

Conférence téléphonique de présentation des résultats du 2^e trimestre 2022 d'ALTEN

Sommaire

Présentation des résultats du 2^e trimestre 2022	2
Bruno BENOLIEL	2
Président-directeur général adjoint de ALTEN	2
Questions-réponses	8

Modérateur

Bonjour à toutes et à tous. Bienvenue à la conférence ALTEN sur le chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2022. Je cède la parole à Bruno BENOLIEL, directeur général adjoint. Monsieur, c'est à vous.

Présentation des résultats du 2^e trimestre 2022

Bruno BENOLIEL

Président-directeur général adjoint de ALTEN

Merci. Bonjour à toutes, bonjour à tous. Merci de votre présence à cette conférence pour ce premier semestre 2022. Je pense que vous avez dû recevoir le communiqué de presse et vous rendre compte, au travers des chiffres, que le deuxième trimestre 2022 n'a finalement marqué aucune inflexion de l'activité par rapport au premier trimestre et au dernier trimestre 2021.

1) Activité à fin juin 2022

Depuis maintenant un an, la croissance de l'activité se maintient à un rythme soutenu, malgré un contexte macroéconomique à risque et la guerre en Ukraine.

Le chiffre d'affaires à fin juin 2022 s'établit à 1,826 milliard d'euros. En hausse de 31 % par rapport à fin juin 2021 qui était de 1,395.2 milliard d'euros.

En France, l'activité a progressé de 18,4 % et de 38 % hors de France. À données constantes, change et périmètre, l'activité a progressé de façon très soutenue, puisqu'elle progresse de 19,8 % (+ 14,5 % en France et + 22,8 % hors de France).

Les acquisitions ont contribué à 30 % de la croissance totale pour ce semestre et ont représenté 9 % de notre chiffre d'affaires.

L'effet de change a également contribué positivement du fait de la dépréciation de l'euro face à la plupart des monnaies. À ce jour, un peu plus de 30 % du chiffre d'affaires du Groupe est réalisé hors zone euro. Et l'International représente désormais + 67 % de l'activité du Groupe.

Au second trimestre, notre chiffre d'affaires s'établit à 931,3 millions d'euros, en hausse de 30,4 % par rapport à juin 2021. À données constantes, il croît de 18,9 % (+14,2 % en France et + 21,5 % hors de France).

Le taux d'activité est resté élevé à 92,9 % au second trimestre, supérieur à notre taux normatif de 92 %. En conséquence, sur le premier semestre 2022, le taux d'activité du Groupe, il est de 92,7 %.

De façon assez logique, le turnover est resté également élevé, car les deux facteurs peuvent être assez liés. Puisque, le taux d'activité et le turnover élevés sont signes que l'activité se porte bien.

Notre turnover est de l'ordre de 28 %. Il est donc plus élevé que ce que nous souhaitons, vous vous en doutez bien, puisque notre taux de turnover cible est de l'ordre de 20 % à 22 %. Néanmoins, le Groupe a réussi à accroître ses effectifs ingénieurs de 6 500 personnes au cours de ce semestre, dont 3 440 de façon organique (450 en France et 2 990 hors de France.) Les acquisitions ont donc représenté 3 060 ingénieurs.

En conséquence, alors qu'ALTEN comptait 42 300 collaborateurs à la fin du mois de décembre 2021, dont 37 150 ingénieurs. Nous comptons aujourd'hui 49 600 à fin juin 2022 dont 43 650 ingénieurs répartis de la façon suivante :

- 10 800 en France
- 32 850 hors de France.

1) Regain d'activité par zones géographiques et par secteur

a) En France

Notre progression est essentiellement due au secteur de l'aéronautique civile qui représente un quart du chiffre d'affaires France, en progression de + 45 % et qui maintenant, en France, a dépassé son niveau d'avant crise.

Progression également dans le nucléaire et le secteur des équipements pour l'énergie qui représentent à eux deux, 10 % du chiffre d'affaires et une croissance supérieure à 20 %.

L'automobile 10 % du chiffre d'affaires France ne croît que de 6 %, mais elle était à 0 % au premier trimestre 2022. La croissance s'est donc accélérée au deuxième trimestre. Cependant, la croissance a été principalement réalisée avec le recours à des projets en nearshore et offshore pour les constructeurs automobiles français, secteur qui est encore en deçà de son niveau pré-Covid en France.

b) En Europe, hors de France

L'activité est en forte croissance, comme vous pouvez le voir sur les slides qui ont dû vous être distribués, dans la plupart des zones géographiques à l'exception de la Scandinavie et de la Suisse.

En zone Ibérique

Notre activité croît de + 23 %. Tous les secteurs sont en forte croissance, en particulier l'aéronautique civile, finances tertiaires, industrie et les télécommunications.

En Allemagne

La reprise de l'activité qui avait accéléré au premier trimestre, elle s'est confirmée dans ce deuxième trimestre.

Au premier semestre, l'activité a crû de façon organique de 23,5 %.

L'aéronautique est en progression de + 30 %, soit 16 % du chiffre d'affaires allemand, mais reste encore en retrait par rapport au niveau du début 2021. Alors que l'automobile, qui représente près de la moitié du chiffre d'affaires allemand progresse de 32 % et a redépassé largement son niveau d'avant crise.

Tous les autres principaux secteurs d'activité connaissent également une forte croissance en Allemagne.

En Italie

La croissance se maintient à près de 27 % pour la troisième année consécutive. Tous les secteurs sont en progression, sans exception.

