

Communiqué de presse

28 Juin 2018

Altran lance son nouveau plan stratégique: *The High Road, Altran 2022*

- *The High Road, Altran 2022 tire parti d'un marché en forte croissance sous l'effet des disruptions technologiques et la digitalisation des industries*
- *L'intégration en cours d'Aricent permet à Altran de s'imposer comme le leader mondial incontesté des services d'ingénierie et de R&D, disposant d'un profil multi industries et d'un modèle industriel et mondialisé de prestation de services d'ingénierie*
- *Une proposition de valeur unique répondant à la demande des clients pour des services à plus forte valeur ajoutée, en optimisant leurs coûts de R&D*
- *Un profil de croissance renforcé, créant une valeur supérieure pour les actionnaires, et établissant un nouveau standard pour le marché des services d'ingénierie et de R&D*

The High Road, Altran 2022 - GRANDES LIGNES STRATÉGIQUES

- Le marché des services d'ingénierie et de R&D devrait croître d'environ 9 % par an pour atteindre 240 milliards d'euros d'ici 2022 (2017 : 155 mds€), avec des schémas de croissance géographique et par industrie fortement différenciés
- Suite à l'acquisition d'Aricent, Altran mise sur les secteurs de haute technologie à forte croissance et sur sa position de leader pour accélérer sa croissance en **Amérique du Nord**, renforcer son leadership en **Europe** et mettre en place un programme d'expansion sélective en **Asie**
- Altran compte exploiter **les différents besoins des clients à travers des modèles de service ER&D distincts** : 'mainstream', industrialisés et à forte valeur ajoutée.

The High Road, Altran 2022 - OBJECTIFS FINANCIERS 2022

- **Chiffre d'affaires** : env. 4 milliards d'euros (à périmètre constant)
- **Marge opérationnelle**¹ : env. 14,5 %
- **Free Cash Flow**² : env. 9 % du chiffre d'affaires
- **Ratio de levier** : en-dessous de 1,5x
- **Bénéfice par action** : x2 (par rapport à la valeur annoncée en 2017 de 0,68 €/action)

¹ La marge opérationnelle est définie comme le résultat opérationnel + amortissement des immobilisations incorporelles résultat de regroupements d'entreprises + éléments non récurrents + chargés liés à des paiements en actions.

² Le Free Cash Flow (y compris coûts de financement) correspond à la marge opérationnelle + Dépréciation & Amortissement (D&A) +/- impact d'éléments hors trésorerie +/- impact sur la trésorerie d'éléments non récurrents +/- variation du BFR - impôts payés - Capex net de produits de la vente d'immobilisations - coûts de financement.

Londres, 28 juin : Altran, leader mondial des services d'ingénierie et de R&D (ER&D), présente aujourd'hui *The High Road, Altran 2022*, son nouveau plan stratégique à cinq ans visant à élever son modèle de service et étendre sa présence dans les secteurs et régions clés pour répondre à la demande de ses clients et aux puissantes ruptures technologiques actuelles. Le plan est présenté aux investisseurs lors d'une journée d'échanges à Londres.

The High Road, Altran 2022 mise sur la croissance prévisionnelle d'environ 9 % par an du marché de l'ER&D, qui doit passer de 155 mds€ en 2017 à 240 mds€ en 2022, avec des schémas de croissance géographique fortement différenciés.

La transformation du marché de l'ER&D est poussée par :

- une avalanche de ruptures technologiques, avec des modifications sans précédent dans le domaine du digital, de l'intelligence artificielle, de la connectivité et de l'autonomisation ;
- une croissance accélérée des domaines de haute technologie comme le logiciel, les sciences de la vie, les semi-conducteurs et l'automobile, qui connaissent une croissance à deux chiffres aux Etats-Unis et en Asie ;
- l'inadéquation géographique des talents (aujourd'hui, 60 % des dépenses en R&D sont concentrés aux États-Unis, en Europe occidentale et au Japon, tandis que seulement 20 % des ingénieurs sont titulaires d'un diplôme délivré dans ces régions) ;
- et la réorientation des dépenses vers les services industrialisés et à forte valeur.

