

BIENVENUE

Réunion du

Wave Club Actionnaires

Wavestone | 3 avril 2023



WAVE CLUB ACTIONNAIRES

INTRODUCTION



Pascal Imbert,
Président - Directeur général



Laurent Stoupy,
Directeur financier

Nous sommes reconnus par nos clients pour être ceux qui font atterrir les projets



**Business
Technologie
Sustainability**



**Notre culture est
orientée résultat**



Europe, US, Asie

**~4,000 collaborateurs
470 M€**

Impact : le plan stratégique de Wavestone à horizon 2025

Des transformations majeures
en réponse à de profondes mutations



Compétition



Digital



Climat

Wavestone, partenaire privilégié des grandes organisations face à ces enjeux.

Trois ambitions
à horizon 2025

750 M€

Chiffre d'affaires

5

Grands comptes non
français dans le TOP 20

5%

Dans les 5% des entreprises
les plus performantes en
matière de RSE

Une première année de mise en œuvre d'Impact

Faire vivre notre **proposition de valeur**

- › création d'une practice Sustainability
- › lancement de la Learning Factory, pour faire de Wavestone la meilleure école de formation

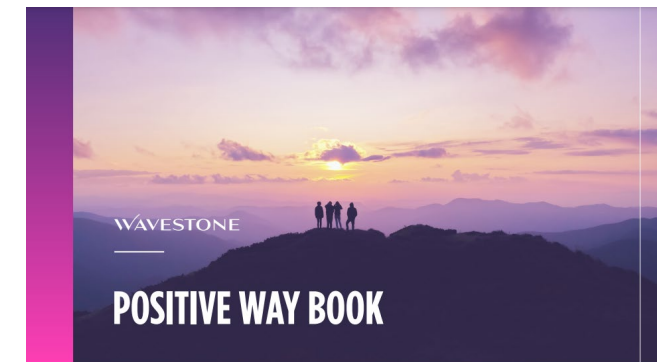
S'étendre à **l'international**

- › triplement de la taille au Royaume-Uni, zone géographique clé pour Wavestone
- › création d'une practice globale en cybersécurité

Renforcer **nos valeurs**

- › le Positive Way, un code de conduite pour l'ensemble de Wavestone
- › développement de notre offre Conseil responsable

LEARNING FACTORY



Deux acquisitions pour créer un acteur majeur du conseil au Royaume-Uni

PEN Partnership, un cabinet de conseil expert des projets de transformation opérationnelle et digitale

- > compétence sectorielle dans les services financiers et l'industrie pharmaceutique

Coeus Consulting, un cabinet de conseil reconnu dans le domaine de la stratégie IT

- > conseil auprès d'entreprises du Global 500 au Royaume Uni et en Europe (industrie, énergie & utilities, distribution et biens de consommation)

PEN Partnership

- > 60 collaborateurs permanents, plus environ 40 consultants indépendants
- > chiffre d'affaires de 19,6 M£ (23,4 M€) pour l'exercice clos au 31 mars 2022
- > consolidé depuis le 1^{er} août 2022

Coeus Consulting

- > 45 collaborateurs permanents, plus environ 10 consultants indépendants
- > chiffre d'affaires estimé de 9 M£ (10,4 M€) pour l'exercice clos au 30 septembre 2022
- > consolidé depuis le 1^{er} octobre 2022

Un exercice dynamique en matière de RSE

- / Accélération du mécénat de compétences
- / Définition d'une trajectoire zéro carbone alignée avec les standards SBTi
- / Mise en œuvre d'un plan de sobriété énergétique
- / Avancées en matière de diversité & inclusion



2022

Score B



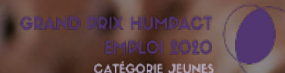
2022

Classé 5^{ème} de sa catégorie de chiffre d'affaires et dans le top 5% des entreprises en France



2022

78/100 – Niveau "Platinum"



2021

Classé 1^{er} dans la catégorie "Technology" et 6^{ème} au classement global



2022

Classé 1^{er} de sa catégorie et labellisé Best Workplaces for Women en France
Classé 4^{ème} Best Workplaces Europe
Classé 3^{ème} de sa catégorie au Luxembourg



2023

Labellisé Happy Trainees et classé 5^{ème} meilleure entreprise où faire un stage ou une alternance en France
Labellisé Happy Candidates en France, au Royaume-Uni, en Suisse, en Europe et dans le monde



2023

Certifié "Fresque du Climat" (France)

