

8 avril 2008

Acquisition de Hemsley Fraser



 GROUP
demos

Le savoir opérationnel au service des individus et des organisations

- ▣ **Hemsley Fraser, un des leaders de la formation professionnelle en Grande Bretagne**
- ▣ Modalités de l'opération
- ▣ Une acquisition créatrice de valeur
- ▣ Conclusion



Hemsley Fraser, un des leaders de la formation professionnelle en Grande Bretagne

- ▣ **140 salariés**
- ▣ Un réseau de **400 intervenants**
- ▣ Plus de **17 ans** d'expérience
- ▣ Un prestigieux portefeuille de clients grands comptes (Airbus, Accenture, Royal Bank of Scotland, Norwich Union, ...)
- ▣ Une filiale aux **Etats-Unis**

hemsleyfraser

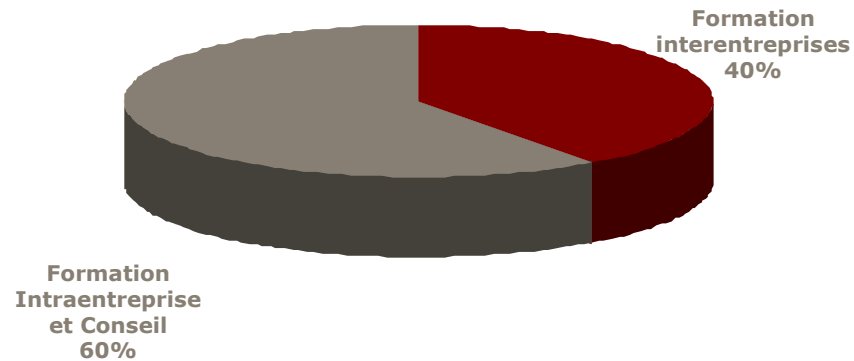
Données financières

- ▣ Chiffre d'affaires 2007 en Grande Bretagne : **11 M€**
- ▣ Chiffre d'affaires 2007 aux Etats-Unis : **1,5 M\$**
- ▣ Société **bénéficiaire**

Une offre de formation très complète

- ▣ Plus de **200 stages** de formation interentreprises
- ▣ Formation **intraentreprise performante** basée sur une démarche consulting
- ▣ Activité de **conseil amont** et outsourcing développée : audit et détection des besoins stratégiques de formation, gestion stratégique des compétences, mesure des performances...
- ▣ Etudes et enquêtes, via sa filiale **9factors**

Répartition de l'activité



- ▮ Hemsley Fraser, un des leaders de la formation professionnelle en Grande Bretagne
- ▮ **Modalités de l'opération**
- ▮ Une acquisition créatrice de valeur
- ▮ Conclusion



Modalités de l'opération

- ▣ **100 % des titres**
- ▣ Paiement initial intégralement en **numéraire**
- ▣ **Earn-out** en fonction de la croissance du résultat d'exploitation de Hemsley Fraser dans les 2 prochaines années
- ▣ Comptes de Hemsley Fraser **consolidés** dans les comptes du groupe Demos à compter de la **date d'acquisition**
- ▣ **Iain Lovett**, fondateur et dirigeant de Hemsley Fraser, restera à la tête de l'entreprise

- ┆ Hemsley Fraser, un des leaders de la formation professionnelle en Grande Bretagne
- ┆ Modalités de l'opération
- ┆ **Une acquisition créatrice de valeur**
- ┆ Conclusion



Accélération du déploiement international

▣ Demos devient immédiatement un acteur de 1^{er} plan en Grande-Bretagne



▣ Marché large et **mature**
▣ Pourcentage des salariés ayant recours à la formation plus élevé qu'en France