« Avec ce nouveau plan stratégique, The High Road, Altran 2022, nous allons saisir les opportunités à venir, portées par une demande client en pleine évolution. En étendant notre présence dans les secteurs et régions en expansion rapide, et en poursuivant le développement de nos modèles, nous continuons d'élever notre profil de croissance tout en amenant nos marges à des niveaux sans précédent. En exploitant notre positionnement de précurseur, nos formidables compétences et notre portefeuille exhaustif de services, nous allons devenir un partenaire privilégié pour nos clients, pour des services à plus forte valeur ajoutée et en optimisant leurs coûts de R&D. Nous sommes ravis de la manière dont l'intégration avec Aricent se déroule, et recevons des premiers retours très positifs de la part de nos clients ; en poursuivant sans relâche notre exécution, nous comptons générer un retour supérieur pour nos actionnaires. » **Dominique Cerutti, Président-Directeur général du groupe Altran.**

Trois axes stratégiques et quatre catalyseurs pour *The High Road, Altran 2022*

The High Road, Altran 2022 s'articule autour de trois axes stratégiques :

- **Modèles de service de pointe et se renforçant mutuellement :** Les clients font maintenant la distinction entre les activités qui créent réellement un avantage compétitif et les autres. Aussi, ils distinguent les activités ayant un impact immédiat sur leurs performances et celles qui n'en ont pas. Altran devra adapter ses modèles pour qu'ils répondent aux besoins spécifiques de chaque segment. Les services à forte valeur ajoutée stimuleront la croissance des marques de renom du Groupe, comme par exemple Cambridge Consultants et Synapse dans le développement de produits innovants, frog dans le design ou encore le portefeuille des « World Class Centers » ou encore les briques logicielles du Groupe. L'Industrialized GlobalShore© permettra de tirer pleinement profit des opportunités à l'échelle mondiale, en offrant aux clients l'accès à une réserve de talents mondiale et une compétitivité des coûts accrue. Le nombre d'ingénieurs near- et offshore déployés au sein des centres de services atteindra 25 000 et permettra une industrialisation renforcée.

- **Miser sur les industries à forte croissance** : Le chiffre d'affaires des activités Logiciels Internet, Semi-conducteurs et Électronique, Automobile et Communications croîtra de 750 millions d'euros entre 2017 et 2022. Certains de ces secteurs devenant essentiels dans la technologie et permettant des innovations de nouvelle génération telles que les voitures autonomes, l'internet des objets ou la 5G, ils créent des opportunités significatives cross-industries.
- **Leadership géographique** : Démontrer le leadership d'Altran en Amérique du Nord en atteignant un chiffre d'affaires d'environ 1,2 milliard de dollars dans la région en 2022 (une hausse par rapport aux 800 millions de dollars atteints en 2017) par la création d'un positionnement de pointe dans l'ingénierie des produits logiciels et un développement agressif dans le secteur Automobile grâce aux synergies avec Aricent ; renforcer le leadership en Europe en misant sur une croissance organique accélérée; et lancer un programme d'expansion sélectif en Asie.

Le groupe a défini quatre catalyseurs opérationnels structurant l'exécution du plan stratégique :

- **Programme de convergence** : un programme progressif et permettant de dé-risker l'exécution de la stratégie afin de permettre des synergies et la préparation du déploiement d'un modèle opérationnel commun à Altran et Aricent. Cent jours après la finalisation de l'acquisition, les hypothèses sont confirmées, que ce soit en termes de stabilité du leadership, de pipeline commercial, d'efficacité opérationnelle, ou de niveau de synergies attendu.
- **Organisation** : une nouvelle organisation des opérations, axée sur l'exécution par zone, l'Europe et l'Amérique du Nord, soutenue par des leaders d'industrie et des équipes Groupe transverses pour la prestation de services, la transformation, la technologie et l'innovation.
- **Un vivier de leadership** : Altran a cultivé, y compris avec l'acquisition d'Aricent, un vivier de leaders unique pour le secteur, composé de dirigeants chevronnés, avec des compétences, des cultures d'entreprise et des expériences complémentaires, y compris dans le cadre de grandes transformations d'entreprise.
- **Excellence opérationnelle** : Altran a reconfirmé que l'excellence opérationnelle était une priorité du Groupe, et un levier permettant une amélioration notable de ses marges. Le Groupe a ainsi nommé au niveau du Groupe plusieurs 'senior executives' dédiés aux opérations et à l'exécution, avec pour focus immédiat le redressement de l'Allemagne d'ici à 2020.