Au Benelux

La croissance a confirmé son accélération constatée fin 2021 et au premier trimestre 2022. Elle atteint 17,1 % à fin juin 2022, grâce aux Pays-Bas où la croissance est presque de 60 %. L'activité est en très forte progression grâce aux comptes électronique, les semi-conducteurs, l'énergie et les équipements industriels. A contrario, la Belgique croît assez faiblement.

Au Royaume-Uni

Notre activité croît de 25 %. Une activité qui a très fortement rebondi dans les secteurs de l'aéronautique qui croît de +100 % représentant un tiers du chiffre d'affaires.

Le secteur de l'automobile croît de + 30 %.

5 % du chiffre d'affaires : défense et électronique.

En Scandinavie

Notre croissance avait rebondi au premier trimestre 2022, mais elle a ralenti au second trimestre pour s'établir à 5 % sur le premier semestre. Une activité qui progresse sensiblement dans les secteurs historiques et prépondérants que sont les comptes de l'automobile et les poids lourds. Les finances tertiaires reculent dans tous les autres.

Donc, en Scandinavie, le sujet est managérial, comme en Suisse d'ailleurs, plutôt qu'un sujet lié au marché et à l'activité.

En Europe de l'Est

Une progression qui reste très soutenue à 40 % grâce à la Pologne qui croît de + 50 % tous secteurs confondus.

Quant à la Roumanie qui représente 40 % de la zone — comme vous le savez sûrement — l'activité croît de + 20 % grâce aux comptes automobile et énergie.

Voilà pour le tour de l'Europe.

c) En Amérique du Nord

Aux États-Unis

L'activité croît de + 23 %. Les activités représentent 80 % de la zone.

Au Canada

Les activités représentent 20 % de la zone. La croissance est supérieure à 30 % grâce aux secteurs finances tertiaires et aéronautique.

d) En zone Asie-Pacifique

Un rythme de croissance qui a de nouveau progressé au deuxième trimestre pour s'établir à + 40 % sur le premier semestre, en données constantes.

La Chine

Elle croît de 27 % grâce au secteur de l'automobile.

L'Inde

Elle croît de 40 % grâce aux secteurs tertiaires, semi-conducteurs et à l'automobile.

Le Japon

10 % de la zone de + 50 %.

Singapour

Dont nous n'avons pas beaucoup parlé, mais qui représente aujourd'hui environ 10 % de la zone Asie-Pacifique et qui croît de + 60 % grâce aux secteurs finances tertiaires et énergie.

Une croissance qui est restée forte dans ce semestre 2022 dans la quasi-totalité des zones géographiques.

II) Analyse de l'activité par vertical

Tous les secteurs d'activité sont en croissance, même si les rythmes de croissance diffèrent.

1) L'automobile

Le secteur de l'automobile a poursuivi son rebond, ce secteur représente à nouveau +17 % du chiffre d'affaires. Une activité en croissance organique d'environ 30 % qui croît plus fortement chez les équipementiers que chez les constructeurs.

2) Le ferro-naval

Ce secteur : 3,6 % du chiffre d'affaires. Il est en léger recul à cause du ferro qui est affecté par une baisse de l'activité chez Bombardier comme au premier trimestre.

3) L'Aérospatial

Pas loin de 13 % du chiffre d'affaires et en hausse de près de 55 %. Une reprise très vigoureuse dans l'aéronautique civile supérieure à 60 % essentiellement driver par les comptes d'Airbus. Chez les équipementiers la reprise est encore plus forte, puisque supérieure à 100 % avec des comptes comme Safran, Rolls Royce, ou Thales.

Dans le domaine spatial en revanche, notre croissance est plus mesurée, même si elle reste satisfaisante. Le recul sans précédent de 2020 est maintenant comblé.

4) Les activités de défense et sécurité

Ces activités représentent 5 % du chiffre d'affaires, elles sont en croissance de 16 %.

5) L'énergie

L'énergie 9,3 % du chiffre d'affaires elle progresse de 6 % avec des situations différentes selon qu'il s'agisse de l'Oil & Gas qui continue à reculer.

Nous sommes en train de sortir de la Russie qui représentait 21 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021. Donc, la sortie définitive au cours du second semestre 2022 a contribué probablement à accentuer ce recul.

6) *Le nucléaire*

Il croît de près de 5 % dans un contexte de pénurie d'ingénieurs chronique.

L'énergie est donc essentiellement tirée aujourd'hui par le domaine des équipements pour l'énergie qui progresse de + 20 % en partie grâce aux énergies renouvelables.

7) *Les sciences de la vie*

Elles représentent 9 % du chiffre d'affaires. Une croissance de 10 % dans tous les secteurs équipements et pharmacie.

8) *Le secteur des autres industries*

Ce secteur progresse également de 10 % grâce au secteur des équipements industriels.

Les télécoms sont en croissance légère de 3 % avec une activité qui recule chez les opérateurs, qui par contre, croît de 15 % chez les équipementiers.

L'activité électronique média et e-commerce à peu près 8 % du chiffre d'affaires maintien son rythme de croissance de 30 %, notamment grâce aux activités semi-conducteurs, électronique et e-commerce.

Quant au secteur finances tertiaires qui représente un quart du chiffre d'affaires, il est en hausse de 21 %. Une activité qui progresse assez fortement dans la banque et l'assurance de 17 %, en particulier, en Amérique du Nord et en Europe du Sud.

Quant au Retail et aux services, la croissance a accéléré à 24 %.

En synthèse, parmi les Télécoms, le Rail et le Naval la croissance est nulle ou faible pour ces trois secteurs. Ces trois secteurs représentent à eux trois, 10 % du chiffre d'affaires du Groupe.

