

TALAN &
CM-CIC Capital Privé

1 rencontre pleine de ressources



Avec près de 800 collaborateurs et un chiffre d'affaires doublant tous les deux ans, le groupe de services informatiques Talan Consulting est aujourd'hui un cabinet de conseil de référence dans la refonte des systèmes d'information. A la tête d'une équipe d'associés-dirigeants très complémentaires, Mehdi Houas, son PDG, nous expose ses ambitions sans langue de bois.



Mehdi Houas

FINANCE
ASSURANCE



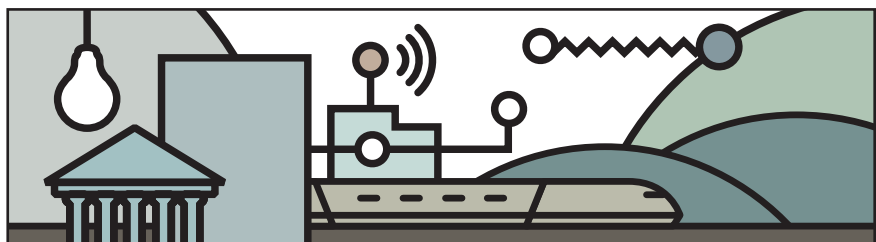
ÉNERGIE
SERVICE PUBLIC



TÉLÉCOMS
MEDIAS



TRANSPORTS
LOGISTIQUE



TALAN

et CM-CIC Capital Privé, un partenariat aux valeurs partagées.

Comment Talan Consulting est-elle née ?

Mehdi Houas : Avec Eric Benamou et Philippe Cassoulat, nous nous sommes rencontrés dans les années 80 chez IBM et chez Matra où nous étions ingénieurs télécom. Nous avons créé une première société de conseil en 1989. Celle-ci proposait déjà aux entreprises d'adapter leurs systèmes d'information aux nouvelles technologies. Cette structure n'a pas survécu à l'explosion de la bulle internet. En 2002, nous avons lancé Talan Consulting avec un modèle qui capitalisait sur les forces et les faiblesses de notre précédente expérience.

Quelle est l'originalité du modèle Talan ?

M.H. : Notre développement est basé sur la conviction qu'il ne peut y avoir de croissance sans rentabilité.

Cela peut sembler évident mais dans un métier où les consultants représentent le premier investissement, la chasse aux talents peut tourner à la surenchère et nuire à la rentabilité.

Pour garantir l'équilibre financier, nous avons donc fait le choix d'économiser sur les frais de structure et d'intéresser les collaborateurs à la marge. Ce modèle de création et de partage de valeurs nous permet à la fois d'attirer les meilleurs profils tout en offrant un excellent rapport qualité-prix à nos clients.

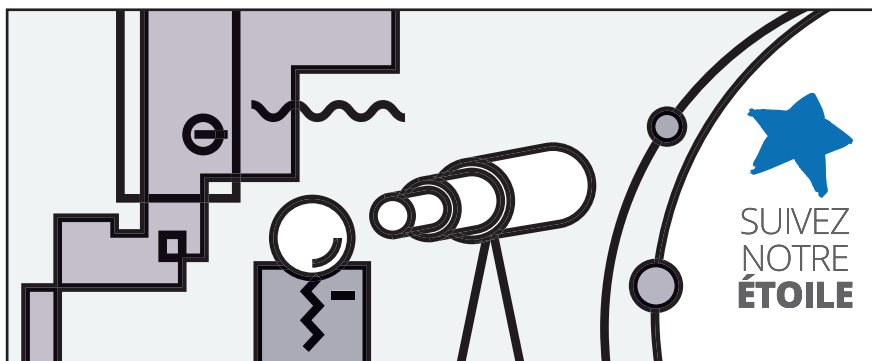
Votre succès repose aussi sur le choix de votre « terrain de jeu » ?

M.H. : Nous nous sommes positionnés sur un domaine d'activité étanche

aux crises : les opérateurs de services. Avec 4 spécialités : Finance, Télécoms Medias, Energie Services et Transport / Logistique. Nos clients sont des grandes entreprises du CAC 40 qui, croissance ou non, doivent en permanence revisiter leurs process pour s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles réglementations. Une fois référencé chez ces grands donneurs d'ordre, quand la qualité est au rendez-vous, il est alors possible d'enchaîner les missions pendant des années.

Vous envisagez de doubler votre chiffre d'affaires d'ici à 2016. Quelle est votre stratégie ?

