



Paris, le 25 mai 2010, 8h30

Résultats 2009 : une année difficile mais un tremplin pour 2010

Le Groupe O2i, leader en France de l'ingénierie pour la production graphique numérique et de la formation informatique et multimédia annonce un chiffre d'affaires consolidé de 49,8 M€, en hausse de 2% pour un résultat net de -1 965M€.

Ces résultats se répartissent de la manière suivante :

- Pôle ingénierie : chiffres d'affaires de 9,27 M€ pour un résultat net de -751 K€
- Pôle formation : chiffres d'affaires de 15,09 M€ pour un résultat net de -1 214 K€

Compte de résultat

| <i>En K€</i> | TOTAL 2008 consolidé | TOTAL 2009 consolidé |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Chiffre d'affaires | 48 855 | 49 824 |
| Ingénierie | 30 454 | 29 422 |
| Formation | 18 401 | 20 402 |
| Marge Brute | 24 055 | 24 373 |
| Ingénierie | 10 608 34,8 % | 9 279 31,5% |
| Formation | 14 436 78,5 % | 15 094 74,0% |
| Résultat d'exploitation | 890 | -1 739 |
| Ingénierie | 616 | - 595 |
| Formation | 278 | - 1 144 |
| Résultat net | 544 | -1 965 |
| Ingénierie | 261 | -751 |
| Formation | 283 | -1 214 |
| Disponibilité/Trésorerie | 2 439 | 1 700 |

Le résultat négatif 2009 s'explique principalement par :

1. Les importants investissements effectués et plus lourds que prévus pour s'adapter au nouveau contexte économique, et rendre l'entreprise plus compétitive. Il s'agit d'investissements concernant les ressources humaines (de l'ordre de 350 K€), en infrastructures et outils marketing (de l'ordre de 150 K€), ainsi que pour réduire significativement le point mort de chaque pôle d'activité (renégociation de contrats, baux commerciaux... de l'ordre de 150 K€) ;
2. Le fait que l'activité du centre de Toulouse a généré à elle seule plus de 200 K€ de pertes d'exploitation, ainsi qu'un mali de fusion de 180 K€ ; soit 380 K€ au total ; ce centre ne fait plus parti du périmètre du Groupe au 1^{er} janvier 2010 ;
3. Une activité moins forte que prévue au 2e semestre, pour les mois de juillet et de décembre, normalement plus actifs ; la saisonnalité entre le 1er et le second semestre a été beaucoup moins marquée que les années précédentes (49%-51% contre 48-52%) ;
4. Le nettoyage des stocks O2i (provision exceptionnelle non récurrente de 80 K€) et du poste clients (provision exceptionnelle non récurrente sur créances 2008 de 150 K€) ;

Pour ce qui concerne les marges sur activité, la baisse en pourcentage sur la partie ingénierie s'explique d'une part par l'important contrat signé avec une administration algérienne (2,2 M€ de CA), et d'autre part par la baisse des marges sur les ventes équipement (-1,8%) ; le taux de marge brute se maintient sur le début 2010 et devrait même probablement progresser à nouveau du fait du meilleur mix produits équipements/services. Pour la formation, la baisse du taux de marge de 4% s'explique par le coefficient de remplissage sur les formations inter entreprises qui en période de crise se révèle moins bon. L'année 2010 devrait voir une remontée du taux de marge du fait d'une part de l'harmonisation et de l'évolution des modalités de commissionnement des commerciaux (tous commissionnés sur la marge brute au 1^{er} janvier 2010) et d'autre part de la centralisation des bases marketing clients prospects, permettant des actions ciblées pour mieux finir de remplir les sessions de formation inter entreprises.

Par ailleurs la trésorerie du Groupe se maintient et sa structure financière reste solide.

L'année 2009 a été une année pendant laquelle le Groupe O2i a pu compenser en partie les effets de la crise économique et poursuivre la structuration et le développement de ses deux pôles activités, l'ingénierie et la formation. Le chiffre d'affaires a pu ainsi être maintenu dans de bonnes conditions, du fait de la nouvelle organisation commerciale, avant-vente et technique initiée à la fin du premier semestre 2009.

D'importants efforts ont été réalisés afin :

1. D'abaisser significativement le point mort de chacune des activités, sans perdre pour autant de capacité de production ;
2. D'adapter l'offre au contexte économique des clients, et notamment en bâtissant de nouvelles solutions amenant d'importants gains de productivité et des retours sur investissements probants ;
3. De gagner en efficacité dans tous les domaines de gestion ;
4. De doter chacun des deux pôles d'activité d'un comité de direction adapté.