ALTEN a 90 % de son activité dans des secteurs à forte croissance et sans aucun *warning* à date.

III) Côté croissance externe

Nous avons acquis quatre sociétés au cours du premier semestre 2022. Trois sociétés ont déjà été annoncées lors des publications précédentes. Une quatrième société a été rajoutée en Australie. Il s'agit d'une société spécialisée dans l'aménagement de projets, de taille assez modeste. Toutefois, elle vient renforcer une activité que nous avons déjà présente dans ce pays.

Actuellement, nous avons d'autres dossiers, mais aucun de ces dossiers n'est important en taille dans des pays aussi différents que l'Inde, la Roumanie, l'Australie, l'Allemagne et les États-Unis.

Pour 2022, je lis comme vous la presse et j'entends les commentaires marché. Ce que je peux vous dire c'est, qu'à date, nous n'avons pas de signes de ralentissement d'activités. Peut-être dirons-nous quelque chose de différent à la conférence de septembre, une fois que nous aurons publié les résultats, mais pour l'instant, nous nous en sortons plutôt bien.

Les secteurs de l'aéronautique civile et de l'automobile, ils ont retrouvé ou dépassé leur niveau d'avant-crise, d'ailleurs, beaucoup plus tôt que ce que nous avons anticipé.

Le contexte est inchangé, de fait, notre croissance organique pour le deuxième semestre 2022 sera logiquement bien supérieure à 10 %.

Je cède la parole aux participants de cette réunion. Mademoiselle, si vous voulez bien ouvrir la conférence afin que les participants puissent poser leurs questions.

Questions-réponses

Une intervenante

Merci. Mesdames et Messieurs, si vous souhaitez poser une question, veuillez composer le « 01 » sur votre clavier téléphonique.

Nous avons une première question de Emmanuel PAROT pour Gilbert Dupont.

Emmanuel PAROT

Bonsoir Bruno. J'ai une question sur votre politique de recrutement sur le T3. Tu as précisé que la demande reste forte, mais le contexte est un peu incertain. Je souhaiterais savoir ce qui est envisagé quant à la politique de recrutement pour le troisième trimestre.

Ma deuxième question, c'est une question habituelle sur l'évolution de l'inflation salariale du S1 et de votre capacitaire impacté dans les prix. De mémoire, sur le dernier *call*, vous précisiez qu'il fallait un peu de temps pour égaliser l'inflation sur les prix de vente. Donc, je souhaiterais avoir un petit point sur ce sujet. Merci.

Bruno BENOLIEL

Concernant la politique de recrutement, pour l'instant, nous ne l'avons pas infléchi. C'est-à-dire que nous essayons de maintenir le turnover à un niveau acceptable. Nous n'avons pas observé de décélération du nombre de démissions, ce qui peut être un indicateur. Néanmoins, il nous faut tenir les projets.

Nous continuons à recevoir un nombre d'appels d'offres à peu près équivalent. Ce qui fait que notre enjeu c'est non seulement de ralentir le turnover, mais de continuer à recruter pour faire face à la demande. Pour l'instant, nous n'avons pas décidé d'infléchir les recrutements ni de les ralentir, puisque cela porterait préjudice à l'activité. Évidemment, si la situation venait à changer, nous nous y adapterions, mais pour l'instant ce n'est pas le cas. D'ailleurs, nous aurions pu faire une croissance bien supérieure si nous avions réussi à recruter plus, malheureusement, cela n'a pu se faire. Il y a des pays ou des secteurs où la croissance s'est trouvée limitée par ce fait.

Pour la rentrée, les appels d'offres que nous avons reçus, y compris aux États-Unis, ne montrent pas de diminution de la taille des projets. Par conséquent, pour l'instant nous ne changeons pas notre politique.

Concernant l'inflation salariale, malheureusement, elle progresse. Nous avons décidé d'anticiper un certain nombre d'augmentations de salaire qui, chez nous, dans certains pays ont lieu aux dates anniversaires des contrats. Nous avons décidé d'anticiper également des campagnes, de quelques mois, afin de fidéliser les gens.

Cette année, il y aura un effet sur les salaires, mais ce qui est compliqué c'est que nous avons des effets mix importants entre les pays et les entrées de nouvelles sociétés dans les pays où les salaires sont plus faibles. Donc, autant que faire se peut, et toutes choses égales par ailleurs, notamment en tentant de dépolluer les effets mixtes en regardant les choses, société par société. Nous aurons à faire face cette année à une augmentation du salaire moyen, même si nominalement les sociétés acquises dans certains pays où le développement est plus important que dans d'autres où les salaires sont plus faibles, nous aurons probablement une stabilité ou une baisse du salaire moyen. En réalité, c'est une donnée qui est en trompe-l'œil. Parce qu'économiquement, pour la première fois depuis longtemps, nous allons avoir un salaire moyen qui va augmenter, toutes choses égales par ailleurs.

Évidemment, nous avons essayé de répercuter toutes les hausses de salaire sur les tarifs. Mis à part le secteur de l'automobile en France principalement, mais pas que, et le compte Airbus où les ajustements de tarifs sont compliqués puisque les référencements sont pluriannuels. Nous avons réussi à faire passer à 75 % de nos clients, des augmentations de tarifs qui couvrent les hausses de salaire.

