

Groupe O2I : Résultats 2012 et perspectives 2013

Pôle Ingénierie (O2i) : Diminution significative de la perte d'exploitation à (633 K€), soit une amélioration versus 2011 de +444 K€.

Pôle Formation (M2i + Scribtel Formation) : Premiers bénéfices constatés en 2012 avec une amélioration spectaculaire des résultats (+1.334 K€ de variation de REX entre 2011 et 2012).

Le Groupe O2i prévoit pour 2013 :

- un retour à l'équilibre du pôle Ingénierie, avec une amélioration progressive et sensible de ses marges sur les trois prochaines années ;
- une augmentation significative des bénéfices pour le pôle Formation ;
- une trésorerie renforcée avec la réalisation de deux augmentations de capital en février 2013 pour un montant total de 1.950 K€ ; permettant au Groupe O2i de poursuivre sa dynamique de développement.

I. Descriptif et analyse de la stratégie et des résultats 2012

Les résultats se répartissent ainsi de la manière suivante :

- **Pôle Ingénierie (O2i)** : chiffre d'affaires de 23.064 K€ pour un résultat d'exploitation de – 633 K€ et un résultat net de – 996 K€ ;

- **Pôle Formation (M2i+ Scribtel Formation)** : chiffre d'affaires de 19.959 K€ pour un résultat d'exploitation de + 397 K€ et un résultat net de + 3 K€.

| <i>En K€</i> | 2012 | 2011 | Variation 2011- 2012 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-----------------------------|
| Chiffre d'affaires | | | |
| Ingénierie | 23 064 | 27 842 | - 17,16 % |
| Formation | 19 959 | 16 974 | + 17,59 % |
| Marge Brute Comptable | | | |
| Ingénierie | 7 666 | 8 207 | |
| MB/CA | 33,24 % | 29,48 % | [+ 3,76 %]* |
| Formation | 14 144 | 12 670 | |
| MB/CA | 70,87 % | 74,64 % | [- 3,77 %]* |
| Résultat d'exploitation | | | |
| Ingénierie | - 633 | - 1 077 | [+ 444]* |
| Formation | 397 | - 937 | [+ 1 334]* |
| Résultat exceptionnel | | | |
| Ingénierie | - 295 | - 7 | [-288]* |
| Formation | - 426 | - 327 | [-99]* |
| Résultat Net | | | |
| Ingénierie | - 996 | - 1 184 | [+188]* |
| Formation | 3 | - 1 149 | [+ 1 152]* |

* variation en valeur absolue entre 2011 et 2012

1. Pôle Ingénierie : La structuration de nouvelles offres et compétences à forte marge brute

Les résultats 2012 du pôle Ingénierie et la diminution du chiffre d'affaires s'expliquent principalement par la nouvelle stratégie qui tend à développer les activités suivantes à forte valeur ajoutée :

- l'édition de logiciels et le développement de progiciels : O2i est devenu éditeur de logiciels ;
- la conception de solutions d'impression : O2i est devenu constructeur de solutions d'impression ;
- la vente de contrats d'abonnements de services.

L'exercice 2012 se caractérise ainsi par :

- une réduction importante de la perte d'exploitation ressortant à (633) K€ en 2012 contre (1.077) K€ en 2011 ;
- une réduction sensible de la perte nette, malgré 350 K€ de charges exceptionnelles de restructuration ayant permis de réduire significativement notre point mort (de 600 K€ / an) ;
- une progression significative du taux de marge passant de 29,48 % en 2011 à 33,24 % en 2012, dû notamment au bon démarrage des activités de l'édition.

• 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 10 collaborateurs et en mettant à jour les infrastructures du Data Center.

Cette nouvelle stratégie a impacté à la hausse nos charges d'exploitation en 2012, alors que les premières ventes ne sont intervenues que lors du dernier trimestre 2012.

Cette activité sera néanmoins un réel relais de croissance en 2013 et surtout en 2014 et devrait permettre à O2i d'augmenter sensiblement sa marge brute.

• O2i devient constructeur de solutions d'impressions technologies UV et impression numériques grands formats

O2i a en effet conçu et développé en 2012, avec ses propres cahiers des charges, les machines vendues sous l'enseigne O2i Print ainsi que les logiciels y afférents, développés par l'équipe O2i Software.

Ces machines sont fabriquées sur-mesure et exclusivement pour le compte de O2i, par un partenaire industriel dédié ; permettant à O2i d'éviter de trop lourds coûts industriels et de concentrer ses investissements en R&D.

Ainsi, O2i présente d'ores et déjà au sein de son show room dédié 4 machines grands formats au rapport qualité prix incomparable et présentant des caractéristiques techniques uniques, développées pour répondre aux attentes des marchés de la communication visuelle, des industries du bâtiment, du mobilier, de la décoration et des arts graphiques. Elles permettent en effet d'imprimer sur tous types de matériaux (bois, verre, métal, plexi-glasse...).

