



JOURNAL DE BORD

CAP SUR... DEVOTEAM

Visiter les sociétés dans lesquelles nous sommes actionnaires, ou susceptibles de l'être, et échanger avec des opérationnels, et pas seulement avec le top management, fait partie intégrante de notre philosophie d'investissement chez Cogefi Gestion. Pour ce premier « Journal de bord », pas (encore) de long voyage : nous avons traversé le périphérique pour aller à la rencontre de **Devoteam** et échanger avec 4 de ses responsables opérationnels : le directeur Stratégie & Innovation, le directeur des Opérations, le VP France et la responsable du contrôle et des relations investisseurs.

Devoteam est une de nos très fortes convictions au sein de l'équipe Small & Mid Caps. Aussi, pour cette première visite que nous souhaitons consacrer au thème de la transformation digitale des entreprises et de ses enjeux, son choix s'imposait naturellement. SMACS, expérience connectée, cloud, digital factory, Saas, smart et mode agile... toutes les « ESN* » – ne les appelez plus « SSII » ! – ont popularisé tous ces concepts et acronymes, parfois jusqu'à l'excès... Mais que revêtent-ils concrètement ? C'est ce que nous avons voulu comprendre, au plus près de ceux qui conçoivent et mènent ces projets de transformation digitale pour leurs clients.

*ESN : Entreprise de Services du Numérique



DEVOTEAM EN BREF

- **5 200** employés
- CA 2017 de **540 M€**, en croissance organique de **9,6%**
- **51%** du CA 2017 en France ; **59%** sur les activités « Social, Mobility, Analytics, Cloud & Security » (les fameuses SMACS ©)
- Marge opérationnelle de **9,5%** (ajustée) et **8,1%** (publiée)
- Stanislas et Godefroy de Bentzmann, premiers actionnaires avec **23%** du capital

THÈMES ABORDÉS

- L'**offre** de Devoteam : transformation management, agile IT, digital workplace, cyber security, data as a service, business process excellence et customer experience
- Son positionnement métier : **PaaS**, **IaaS**, **devops**...
- Le potentiel de **marché** et la concurrence
- Les partenaires-clés de Devoteam : **Google**, **ServiceNow** et **Redhat**
- Les « **Speedboats** »

De nos échanges avec nos interlocuteurs, nous retenons les principaux éléments suivants :

- Devoteam a effectué très tôt sa mue vers la transformation digitale : son repositionnement stratégique et le désengagement d'activités historiques (télécoms notamment) ont été lancés avec le plan Eagle dès 2012 et poursuivis avec le plan Scale! dévoilé en 2017.
- Aujourd'hui, Devoteam propose une palette d'offres (7) très complète : son cœur de métier (50% du CA) est la transformation de l'infrastructure IT historique (physique) des clients en une plateforme dématérialisée (cloud), beaucoup plus axée services et travaillant en mode IaaS (l'application reste chez le client, le serveur passe dans le cloud) et surtout PaaS (l'application est réécrite pour le cloud et utilise par exemple les capacités de calcul ou de stockage du fournisseur cloud) ;
- Devoteam n'est pas sur les ERPs (contrairement à un Cap Gemini par exemple) et encore peu sur le SaaS (l'application elle-même passe dans le cloud) mais est capable de remonter progressivement dans la couche métier (via le DevOps pour créer des applications adaptées à l'infrastructure cloud) et d'aborder aussi les problématiques de migration des postes et des environnements de travail, d'exploitation des données (business intelligence) ou de cyber sécurité...
- Ce virage stratégique initié très tôt a permis à Devoteam de nouer des partenariats de premier plan avec quelques uns des éditeurs de logiciels qui comptent le plus dans le monde de la transformation digitale des entreprises : les Google, ServiceNow, Redhat de ce monde... partenaire privilégié, Devoteam surfe ainsi sur l'appétit des entreprises pour les solutions logicielles de ces 3 incontournables ; et la liste devrait s'allonger (quid de Salesforce par exemple ?...).
- Quand Airbus annonce en mars dernier que ses salariés vont migrer sur l'environnement de travail Google, ce ne peut qu'être bénéfique à Devoteam, premier intégrateur français des solutions Google Cloud ; quand une grande banque française n'a à ce jour migré dans le cloud que quelques applications sur les milliers qu'elle compte, cela illustre bien le potentiel du marché... Google remporterait ainsi, face à Microsoft, près d'un appel d'offres sur 2 chez les grand comptes.
- Fort d'une politique RH et d'un travail sur sa marque particulièrement proactifs, aidé aussi par l'attractivité que leur procurent leurs partenaires comme Google ou ServiceNow auprès des jeunes diplômés, Devoteam n'a pas paru particulièrement inquiet des tensions en termes de recrutements... A minima, la situation est sous contrôle...
- Le sujet des « speedboats », ou comment réinsuffler une dynamique entrepreneuriale dans l'entreprise, a été abordé : prenez (en externe notamment) 1 ou 2 managers expérimentés, associez-les au capital d'une entreprise détenue majoritairement par Devoteam, fixez-leur un objectif à atteindre (développer une offre, pénétrer un compte-client...) et relevez les compteurs dans 3 ou 4 ans... vous obtenez un « speedboat », version survitaminée – et terriblement efficace – du modèle entrepreneurial et décentralisé.



CONCLUSION / NOTRE CONVICTION

Devoteam est une de nos très fortes convictions au sein de l'équipe Small & Mid Caps : elle est ainsi dans le top 5 du portefeuille Cogefi Prospective ; et cette visite de site nous a pleinement confortés dans notre sentiment positif. Devoteam est aujourd'hui un pure player de la transformation digitale, positionné avant tout sur ce qui constitue l'enjeu-clé des entreprises aujourd'hui – migrer les infrastructures IT vers le cloud – et, de plus en plus, sur les problématiques adjacentes : adapter les environnements de travail, l'expérience client, les applications métiers... Certes, les taux de croissance stratosphériques enregistrés les derniers trimestres (encore +17% en organique au T1-18 dont +20% en France) finiront bien par se normaliser, mais le potentiel du marché et le positionnement du groupe permettent d'envisager sereinement les trimestres et les années à venir. A 11x l'Ebit 2018, la valorisation nous paraît toujours raisonnable pour ce « best-in-class » de sa catégorie sur un secteur très porteur.



NOUS CONTACTER

Benjamin ROUSSEAU | *Gérant*
b.rousseau@cogefi.fr



Rémy STAUBLE | *Analyste*
r.stauble@cogefi.fr

AVERTISSEMENT : Cette publication n'a pas pour objet d'être une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente de quelque instrument financier que ce soit. Les références à des valeurs mobilières spécifiques et à leurs émetteurs répondent uniquement à un but d'illustration et ne doivent pas être interprétées comme des recommandations d'achat ou de vente de ces valeurs. Cette communication, à caractère promotionnel, n'a pas été élaborée conformément aux dispositions réglementaires visant à promouvoir l'indépendance des analyses financières. COGEFI Gestion n'est pas soumis à une interdiction d'effectuer des transactions sur les instruments financiers concernés avant ou durant la diffusion de cette publication.



11 rue Auber – 75009 Paris
www.cogefi.fr – contact@cogefi.fr
01 40 06 02 22