



Paris, le 11 octobre 2010, 8h30

Le Groupe O2i achève la réorganisation de son Pôle Formation M2i Et prépare son retour aux bénéfices

Après le retour à la rentabilité de son Pôle Ingénierie, le Groupe O2i annonce le retour prochain des bénéfices sur le Pôle Formation.

Le chiffre d'affaires pour le 1^{er} semestre 2010 est de 8 555 K et ce malgré un 1^{er} trimestre plus difficile que prévu, dû notamment à la restructuration drastique par l'état, des OPCA (Organismes Paritaires Collecteur Agréé pour la formation continue) : organismes collecteurs des fonds de formation. La réduction de 80% de leur nombre en moins d'un an a eu pour conséquence directe de geler le financement des formations pour les entreprises au 1^{er} trimestre. La situation a seulement commencé à se débloquer au cours du 2^e trimestre.

Le résultat d'exploitation s'établit à -580 K€ pour un résultat net de -690 K€ sur le 1^{er} semestre. Ce résultat est finalement le même en valeur absolue que celui du 1^{er} semestre 2009 à l'importante différence près qu'il intègre :

- D'une part une enveloppe de **charges non récurrentes de 250 K€** — restructuration et regroupement géographique des équipes comptables — abandon et/ou renégociation de baux commerciaux — finalisation des investissements informatiques,
- D'autre part la **saisonnalité des ventes plus marquée que d'habitude au 1^{er} semestre** et qui marque un tournant favorable pour la fin de l'année avec une proportion de 48-52%.

Le 2^e semestre marquera un redressement sensible des résultats et ouvrira ainsi la voie à une période prospère. Cela s'explique notamment par :

- **Un nombre important d'appels d'offres majeurs qui ont été remportés sur 2010** auprès de grandes entreprises telles que Arcelor Mittal qui confie à M2i, son budget formation continue pour l'informatique dont l'exploitation débutera en 2011. Il s'agit là d'un chiffre d'affaires incrémental qui viendra en complément du chiffre d'affaires générés par les 33 centres en région que constituent le maillage territorial de M2i
- **Un abaissement continu des charges du fait des économies d'échelle** toujours en cours de réalisation : rationalisation des baux commerciaux, optimisation des achats, de l'intendance,...
- **La rationalisation de l'offre** avec un Pôle Formation réuni sous une seule marque M2i pour une meilleure efficacité commerciale et une optimisation des bases clients et prospects — À ce jour M2i compte 8 000 clients actifs, et plus de 25 000 prospects qualifiés.
- **De nouveaux outils marketing** dont un seul et unique catalogue et un nouveau site web marchand en ligne dès le 20 octobre prochain.

La formation est un secteur d'activité où une fois le point mort passé, 1 € de chiffre d'affaires supplémentaire amène 50cts de résultat net.

Ainsi, avec des coûts de structure abaissés de l'ordre de 1,2% en année pleine sur 2011 et un chiffre d'affaires incrémental d'ores et déjà en commande de l'ordre de 3% en plus de la croissance organique attendue, l'exercice 2011 apporte une bonne visibilité et un résultat d'exploitation attendu de l'ordre de 4% soit un résultat d'exploitation de l'ordre de 800 KE.

Cela correspond avec quelques mois de retard, au plan d'actions "Normarenta" établi sur 2009 et dont l'objectif affiché était de parvenir à une rentabilité normative sur l'exercice 2011. Ce plan mené avec le double but d'abaisser le point mort de l'entreprise tout en visant une croissance organique de 5 à 7% par an est en bonne marche.

Son Directeur Général Benjamin Teszner rentré en septembre 2009 et précédemment Secrétaire Général de Weinberg Capital pendant 4 ans déclare : « Le travail de structuration de notre Pôle Formation a été un travail long et difficile. Près d'une quinzaine d'entreprises de formation régionales ont été réunies en une seule d'envergure nationale. Aujourd'hui la mission que m'a confiée mon président Jean-Thomas OLANO, et qui a consisté à en faire du Pôle Formation une entité structurée, rationalisée, utilisant des méthodes et des outils efficaces et homogènes, touche à sa fin. Depuis fin du 1^{er} semestre 2010, l'ensemble de nos centres utilisent le même outil de gestion : l'ERP Microsoft Navision. Dit comme cela, cela semble une évidence, mais nous partions de 4 systèmes informatiques très différents, avec plusieurs méthodes comptables, administratives,... qu'il a fallu homogénéiser. Nous avons également sur ce 1^{er} semestre remis à plat le mode de rémunération des commerciaux. L'ensemble de notre force commerciale est maintenant rémunéré selon des modalités motivantes et homogènes.

Ma deuxième mission, évidemment concomitante, c'est de faire de M2I avec nos équipes une entreprise rentable, et qui réponde ainsi aux normes de notre marché. C'est l'objet de notre plan "Normarenta" pour lequel même si nous avons pris quelques mois de retard, nous sommes en ordre de marche.

Le deuxième semestre marquera à ce titre un redressement important de nos résultats. Les importants appels d'offres que nous avons remportés, l'optimisation de nos charges d'exploitation, les nouvelles perspectives commerciales offertes par l'important travail de nos équipes commerciales et marketing, nous montrent que nous sommes sur la bonne voie.

Enfin je voudrais dire que le pôle formation M2i du Groupe O2i fait l'objet d'une cotation sur le marché libre depuis mi-2009. A ce jour il n'y a pas eu de véritable animation du titre. Cela sera bientôt chose faite. »

Récapitulatif des résultats du Groupe O2i pour le 1^{er} semestre par pôle d'activité :

POLE FORMATION	CA	MB %	REX	RN
S1 2009 (*)	9566	74	-413	-431
S1 2010	8555	71,8	-580	-690
PROJECTION 2011	19250	73	780	550

* Intégrant le centre toulousain

POLE INGENIERIE	CA	MB %	REX	RN
S1 2009	15457	31,5	-257	-495
S1 2010	15774	29,8	156	25
PROJECTION 2011	31250	30,5	620	340

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, M2i 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