

Groupe O2I : Résultats 2011 et perspectives 2012

Après une perte en 2011, le Groupe O2i entrevoit une année 2012 positive et une amélioration progressive et sensible de ses marges sur les trois prochaines années.

Le président fondateur Jean-Thomas Olano et le management se renforcent au capital.

- Malgré une perte de – 1.184 K€ pour O2i et de – 1.149 K€ pour M2i, pour partie basée sur 600 K€ de coûts de restructuration exceptionnels en 2011, la société a diminué sa perte sur le S2 2011, maintenu une trésorerie de 1M€ sur l'année, stable par rapport à 2010, et a poursuivi son désendettement en 2011 avec une dette bancaire ramenée à 3 473 K€ (5 536 K€ en 2008).
- Le Groupe O2i prévoit un S1 2012 en nette amélioration, ainsi qu'une année 2012 avec un résultat net de 145 K€ pour le pôle Ingénierie et de 280 K€ pour le pôle Formation, pour un CA global cumulé d'environ 49,4 M€ et une dette bancaire ramenée à 2.419 K€.
- Ce cycle vertueux ne fait que commencer et s'appuie sur:
 - a. une diminution des coûts fixes, une récurrence et une meilleure marge sur les abonnements, et les logiciels, des commandes ou intentions de commandes importantes tant sur les grands comptes qu'à l'export
 - b. un réseau national de formation et d'une offre de cours parmi les trois premiers au niveau national
 - c. et une focalisation accrue des équipes et du management sur la marge qui devrait progressivement s'améliorer sur les trois prochaines années avec une récurrence accrue des commandes ou abonnements tant en formation qu'en produits logiciels ou matériels
- Le Groupe O2i a d'autre part bénéficié en 2011 d'une labellisation OSEO et d'une augmentation de capital réservée au management: son président fondateur a d'ailleurs renforcé sa participation sur l'année de 7% à 17% et entend poursuivre sa remontée au capital, tant que la capitalisation boursière sera déconnectée des fondamentaux du groupe.

I. Descriptif et analyse de la stratégie et des résultats 2011

Le **pôle Ingénierie** (O2i) a constaté une activité commerciale en 2011 en deçà de ses prévisions.

Le **pôle Formation** (M2i), qui s'est fortement restructuré en 2011, voit ses pertes localisées puisque réalisées à près de 80 % par 2 centres régionaux.

Les résultats se répartissent ainsi de la manière suivante :

- Pôle Ingénierie (O2i) : chiffre d'affaires de 27,84 M€ pour un résultat net de – 1 184 K€
- Pôle Formation (M2i+ Scribtel Formation) : chiffre d'affaires de 17,22 M€ pour un résultat net de – 1 149 K€

<i>En K€</i>	1er Sem 2011	2ème Sem 2011	2011	2010
Chiffre d'affaires				
Ingénierie	14 692	13 150	27 842	32 289
Formation	8 478	8 745	17 223	17 465
Marge Brute				
Ingénierie	4 343 29,56 %	3 864 29,38 %	8 207 29,48 %	10 099 31,30%
Formation	6 358 75 %	6 332 72,41 %	12 690 73,68 %	13 162 75,40%
Résultat d'exploitation				
Ingénierie	- 588	- 489	- 1 077	-14
Formation	- 667	- 270	- 937	-860
Résultat Net				
Ingénierie	- 691	- 493	- 1 184	-56
Formation	-703	- 446	- 1 149	-960
Disponibilités				
Ingénierie			376	406
Formation			654	619

1. Pôle Ingénierie : déploiement de l'offre O2i en 2011

Les résultats 2011 du pôle Ingénierie s'expliquent principalement par le déploiement d'O2i en 2011, qui tend à développer les deux activités suivantes à forte marge brute :

- la vente de contrats d'abonnements de services ;
- l'édition de logiciels et le développement de progiciels.

Cette stratégie a impacté négativement les ventes d'équipements de O2i et donc le chiffre d'affaires 2011 qui s'en trouve dégradé (baisse de 4.447 K€ par rapport au chiffre d'affaires 2010).

Cependant ces résultats en demi-teintes sont compensés par la confiance en O2I et sa stratégie, tant en externe (OSEO a ainsi décerné à O2i le label « Entreprise Innovante » pour les FCPI), qu'en interne (participation de la direction de O2i à une augmentation de capital de 450 K€).

- **Développement des 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 contrats d'abonnements 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, le portefeuille de contrats d'abonnements de services a augmenté de 11% au 31 décembre 2011 par rapport au 31 décembre 2010.

Cette augmentation des ventes de contrats d'abonnements de services, 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 reculé de 3.877 K€ par rapport au 31 décembre 2010.

Elles permettent cependant à O2i de consolider 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.

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

Capitalisant sur son infrastructure technique (Data Center 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'est orienté 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 en 2011 de 250 K€, alors que les premiers revenus significatifs de cette activité ne sont attendus qu'au cours de l'exercice 2012.

