et de façon assez surprenante, le secteur du nucléaire où là, ce n'est pas une question de besoin, c'est une question de ressources.

Derric MARCON

Tu as en tête le taux de croissance de Q et ce que tu as fait au Q2 ou c'est trop granulaire pour que tu aies ça en tête ?

Bruno BENOLIEL

Honnêtement, je n'ai plus le taux de croissance de Q1…

Derric MARCON

Tu étais à + 12 sur le nucléaire.

Bruno BENOLIEL

On a beaucoup baissé. Si on était à + 12 sur le nucléaire, là, on est à + 3 sur le nucléaire. Ça a beaucoup baissé. Et sur les équipements pour l'énergie, puisque je ne sais pas si tu avais noté les taux de croissance, je peux les retrouver, mais là, sur le S1, on est à 15 %. Ça a baissé aussi puisqu'on devait être au-dessus de 20 %. En fait, on a une baisse de la croissance dans les autres secteurs avec un oil & gas qui continue à baisser.

Derric MARCON

OK, très clair.

Ma deuxième question, c'est un peu du même acabit. C'est sur Singapour, pour bien comprendre. L'impact négatif au Q2 est plus fort qu'au Q1 ? Parce que quand tu regardes les chiffres d'APAC pour les zones que tu mentionnais, hors Singapour, tu n'as pas l'impression qu'il y a un gros ralentissement entre Q1 et Q2 et pourtant, tu as le temps de croissance de l'APAC qui chute assez fort entre Q1 et Q2. Est-ce que tu peux quantifier, d'abord *timer* ? Est-ce que l'impact Singapour est plus Q2 ou Q1 ? Et quel est le delta entre Q2 et Q1, combien ça coûte en chiffre d'affaires, si la situation était restée inchangée ?

Bruno BENOLIEL

À la question : « est-ce que je peux le faire ? », la réponse est « oui », forcément. Est-ce que je peux répondre comme ça ? Comme je n'ai pas toutes les bases de données dans la tête, je ne peux pas répondre, mais si tu veux, je peux t'envoyer trois lignes sur le sujet.

Derric MARCON

On parle de quoi ? Tu le disais, c'est un petit pays, mais c'est donc quand même plusieurs millions d'euros. C'est pas non plus 100 000 euros.

Bruno BENOLIEL

Non, ce n'est pas 100 000 euros. Singapour, je peux te dire ce que ça représentait comme chiffre d'affaires au Q2. Je crois que de mémoire, ça doit représenter 4 millions et quelque chose. Je vais te dire précisément, je vais rependre mes notes.

Derric MARCON

C'était passé de 12 à 4. Donc 8 points…

Bruno BENOLIEL

Ça, c'est sur le semestre, mais sur Q2, par exemple, Singapour Q2 : l'année dernière 9,8, cette année, 2 millions. Donc en fait, si on est passé de 12 à 4, ça veut dire qu'on a perdu beaucoup de chiffre d'affaires au Q2.

Derric MARCON

Je vais recalculer. Donc 4 % sur le H1 et avec 2millions d'euros au Q2 2023, c'est ça ?

Bruno BENOLIEL

Singapour Q1 2022, ça avait fait 8,9 et on avait fait 4,4 au Q1. Comme ça, tu as les chiffres. Au Q2, ça avait fait 9,8. Et cette année, on a fait 2. Donc effectivement, un recul beaucoup plus fort pour le Q2 qu'au Q1 sur Singapour.

Derric MARCON

Top.

Ma dernière question, c'est sur le nombre de jours facturables. Le chiffre que tu as mentionné quand tu as répondu à Laurent sur l'effet « jours facturables S2 », que tu quantifiais à 1,3 jour, ça me paraît assez fort, finalement, si tu le compares à ce que tu as vécu au H1. Tu disais que c'était presque neutre sur le H1, et on est bien d'accord que sur le H2 à part au Q3, où c'est un effet jour moins 1 en France, ce n'est pas censé... J'imagine que sur d'autres pays, il doit y avoir des *swings* de jours que je n'ai pas en tête. Ça me paraît beaucoup, en fait, 1,3 jour sur l'ensemble du semestre. Si tu le compares, ne serait-ce que l'impact du Q2 ou du H1 2023.