Néanmoins, nous ne pouvons plus raisonner à l'échelon du Groupe : évolution des prix moyens/évolution des salaires moyens, pour les raisons que j'ai évoquées. Puisque ce serait trop complexe, étant donné les effets mix à analyser. En revanche, nous sommes en mesure d'analyser au global, la résultante du ratio prix/salaire qui prend en compte tous ces effets mixtes. Je vous confirme que cela se verra plus au second semestre qu'au premier semestre, puisque nous avons des campagnes d'augmentations qui s'opèrent tout au long de l'année. Et cela conduira à un pincement sur la marge brute par rapport à l'an passé, de l'ordre de 70 à 90.

J'espère que j'ai répondu à ta question.

Emmanuel PAROT

C'est très clair, merci beaucoup.

Une intervenante

Nous avons une nouvelle question de Grégory RAMIREZ pour Bryan Garnier.

Grégory RAMIREZ

Bonsoir Bruno. J'ai une question sur le retrait de la Russie. Tu parlais de 21 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021. Avec le retrait progressif qui sera finalisé sur les deux, que pouvons-nous attendre d'effet de ce retrait en termes d'impact sur le chiffre d'affaires notamment sur le S2 ? Est-ce seulement de l'ordre de quelques millions d'euros ou de quelques dizaines ? J'imagine que cela aura également un effet embarqué sur 2023 du fait qu'il a été assez tardif, sauf si, déjà sur le S1, le chiffre d'affaires avait considérablement diminué.

Bruno BENOLIEL

Nous avons déjà perdu la moitié de notre activité sur la Russie par rapport à notre embarqué sur le premier semestre 2022. Donc, cela va se terminer en biseau sur le second semestre de 2022. Compte tenu de la dynamique de croissance, évidemment, si l'on raisonne en disant que nous avons des embarqués, notre chiffre d'affaires en fin d'année, il aurait été majoré d'une vingtaine de millions d'euros. Là, par rapport à l'an dernier, il a déjà été divisé par deux à fin juin 2022.

Gregory RAMIREZ

D'accord. Merci.

Une intervenante

Merci. Nous avons une question de la part de Aditya BUDDHAVARAPU pour Bank of America.

Aditya BUDDHAVARAPU

Bonjour. Merci de bien vouloir répondre à ma question. En fait j'ai deux questions. Vous avez mentionné que dans le second semestre nous avons 10 % de croissance organique. Pourriez-vous nous parler des hypothèses sous-jacentes ?

Y a-t-il des hypothèses par rapport à la situation macroéconomique et ce que disent les clients ?

Deuxième question. Compte tenu de vos commentaires par rapport à l'inflation des prix, devrions-nous considérer que la marge sera bien autour de 10 % ? Ou bien, pensez-vous avoir un peu plus de visibilité sur les marges par rapport à ce que nous avons il y a seulement quelques mois ?

Bruno BENOLIEL

Si cela ne dérange pas les participants, je vais essayer de répondre en anglais à la question, car je pense que ce sera plus clair.

(Passage en anglais - 0.21.49 à 0.25.10)

Aditya BUDDHAVARAPU

Merci. Juste pour confirmer votre commentaire sur les marges de 10 % pour le second semestre 2022. Vous dites que vous serez au-dessus de 10 % de marge.

Bruno BENOLIEL

Ce que j'ai dit, c'est que nous aurons une bonne marge au H1, et pour le H2, nous aurons un taux de marge moins bon qu'au H1, pour les raisons que j'ai expliquées. Toutefois, cela devrait rester supérieur à 10 %. Et au global sur l'année, nous aurons une marge, sauf modification importante de l'économie sur le deuxième semestre, qui sera nécessairement compris entre 10,2 % et 10,5 %. Évidemment, en prenant des hypothèses hautes et des hypothèses basses.

Une intervenante

Nous avons une question de Axel STASSE pour Berenberg.

Axel STASSE

Bonjour. Merci de prendre ma question qui concerne la Scandinavie, qui a été un peu plus compliquée en termes de croissance, si j'ai bien compris.

Pourriez-vous expliquer ce que vous entendez par « un sujet plutôt managérial qu'un sujet de marché » ?

Bruno BENOLIEL

En fait, nous sommes dans une activité où, bien évidemment, la dynamique marché est importante, mais où la capacité du management à driver son organisation, à aller chercher des clients et à gagner des projets, cette capacité est probablement aussi importante. D'ailleurs, on le constate dans un pays comme l'Italie et en général dans l'Europe du Sud, où nous avons un très bon management et même pendant la période Covid, la société à cet endroit a maintenu des taux de croissance vraiment élevés.

Ce que je veux dire par là, c'est que nous avons un marché sous-jacent en Scandinavie qui est satisfaisant dans le domaine de l'automobile et poids lourds. Mais plus compliqué, parce que nous avons moins la taille critique dans les autres secteurs. C'est également vrai pour la Suisse. Si le management n'est pas suffisamment performant, forcément notre performance est moins bonne.

Donc, ce n'est pas nécessairement le marché scandinave qui va mal, c'est peut-être que nous ne sommes pas suffisamment bons sur le marché scandinave.

Axel STASSE

OK. Très bien. Merci.

Une intervenante

Nous avons une question de Laurent DAURE pour Kepler Cheuvreux.

Laurent DAURE

Bonsoir Bruno. Ma première question concerne les effectifs en hausse séquentielle en organique sur T2, entre la France et l'International. Tu es sur quelle dynamique ?

Bruno BENOLIEL

- La France : + 125
- L'International : + 1 365.

Laurent DAURE

Donc, tu es sur un rythme un peu supérieur à ce que tu avais évoqué de 1 500 en fourchette haute, pour l'instant. Est-ce un rythme que tu penses poursuivre sur les trois ou six prochains mois, hors catastrophe macroéconomique ?

