GROUPE O2I : Des résultats 2013 supérieurs aux attentes pour le pôle formation et un retournement en cours sur le pôle ingénierie

Le pôle formation (M2i + filiales) représente 53,5% du chiffre d'affaires et 69,7% de la marge brute du Groupe O2i au terme de l'exercice 2013. Sa rentabilité est supérieur aux attentes (son résultat net s'établissant à +410k€ contre +300k€ précédemment anticipé) ; et ce malgré les coûts d'intégration et la forte mobilisation des équipes en pleine période de pointe d'activité pour l'intégration de l'activité Bull Formation qui s'est faite début septembre 2013.

Pôle ingénierie (O2i): Les importants investissements réalisés ces trois dernières années (édition de logiciels et conception de solutions d'impressions) et le déploiement à l'export en Afrique du Nord, portent leurs fruits avec une amélioration du résultat et du taux de marge brute. Ils ne compensent pas encore totalement la baisse importante du chiffre d'affaires et des marges brutes sur le marché historique d'O2i (l'intégration et la distribution informatique Apple), d'où un résultat négatif sur 2013.

I. Pôle Ingénierie (O2i): Analyse des résultats 2013, stratégie et perspectives 2014

A. Pôle Ingénierie (O2i): Analyse des résultats 2013

En K€	2013	2012	
Chiffre d'affaires	20 023	23 064	
Marge Brute Comptable	7 0500	7 666	
MB/CA	35,2 %	33,24 %	
Résultat Net	- 864	- 996	

• Une montée en puissance des relais de croissance dans le software - O2i Software - et la fabrication des machines impression UV - O2i Print -.

Les relais de croissance O2i Software et O2i Print se sont confirmés en 2013

1/ Ainsi la gamme de logiciels AI Flow, développée et propriété d'O2i, se positionne déjà sur le marché des solutions MRM (Marketing Ressources Management) comme une alternative crédible aux principaux acteurs du marché.

C'est le fruit de plus de 20 ans d'expérience et d'expertise dans les plateformes informatiques et les méthodes de production multimédia.

Les logiciels AI Flow (Inteligence Artificielle pour les flux de production multimédia) d'O2i se révèlent être plus faciles d'utilisation, plus complet, incroyablement plus puissant. Ils permettent aux grandes et moyenne entreprises de maitriser l'ensemble de leur patrimoine numérique multimédia (Images, Brochures, catalogues, video...) tout en améliorant sensiblement leurs conditions de production, tant en terme de coût, qu'en terme de facilité et de possibilités.

D'importants contrats ont été d'ores et déjà signés, dont l'un avec une société du CAC 40.

Les contrats AI Flow se commercialisent par abonnement sur 3 ans. Chaque contrat assure un revenu moyen de 1500€ mensuel. À ce jour 35 contrats ont été signés. Les équipes d'O2i pensent multiplier

par deux ce nombre d'ici fin 2014. L'objectif minimal de chiffres d'affaires à 3 ans est fixé à 3M€ de revenu annuel, ce qui reste très modeste compte tenu du marché et de sa croissance forte continue. Cet objectif n'intègre pas le développement potentiel à l'international ainsi que de potentiels partenariats qui peuvent accélérer cette croissance.

Les équipes dédiées à AI Flow représentent maintenant un tiers de l'effectif d'O2i, et cette activité est organisée en Business Unit.

2/ L'activité O2i Print, également organisée en Business Unit, monte en puissance.

L'impression UV est une évolution technologique majeure dans les solutions d'impression puisque les encres UV permettent d'imprimer sur n'importe quel type de support : du verre, du métal, du béton, de la céramique, du bois, du Plexiglas...De plus l'encre étant polarisée sur son support par les lampes UV, sa résistance à l'érosion est très forte.

Le champ d'application est de ce fait très vaste. Ce ne sont plus uniquement les imprimeurs qui sont visés mais également tous les métiers de la communication visuelle, ainsi que les acteurs du bâtiment et les travaux publics, la personnalisation des meubles et autres objets,...

O2i a résumé ce champ d'application par le slogan "imprimer la ville".

Trois années d'investissement en R&D, la récente acquisition de Kolorsign qui a permis une montée en gamme des solutions d'impression UV, le partenariat avec Encres Dubuit, les premières ventes réalisées sur 2013, démontrent la pertinence du positionnement d'O2i sur ce marché.

Huit solutions UV ont été vendues sur 2013. 25 sont attendues à la vente sur 2014. Les solutions UV O2i Print se commercialisent dans des fourchettes de prix allant de 45.000 € à 200.000 €. Outre la marge brute à la vente, elles génèrent également des revenus récurrents sur la vente des encres et des prestations de services pour leur maintenance.