Ces marchés connaissent en effet de fortes progressions depuis quelques années (de l'ordre de 40 % par an), avec une demande croissante de solutions de production économiques et fiables. La contribution attendue en marge brute pour 2013 s'élève à plus de 1 M€ (base : 20 machines).

- **Une structure financière renforcée**

- la direction de O2i a participé à une augmentation de capital réalisée le 28 mars 2012, à hauteur de 450 K€ à 1,70 € l'action ;
- les augmentations de capital de février 2013, d'un montant total de 1.950 K€, ont été pour partie souscrite par des actionnaires historiques du Groupe O2i, et ont vu l'arrivée de deux nouveaux actionnaires de référence NEXSTAGE et Monsieur Hubert Saltiel ;
- O2i bénéficie d'une grande confiance tant (i) d'OSEO (O2i a obtenu en 2011 la qualification OSEO « Entreprise Innovante » et en 2012 un contrat de prêt à taux 0 pour l'innovation d'un montant de 159 K€), que de (ii) ses partenaires bancaires, auprès desquels l'endettement ne fait que diminuer tandis que la trésorerie du Groupe reste positive et saine (disponibilités de 755 K€ fin 2012).

Evolution des emprunts à rembourser :

| | Au 31 12 2008 | Au 31 12 2009 | Au 31 12 2010 | Au 31 12 2011 | Au 31 12 2012 | Au 31 12 2013 |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| M2i | 171 481 | 490 323 | 360 298 | 270 550 | 181 798 | 109 284 |
| O2i | 5 364 227 | 5 299 896 | 4 227 571 | 3 202 572 | 2 236 770 | 1 391 773 |
| TOTAL | 5 535 708 | 5 790 219 | 4 587 869 | 3 473 122 | 2 418 568 | 1 501 057 |

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

Notre ratio fonds propre sur endettement s'élève au 31 décembre 2012 à 25 %. Il devrait atteindre moins de 15 % au 31 décembre 2013.

2. Premiers bénéfices du Pôle Formation en 2012

Le Pôle Formation, s'est constitué par une politique d'acquisitions, principalement de 2006 à 2008 puis d'intégration en 2009 et 2011 ; faisant passer son chiffre d'affaires de 300 K€ en 2005 à près de 20 M€ en 2012.

Aujourd'hui, le Groupe O2i, à travers ses 33 centres, possède un réseau au maillage national disposant d'une unité (i) de structure, (ii) de force commerciale et (iii) de base de données clientèles.

L'exercice 2012 se caractérise par l'amélioration spectaculaire des résultats avec :

- une croissance du chiffre d'affaires de 17,59 % (de l'ordre de 12 % à périmètre constant hors Newport Communications acquis le 1^{er} septembre 2011) ;
- un résultat d'exploitation significativement bénéficiaire à 397 K€ ;
- un résultat net à l'équilibre (contre une perte de plus d'1 M€ en 2011) ;
- la validation du modèle économique de M2i ;
- le renforcement du fonds de commerce par la signature de contrats clients importants ;

- des charges non récurrentes de l'ordre de 375 K€ liées à des restructurations sociales, aux modifications, cessions, et/ou renégociations de baux commerciaux, visant à en réduire les coûts.

Ont en effet été entreprises en 2012 les mesures suivantes :

- **Restructuration de nos centres en région PACA (principal foyer régional de perte en 2012 (- 557 K€), avec :**
 - Passage de 4 centres à 2 centres,
 - Modification de la direction,
 - Rationalisation des équipes.

Ces restructurations doivent permettre à cette région de parvenir à l'équilibre en 2013.

- **Restructuration commune à tous les centres de formation, avec une politique de :**

Abaissement des charges (à hauteur de - 300 K€ / an) 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.

II. Stratégie et perspectives 2013

1. Stratégie et perspectives 2013 du Pôle Ingénierie

La stratégie mise en œuvre en 2013 pour O2i repose sur :

- La poursuite de la transition d'un métier d'intégrateur à un métier d'éditeur et de constructeur. Cela signifie des volumes de Chiffre d'Affaires sensiblement moindres, mais une augmentation significative du taux de marge et de la visibilité grâce à une bien meilleure récurrence d'activité.
- Une augmentation de nos volumes de marge brute due notamment à la réorganisation achevée fin 2012 après 2 ans de travail et d'investissements, de nos métiers sous 3 business units :
 - O2i Software : édition des solutions logicielles développées par O2i (AI FLOW) et intégration de solutions logicielles partenaires.
 - O2i Print : conception et distribution des solutions d'impression technologies UV et impression numériques d'O2i ; et intégration de solutions d'impression numériques partenaires.
 - O2i Service : (i) déploiement, maintenance et infogérance des solutions Apple pour la production multimédia et pour la gestion de parcs Grands Comptes ; (ii) chaîne de services destinées aux Grands Comptes pour la gestion et l'administration de l'informatique mobile (Easy'Pad).
- Le renforcement de notre présence à l'export (et notamment sur le marché Algérien où O2i est en phase finale de signature pour des marchés représentant un Chiffre d'affaires de 1,9 M€).
- Le renforcement de nos investissements sur nos solutions logicielles développées en propre : étoffement de la gamme et renforcement des moyens commerciaux et marketings.