Bruno BENOLIEL

Bien sûr, oui, si l'activité se porte bien. En général, il y a toujours un creux au Q3. Évidemment, parce qu'il y a beaucoup de départs fin juin comme à fin décembre, puisque tu sais que juillet et août sont des mois plus faibles en termes de recrutement, parce que les gens ne sont pas là, ensuite, il y a une reprise mi-septembre. Donc, nous avons toujours un creux saisonnier sur Q3. Ensuite, si l'activité est vraiment bonne, en règle générale, nous avons un bon Q4.

Finalement, nous aurons probablement moins de recrutement net sur Q3, c'est quasiment certain, par rapport aux deux premiers trimestres. Puis nous pourrions éventuellement revenir sur un niveau de recrutement identique à Q2, sur Q4.

Laurent DAURE

Et entre nearshore et offshore, il y a toujours plus d'accélération sur la partie offshore.

Bruno BENOLIEL

Nous avons beaucoup recruté au cours du premier semestre, nous n'avons pas fait uniquement de l'offshore, nous avons beaucoup recruté dans d'autres pays.

Laurent DAURE

Ma deuxième question concerne la sortie de la Russie. En termes de restructuration ou autres, avons-nous quelque chose de particulier à attendre, ou est-ce marginal ?

Bruno BENOLIEL

Non, c'est marginal et cela passera en non récurrent. Si nous décidons de provisionner quelque chose, nous sommes en train de finaliser, mais ce sera inférieur à 5 millions d'euros quoiqu'il arrive.

Laurent DAURE

Combien de personnes travaillaient ?

Bruno BENOLIEL

Au début, nous étions 120 personnes et maintenant nous sommes un peu plus de 60 personnes.

Laurent DAURE

Ce ne sont pas des gens que tu peux recycler, s'ils bougent hors de la Russie, ce sont des gens à sortir.

Bruno BENOLIEL

La situation est assez compliquée, parce que nous avons des clients qui ne sont pas des clients russes. L'essentiel de nos clients est, en fait, des clients européens installés en Russie et travaillant majoritairement pour les opérations gazières et pétrolières en Russie, parfois dans des consortiums qui sont des consortiums sino-russes.

Je ne vais pas rentrer dans le détail, mais il y a une certaine complexité contractuelle liée à nos engagements. Ce qui fait que, le plus simple, c'est de faire comme en faisant du vélo, c'est-à-dire que l'on arrête de pédaler et cela finit par s'arrêter.

En fait, se retirer, ce n'est pas nécessairement rompre les contrats, parce que nous avons des engagements vis-à-vis de nos clients. D'autant qu'il s'agit de gros clients, et que l'on ne peut pas du jour au lendemain leur dire que nous partons de la Russie, encore une fois, ce ne sont pas des clients russes. Par contre, ce que nous pouvons faire, si nous décidons de partir, c'est d'informer nos clients, ensuite ils se débrouillent pour trouver des solutions de substitution. Mais nous ne pouvons pas laisser tomber les clients du jour au lendemain.

Laurent DAURE

Tu ne peux pas délivrer le service d'une autre zone géographique ?

Bruno BENOLIEL

Non. C'est forcément en Russie.

Laurent DAURE

Mais c'est sur site.

Bruno BENOLIEL

Bien sûr, par exemple, c'est sur Yamal, ADENG2 ou sur Arctic LNG2 où nous avons beaucoup de consultants.

Laurent DAURE

D'accord. Dernier point concernant un secteur qui est généralement le premier à souffrir des mouvements macroéconomiques. Si l'on rentrait un peu plus dans le détail sur le secteur de l'automobile. Aujourd'hui, sur ce secteur vertical spécifique, est-ce que tu as certains clients qui ont commencé à évoquer des décalages de contrats ou autres, sur la fin de l'année ?

Bruno BENOLIEL

Absolument pas, aucun client. Entre la macroéconomie, ce que disent les marchés, et la réalité de certaines corporations, peut-être que cela peut arriver d'un coup à la rentrée, ce n'est pas impossible. Mais en règle générale, indépendamment des chiffres financiers qui ne font que mesurer le passé, nous avons des indicateurs opérationnels que nous utilisons pour piloter les recrutements et anticiper ce qui peut advenir de l'activité tels que le nombre d'appels d'offres reçus, la taille des projets dans les consultations, la prise en compte des décisions des clients, notre taux d'activité ainsi que la durée de l'intermission, je ne vais pas vous passer en revue toute la liste de nos différents outils de pilotage. Nous n'avons pas aujourd'hui, de *warning* particulier. Peut-être que nous dirons autre chose le 23 septembre après un mois de recul, mais aujourd'hui, tout va bien. D'ailleurs, regardez nos chiffres de juin, ils sont très bons.

Laurent DAURE

Et le champ du staff parfois sur des récessions passées, nous avons d'abord constaté une diminution des taux d'attrition chez les ingénieurs. Est-ce que sur les deux à quatre dernières semaines tu as pu constater une stagnation ou que sur 28 % ?

Bruno BENOLIEL

Pour l'instant, il n'y a pas de changement.

Laurent DAURE

D'accord.

Bruno BENOLIEL

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle — c'est ce que j'expliquais pendant la conférence — nous avons décidé dans certains endroits d'anticiper les augmentations de salaires, justement pour contenir le turnover. Parce que les gens qui devaient être augmentés en fin d'année, nous allons peut-être avancer cette augmentation d'un trimestre. Et pour ceux qui devaient être augmentés en octobre ou en novembre, peut-être passer les augmentations dès le mois de septembre, pour justement, fidéliser nos ingénieurs.