➤ **ABAISSEMENT DU POINT MORT DE CHACUN DES POLES D'ACTIVITE :**

- *Pour le pôle ingénierie* : les économies d'ores et déjà actées représentent pour l'exercice 2010 un montant de l'ordre de 700 K€ .

- *Pour le pôle formation* : entre les restructurations effectuées, dont la cession en toute fin d'année 2009 du centre de Toulouse fortement déficitaire à notre franchisé toulousain, et les économies d'échelle effectuées, le point mort du pôle formation se trouve abaissé pour un montant de l'ordre de 1M€ d'une année sur l'autre.

➤ **ADAPTER L'OFFRE AU CONTEXTE ECONOMIQUE DES CLIENTS :**

Les équipes du Groupe O2i ont largement complété l'ensemble des offres, et ce depuis la mi 2008, où l'arrivée de la crise montrait que la consommation des clients tendrait à diminuer, et qu'il leur faudrait eux-mêmes s'adapter à ce difficile contexte.

Fournir des solutions et des prestations à forte valeur ajoutée qui leur apportent un retour rapide sur investissement et des économies importantes dans leur exploitation est le mot d'ordre dans la définition et la mise en place des offres. Compenser la baisse de la consommation sur les offres traditionnelles par des offres complémentaires a permis également de maintenir dans la plupart des cas un niveau d'activité satisfaisant avec la plupart des clients. Ainsi que la conquête de nouveaux clients, davantage ouvert du fait de leurs contraintes budgétaire à écouter et référencer de nouveaux prestataires.

Ainsi pour la formation informatique et pour exemple il ne s'agit plus uniquement de fournir des formations sur les logiciels, mais des formations métiers et de l'assistance production.

Ainsi pour l'ingénierie des solutions de travail collaboratives en temps réel pour la production de documents graphiques ont fait leur apparition en exclusivité chez O2i début 2009. Pour le client ce sont d'importantes économies à la clé, des réductions de délais, une amélioration des contrôles qualité. Nos clients ne s'y sont pas trompés : d'importants contrats ont été signés sur 2009 et 2010 notamment avec les grandes entreprises d'édition ; ainsi près d'un magazine sur deux en kiosque a été conçu sur les plateformes informatiques d'O2i.

➤ **AMELIORER LA GESTION ET LE CONTROLE DE GESTION :**

Deux directeurs généraux ont été nommés en septembre dernier pour chacun des deux pôles d'activité. Leur mission est claire : amener la rentabilité de chacune des activités au niveau de rentabilité normative du marché. 2010 doit être l'année du retour à la rentabilité ; pour arriver graduellement à la rentabilité de 8% de REX pour la formation, et de 6 % de REX sur l'ingénierie pour l'exercice 2012.

➤ **CHAQUE POLE A SON PROPRE COMITE DE DIRECTION :**

Au-delà du fait que ces comités sont constitués de collaborateurs de grande valeur, issus des équipes internes pour la plupart et également recrutés chez des concurrents, ce qui est important à noter c'est l'autonomie de gestion et d'action qui a ainsi été donnée à chacun des pôles d'activité.

Ainsi chacune des équipes peut et doit se concentrer sur ses objectifs et son exploitation. Chaque pôle d'activité est donc aujourd'hui indépendant.

Le président fondateur et PDG du Groupe O2i déclare : « *J'ai quelquefois entendu dire à propos du Groupe O2i que nous étions les « champions de la croissance non rentable », que nous remettions la rentabilité toujours à l'année d'après etc etc...*

Je comprends ces critiques. Et la photo de nos résultats à l'instant T de fin 2009 semblerait leur donner raison.