Bruno BENOLIEL

Ce n'est pas compliqué. Les chiffres sont les suivants, enfin ceux qu'on a : en France, on perd un jour au Q3 et on ne perd rien au Q4. À l'international, on perd un jour, un peu moins, mais je fais grâce à des trois chiffres après la virgule au Q3 et on reperd 0,5 jour au Q4. Au global, ça fait bien en moyenne sur le Groupe, pondéré par le poids relatif de chaque zone, 1,3 à peu près de perte sur le S2.

Mais après, ça renvoie à la réflexion que j'ai faite un peu plus haut, qui est qu'on raisonne globalement sur le nombre de jours, mais en fait, par zones géographiques, les jours ne se valent pas, en réalité. Donc si on était vraiment puristes, il faudrait pondérer le nombre de jours ouvrés à la fois… C'est pondéré par le nombre de personnes, évidemment, parce que ce n'est pas une moyenne arithmétique, tu t'en doutes bien, mais il faudrait aussi pondérer ça par l'effet revenus, aujourd'hui.

Donc, c'est logique. On a bien 1,3 jour de moins.

Derric MARCON

Mais c'est parce que je n'avais pas en tête qu'à l'international, la situation était… Enfin, le nombre de jours facturables serait aussi en retrait par rapport au S2 2022. J'avais plutôt le *pattern* de la France avec moins 1 jour… Comme tu le compares à quelque chose... OK.

Ma dernière question, j'en rajoute une, c'est sur la France, tu disais que sur l'ensemble du Groupe, pas de décélération en termes de croissance organique par rapport à ton niveau du Q2, et en même temps, si on fait un zoom sur la France, vu que tu es à zéro en *net staff hiring* sur Q2, est-ce qu'il n'y a quand même pas un risque que tu aies la fameuse marche d'escalier que mentionnait Laurent ? C'est-à-dire que tu continues à avoir une croissance organique qui se compresse un peu sur Q3/Q4 ?

Bruno BENOLIEL

On a remis de la croissance sur Q3 et Q4 en France, en croissance en effectifs, évidemment. Donc effectivement, mais on a réajusté les perspectives par rapport à la vision qu'on en avait il y a trois ou quatre mois, pour tenir compte justement du fait qu'on a « loupé » quelques centaines d'ingénieurs en France.

Mais les *forecasts* Q3 et Q4 établies à partir de ce que les opérationnels voient sur le terrain, qu'ensuite évidemment on analyse en détail, redonnent de la croissance en effectifs sur Q3 et Q4 en France. Donc, on aura forcément en France une croissance organique qui sera au mieux équivalente à la croissance organique S1, c'est obligé. Mais on ne voit pas une croissance organique en France deux fois inférieure à la croissance S1, par exemple.

La réunion analystes est fin septembre. On y verra plus clair à ce moment-là, j'espère, mais en tout cas, ce n'est pas notre hypothèse.

Derric MARCON

Donc S2 en ligne avec S1, mais pas un Q3 qui descend en dessous de Q2 avant de pouvoir remonter au Q4 ? Tu ne vois pas un Q3 ou un Q4 très différent ? C'est ça que j'ai essayé de comprendre avec la dynamique. C'est vrai que ça fait un très bon taux de recrutements sur le premier trimestre.

Bruno BENOLIEL

On ne voit pas ça. C'est compliqué de comparer Q3 à Q2. On peut comparer en croissance organique, *year on year*, le faire trimestre par trimestre, évidemment, mais, au Q3, il y a les vacances, etc. Et l'an dernier, en plus, on avait un jour de plus, mais si on le retraite du jour d'écart, on ne voit pas un Q3 dégradé par rapport à un Q2 sur la croissance organique France, en tout cas pas dans des proportions qui mériteraient d'être mentionnées. En clair, on n'est pas sur 5 points de croissance organique sur Q3 en France.

J'espère qu'on n'est pas trop optimistes…

Derric MARCON

D'habitude, tu nous fais un petit point sur le *cut* de fin juin, comme tu le fais fin décembre.

Bruno BENOLIEL

Ça, on le fait en général au moment de la réunion analystes.