Cette activité sera néanmoins un réel relais de croissance et devrait permettre à O2i d'augmenter sensiblement sa marge brute.

- **Une confiance renouvelée tant en interne qu'en externe**

Ainsi, en interne :

- la direction de O2i a participé à une augmentation de capital, décidée le 28 octobre 2011 et réalisée le 28 mars 2012, à hauteur de 450 K€ ;
- la société peut compter sur ses collaborateurs, dont un nombre significatif était déjà présent avant l'introduction en bourse (marché NYSE Alternext) de O2i en 2005.

En externe, il convient de souligner que :

- O2i a obtenu le 6 octobre 2011 la qualification par OSEO d'« Entreprise Innovante » pour l'accès aux Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) ; ce qui valide le travail entrepris par O2i en Recherche et Développement et permet de futures opportunités de développements.
- O2i bénéficie de l'agrément « *Apple Premium Reseller* », lui permettant de consolider sa position de partenaire incontournable auprès des entreprises, pour les produits et solutions Apple qui pénètrent de plus en plus le monde de l'entreprise.
- O2i bénéficie d'une grande confiance de ses partenaires bancaires, auprès desquels l'endettement ne fait que diminuer tandis que la trésorerie du Groupe reste positive et relativement confortable (disponibilités de 1.030 K€ en 2011 et de 1.025 K€ en 2010).

Evolution des emprunts à rembourser :

	2008	2009	2010	2011	2012
M2i	171 481	490 323	360 298	270 550	181 798
O2i	5 364 227	5 299 896	4 227 571	3 202 572	2 236 770
TOTAL	5 535 708	5 790 219	4 587 869	3 473 122	2 418 568

En outre, il convient de souligner que la société O2i (Pôle Ingénierie) porte sur sa structure les frais financiers du Pôle Formation (M2i).

2. Le Groupe O2i restructure son Pôle Formation M2i

Les résultats 2011 du pôle Formation sont dus principalement à :

- une perte semestrielle localisée puisque réalisée à environ 80 % par les centres des 2 régions Paris Ile de France et PACA représentant environ 40% du Chiffre d'Affaires total de M2i ;
- Des charges non récurrentes de l'ordre de 350 K€ liées :
 - au départ de plusieurs salariés, non remplacés ;
 - aux modifications, cessions, et/ou renégociations de baux commerciaux, visant à en réduire les coûts.

En conséquence le Groupe O2i a entrepris en 2011 les mesures suivantes :

- **Restructuration de nos centres en région PACA, avec :**
 - la nomination de Christian Folliet, en début de 2^{ème} semestre 2011, en tant que Directeur de l'ensemble de la région PACA de M2i.
 - 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, située en région PACA. (Chiffre d'Affaires de 1.308 K€ en 2011).

Ainsi, avec plus de 4 M€ de chiffre d'affaires attendus en année pleine 2012, 4 centres et un unique Directeur de région, 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, 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 restructurations menées :

- rationalisation des baux commerciaux,
- optimisation des achats et de l'intendance,
- centralisation des équipes administratives, comptables et juridiques,
- départs de salariés non remplacés.

Les premiers indicateurs de retour à la rentabilité sont déjà enregistrés en 2012. En effet, le pôle Formation constate une croissance de près de 12% de son Chiffre d'Affaires, à périmètre identique, entre le 1^{er} trimestre 2012 et le 1^{er} trimestre 2011.

II. Stratégie et perspectives 2012

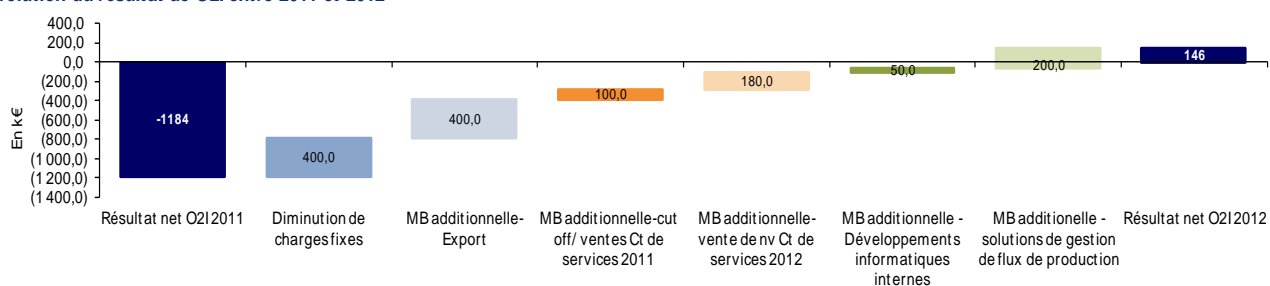
1. Stratégie et perspectives 2012 du Pôle Ingénierie (en K€)

O2I	Désignation	Prévisionnel 2012
	Chiffre d'affaires	28 300
	Marge Brute comptable	8670
	%	31%
	Résultat net	145

La stratégie mise en œuvre en 2012 pour O2i repose sur :

