

Communication des élus **Traid-Union** de juin 2022

Glossaire économique simplifié



Une fois n'est pas coutume, nous vous proposons un rappel des termes les plus couramment utilisés pour énoncer et comprendre les informations économiques du groupe Sopra Steria.

Le **chiffre d'affaires (CA)** représente la somme de ce qui est facturé aux clients.

La **marge**, ou **résultat**, exprimé en pourcentage, est ce qu'il reste du CA après avoir retiré toutes les charges. Il existe plusieurs types de marge, que nous ne détaillerons pas ici.

Le **budget** est établi en janvier et pose pour l'année les projections en termes de chiffres d'affaires et rentabilité. Ces projections sont réalisées en tenant compte de la dynamique et du contexte économique. Une fois établi, le budget ne change plus. Le budget du groupe Sopra Steria est constitué par la somme des budgets des filiales, eux-mêmes constitués par la somme des budgets de l'ensemble des agences et verticaux.

Les **projections V2** (chiffres d'affaires et rentabilité) sont réalisées chaque mois en tenant compte des évolutions du contexte économique. Les projections V2 du groupe Sopra Steria sont constituées par la somme des projections V2 des filiales (dont Sopra Steria Group), elles-mêmes constituées par la somme des projections V2 de l'ensemble des agences et verticaux.

Le **réalisé**, comme son nom l'indique, représente le réalisé obtenu (mensuel ou annuel) en termes de chiffre d'affaires ou rentabilité.

N'hésitez pas à contacter vos élus **Traid-Union pour plus de précisions**

Point économie

En mai, au niveau Groupe Sopra Steria, le **CA réalisé** a été supérieur au dernier V2, lui-même supérieur au budget, ce qui indique plutôt une **bonne dynamique** et de fait, le CA est en nette progression par rapport à l'année dernière. Le **résultat** réalisé a été quant à lui supérieur au V2 tout en étant inférieur au budget et en **régression**

par rapport à l'année dernière. Il serait illusoire de vouloir analyser sans descendre au niveau des entités. Il est cependant utile de rappeler à ce stade que la stratégie 2022 qui nous avait été exposée il y a quelques années prévoyait une augmentation du recours à l'X-Shore, une augmentation des prix de vente et un recentrage sur les activités à forte valeur ajoutée, en s'appuyant notamment sur le conseil qui coche ces deux cases.

A ce jour, force est de constater que l'application de la stratégie 2022 n'est pas un franc succès.

Pour résumer simplement, nous travaillons plus, pour ne pas gagner plus.

Formation : gardez le contrôle !

N'attendez pas que l'on vous propose des formations qui ne correspondront peut-être pas à vos attentes. Le catalogue de formation inventorie les formations disponibles par fonction, classification.

Demandez les formations qui vous intéressent, avant que quelqu'un ne décide pour vous !

