



Communiqué de presse, le 02 juillet 2013

Le Groupe Talan affiche une hausse de 34% de son chiffre d'affaires en 2012

Le groupe de conseil en management et en services informatiques conforte ainsi sa croissance, tant organique que par acquisition, tout en préservant ses bons résultats.

L'année 2011 pour Talan avait été marquée par une croissance organique de plus de 25 % de son chiffre d'affaires et par son rapprochement avec Asset Technologies, dédiée aux acteurs des marchés financiers. En 2012, le groupe poursuit sa croissance organique significative et continue sa stratégie de croissance externe en absorbant le groupe Cereza.

La société Talan SAS a en effet procédé le 31 décembre 2012 à sa seconde acquisition afin de renforcer son expertise sur le marché du Transport, de la Logistique et de la Supply Chain et créer une filière dans le secteur de l'Assurance. La société Cereza Conseil est ainsi devenue filiale à 100% de la société Talan SAS.

Pour l'année 2012, le « nouveau » groupe Talan a réalisé un **chiffre d'affaires** consolidé de **57,8 millions d'€¹**, contre 43,1 millions d'€ en 2011. Ce chiffre d'affaires est issu à 35% du secteur Finance – Assurance, 30% de celui de l'Énergie – Secteur Public, 25% du Transport – Logistique et 10% des Télécoms Média. Malgré un contexte marché tendu, le **résultat d'exploitation** ressort à **7,1 millions d'€**, soit **12,3 %** du chiffre d'affaires consolidé.

Des perspectives prometteuses pour 2013

En 2013, le marché de la prestation de services informatiques continue à connaître un repli sensible. A la clé pour les acteurs du marché : une baisse du volume et une pression toujours aussi importante sur les tarifs.

Malgré ce contexte difficile, le groupe Talan prévoit de réaliser un **chiffre d'affaires 2013** en croissance organique de **66,5 millions d'€** (à comparer aux 57,8 millions d'€ réalisés en 2012) pour un **résultat d'exploitation** légèrement supérieur aux **12.3% réalisés en 2012**.

Le premier trimestre est en ligne avec ces prévisions avec un chiffre d'affaires de **15,96 millions d'€** et un **résultat d'exploitation de 13%**.

« Dans ce contexte, la stratégie de notre groupe consiste à renforcer ses positions auprès de ses clients historiques avec le renouvellement des référencements et l'augmentation des volumes pour compenser la pression sur les tarifs. Parallèlement, nous continuons à nous ouvrir vers d'autres donneurs d'ordre dans d'autres secteurs tels que le transport, l'assurance et les services publics. La réussite de ces deux objectifs nous permettra de réaliser une bonne année avec une croissance organique toujours significative tout en maintenant notre efficacité opérationnelle », indique Philippe Cassoulat, Directeur Général de Talan.

Une opération de croissance externe en vue

Parallèlement à sa croissance organique, le plan stratégique de Talan intègre une nouvelle croissance externe qui renforcera sa présence sectorielle et géographique : le **chiffre d'affaire pro-forma 2013**

¹ selon les comptes pro-forma 2012 sur un exercice de 12 mois

devrait ainsi se situer aux alentours des **90 millions d'€** pour un résultat d'exploitation supérieur à 12.3%.

A propos de Talan ■ www.talan.fr

Le Groupe Talan, multi-spécialiste du conseil et des services, délivre ses savoir-faire métiers, fonctionnels et Système d'Information, développant une forte expertise sectorielle pour les Opérateurs de Services (Finance, Télécom, Utilities et Service Public, Transport), à l'échelle internationale, avec des bureaux à Paris, Lyon, Londres, New York, Hong Kong, Montréal, et un Centre de Service Nearshore en Tunisie.

Talan est avant tout un cadre professionnel unique et innovant créé pour stimuler l'excellence de ses consultants, garantir la qualité de ses interventions et accompagner dans la durée ses clients. Création et partage de la valeur, coaching et développement des compétences, attractivité des prestations, pilotage et maîtrise des activités sont les piliers du business modèle qui font le parcours exceptionnel de Talan : une croissance supérieure à 30% chaque année, une forte rentabilité dès sa création, et plus de 700 consultants à ce jour partageant ce succès.

Contact Presse :

Agence Réplique

Isabelle Laville

Tél. : 01 40 86 31 53 - 06 25 47 18 03

Mail : ilaville@replique-com.com