

23.11.2015 - 07:45 Uhr

Altran dévoile son plan stratégique : « Altran 2020. Ignition »

Lausanne (ots) -

Le nouveau plan stratégique définit un nouvel horizon pour le marché de l'ingénierie et des services de R&D externalisée (ER&D). « Altran 2020. Ignition » vise plus de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires et une rentabilité de premier plan grâce à davantage de valeur ajoutée, à une industrialisation GlobalShore, à l'expansion géographique et à l'excellence opérationnelle.

-De nouveaux leviers viennent stimuler le marché de l'ingénierie et des services de R&D externalisée, qui devrait atteindre environ 220 milliards d'euros d'ici à 2020.

-Accélération significative des phénomènes de mondialisation et de consolidation soutenus par la demande des clients.

-Altran va optimiser ses services avec davantage de valeur ajoutée, une industrialisation GlobalShore et une qualité irréprochable.

-Objectifs financiers pour 2020 :

o Chiffre d'affaires : > 3 milliards d'euros

o Marge d'EBIT : ~13% du chiffre d'affaires

o Free Cash-Flow : 7% du chiffre d'affaires

Aujourd'hui, Altran annonce son plan stratégique 2016-2020 : « Altran 2020. Ignition »

Ce plan ambitieux est conçu pour apporter de la valeur à l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise :

-Les clients, avec des solutions pointues, une compétitivité améliorée et une couverture internationale,

-Les actionnaires d'Altran qui bénéficieront d'une performance financière supérieure,

-Et les ingénieurs d'Altran, avec une nouvelle manière d'accomplir leur passion pour l'innovation.

« Nous nous trouvons à un véritable point d'inflexion pour notre industrie. Le marché de l'ingénierie et des services de R&D externalisée subit de profonds changements. Nous estimons que notre marché va croître beaucoup plus rapidement que l'approche traditionnelle ne le suggérerait jusqu'à maintenant. Cette tendance sera portée par les clients qui doivent accélérer leur délai de commercialisation afin de mieux innover, de se différencier, d'importer ce qui se fait de mieux dans le monde au sein de leur propre R&D et de se diriger vers l'externalisation transformationnelle pour des raisons d'efficacité.

Nos clients veulent que nous prenions en compte les spécificités de leurs activités et que nous proposons des solutions efficaces et porteuses de valeur. Ils attendent de nous une couverture mondiale et que nous offrons une approche qui combine à la fois technologies critiques, domaines d'expertise et cross fertilisation entre les secteurs.

"Altran 2020. Ignition" a été conçu pour répondre à l'évolution des besoins de nos clients. Premièrement, nous allons augmenter la valeur des services que nous leur offrons. Pour cela, nous allons compléter notre offre en regroupant au niveau mondial l'ensemble de nos expertises, actifs et propriété intellectuelle au sein d'une série de World Class Centers dédiés. Deuxièmement, nos clients attendent de nous d'être de plus en plus industriel. Ils souhaitent le meilleur que la planète puisse offrir au meilleur prix possible. Nous allons donc construire la plus importante capacité mondiale offshore pour l'ingénierie et les services de R&D externalisée. Enfin nous ne pouvons pas nous revendiquer mondial sans progresser fortement dans quelques marchés clés et particulièrement en développant une présence importante aux Etats-Unis.

Ce plan stratégique est une histoire de croissance qui bénéficiera à nos clients, nos actionnaires et à nos 25 000 ingénieurs et consultants. Nous allons devenir plus mondial, plus innovant et nous adapterons nos modèles économiques afin de mieux servir nos clients. Nous maintiendrons une attention constante sur les opérations et la satisfaction de nos clients. 2016 et 2017 seront des années de transition et de transformation afin d'atteindre une croissance à plein régime de 2018 à 2020, » déclare Dominique Cerutti, Président directeur général du Groupe.