Points clés de l'activité des 9 premiers mois de 2022/23

- / Légère érosion du taux d'activité au 3^{ème} trimestre
 - > 74% sur les 9 premiers mois, contre 75% au 1^{er} semestre de l'exercice 2021/22
- / Prix de vente en progression de +4%
 - > 886 € sur les 9 premiers mois
 - > +3% à taux de change constants
- / Prise de commande solide sur la fin de l'année civile
 - > carnet de commande à 4,0 mois au 31/12/2022, contre 3,7 mois à fin septembre
- / Dépassement du plan de recrutement annuel
 - > vers un dépassement sensible de l'objectif de 1 000 recrutements bruts sur l'année
 - > 4 198 collaborateurs au 31 décembre 2022
- / Taux de turn-over de 17% à fin décembre (sur 12 mois glissants)
 - > contre 19% à fin septembre
 - > tendance qui paraît se confirmer pour 2023





Perspectives pour 2023

/ Un marché globalement moins porteur en 2023

- > signaux apparents, en particulier dans l'industrie et le secteur public
- > plus d'attentisme des donneurs d'ordres dans l'engagement et le lancement de nouvelles missions
- > néanmoins, un ralentissement mesuré

/ La priorité donnée aux ventes

- > accroissement des moyens commerciaux pour dynamiser l'intensité commerciale
- > qualité du staffing des équipes sur les comptes à potentiel court terme

/ Des opportunités de développement commercial dans plusieurs secteurs d'activité

Banque & Assurance

Energie

Luxe & Beauté

Objectifs 2022/23

Chiffre d'affaires



**Objectifs
2022/23
initiaux**

> 505 M€



**Objectifs
2022/23
actualisés**

> 525 M€

Marge opérationnelle
courante



~15%



~14,5%

y inclus Nomadéis

*y inclus Nomadéis,
PEN Partnership et
Coeus Consulting*

/ Confirmation de la politique d'acquisition ciblée

- > priorité donnée aux États-Unis, sans exclure des acquisitions tactiques dans d'autres zones géographiques



WAVE CLUB ACTIONNAIRES LA DEMARCHE CONSEIL RESPONSABLE



Hélène Cambournac,
Responsable RSE



Léo Barbolosi,
Chef de projet RSE

Nos cinq engagements pour une performance durable

Conseil responsable



Faire progresser la satisfaction de nos clients et les accompagner vers une performance durable.

Engagement collaborateurs



Favoriser l'engagement des collaborateurs, leur bien-être et leur qualité de vie au travail.

Diversité & inclusion



Agir pour la diversité et créer un environnement de travail inclusif où chacun est libre d'être soi-même et a les mêmes chances de révéler son potentiel.

Éthique & entreprise citoyenne



Être une entreprise citoyenne qui se comporte de manière éthique et responsable.

Environnement

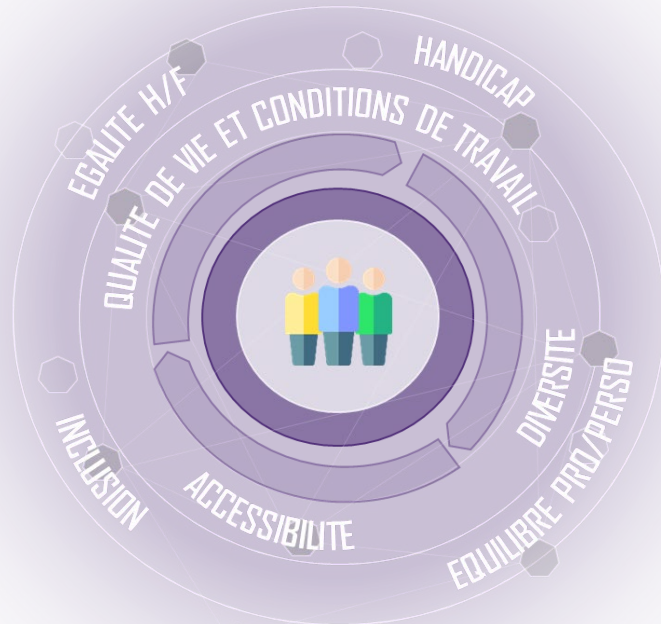


Minimiser l'impact de notre activité sur l'environnement.

La démarche conseil responsable s'inscrit dans le cadre du premier de nos cinq engagements

Enrichir la manière de réaliser les missions les plus standards en menant des actions proactives pour **éclairer nos clients sur les enjeux RSE de leurs projets de transformation** et proposer des actions concrètes et mesurables.

