

## Groupe O2i : Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2011

Le pôle ingénierie a constaté une activité commerciale au 1<sup>er</sup> semestre 2011 en deçà de ses prévisions en raison du décalage entre la montée en puissance de la vente des contrats d'abonnements de services et le déclin marqué sur les mois d'avril et mai des ventes d'équipements (« one shot »).

Le pôle Formation (M2i) poursuit son rétablissement malgré un résultat négatif localisé puisque réalisé à 88 % par 2 régions (sur un total de 10 régions où M2i est implantée).

### **I. Descriptif et analyse des résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2011**

*(en K€)*

<b>O2I</b>	<b>Désignation</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2011</b>	<b>1<sup>er</sup> Semestre 2010</b>
	<b>Chiffre d'affaires</b>	14 692	16.342
	<i>Services</i>	2.977	3.080
	<i>Equipements</i>	11.719	13.262
	<b>Marge Brute comptable</b>	4.343	5159
	<b>%</b>	29,56%	31,57 %
	<b>Résultat d'exploitation</b>	-588	-4
	<b>Résultat net</b>	-691	25

<b>M2I</b>	<b>Désignation</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2011</b>	<b>1<sup>er</sup> Semestre 2010</b>
<b>+ filiale Scribtel</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>	8 478	8.556
	<b>Marge Brute comptable</b>	6.358	6.559
	<b>%</b>	75%	77 %
	<b>Marge Brute commerciale</b>	5.003	5 274
	<b>%</b>	59,01 %	61,65%
	<b>Résultat d'exploitation</b>	-667	-655
	<b>Résultat net</b>	-703	-690

<b>Groupe O2I</b>	<b>Désignation</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2011</b>	<b>1<sup>er</sup> Semestre 2010</b>
	<b>Chiffre d'affaires</b>	21.711	23.668
	<b>Marge Brute</b>	9.494	10.679
	<b>%</b>	44%	45 %
	<b>Résultat net</b>	- 1.309	-599

#### **1. O2i Ingénierie : repositionnement et déploiement de l'offre O2i**

Le Groupe O2i publie les résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2011 pour son Pôle Ingénierie (société O2i). Le chiffre d'affaires pour le 1<sup>er</sup> semestre 2011 est de 14.692 K€ (-10,10% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2010), pour une marge brute de 4.343 K€ (- 15,82 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2010) et un résultat net de -691 K€.

Ces résultats s'expliquent principalement par le repositionnement d'O2i amorcé en cours d'exercice 2010 et renforcé en 2011, qui vise une forte récurrence des activités par la mise en place de contrats d'abonnements, tous segments d'activités confondus.

- **Repositionnement de l'offre d'O2i : priorité sur les ventes de contrats de services**

O2i a fait évoluer son modèle économique, initialement centré sur les ventes d'équipements, pour s'orienter en priorité vers les ventes de services informatiques (relai de croissance dont la marge brute est de 70 % tandis qu'elle ressort à 17 % pour les ventes d'équipements).

Ainsi, si les ventes de services diminuent légèrement du 30 juin 2010 au 30 juin 2011, c'est avant tout en raison de la baisse de ventes d'équipements et des services « one shot » qui leurs sont accessoires. En effet, les ventes de contrats d'abonnements de services ressortent à 1.541 K€ au 30 juin 2011 (1.461 K€ au 30 juin 2010).

Mais surtout, en année pleine, le portefeuille de contrats d'abonnements de services ressort à 3.260 M€ au 30 juin 2011 contre 3 M€ au 31 décembre 2010 ; soit une augmentation de plus de 11%).

Cette augmentation des ventes de contrats d'abonnements de services, conforme à nos objectifs, a néanmoins un impact négatif à court terme sur le chiffre d'affaires, puisque ces ventes ne compensent pas la baisse significative des ventes d'équipements (ventes « one shot ») qui ont reculées de 1.543 K€ par rapport au 30 juin 2010.