Un module spécifique AI Flow Web to Print a été développé et va être livré avec chaque solution O2i Print à partir de juin 2014. Ce module va permettre à chaque client O2i Print de disposer de sa propre interface e-commerce pour la vente des impressions UV.

• Un déploiement à l'export

Le déploiement à l'export se poursuit. Il concerne pour le moment principalement la gamme O2i Print. Il consiste en la mise en œuvre d'une politique commerciale offensive avec une forte Prospection des 6 pays principaux visés par O2i (à savoir : Algérie, Cote d'Ivoire, Sénégal, Maroc, Cameroun et Tunisie). Un accompagnement Coface est maintenant actif. Le marché Africain va représenter un tiers des ventes attendus sur O2i Print sur 2014.

L'important marché Algérien (1,9 M€ de CA et 350 K€ de Marge brute) est dans le carnet de commandes de O2i pour une livraison en 2014. Le décalage de ce marché, qui devait se conclure sur 2013, a rendu par ailleurs impossible l'atteinte des objectifs de résultats attendus et annoncés.

Le chiffres d'affaires export va ainsi représenter environ 5 M€ en 2014, soit près d'un quart du chiffre d'affaires attendu pour le pôle ingénierie.

B. Pôle Ingénierie (O2i): Perspectives 2014

La transformation métier de O2i (passant de la distribution à l'édition et la construction) génère une augmentation de la rentabilité accélérée par le développement à l'export, nous permettant d'avoir les objectifs suivants :

en M€	2014
CA	21,5
Marge Brute Comptable	7.850
MB/CA	36,5 %
Résultat net	0,1

II. <u>Pôle Formation (M2i+filiales)</u>: Analyse des résultats 2013, stratégie et perspectives 2014

A. Pôle Formation (M2i+filiales): Analyse des résultats 2013

En K€	2013	2012
Chiffre d'affaires	23 660	19 959
Marge Brute Comptable	16 500	14 144
MB/CA	70 %	70,87 %
Résultat Net	406	3

Un chiffre d'affaires en croissance

Le Chiffre d'affaires de l'exercice 2013 est en hausse de plus de 18,50 % par rapport à celui de 2012 (et de 5,6 % à périmètre constant), ce qui est conforme à nos objectifs. Cette performance s'inscrit dans un marché en diminution sensible (en moyenne de - 6%). M2i surperforme ainsi nettement le marché, et en profite pour se hisser à la place de numéro 2 des sociétés de formation informatique en France.

De plus, la progression très forte du deuxième semestre de la nouvelle activité « cycle long et diplômant », en termes de prises de commandes, constitue un relais de croissance important pour 2014 et les années suivantes.

Ainsi, si 700 K€ de chiffre d'affaires « cycle long et diplômant » ont été réalisés en 2013, environ 1,2 M€ de Chiffre d'affaires « cycle long et diplômant » devraient être réalisés et facturés en 2014.

Enfin, il a été conclu au cours de l'exercice 2013 de nouveaux contrats significatifs. Pour exemple, M2i a été retenu comme seul prestataire de formations informatiques pour EDF sur 3 ans pour un chiffre d'affaires évalué entre 500 K€ et 1 M€ par an.

• Un renforcement sur le marché de la formation informatique technique par l'acquisition en septembre 2013 du fonds de commerce de formation informatique « BULL FORMATION »

Cette étape majeure pour M2i Formation se caractérise notamment par :

- Une position renforcée sur le marché des formations techniques,
- Un chiffre d'affaires additionnel de plus de 6M€,
 - Un renforcement de notre portefeuille clients notamment auprès de Grandes Entreprises et Administrations ;
 - L'utilisation par M2i Tech de la marque « Bull Formation » pendant une période d'au moins 4 ans.
- Bull SAS s'appuiera par ailleurs sur M2i Formation pour répondre à ses besoins de formation informatique dans le cadre d'un partenariat exclusif de 4 ans.

• Des investissements stratégiques réalisés en 2013 :

- Les investissements pour l'activité « cycle long et diplômant » : M2i a créé une école de formations dont les premiers cursus ont démarré à la fin du 1er semestre 2013. Cette école dispense des cycles de formation longs et diplômants sur la région Paris-Ile de France. A ce titre des investissements à hauteurs de 150 K€ ont été réalisés en 2013, venant en déduction de la marge brute.
- Déménagement de M2i dans ses nouveaux locaux au 146-148 rue de Picpus 75012 PARIS (1.500 m2 dédiés à la formation informatique);
- Acquisition du fonds de commerce « BULL FORMATION » ;
- Renforcement de notre présence à l'Ouest de Paris avec la prise d'un nouveau bail commercial rue Chaillot dans le 16ème arrondissement de Paris, qui comprend une surface de près de 600 m2 (14 salles de formations).