▣ Implantation aux Etats-Unis



▣ Perspectives de croissance considérables

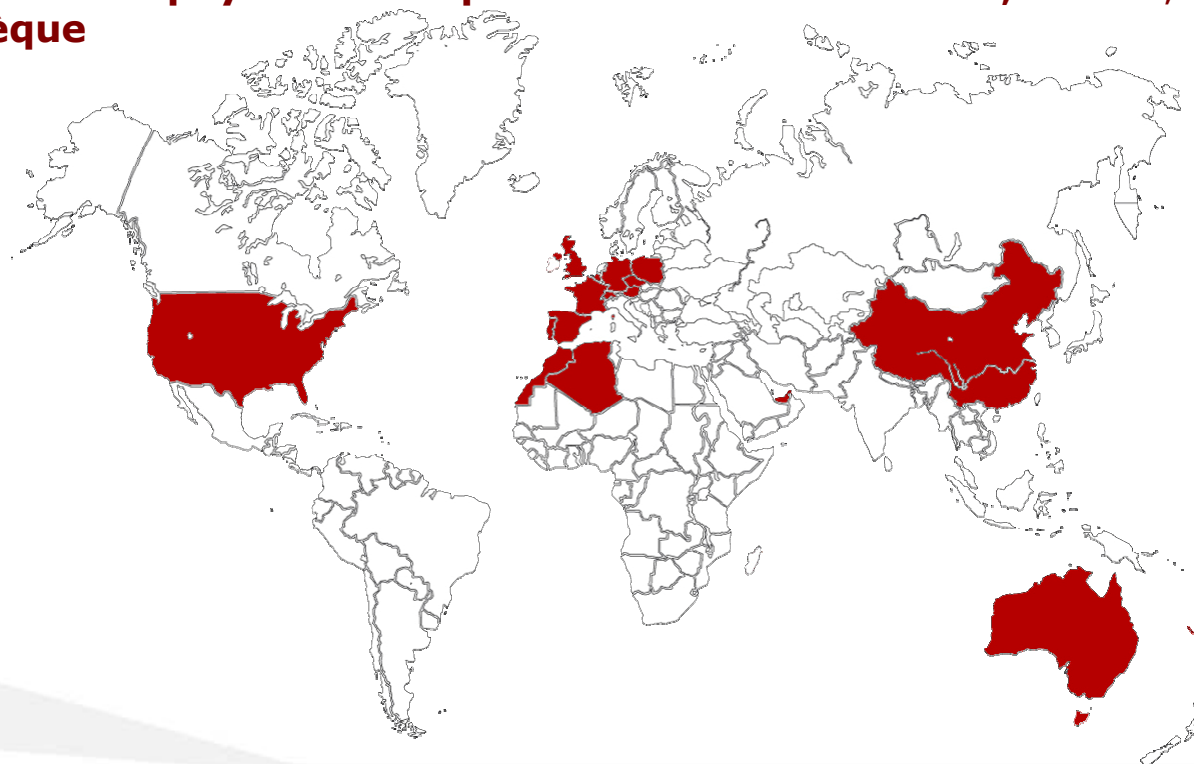
▣ Base très étoffée de clients grands comptes internationaux



▣ Bénéfique à l'activité des filiales de Demos dans le monde

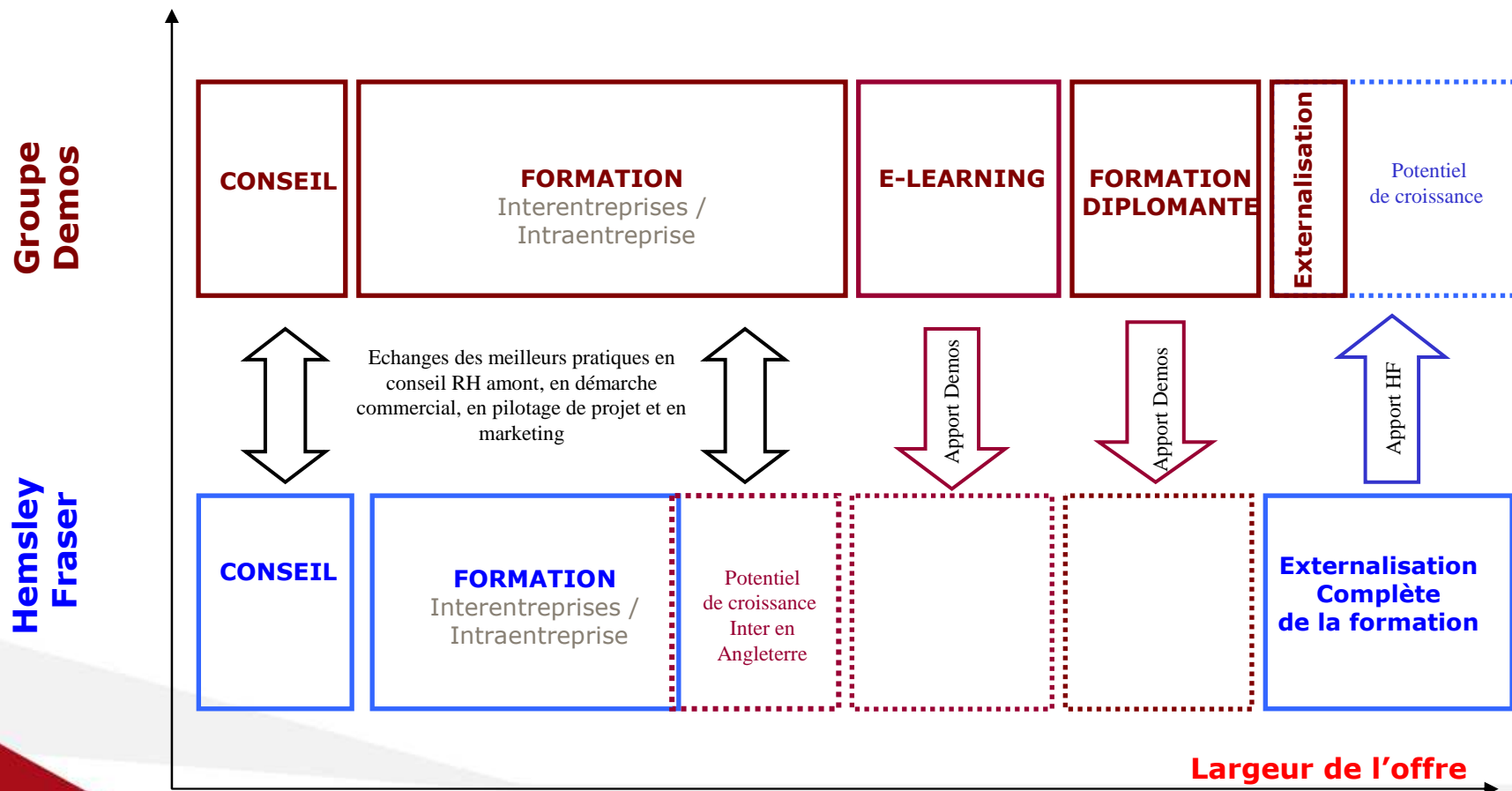
Une offre globale ...