Elles permettent cependant à O2i de consolider de façon pérenne sa situation financière à moyen et long terme puisque ces contrats assurent à O2i une forte récurrence du chiffre d'affaires et de la marge mois après mois. D'ores et déjà O2i concrétise ses premiers succès en début de 2<sup>ème</sup> semestre 2011 (Yves Rocher...).

- **Construction de nouvelles offres et compétences : O2i devient Editeur de logiciels et Développeur de progiciels**

Capitalisant sur son infrastructure technique (DATACENTER de plus de 300 m2 en plein cœur de Paris...), sur la connaissance des besoins de ses clients, et sur ses expériences auprès d'éditeurs de logiciels de renom (Adobe, Enfocus, Apple...), O2i s'oriente vers le métier de l'édition de logiciels pour la production multimédia, en créant en interne une cellule de développements dédiée à ce métier avec la constitution d'une équipe de 6 collaborateurs et en mettant à jour les infrastructures du Data Center.

Cette nouvelle stratégie a impacté à la hausse nos charges d'exploitation au 1<sup>er</sup> semestre 2011 de 220 K€, alors que les premiers revenus de cette activité ne sont attendus qu'au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre 2011.

Cette activité sera un réel relais de croissance et devrait permettre à O2i d'augmenter sensiblement sa marge brute ; l'objectif étant de parvenir en 2012 à la réalisation d'un chiffre d'affaires de 800K€-1M€ pour l'édition de logiciels et le développement de progiciels.

Une toute nouvelle gamme de produits est d'ores et déjà lancée (4<sup>ème</sup> trimestre 2011) sous la marque O2i Software et les premières ventes de la solution Xplane sont intervenues début octobre.

## 2. Le Groupe O2i structure son Pôle Formation M2i

Le chiffre d'affaires pour le 1<sup>er</sup> semestre 2011 est de 8 478 K€ (-0,91 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2010) La Marge brute commerciale réalisée sur cette période s'établit à 5.003 K€ (-5,14 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2010) pour un résultat net de -703 K€ sur le 1<sup>er</sup> semestre.

### 1/ Ces résultats sont dus notamment à :

- une perte semestrielle localisée puisque réalisée à 88 % par les centres des 2 régions Paris Ile de France et PACA représentant environ 35% du Chiffre d'affaires total de M2i (alors que 4 de nos 10 régions réalisent un résultat net positif au 30 juin 2011 (contre 2 au 30 juin 2010)).

En effet, il ressort que :

Centre(s)	Chiffre d'affaires	Résultat net
Aix en Provence (centre type)	508 K€	20 K€
M2i (hors Paris et PACA)	5530K€	-82 K€
M2i (avec Paris et BACA)	8 478 K€	-703 K€

- une enveloppe de charges non récurrentes de 300 K€ — départ de certains salariés— abandon et/ou renégociation de baux commerciaux,
- la saisonnalité des ventes de plus en plus marquée au 1<sup>er</sup> semestre avec une proportion de 48-52% entre le 1<sup>er</sup> semestre et le 2<sup>ème</sup> semestre,

### 2/ Nous avons d'ores et déjà pris les mesures suivantes :

- **Restructuration de nos centres en région PACA, avec :**
  - la nomination de Christian Folliet, en début de 2<sup>ème</sup> semestre 2011, en tant que Directeur de l'ensemble de la région PACA de M2i. Christian Folliet dirigeait le centre d'Aix En Provence (centre bénéficiaire au 30 juin 2011, qui se rapproche pleinement du modèle économique que nous visons pour l'ensemble de nos centres).
  - l'acquisition par échange de titres O2i, le 31 août 2011, de la société NEWPORT COMMUNICATIONS, société spécialisée dans les formations informatiques, techniques et bureautiques. (13 salariés, Chiffre d'affaires « formation » de 1.166 K€ en 2010, et de 609 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2011).