Derric MARCON

Mais là, c'est le nombre de départs que tu as eus à fin juin versus ce que tu avais dans tes *expectations*.

Bruno BENOLIEL

Non, pas complètement, mais en tout cas, il n'y aura pas un *cut* de particulièrement sévère cette année. Voilà.

Derric MARCON

Bonne soirée.

Bruno BENOLIEL

Bonne soirée, Derric.

Pour l'instant, s'il n'y a pas d'autres questions, on a reçu deux autres questions qui sont en anglais. Je vais vous les lire.

(en anglais) « Pouvez-vous nous donner plus de couleurs concernant l'environnement compétitif aux États-Unis ? »

Je vais répondre à cette question. Le marché américain est très différent du marché européen, car les lois locales, les lois changent d'un pays à l'autre. Et donc, je dirais que notre activité principale… Nous nous chargeons d'un certain nombre de projets entiers pour le compte de tiers, pour le compte de clients, et ce n'est pas vraiment le cas aux États-Unis.

Aux États-Unis, les entreprises vont peut-être externaliser une partie de leurs activités, véhicules, avions ou autre, ou ils embauchent des ressources en mode *staffing,* parce qu'ils ont besoin de ressources supplémentaires pour les projets qu'ils mènent.

Il n'y a donc pas de gros concurrents aux États-Unis, enfin de notre taille, qui pourraient être similaires à ALTEN ou à un autre de nos concurrents européens. Cependant, il existe de petites entreprises qui tentent de se lancer dans la même activité. Par conséquent, aux États-Unis, quand nous faisons des acquisitions, nous achetons des entreprises plus petites. La concurrence principale des États-Unis provient de ce qu'on appelle les entreprises « Indo-US ». Autrement dit, il y a un *front office* local aux États-Unis pour les activités techniques et commerciales, mais les projets, eux, sont réalisés en Inde, où le coût des ressources est plus faible. C'est pour cela, bien sûr, que nous essayons de faire face à ce marché en construisant des équipes avec des ingénieurs locaux. On a ça aux États-Unis. On en a environ 2 000 à peu près.

Mais nous avons récemment acheté une petite entreprise avec cette configuration *front office* aux États-Unis, *back-office* en Inde et on a essayé de développer cette offre qui est plus adaptée au marché américain.

Maintenant, vous m'avez demandé également de vous donner un aperçu du contexte fusac et de la compétition dans notre cœur de métier. Côté fusion-acquisition, donc M & A, nous avons moins de concurrents sur ce marché, chez ALTEN. On peut être en compétition avec de petites entités, mais pas tant que ça.

De plus en plus, je dois dire que nous avons pour concurrents des entreprises de *private equity* qui achètent de petites entreprises de 500 employés, avec des multiples élevés, ce qui est très difficile, parce que nous ne sommes pas en mesure de payer les multiples qu'ils payent. Je vous en ai déjà touché un mot tout à l'heure. Je parlais d'une entreprise avec une présence aux États-Unis, *back*-office en Inde, vendue 17 fois son EBITDA. Nous avons renoncé, parce que nous ne voulions pas payer un prix aussi élevé pour cette entreprise.

Donc l'environnement fusions-acquisitions n'est pas si facile que ça et c'est pour cela que nous réalisons principalement de petites acquisitions.

Je n'ai pas d'autres questions en anglais ou de la part des participants qui sont présents au call ?

Une intervenante

Non, on arrive à la fin des questions.

Bruno BENOLIEL

Écoutez, il me reste à vous remercier d'avoir participé à cette conférence téléphonique, vous remercier pour vos questions. Je vous souhaite de bonnes vacances parce que je pense que la plupart d'entre vous allez partir et je vous dis à bientôt, au mois de septembre. Je crois que notre réunion analystes est prévue le 22 septembre au matin. Elle se tiendra cette fois-ci en distanciel, puisqu'on a décidé de faire une réunion digitale comme on dit, et on aura l'occasion de se reparler à ce moment-là.

Bonnes vacances à tout le monde et donc à bientôt. Au revoir.

INDEX

Nous vous signalons que nous n'avons pas pu nous assurer de l'exactitude des éléments suivants :

80 bips.....10