Laurent DAURE

Est-ce toujours en priorité, nos clients qui débauchent notre personnel ?

Bruno BENOLIEL

Oui.

Laurent DAURE

Ce principe n'a pas changé.

Bruno BENOLIEL

Ce n'est pas toujours les clients pour lesquels l'ingénieur ou les ingénieurs sont en projets, ce peut être d'autres, mais très souvent ils sont chassés et ils partent chez les industriels.

Laurent DAURE

Donc les clients eux-mêmes semblent être confiants sur les tâches qu'ils auront à faire à la rentrée, s'ils continuent à débaucher chez ALTEN.

Bruno BENOLIEL

Oui.

Laurent DAURE

OK. C'est très clair. Merci pour tout, Bruno.

Bruno BENOLIEL

Je t'en prie, Laurent.

Une intervenante

Merci. Nous avons une question de Derric MARCON pour la Société Générale.

Derric MARCON

Bonjour, Bruno, j'ai plusieurs petites questions. Tout d'abord, lorsque tu parles de – 70 à – 80 points de base sur la marge, tu as dit marge brute, pourrais-tu préciser s'il s'agit de la marge brute d'aujourd'hui ou là-dedans tu inclus un effet de taux d'utilisation ?

Bruno BENOLIEL

Non, c'est vraiment sur la marge brute directe sur projets.

Derric MARCON

D'accord. J'essayais aussi de comprendre : dans ton scénario *full year*, dans ton landing, tu es entre 10,2 % à 10,5 %, donc tu vas plus que compenser l'effet marge/projets ou marge directe/projets. En même temps tu as un jour de moins facturable. Donc je voulais comprendre ce que tu as pris comme hypothèse au niveau du taux d'utilisation et si tu as fait un S2 2022 aussi fort que celui de 2021.

Et est-ce que STNA, en pourcentage de chiffre d'affaires est-ce un *headwind* ou un *tailwind* par rapport à 2021 ? C'est vrai que dans ton scénario de marge expliqué en début d'année, tu voyais plutôt une baisse par rapport à 2021, parce qu'il y avait les salaires, les besoins en investissement, etc. Est-ce que c'est toujours le cas ou avec l'effet volume, finalement les STNA, elles ne sont pas tant remontées que ça.

Bruno BENOLIEL

Je comprends bien la question, en fait, il y a des effets dans tous les sens qui jouent sur la composition de la marge.

Quand j'évoque la marge brute, il s'agit bien de la marge brute directe sur projet. Ensuite, par rapport à 2021, nous avons un taux d'utilisation qui est meilleur et qui va compenser forcément cette perte de marge brute liée aux fondamentaux. Nous avons des effets mix qui sont aussi bien géographiques que des effets mixtes par vertical qui font aussi bouger la marge, en moyenne sur la société.

La marge brute chez nous, elle est composée des marges directes sur projets et aussi d'un certain nombre d'autres éléments nécessaires à la réalisation des projets, notamment des locaux, parce que nous avons énormément de locaux. Nous avons beaucoup d'ingénieurs aujourd'hui, puisque nous avons des équipes de taille assez significatives qui travaillent dans nos locaux pour les clients. Nous avons les outils, également des structures d'encadrement techniques, des centres de compétences et d'expertises, etc. Donc, tout cela fait partie de la composition de la marge brute, mais qui n'évolue pas proportionnellement au chiffre d'affaires.

D'ailleurs, cela joue un peu un rôle d'amortisseur sur la marge brute dans son ensemble. A contrario, nos SG&A cette année, ils seront supérieurs à ceux de l'an passé. C'est ce que j'avais annoncé dès 2021 et je vous confirme qu'ils seront supérieurs tant en sales et recrutement. Donc la partie nécessaire à la réalisation du business, qu'en SG&A où l'on a repris un certain nombre de dépenses de communication qui avaient disparu en 2020 et 2021 notamment au recrutement, nous avons un effort de restructuration à mettre en œuvre pour accompagner la taille, etc.

Donc, nous allons revenir sur des niveaux de frais généraux et administratifs qui sont des niveaux normatifs voire peut-être à certains endroits un peu supérieurs, compte tenu de la croissance.

Une fois que l'on a dit tout cela et que l'on se couvre, car je rappelle que l'équation n'est pas aussi simple. Nous avons effectivement des hypothèses d'atterrissage qui sont aussi en fonction du taux d'utilisation. Sachant que le taux d'utilisation, nous l'avons pris un peu inférieur à H1, mais on ne l'a pas pris non plus de façon très dégradée. Mais qui sont aussi facteur de contributions de chaque périmètre ou de chaque pays en projection sur H2.

Ce qui est certain, c'est que nous avons H1 qui sera bon, je ne vais pas vous donner les chiffres maintenant même si je les connais, mais nous avons un bon H1. Nous avons zéro jour ouvré d'écart par rapport à l'an dernier sur H1. Et par rapport à l'an dernier, nous avons 1,7 jour ouvré de moins au H2.

Donc ce qui est sûr, c'est qu'il y aura un effet de balancier entre H1 et H2 aux alentours de 1 point d'écart, je pense, entre les deux semestres, le tout dans un EBIT, sauf, vraiment une catastrophe au second semestre, quoique nous ne sommes pas du genre à être ultra-optimistes tout le temps, mais je ne suis pas pessimiste sur le second semestre. Parce que le troisième trimestre est aujourd'hui embarqué et il n'y a pas de signes particuliers de ralentissement, ce qui voudrait dire que cela pourrait jouer sur le dernier quadrimestre. Nous l'avons déjà précisé, nous serons au-dessus de 10 %, c'est sûr. Peut-être que nous arrivons à atteindre les 10,5 %.