Avec 4 M€ de chiffre d'affaires attendu en année pleine 2011, 4 centres et un unique Directeur région ayant fait ses preuves localement, notre objectif pour M2i en région PACA est de parvenir à la rentabilité en 2012 et de s'affirmer comme un acteur principal de la formation en informatique et multimédia.

- **Restructuration du Centre de Paris – Rationalisation et réorganisation de la force commerciale et administrative**

Une réunion géographique des équipes commerciales Multimédia et Grands comptes M2i avec celles de O2i a été réalisée le 5 septembre 2011, par la réunion des équipes sur le site du siège social de O2i, afin de parvenir à une meilleure efficacité commerciale et à une optimisation des bases clients et prospects. À ce jour M2i compte 8 000 clients actifs, et plus de 25 000 prospects qualifiés.

- **Restructuration commune à tous les centres de formation, avec une politique de :**
  - abaissement des charges du fait des économies d'échelle toujours en cours de réalisation : rationalisation des baux commerciaux, optimisation des achats, de l'intendance, centralisation des équipes administratives, comptables et juridiques, non remplacement de certains salariés quittant l'entreprise... Cette politique devrait nous permettre de réaliser une économie de charges de 300 K€ au 31 décembre 2011 comparée au 30 juin 2011.

Les premiers indicateurs de retour à la rentabilité sont déjà enregistrés. En effet, 6 de nos 10 régions ont un résultat net en progression au 30 juin 2011 (par rapport au 30 juin 2010) et 4 d'entre elles ont un résultat net positif (contre 2 au 30 Juin 2010).

## **II. Stratégies et perspectives 2<sup>ème</sup> semestre 2011 et 2012**

(en K€)

<b>O2I</b>	<b>Désignation</b>	<b>1 S 2011</b>	<b>2 S 2011</b>	<b>1 S 2012</b>	<b>2 S 2012</b>
	<b>Chiffre d'affaires</b>	14 692	14 850	15 385	16 130
	<b>Marge Brute comptable</b>	4.343	4 128	4 354	4 645
	<b>%</b>	29,56%	27,80%	28,30%	28,80%
	<b>Résultat net</b>	-691	-350	-180	+410

<b>M2I</b>	<b>Désignation</b>	<b>1 S 2011</b>	<b>2 S 2011</b>	<b>1 S 2012</b>	<b>2 S 2012</b>
	<b>Chiffre d'affaires</b>	8 478	8 900	8 651	9 580
	<b>Marge Brute comptable</b>	6.358	6.675	6 229	6 706
	<b>%</b>	75%	75%	72%	70%
	<b>Marge Brute commerciale</b>	5.003	5 279	4 887	5 221
	<b>%</b>	59,01%	59,31%	56,50%	54,50%
	<b>Résultat net</b>	-703	-50	-220	750

1. Le **Pôle Ingénierie** après un premier semestre au résultat dégradé, vise pour l'exercice 2011 et de façon significative pour 2012, une amélioration de ses résultats.

La stratégie mise en œuvre repose sur :

- l'accroissement significatif de la vente de contrats d'abonnements de services. Ceci s'explique par la gamme complète de contrats de services que O2i propose à ses clients grâce à la pluralité des offres de son Data Center : solutions d'hébergement, de serveur mutualisé ou non, de sauvegarde, ainsi que des services associés à l'environnement web. De plus, une force commerciale dédiée à cette activité a ainsi été constituée ; notre objectif étant de parvenir à un portefeuille de contrats d'abonnements de services d'un montant de 3.350 K€ au 31 décembre 2011 (contre 3 M€ au 31 décembre 2010) ;
- le lancement au 4<sup>ème</sup> trimestre 2011 d'une offre d'abonnement pour des solutions mobiles permettant à O2i d'augmenter ses marges sur la vente d'équipements et d'y associer des services ainsi qu'une récurrence de revenus ; notre objectif étant de parvenir à un chiffre d'affaires de 2 M€ pour l'exercice 2012 ;
- le développement des ventes à l'export qui ont été initiées en 2009. O2i a développé des actions commerciales dans les pays d'Afrique du Nord qui avaient permis en 2009 de remporter un très important contrat (2,4 M€). 2010 n'a pas vu l'émission de nouvel appel d'offre et ceux de 2011 ont été retardés notamment en raison du Printemps Arabe. O2i a

néanmoins répondu à plusieurs appels d'offres au cours de la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2011 (pour un montant total cumulé de 5,5 M€) ;