Ces investissements nécessaires à notre développement ont cependant impacté négativement notre résultat 2013, qui demeure néanmoins largement bénéficiaire.

B. Pôle Formation (M2i+ filiales): Perspectives 2014

Le positionnement du Pôle Formation du Groupe O2i, dorénavant le n°2 de la formation informatique en France, nous permet d'avoir les objectifs suivants :

en M€	2014
CA	29,5
Marge Brute comptable	21
MB/CA	71%
Résultat net	0,9

Pour 2014, M2i poursuit sa politique basée sur un équilibre entre des investissements ciblés nécessaires à son développement, mais qui impactent sur le court terme sa rentabilité, et la mise en œuvre d'une organisation industrielle de ses process de production au travers du plan "M2i Performances".

Le plan M2i Performances est un plan d'action sur deux ans qui vise notamment à gagner en productivité sur l'ensemble des process de traitement et de production de la formation, tout en conservant une approche artisanale du service rendu à ses clients au travers des 35 centres de formation répartis sur l'ensemble du territoire français.

Quant aux investissements ciblés pour 2014, ils consistent essentiellement en le recrutement de collaborateurs de haut niveau, ayant une expérience prouvée sur le marché de la formation professionnelle. Trois recrutements majeurs ont ainsi été validés sur le premier trimestre. Deux autres doivent suivre d'ici la fin du premier semestre. Ces collaborateurs de grande expérience ont un potentiel très important.

Par ailleurs, M2i va s'implanter sur La Défense le 1er septembre prochain. Plus de 20 salles de formation pour 1100m2 de locaux en plein coeur du centre d'affaires numéro 1 en Europe vont permettre à M2i de développer sensiblement son activité dans le domaine des formations techniques.

III. Groupe O2i : Une structure renforcée en 2013

• Une structure financière renforcée

Augmentations de capital réalisées sur O2i, de 3,3 millions d'euros en 2013 et de 270 K€ en janvier 2014.

Ce renforcement capitalistique a permis au Groupe O2i de financer ses activités additionnelles (cycles longs et diplômants et croissance externe pour la formation...) et son développement intensif dans l'édition de logiciels et la conception fabrication de machines à imprimer UV pour O2i.

• Un très faible endettement

Diminution de notre endettement consolidé auprès des établissements de crédit, qui suit l'évolution suivante :

	Au 31 12 2009	Au 31 12 2010	Au 31 12 2011	Au 31 12 2012	Au 31 12 2013	Au 31 12 2014
M2i	490 323	360 298	270 550	181 798	109 284	0
O2i	5 299 896	4 227 571	3 202 572	2 236 770	1 391 773	425 305
TOTAL	5 790 219	4 587 869	3 473 122	2 418 568	1 501 057	425 305

Ce montant ne comprend pas les Obligations Convertibles en Actions O2i (OCA), émises le 7 avril 2014 pour un montant total de 599 999,40 euros, dont le terme est le 7 octobre 2018.

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

Notre taux d'endettement (endettement sur fonds propres (9.234 K€)) s'élève au 31 décembre 2013 à 16,25 %.

Conclusion

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

Ce n'est pas une évolution du Groupe que nous avons mené, c'est une véritable métamorphose. Il y a quelques années, nous étions pleinement dépendants de la politique commerciale d'éditeurs et de fabricants tels que Apple ou encore Adobe, réalisant à peine 15% de notre valeur ajoutée sur les services.

Aujourd'hui c'est 85% de la valeur ajoutée qui se réalise sur les services, et la formation représente plus des deux tiers de la marge du Groupe. Nous avons construit le pôle Formation en 7 ans à partir

de 300k€ de chiffre d'affaires, et aujourd'hui M2i c'est une entreprise de formation qui réalisera près de 30M€ de chiffre d'affaires en 2014, rentable, sans endettement et numéro 2 sur son marché.

Les leviers de croissance et de rentabilité sont forts sur l'ensemble des activités du Groupe. La rentabilité tarde sur l'activité O2i Ingénierie et est légèrement en avance sur nos plans pour l'activité formation.

Les facteurs de performance sont maintenant là et le Groupe s'oriente sur une croissance rentable. Par ailleurs la création de valeur est importante. Le Groupe possède des actifs solides, non encore valorisés par les marchés financiers.

Retrouvez O2i sur Internet:

www.groupeo2i.com: pour les informations du Groupe O2i

www.o2i.biz : pour les offres ingénierie

www.m2iformation.fr: pour les offres de formations