Voilà, l'état actuel de nos projections. Peut-être que j'affinerais mon propos au mois de septembre, mais aujourd'hui, nous sommes plutôt confiants.

Derric MARCON

Pour comprendre la mécanique, dans ton taux de fourchette distinct, tu n'as pas forcément un H2 qui est inférieur à H1.

Bruno BENOLIEL

Si, parce que H1 sera supérieur à H2.

Derric MARCON

La dernière fois, tu n'avais pas dit que H2 serait certainement supérieur à 10 % ? Non, ça ne matche pas avec ton bas de fourchette.

Bruno BENOLIEL

Oui, H2 sera à peu près à 10 %. Je parlais de la croissance sur les 10 % et j'ai précisé que nous serions bien supérieurs à 10 % de croissance.

Derric MARCON

En ce qui concerne la marge d'exploitation, tu n'as pas dit que H2 serait supérieur à 10 %.

Bruno BENOLIEL

Le H2, il sera autour des 10 %, mais pas supérieur.

Derric MARCON

D'accord. Ma deuxième question concerne le net staff increase France. Je sais que le net ne veut pas dire grand-chose, qu'il y a l'effet nearshore ou offshore à prendre en compte. Mais est-ce que le 125 le net staff increase sur le Q2, c'était ce que vous aviez projeté, et comment tu le qualifierais ? Est-ce que c'est un niveau qui vous a surpris agréablement ou de manière désagréable ? Avez-vous une idée sur les départs à fin juin ? Et faudra-t-il combler sur le report pour avoir un net staff increase complet ?

Bruno BENOLIEL

Pour l'instant, je n'ai aucune visibilité suffisante sur les départs à fin juin. Sur la France, sur Q2, nous pensions qu'en net que nous aurions une progression supérieure. Nous avons un certain nombre de secteurs, y compris le nucléaire, pour ne pas le nommer, où nous n'arrivons pas à fournir. Nous avons sur la France un taux de départ élevé. De fait, nous pâtissons vraiment en France de la dynamique de recrutement qui, pour l'instant, est compliquée.

Derric MARCON

Vous aviez un Q3 à 325 et vous avez également eu un taux de turnover très élevé l'an dernier, alors qu'est-ce qui a changé ?

Bruno BENOLIEL

Rien n'a changé. Sauf, que nous avons fait 325, mais la dynamique était à peu près la même, mais sur Q2, nous n'avons pas recruté autant de personnes que nous le souhaitions, et nous avons perdu un peu plus de personnes. Au total, nous avons un écart de 200 personnes. À l'échelon français, ce n'est pas non plus considérable. Mais cela dit, c'est vrai que c'est décevant.

Derric MARCON

Une dernière question, si vous me le permettez. Depuis plusieurs années, sur les *work package*, nous avons une augmentation de la productivité. Est-ce que ce trend continue ? Est-ce que tu penses que de ce point de vue des *upsides* essentiels ?

Comment cela se joue-t-il maintenant que nous sommes revenus à un niveau de business à peu près normatif, voire de forte croissance pour vous ? Comment cela joue-t-il dans la marge ? Est-ce que l'on parle de 10 en point de base à gagner chaque année, ou est-ce que cela peut être plus important ? Et quelles sont les zones où il y a encore beaucoup à gagner ? Notamment au niveau international ou cela ferait partie du packing que la répartition du chiffre d'affaires de tous les pays impagés ?

Bruno BENOLIEL

Je dirais que la productivité sur les projets, c'est un enjeu permanent, puisque sur les projets il faut gagner sur l'efficacité, sur la gestion des locaux, sur la composition du *staffing* de l'équipe, etc. Effectivement, nous nous améliorons d'année en année. Nous allons gagner en productivité des projets au cours de cette année par rapport aux années précédentes et nous continuerons à gagner sur les années à venir. Nous n'allons pas gagner 150 000 ou 200 000 d'une année sur l'autre, mais l'appréciation, elle est de l'ordre de ce qui tu dis. C'est-à-dire de 10 à 20 bips par an environ. Ce n'est pas spectaculaire d'une année

sur l'autre, mais quand on regarde trois ou quatre ans en arrière, nous avons considérablement amélioré notre gestion de projets.

Derric MARCON

Merci beaucoup, Bruno.

Une intervenante

Merci. Nous n'avons pas d'autre question pour le moment. Mesdames et Messieurs pour rappel. Si vous souhaitez poser une question par téléphone, veuillez composer le « 01 » sur votre clavier téléphonique.

Nous avons une nouvelle question de Monsieur MARCON.

Derric MARCON

Désolé, j'ai oublié une question. Sur les -70 à -80 de points de base que tu prends comme hypothèses de dépassement sur la marge directe. Quelle est l'hypothèse de prix que tu as prise pour 2022 ?

Finalement, est-ce que l'effet prix puisque tu dis que tu as augmenté tes prix chez 75 % de tes clients, tu n'as peut-être pas tout le bénéfice en 2022, au fur et à mesure des projets. Est-ce que cela a un effet positif en 2022, mais qui continuera et dont tu bénéficieras encore de cet effort en 2023 ?