Objectifs financiers 2022 : focus sur la croissance profitable et la réduction de l'endettement

Le déploiement du plan stratégique *The High Road, Altran 2022* devrait générer :

- **Chiffre d'affaires** : env. 4 milliards d'euros (à périmètre constant)
- **Marge opérationnelle** : env. 14,5 %
- **Free Cash Flow disponible** (coûts financiers compris) : env. 9 % du CA
- **Ratio d'endettement** : 1,5x
- **Bénéfice par action** : x2 (par rapport à la valeur annoncée en 2017 de 0,68 euro/action)

Le Groupe entend procéder à une répartition équilibrée de ses ressources financières, entre création de valeur pour les actionnaires, réinvestissement dans la société et taxes et obligations financières :

- La politique financière du groupe met la **priorité sur le désendettement**, l'objectif étant d'être sous 2,5x en 2020 et sous 1,5x en 2022. Cet objectif sera atteint en attribuant le flux de trésorerie disponible de la société au remboursement progressif de la dette tout en maintenant un solde de trésorerie supérieur à 250 millions d'euros et en rémunérant les actionnaires conformément aux pratiques passées.
- **Des moteurs puissants soutiennent l'expansion du Free Cash Flow du Groupe** : (i) l'amélioration des marges opérationnelles, y compris par les synergies et les économies de coûts, une intensité capitalistique d'environ 2 % du chiffre d'affaires avec une augmentation de nos besoins de fonds en roulement correspondante ; (ii) les charges financières devraient diminuer proportionnellement au remboursement de nos dettes, tandis que les engagements de trésorerie d'Aricent diminueront chaque année et prendront fin en 2021. Enfin, la structure fiscale sera revue et le groupe devrait bénéficier d'un environnement fiscal plus favorable.

Trajectoire d'Ignition à *The High Road* : priorité à la croissance et au désendettement

Indépendamment de l'acquisition d'Arcent. Altran a reconfirmé que sa trajectoire de croissance de chiffre d'affaires et de marge l'aurait conduit à l'atteinte des objectifs du plan précédent, Altran 2020. Ignition.

[Une présentation investisseurs est disponible sur le site de la société](#)

A propos d'Altran

Altran est le leader mondial incontesté des services d'ingénierie et de R&D (ER&D) depuis l'acquisition d'Arcent. Le groupe offre à ses clients une proposition de valeur unique pour relever les défis de transformation et d'innovation. Altran accompagne ses clients, du concept à l'industrialisation, pour développer les produits et les services de demain. Altran intervient depuis plus de 30 ans auprès des grands acteurs de nombreux secteurs : aérospatiale, automobile, défense, énergie, ferroviaire, finance, sciences de la vie, télécoms, etc. L'acquisition d'Arcent étend le portefeuille d'expertise du groupe dans les semi-conducteurs, le digital et design. Ensemble, Altran et Arcent ont généré 2.9 milliards de chiffre d'affaires en 2017, avec près de 45 000 employés dans plus de 30 pays

www.altran.com

Suivez-nous sur Twitter : @Altran

Contacts

Stéphanie Bia

Directrice des Relations Investisseurs

Tel: + 33 (0)1 46 41 72 01

stephanie.bia@altran.com

Marine Boulot

Directrice de la Communication

Tel: + 33 (0)1 46 41 71 73
marine.boulot@altran.com