« Altran 2020. Ignition »

Le marché de l'ingénierie et des services de R&D externalisée devrait atteindre 220 milliards d'euros d'ici à 2020, nourri par de nouvelles attentes clients 3 leviers accéléreront l'industrie des services ER&D :

-Croissance des dépenses R&D dans toutes les industries et principalement parmi les 500 premières sociétés mondiales (+6%)

P.A.) en raison d'un besoin critique de différenciation, d'horizons nouveaux liés à l'apparition de technologies disruptives, et d'une pression réglementaire plus forte en matière de sécurité et d'environnement,

- Augmentation progressive du taux d'externalisation (+0.5pt P.A.) vers des partenaires en ingénierie comme Altran,
- Accélération de l'externalisation transformationnelle, offrant un nouveau niveau d'efficacité à nos clients.

Altran est le mieux positionné pour prendre l'avantage sur ce marché en transformation

En raison de l'évolution, de la mondialisation et de la consolidation future du marché, nous avons la ferme conviction que, dans une telle phase de maturité, seuls quelques leaders mondiaux apparaîtront, adressant 20 % de ce marché de 220 milliards d'euros. Altran, grâce à ses équipes, ses actifs, ses laboratoires, sa propriété intellectuelle et sa couverture internationale, est bien placé pour saisir cette opportunité.

4 moteurs de croissance

-La valeur ajoutée : la demande client est devenue à la fois plus large et plus spécifique. Altran va ajuster ses modèles de création de valeur autour de 4 initiatives : la constitution de World Class Centers, un service de Business consulting, le développement de produits innovants et le déploiement d'équipes spécialisées dans les deals transformationnels

-L'industrialisation GlobalShore : Altran a l'intention de construire la première capacité offshore du monde dans les services ER&D déployant à un prix compétitif une chaîne d'approvisionnement de services d'ingénierie industrialisée et à taille variable.

-L'expansion géographique :

oEtats-Unis : changer de dimension pour atteindre 500 millions d'euros en 2020,

oAllemagne : investir et croître pour atteindre 400 millions d'euros en 2020,

oChine : tirer parti de nos Joint-Ventures actuelles (avec un focus particulier sur l'automobile),

oInde : croître depuis notre base existante de 1 200 collaborateurs, pour devenir la pierre angulaire de la stratégie d'industrialisation GlobalShore.

-L'excellence opérationnelle restera une priorité absolue : une discipline irréprochable, focalisée sur le taux de facturation et l'optimisation des coûts

Le succès du plan sera atteint par une approche comprenant plusieurs phases de mise en oeuvre tout en maintenant la discipline actuelle sur l'exécution. Pour Altran, ce plan stratégique définit un nouveau modèle de valeur et de nouveaux standards pour le marché de l'ingénierie et de la R&D externalisée, et aidera des clients mondiaux à atteindre leurs objectifs ambitieux dans un environnement certes stimulant mais également plus rigoureux et exigeant.

Eléments clés du modèle financier Altran 2020 :

Chiffre d'affaires : > 3 milliards d'euros

Marge d'EBIT : ~13% du chiffre d'affaires

Free Cash-Flow : 7% du chiffre d'affaires

Croissance EPS : > 100% sur la période

Levier < 1,5 fois EBITDA à la fin de chaque année (incluant l'activité de fusions & acquisitions)

A propos d'Altran

Leader mondial du conseil en innovation et ingénierie avancée, Altran propose à ses clients d'innover autrement en les aidant à développer ou en développant pour eux les produits et les services de demain. Le Groupe les accompagne sur l'intégralité de la chaîne de valeur du cycle de vie d'un projet, de l'idée à l'industrialisation. Altran intervient depuis plus de 30 ans auprès des grands acteurs de nombreux secteurs : aérospatial, automobile, défense, énergie, ferroviaire, finance, sciences de la vie, télécoms, etc. En 2014, le groupe Altran a réalisé un chiffre d'affaires de 1,756 Mrd EUR. Il compte désormais près de 25 000 collaborateurs dans plus de 20 pays.

Contact:

Ivan Carrillo
Marketing and Communication Manager
Altran Suisse
ivan.carrillo@altran.com
+41 58 122 1241

ignition.altran.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100058766/100780835> abgerufen werden.