Bruno BENOLIEL

En fait, la façon dont on fonctionne, c'est une approche bottom-up, donc on ne prend pas des hypothèses d'augmentation des prix ou des salaires. En réalité, il y a un processus à partir d'une photographie de la situation à date, qui est le mix des salaires et le mix des prix de vente financiers. Parce qu'en fait, il y a deux notions dans les prix de vente. Il y a les prix de vente financiers et commerciaux, qui ne sont pas nécessairement les mêmes sur les projets. Toutes les sociétés font des projections d'activité. Donc, ils calculent, à l'arrivée, une marge brute/projets qui tient compte de leur embarqué. Là, nous avons six mois d'embarqués. Cela signifie que lorsque l'on voit ce qui s'est passé au cours de ces six premiers mois, il y a nécessairement ce qui va se passer sur les six mois à venir, et je laisse de côté les problématiques du taux d'utilisation, etc. Mais une grande partie du business du S2 est déjà engagée.

Donc cela pourra bouger, mais uniquement à la marge, sur la moyenne du ratio prix/salaire dans chaque société. De fait, en réalité, on ne prend pas une hypothèse, en disant que l'on va mettre 3 % d'augmentation des prix et voir ce que cela donne. Ce n'est pas de cette manière que cela fonctionne.

En début d'année, nous avons des hypothèses d'évolution des prix moyens par typologie d'offres, parce qu'il y a différentes offres. Et lorsque nous avons des augmentations de tarifs par exemple sur du *work package*, la traduction marge brute n'est pas la même que sur des activités d'assistance technique ou de matériaux, par exemple. Cela, c'est la façon dont cela fonctionne.

Ensuite, pour répondre à la deuxième partie de ta question. Effectivement, les prix qui ont progressé cette année, on va les retrouver l'année prochaine, mais les salaires ils auront progressé aussi. En réalité, si le résultat de nos négociations prix/salaires, et encore une fois, nous n'avons pas réussi à passer des augmentations de tarifs partout, même si nous en avons passé plusieurs significatives notamment chez certains clients. Si cette résultante, c'est une dégradation de la marge brute, nous allons l'embarquer pour 2023. C'est-à-dire que pour qu'elle s'améliore en 2023, il faudra que l'on réussisse à faire passer des

augmentations de tarifs complémentaires et cela devrait se faire. Parce qu'il y a des clients qui sont un peu réticents la première année, mais qui finissent par se rendre à l'évidence. Sinon, c'est compliqué de trouver la ressource.

À partir de là, la question qui se posera l'année prochaine, ce sera de savoir ce qui va se passer sur les salaires. S'il y a un ralentissement de l'activité, il y aura forcément moins de turnovers, les salaires vont moins augmenter, parce que les gens vont moins bouger, etc. Puis, les clients ne débaucheront pas avec des plus-values salariales de 15 %, comme c'est le cas aujourd'hui, parce qu'ils sont toujours très tatillons sur les prix, mais par contre, sur les salaires ils le sont moins.

Finalement, un ralentissement de l'activité peut paraître surprenant, mais c'est presque souhaitable pour calmer un peu la machine. Si nous arrivons à faire passer des augmentations en 2023 et que nous avons de moindres augmentations de salaire, cela permettra probablement de remettre la marge brute à son niveau de 2021.

Maintenant, je rappelle qu'en 2021, nous avons fait 11 d'EBIT et je vous ai toujours dit que ce n'était pas normatif sur une année complète. Parce que nous avons eu une augmentation de la marge brute avec des fondamentaux qui se sont améliorés, car il y a eu quelques augmentations de tarif sur l'année dernière, pas général, mais surtout à partir de la mi-année — chose assez rare — chez certains clients, alors que nous avons gelé les salaires en 2021.

Ensuite, les salaires ont recommencé à augmenter à compter du H2 puis H3 de 2021. Mais en début de l'année, lorsque le Covid battait son plein, l'heure n'était pas aux augmentations de salaire.

Donc, nous revenons sur des niveaux de marge brute plus cohérents avec nos marges brutes normatives. Toutefois, il y a des effets mix, parce que nos coûts grossissent beaucoup.

Derric MARCON

Mais en fait, le -70 et -80, ce n'est pas du tout l'effet des petits salaires, c'est l'effet prix/salaire plus l'effet mix, plus l'effet JO.

Bruno BENOLIEL

Non, il n'y a pas d'effet JO inclus.

Derric MARCON

Pardon, géographiquement.

Bruno BENOLIEL

Ah oui ! Géographiquement, oui. Excuse-moi, j'avais compris JO. Oui, je suis d'accord. Exactement.

Derric MARCON

Entre le -70 et le -80, tu ne sais pas le splitter entre l'effectif salaire et le reste.

Bruno BENOLIEL

Non. Comme cela, ce n'est pas possible. Il faudra que l'on mette en place des outils plus performants. En premier lieu, on mesure, parce qu'on dépollue tous les autres effets, ce qui est déjà pas mal.

Derric MARCON

Merci beaucoup, Bruno, merci pour ta patience.

Bruno BENOLIEL

Je t'en prie, Derric.

Une intervenante

Merci. Nous n'avons pas d'autres questions, Monsieur BENOLIEL.

Bruno BENOLIEL

Nous pouvons clore cette conférence. Merci à toutes et tous d'avoir participé à la conférence d'ALTEN pour ce premier semestre 2022.

La réunion analystes se tiendra le 23 septembre 2022 au matin. Nous aurons une publication soit après Bourse, le 22 au soir, soit avant l'ouverture, le 23 au matin.

D'ici là, je vous souhaite d'excellentes vacances et je vous dis, à la rentrée.

Merci, bonne soirée.

Une intervenante

Merci. Mesdames et Messieurs, la conférence est maintenant terminée. Merci à tous de votre participation. Vous pouvez à présent vous déconnecter.

INDEX

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

ADENG2, 11
complet, 14
impagés, 15

packing, 15
Vous aviez un Q3, 15