- Une augmentation de Chiffre d'Affaires due à :
 - o L'augmentation de nos ventes à l'export (O2i a répondu à des appels d'offre pour 9M€ de CA en 2012) ;
 - o Nos nouvelles offres (logiciels édités par O2i (X plan...), Le Mod (solutions d'abonnement pour produits Apple)).
- Une augmentation de notre marge brute due à :
 - o L'augmentation des ventes de contrats de services (relai de croissance dont la marge brute est de 70 % tandis qu'elle ressort à 17 % pour les ventes d'équipements) ;
 - o La vente de nos propres logiciels et développements.
- La diminution de nos charges fixes (économie de 400 K€ en 2012 par rapport à 2011).
- L'obtention le 6 octobre 2011 de la labellisation « OSEO Entreprise Innovante ».
- L'augmentation de son capital réservée aux Dirigeants et réalisée en mars 2012 à hauteur de 450 K€.

Evolution du résultat de O2i entre 2011 et 2012



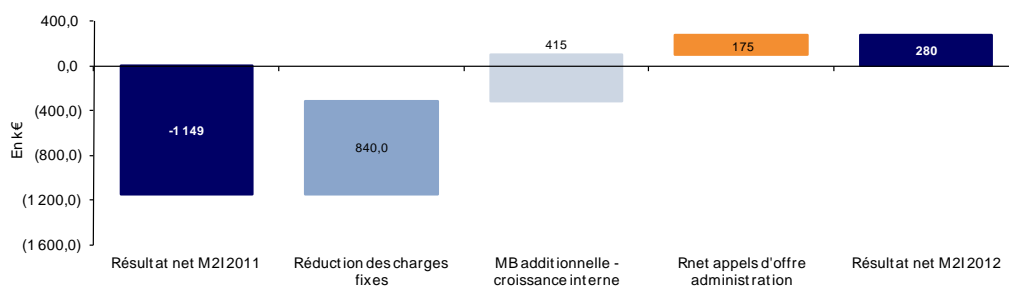
2. Stratégie et perspectives 2012 du Pôle Formation (en K€)

M2I	Désignation	Prévisionnel 2012
+	Chiffre d'affaires	21 100
	Marge Brute (commerciale)	12 000
	%	57 %
	Résultat net	280

La stratégie mise en œuvre en 2012 pour M2i repose sur :

- Une augmentation de chiffre d'affaires due à :
 - o L'obtention de plusieurs appels d'offres remportés pour l'exercice 2012 auprès de grands comptes personnes morales de droit privé (sociétés du CAC 40 ou du SBF 80) ou publique (ministères...) ; le plus important devant générer environ 1 M€ par an pendant 4 ans) ;
 - o La croissance du Chiffre d'Affaires M2i à périmètre identique et hors appels d'offre, notamment auprès des grands comptes ;
 - o L'acquisition au 31 août 2011 de la société NEWPORT COMMUNICATIONS (CA 2011 de 1,3 M€).
- La diminution de nos charges fixes (économie de 840 K€ en 2012 par rapport à 2011 due à des départs de salariés non remplacés, des réorganisations structurelles, des renégociations ou modifications de baux commerciaux).
- des réformes sur les 2 régions générant 80 % de la perte : Paris (suppression de personnels en 2011, réunion chez O2i des équipes) et PACA (suppression de personnels, rationalisation de la direction avec la nomination d'un dirigeant unique sur cette région).

Evolution du résultat de M2i (incluant Scribtel Formation) entre 2011 et 2012



Conclusion

Jean-Thomas Olano, président fondateur et PDG du Groupe O2i déclare :

2011 a été une année au cours de laquelle le Groupe a finalisé la restructuration et la mutation de son offre passant (i) pour le pôle ingénierie d'un métier de distributeur à valeur ajoutée à un métier de pure player sur 3 axes majeures et stratégiques : l'édition de logiciels, les services et l'intégration et, (ii) pour le pôle formation d'un renforcement de la stratégie de conquête auprès des grandes entreprises et administrations rendu possible par le renforcement de notre implantation locale et de notre organisation nationale.

Ces réformes qui ont eu un impact négatif sur nos charges en 2011, permettront au Groupe O2i de renouer à la rentabilité en 2012. Je crois en cet objectif, et les carnets de commandes tant à fin décembre 2011 qu'à fin mars 2012 me renforcent dans cette conviction. Notre modèle économique commence à montrer sa pertinence, et ce n'est qu'un début. La capitalisation des contrats de services, la conquête de grandes entreprises toujours plus nombreuses à nous faire confiance notamment en formation, les nouveaux enjeux de la formation professionnelle (contrat de conversion, formation longue durée, DIF...) nous donne une visibilité sans précédent pour les trois ans qui viennent, et ce dans une conjoncture économique pourtant fortement dégradée.

Je me suis renforcé au capital de O2i (notamment en participant à l'augmentation de capital de 450 K€ clôturée en 2012) me portant à près de 17 % (contre environ 7 % au 1^{er} janvier 2011) mon objectif étant de continuer à me renforcer au capital.