Wavestone a fait le choix de structurer la démarche autour de 2 piliers, réunissant les premières thématiques les plus fréquemment rencontrées par ses clients :



SOCIAL



ENVIRONNEMENT

Opérable par chacun de nos consultants, la démarche s'appuie sur une méthode en 3 étapes



Depuis son lancement, une démarche éprouvée sur 161 projets avec un accueil très positif de nos clients

Leader du luxe

Contribuer à la montée en maturité du client sur le sujet de **l'accessibilité numérique** dans le cadre de la refonte de ses espaces collaboratifs...

...en proposant **d'auditer l'accessibilité numérique** de ses principaux sites web internes.

Résultats

8 leviers prioritaires ont été identifiés **pour améliorer l'accessibilité** globale de ses services numériques.

Acteur majeur du retail

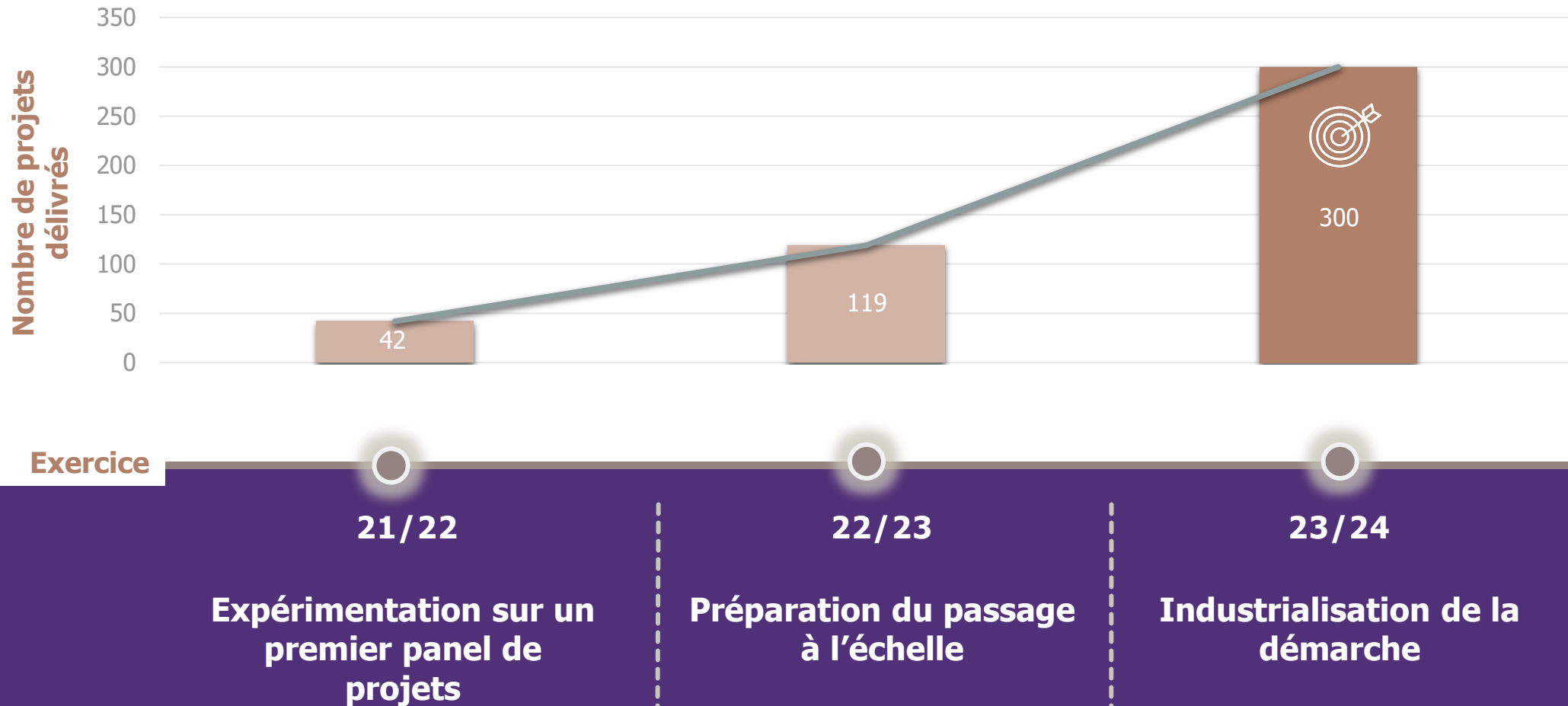
Fournir au client un **indicateur complémentaire « Impact CO2 »** dans la comparaison des scénarios d'évolution de son réseau de distribution...

...en élaborant **une calculatrice de mesure des émissions de gaz à effet de serre** pour évaluer l'impact environnemental de chaque scénario envisagé.

Résultats

Le scénario retenu suite à l'étude comparative permettra de **réduire de 35% les émissions de gaz à effet de serre** par mètre cube livré.