Je demande à ceux qui s'intéressent à notre entreprise d'intégrer dans leur réflexion les éléments suivants :

- Le Groupe O2i a dégagé un résultat net de 2% en 2008 alors même qu'il était en pleine opération de croissance externe ; **le Groupe est structurellement capable de faire du résultat et n'a à ce titre pas forcément la prétention de faire mieux que les autres, mais dans tous les cas pas moins bien** ;
- Nous avons effectivement « fait l'impasse » sur 2009 sur la rentabilité, préférant investir, nous organiser différemment, lancer de nouvelles offres, recruter même, ne pas hésiter à modifier la mission de la plupart des collaborateurs de l'entreprise, accélérer l'ensemble des processus d'intégration...
- Cela nous a permis non seulement de limiter la casse sur 2009, mais aussi et surtout de préparer 2010 et la suite en adaptant en un temps record l'entreprise à un contexte économique très délicat et difficile. Je ne crois pas d'ailleurs, que ce contexte économique d'améliore dans les mois et même les deux années à venir. Nos prévisions n'intègrent pas à ce titre un quelconque phénomène de reprise économique ; elles n'intègrent pas non plus une nouvelle dégradation ; si nouvelle dégradation il devait y avoir alors nous nous adapterons ;
- La taille de notre entreprise a été multipliée par 4 en l'espace de 4 ans et il s'agissait pour nos équipes d'arriver à atteindre pour chacun de nos deux pôles d'activité la taille critique sur le marché français. Cette mission a été remplie, O2i étant devenu le leader français incontesté dans chacun de ses métiers ; l'activité formation se hissant même dans le top 10 des sociétés de formation toutes activités confondues ;
- Les importantes économies réalisées et d'ores et déjà actées sur 2010, les contrats clients signés en ce premier trimestre, nous permettent de penser que nos efforts pour adapter l'entreprise à ses marchés et à son contexte économique ne sont pas vains et que le retour à la rentabilité est bien pour 2010 ;
- Nous avons renforcée nos offres, mais aussi nos partenariats ; et notamment celui avec APPLE et Adobe, devenant pour la clientèle B to B leur partenaire de référence pour le territoire français ;
- Nous commençons à étendre notre influence sur les pays d'Afrique du Nord où après l'important contrat remporté sur 2009, d'autres projets ont vu récemment le jour notamment au Maroc ;
- Notre situation financière est saine : la trésorerie n'a été que peu impactée des résultats 2009 ; et ceci sans compter les actions détenues en auto contrôle ;

La valeur financière de l'entreprise est au plus bas du fait de sa rentabilité actuelle et cela peut se comprendre ; mais sa valeur industrielle est toute autre. Rien que sa filiale formation est à ce titre un actif qui dépasse la capitalisation boursière du groupe.

Qui plus est, pour ses résultats, l'entreprise est en retournement. Les équipes d'O2i ont à cœur de montrer que le travail colossal accompli depuis 2 ans doit aboutir à des résultats financiers convaincants.

Les résultats à ce titre du premier trimestre 2010 sont à l'équilibre et confirment donc notre objectif d'un résultat 2010 à l'équilibre sur les deux activités.

2011 verra porter l'effet des économies d'échelle en année pleine –ce qui représente plus de 300 K€d'économies supplémentaires par rapport à 2010- ce qui contribuera à nos objectifs intermédiaires de 2012 d'une rentabilité normative. Nous visons ainsi 4% de REX sur la formation et 3% sur l'ingénierie pour 2011 et un doublement de ces résultats pour 2012.

Consolider notre croissance, ramener nos deux activités à la rentabilité, profiter de ce contexte difficile pour poursuivre notre politique de prise de parts de marché, tels sont nos objectifs pour 2010. La grande nervosité économique qui règne actuellement et qui va sans doute continuer à régner ne doit pas faire oublier que ces

périodes de fort changement sont aussi des périodes pendant lesquelles les cartes de redistribuent. Et O2i a un bon jeu entre ses mains. »

A propos de O2i :

O2i est le N°1 français de deux secteurs d'activités fortement complémentaires

L'ingénierie informatique pour la production numérique : O2i propose des solutions et des services depuis 20 ans aux grandes et moyennes entreprises ainsi qu'aux acteurs de l'industrie graphique et de la communication qui leur permettent de bénéficier de meilleures conditions de productivité pour leurs documents graphiques et audio-video. Avec plus de 14 % de parts de marché en France, la société domine un marché en croissance par une offre complète et globale.

La formation continue en informatique et multimedia : le Groupe propose plus de 800 solutions de formation sous trois formes : l'interentreprise, l'intraentreprise et le e-learning. Avec un chiffre d'affaires de près de 20 M€ en année pleine, O2i est le leader de ce marché à fort potentiel

VOS CONTACTS

O2i

Code ISIN : FR0010231860

MNEMO : ALODI

Jean-Thomas OLANO
Président Directeur Général
Tél. : 01 41 47 70 00

www.GroupeO2i.com

investisseurs@o2i.biz