- les premières ventes de logiciels édités par O2i et de progiciels développés par O2i ; notre objectif étant de parvenir à un chiffre d'affaires de 800 K€ - 1M€ pour l'exercice 2012) ;
- la réduction de nos charges d'exploitation de 150-200 K€ en 2012 par rapport à 2011 ;
- la diminution de notre endettement consolidé auprès des établissements de crédit, qui suit l'évolution suivante :

Date	31 12 2008	31 12 2009	31 12 2010	<b>30 06 2011</b>	31 12 2011
Endettement (+ 1 an)	5.536 K€	5.790 K€	4.588 K€	<b>3.995 K€</b>	3.473

2. Le **Pôle Formation (M2i)**, s'est constitué par une politique d'acquisitions de 2006 à 2008 puis d'intégration de 2009 à 2011. Le Groupe O2i, à travers ses 33 centres, possède un réseau au maillage national présent sur 10 régions et disposant d'une unité (i) de structure, (ii) de force commerciale et (iii) de base de données clientèles. M2i vise pour l'exercice 2012, le retour à la rentabilité.

La stratégie mise en œuvre repose sur :

- la progression des résultats région par région. En effet, 6 de nos 10 régions ont un résultat en progression au 30 juin 2011 (par rapport au 30 juin 2010) et 4 d'entre elles ont un résultat net positif (contre 2 au 30 Juin 2010). Notre objectif est de consolider nos 4 régions au résultat net positif au 31 décembre 2011 pour atteindre au moins 6 régions au 31 décembre 2012.
- la mise en place d'une approche commerciale globale auprès des grands donneurs d'ordre, intégrant les offres spécifiques pour cette typologie de client, de ses pôles Ingénierie et Formation.
- La diminution des charges de 900 K€ sur 2012 (par rapport à 2011).

Le président fondateur et PDG du Groupe O2i déclare :

*Nos résultats comptables sont en deçà de nos prévisions sur l'activité Ingénierie et conformes sur M2i. La dynamique du 2<sup>ème</sup> semestre, et les importants relais de croissance engagés sur nos deux activités montreront sur les trimestres à venir un redressement sensible de nos résultats. Accompagnés par les importantes économies d'échelle d'ores et déjà actées, nous devrions enfin voir le bout du tunnel et démontrer, malgré trois années difficiles, la pertinence de notre stratégie. Nous communiquerons en ce sens avant la fin de l'année. L'erreur principale que nous avons commise est une erreur d'appréciation du temps qu'il aura fallu pour construire nos deux pôles d'activité puisqu'il nous a fallu trois ans et non 18 mois comme nous le pensions à l'origine, suivi d'une erreur de communication puisque nous avons alors annoncé que nous ne mettrions effectivement que 18 mois. La crise est passée par là entre temps, et la dimension des chantiers et projets entrepris s'est révélée beaucoup plus importante que prévue. Pour autant l'équipe et moi-même montrerons que nous arrivons au terme de cette longue traversée, et que nos résultats du premier semestre ne seront bientôt plus qu'un –mauvais - souvenir.*

#### Retrouvez O2i sur Internet

[www.groupeo2i.com](http://www.groupeo2i.com) pour les informations du Groupe O2i

[www.o2i.biz](http://www.o2i.biz) pour les offres ingénierie

[www.m2iformation.fr](http://www.m2iformation.fr) pour les offres de formations