La dynamique opérationnelle créée permet une projection ambitieuse pour le passage à l'échelle de la démarche



Notre ambition à 3 ans : intégrer le Conseil Responsable comme un réflexe systématique pour chacun de nos consultants



Intégrer nativement l'approche conseil responsable dans nos activités quotidiennes de conseil et dans notre argumentaire de vente.



Développer notre volume de revenus « à impact positif » en lien avec les exigences réglementaires et les attentes de nos parties prenantes.



Enrichir la **mesure d'impacts** de nos recommandations.

PAUSE



WAVE CLUB ACTIONNAIRES

LUXE & BEAUTE, UN SECTEUR PORTEUR



Nicolas Nepomiastchy,
Directeur de compte
Digital Customer



Romain Pointereau,
Senior Manager
Digital Customer

1. Les acteurs du secteur, des acteurs à forte influence

Pour propulser Wavestone

A l'échelle mondiale

La France détient une place très particulière dans le secteur du Luxe et de la Beauté

 **4**

entreprises **françaises** font partie du **top 10** des entreprises du **secteur du luxe** les plus performantes à l'échelle mondiale.

1

LVMH

2

KERING

5

L'ORÉAL
LUXE

7

HERMÈS
PARIS

* 3^{ème} position détenue par Chanel Limited (aujourd'hui UK)

A l'échelle nationale

Dans le TOP 10 des marques françaises les plus puissantes, 8 appartiennent au secteur du Luxe et de la Beauté

Top 10 des marques françaises les plus puissantes en 2023

	Rang	Marque et catégorie	Valeur de marque, en milliard de dollars
LVMH	1	Louis Vuitton - Luxe	102,2
	2	Hermès - Luxe	57,5
	3	Chanel - Luxe	57,1
L'ORÉAL	4	L'Oréal Paris - Beauté	36,5
L'ORÉAL	5	Lancôme - Beauté	18,3
	6	Orange - Télécom	18,3
L'ORÉAL	7	Garnier - Beauté	9
LVMH	8	Dior - Luxe	8,8
RICHEMONT Groupe suisse	9	Cartier - Luxe	8,2
	10	Carrefour - Distribution	7

2. Pourquoi Wavestone accélère dans ce secteur ?

Un secteur porteur



Un puissant levier de croissance et de performance

- **Faible empreinte historique** de Wavestone
- Entreprises à portée **internationale**
- Entreprises à **forte croissance** : secteur très **dynamique** malgré les crises



Une adoption des nouveaux modes de consommation

- Adaptation aux **nouvelles générations** de consommateurs (Millennials et GenZ)
- Demande d'**ultra personnalisation**
- Conversion vers une économie **expérientielle**

• **50%**

des consommateurs du marché du Luxe seront des **Millennials** d'ici 2025*

• **68%**

des Millennials sont à la demande d'**expériences intégrées** et multi-channel



Une volonté exponentielle de digitalisation

- Besoin d'**expérience client omnicanale et sans couture** (achat en boutique et en ligne)
- Amélioration du **service client** pour une augmentation de l'engagement des consommateurs
- Besoin d'**expérience de consommation premium**

3. Quelques exemples de missions du secteur du Luxe et de la Beauté



L'Oréal

Accompagnement du projet de monétisation de l'éducation de la division *Produits professionnels* sur l'ensemble des formations Online & Offline.

#Digital

#BusinessModel



Maison de Luxe française *gamme beauté*

Accompagnement de la direction de la Recherche & innovation pour l'utilisation de données scientifiques pour accélérer la mise sur le marché de nouveaux soins de la peau

#Data



Maison de Luxe française

Projet de mise en place des règles d'allocation aux magasins des produits de haute couture (met en œuvre supply chain et data)

#SupplyChain

#Data



Maison de Luxe française

Projet de migration des datacenter en propre vers le cloud des applications techniques et métiers

#CTO



Entreprise leader du secteur de la Beauté

Conception d'une application pour les forces de vente pour mieux monitorer les activités du terrain et ainsi mieux driver les performances business

#Digital

#Retail

4. Les perspectives de développement du cabinet dans le secteur du Luxe et de la Beauté



Fructifier l'accompagnement de L'Oréal pour en faire le Fer de Lance du cabinet sur le secteur

Capitaliser sur les travaux menés chez les différentes **Maison de luxe** pour en faire des comptes **fondamentaux** du cabinet

Développer de futures collaborations à l'international

BONNE JOURNÉE

Rendez-vous le 27 avril 2023

(après Bourse) pour la publication
du chiffre d'affaires de l'exercice 2022/23