M.H. : Dans notre domaine d'activité, pour ne pas exposer notre entreprise, aucun contrat ne doit dépasser 5 % du chiffre d'affaires. La croissance nous permet ainsi d'accéder à des projets toujours plus importants. Entre 2005 et 2011, nous sommes passés de 8 M€ à 24 M€ de chiffre d'affaires grâce à notre



SUIVEZ
NOTRE
ÉTOILE

croissance organique. Pour accélérer le mouvement, nous avons alors entamé une politique de croissance externe, en rachetant des structures dynamiques, comme Assets Techno, Cereza ou Newside. En raison de leur petite taille, ces dernières risquaient de se retrouver dans la zone de dépendance vis-à-vis de leurs principaux clients. Avec ces rachats, nous sommes aujourd'hui plus de 800 et tablons sur un chiffre d'affaires de plus de 100 M€ en 2014. Avec effectivement la volonté de dépasser les 200 M€ en 2016 et le milliard en 2022.

notre volonté de ne pas sacrifier notre âme sur l'autel de la croissance. Comme nous, ils font preuve d'une grande transparence et d'une grande franchise. Et comme nous, ils sont convaincus que pour créer durablement et pérenniser la richesse, il faut savoir la partager.

Cette forte croissance ne menace-t-elle pas votre modèle ?

M.H. : Non, car nous sommes extrêmement vigilants à ce que nos frais de structure progressent moins vite que notre chiffre d'affaires. De plus, pour ne pas diluer notre ADN, nous nous attachons à embaucher autant que nous achetons. Un équilibre entre croissance organique et croissance externe qui nous permet de préserver nos valeurs.

Des valeurs que vous retrouvez chez CM-CIC Capital Privé

M.H. : Nos interlocuteurs de CM-CIC Capital Privé partagent notre esprit d'entreprendre. Ils nous suivent avec enthousiasme dans nos ambitions et

800

consultants
sur 4 continents

+ de 12%
de rentabilité

+ de 30%
de croissance annuelle

TALAN vu par Franck Thouroude, CM-CIC Capital Privé.



Franck Thouroude

Le partenariat entre Talan Consulting et CM-CIC Capital Privé est une histoire qui a commencé en avril 2006. A l'époque, la société réalisait un chiffre d'affaires de 10 M€ et voulait réorganiser son capital par rachat des actions détenues par des actionnaires non opérationnels.

Nous avons très vite été séduits par le trio des dirigeants aussi convaincus que convaincants.

Dès le départ, Mehdi Houas, Eric Benamou et Philippe Cassoulat avaient une vision très précise et sécurisée de leur développement : modes de rémunération, choix du secteur d'activité, répartition des risques sur différentes filières, maîtrise des coûts... Tous les ingrédients d'une croissance assise sur la rentabilité étaient en place. Par la suite, les managers ont su faire preuve de clairvoyance dans leur stratégie d'acquisition d'entreprises avec le temps de l'analyse et de la prudence, face à des projets estimés risqués. Leur vision et leur pragmatisme sont le fondement d'une relation de grande confiance qui nous autorise aujourd'hui à partager l'optimisme communicatif des dirigeants.

Nous sommes fiers de travailler avec cette belle entreprise française créatrice d'emplois et restons persuadés que l'histoire ne s'arrêtera pas là...

Conquête de l'Everest en 1953
par Edmund Hillary et Tensing Norgay.



Record de plongée dans la Fosse des Mariannes
en 1960 par Jacques Piccard et Don Walsh.



Ouverture de la ligne des Andes
par Mermoz et Guillaumet en 1929.



Conquête de la lune
par les américains en 1969.



RIEN DE GRAND NE SE FAIT SANS CONFIANCE.

Cette conviction est le fondement de toute relation établie entre les femmes et les hommes de CM-CIC Capital Privé et les entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Filiale de CM-CIC Capital Finance, nous intervenons sur des opérations minoritaires en Capital Risque, Capital Développement et Capital Transmission. Nous investissons dans des PME et des sociétés innovantes dont la pertinence du positionnement offre un réel potentiel de croissance. La proximité avec les chefs d'entreprises, leur accompagnement dans la durée, et la réactivité des équipes caractérisent notre vision d'un partenariat réussi.

CM-CIC Capital Privé
28, avenue de l'Opéra
75002 Paris
Tél. 01 42 66 79 59

www.cmcicapitalprive.com
Contact : capitalprive@cmcic.fr