- ▣ Présent dans **16 pays**
- ▣ Opère dans **23 pays**
- ▣ **3 nouveaux pays en 2008 pour l'instant : Etats-Unis, Suisse, république Tchèque**



Complémentarité des offres...

Complémentarité de l'offre



Complémentarités des offres...

- ▣ **Les compétences innovantes de Hemsley Fraser en conseil et externalisation apporteront une réelle valeur ajoutée à Demos**
 - ▣ Audit et détection des besoins de formation en amont des appels d'offres
 - ▣ Repositionnement de la formation au cœur de la stratégie d'entreprise
- ▣ **Hemsley Fraser bénéficiera du savoir-faire e-learning de Demos**
 - ▣ Conception et production de modules sur-mesure
 - ▣ 1200 modules standards e-learning
- ▣ **Hemsley Fraser élargira son offre interentreprises**
 - ▣ Accès aux gammes de produits Demos
 - ▣ Accès aux programmes de marketing direct et aux solutions de data mining de Demos

Mutualisation des savoir-faire et des ressources

- ▣ **Méthodes pédagogiques complémentaires**
- ▣ **Réseau global d'experts et de formateurs**
 - ▣ Mise en place d'un réseau global et homogène par région en terme de qualité et de coûts, permettant de maîtriser les marges pour chaque client tout en délivrant un service irréprochable à l'international
- ▣ **Nouvelles technologies :**
 - ▣ Plateformes technologiques communes à terme
 - ▣ Mutualisation des coûts et des ressources (cf mise à jour de l'offre d'externalisation complète de la formation)
- ▣ **Achats :**
 - ▣ Stratégiques (marketing direct, catalogue, référencement internet...)

Intégration de l'acquisition

- **Similarité** des business model et de la culture d'entreprise, qui faciliteront l'intégration
- **Complémentarité** des activités sources de valeur ajoutée pour les deux groupes
- **Rôle intégrateur et fédérateur** du nouveau Directeur des opérations internationales Olivier Sauser
 - Forte connaissance de la culture anglo-saxonne (8 années à Londres)
 - Expérience internationale chez American Express en qualité de Vice président consulting, innovation et développement. Responsable de Projets globaux.
 - Expériences d'intégration réussies d'acquisitions de taille significative (> 2000 personnes).
 - Responsable de la mise en œuvre des synergies et de l'intégration de Hemsley Fraser
 - Contrôle des filiales internationales et harmonisation des offres et des ressources

- ▮ Hemsley Fraser, un des leaders de la formation professionnelle en Grande Bretagne
- ▮ Modalités de l'opération
- ▮ Une acquisition créatrice de valeur
- ▮ **Conclusion**



Demos: un acteur global de la formation professionnelle

- ▮ **Une couverture géographique globale**
- ▮ **Une gamme complète pour tous les besoins de formation**
 - ▮ Conseil en RH, outsourcing, mesures de performance des formations
 - ▮ Formation inter/intra
 - ▮ E-learning, formation diplômante...
- ▮ **Une démarche commerciale plus efficace** en amont grâce au conseil
- ▮ **Capacité à répondre aux besoins de toutes les organisations**, avec le même niveau de qualité
 - ▮ PME, grands comptes, Communauté Européenne...
 - ▮ Multinationales (américaines, européennes, asiatiques)

Franchissement d'un nouveau cap dans l'exécution de la stratégie de Demos de consolidation à l'international