- Le renforcement de nos investissements sur nos solutions O2i Print développées en propre.

| <i>en K€</i> | Prévisionnel 2013 | comparaison avec 2012 |
|---------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Chiffre d'affaires | 23 100 | + 0 %* |
| Marge brute | 7 800 | + 1,75 %* |
| % MB/CA | 33,75 % | - |
| Résultat Net | Equilibre | [+1.000 K€]** |

* % de croissance organique entre 2012 et 2013 - ** variation en valeur absolue entre 2012 et 2013

Une amélioration spectaculaire des résultats de O2I en 2013 est attendue ; similaire à ce qui s'est produit pour le Pole Formation en 2012.

2. Stratégie et perspectives 2013 du Pôle Formation

La stratégie mise en œuvre en 2013 pour M2i repose sur les éléments suivants :

- Un modèle économique unique sur le marché de la formation, constitué de 3 principales composantes :
 - o 1/ L'atteinte du point mort pour chacun des centres par l'exploitation du tissu économique régional (essentiellement constitué de PME locales)
 - o 2/ L'addition d'un volume d'affaires conséquent (20% en 2012) par la signature de contrats de ventes nationaux après des grands donneurs d'ordres que sont les grandes entreprises et les grandes administrations. Ainsi, M2i compte dans sa clientèle près de la moitié du SBF 120.
 - o 3/ la centralisation et la mutualisation à Paris de l'ensemble des ressources (juridique, comptabilité, recouvrement, informatique, finance, marketing, administration des ventes...) permettant des économies d'échelles.
- Le maillage territorial le plus complet en France, toute activité de formation confondue : près de 35 centres en France métropolitaine.
- Le focus sur un seul et spécifique métier : la formation informatique.
- La création de nouvelles agences locales destinées à renforcer le maillage territorial existant. A ce titre, M2i a créé fin 2012 une Agence à Montpellier.
- La création d'une école de formations qui démarrera à la rentrée universitaire 2013 et qui dispensera des cycles de formation longs et diplômants sur la région Paris-Ile de France, qui s'est dotée au 1^{er} trimestre 2013 d'un nouveau siège social à Paris, adapté à son développement.

| <i>En K€</i> | Prévisionnel 2013 | Comparaison avec 2012 |
|------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Chiffre d'affaires | 20 950 | + 5 %* |
| Marge Brute comptable | 14 650 | + 3,50 %* |
| %MB/CA | 70,00 % | - |
| Résultat net | + 650 | [+650]** |

*% de croissance organique entre 2012 et 2013

** variation en valeur absolue entre 2012 et 2013

3. Stratégie et perspectives 2013-2015 du Groupe O2i

Le business modèle du Groupe O2i est construit et organisé pour atteindre dès 2015 un taux moyen de rentabilité nette (Résultat net / Chiffre d'affaires) de 5 %, ventilé ainsi qu'il suit :

- Sur O2i : un taux de rentabilité nette compris entre 3 et 4 % ;
- Sur M2i : un taux de rentabilité nette compris entre 6 et 8 %.

Nous nous sommes organisés pour cela avec pour O2i, la structuration de nouvelles offres et compétences à forte valeur ajoutée. Pour M2i, l'atteinte de ces taux dès 2012 par 2 pôles régionaux (Nord et Ile de France), nous permettent d'être confiants sur ces objectifs.

Conclusion

Jean-Thomas Olano, fondateur et Président Directeur Général du Groupe O2i déclare :

Les 2 activités sont désormais en ordre de marche. Nous sortons de la crise renforcé par rapport à nos concurrents, et ce sur nos deux métiers.

Pour autant la situation économique reste complexe et le climat des affaires en France est morose et se dégrade. Nous restons donc attentifs avec des prévisions assez conservatrices.

Notre Groupe a accompli à ce titre une formidable mutation puisqu'au moment de l'admission sur le marché boursier Alternext fin 2005, la valeur ajoutée se réalisait à 80 % sur des métiers de distribution et à 20 % sur les services. Aujourd'hui, 80 % de notre valeur ajoutée se fait sur les services – 65 % sur Formation et 15 % sur les contrats de services ingénierie – les 20 autres pourcents se faisant autour des métiers de l'intégration, de l'édition de logiciels et de la conception et intégration de nos propres machines à imprimer.

A ce titre, la création de valeurs pour le groupe O2i a été très importante ces dernières années et n'est pas encore prise en compte par le marché.

Il est temps maintenant de faire connaître cette nouvelle dimension du Groupe O2i.