

## GROUPE O2I

### RESULTATS 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2013

#### I. Pôle Ingénierie (O2i) : Analyse des résultats du 1er semestre 2013, stratégie et perspectives 2013

(en K€)

O2I	Désignation	1 <sup>er</sup> semestre 2013	1 <sup>er</sup> Semestre 2012
	<b>Chiffre d'affaires</b>	10 341	11 744
	<i>Services</i>	2 561	2 754
	<i>Equipements</i>	7 780	8 990
	<b>Marge Brute comptable</b>	3 782	3 848
	%	36,57%	32,77%
	<b>Résultat d'exploitation</b>	- 441	-326
	<b>Résultat net</b>	- 353	-433

- **Une montée en puissance des activités à forte valeur ajoutée**

O2i a évolué ces deux dernières années de son métier historique de distributeur/intégrateur vers les métiers d'éditeurs et de constructeurs, relais de croissance à forte valeur ajoutée.

Cette montée en puissance ne compense pas encore tout à fait au 1<sup>er</sup> semestre 2013 la baisse de marge brute liée aux activités de distribution/intégration. Mais néanmoins, trimestre après trimestre, l'écart se rétrécit de sorte que l'édition de logiciels et la fabrication de matériels prennent progressivement le relais sur la distribution/intégration.

Notre stratégie est d'ailleurs d'ores et déjà validée par :

- l'arrivée à maturité de notre gamme de logiciels ainsi que nos gammes de solutions d'impression ;
- le dépôt de brevets en cours pour deux de nos logiciels ; quand l'innovation, saluée déjà par OSEO avec la labellisation entreprise innovante obtenue il y a 18 mois, ne cesse de progresser ;
- la constitution de partenariats pour la prochaine mise en œuvre d'un réseau de vente indirecte.

- **Un déploiement à l'export**

Signature ferme et définitive d'un contrat majeur en Algérie suite à un appel d'offre international. Ce contrat d'une valeur de 1,9 M€ de Chiffre d'affaires sera livré et facturé en 2014 (et non en 2013 comme prévu initialement dans notre budget).

Par ailleurs, O2i met en œuvre une politique commerciale offensive avec une forte Prospection des 4 pays principaux visés par O2i (à savoir : Algérie, Cote d'Ivoire, Sénégal et Maroc), notamment pour ses solutions d'impression.

Cette prospection commence à porter ses fruits puisque pas moins de 6 machines à technologie UV et éco solvant sont en portefeuille de commande sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2013.

## II. Pôle Formation (M2i) : Analyse des résultats du 1er semestre 2013, stratégie et perspectives 2013

(en K€)

M2I	Désignation	1 <sup>er</sup> semestre 2013	1 <sup>er</sup> Semestre 2012
+ filiale Scribtel	Chiffre d'affaires	9 743	9 387
	Marge Brute comptable	6 697	6 806
	%	68,74%	72,50 %
	Résultat d'exploitation	-266	7
	Résultat net	-333	10

### • Un chiffre d'affaires en croissance

Le Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2013 est en hausse de près de 4% par rapport à celui du 1<sup>er</sup> semestre 2012 et est conforme à nos objectifs. Cette performance s'inscrit dans un marché en diminution sensible (en moyenne de - 6%) de sorte que le différentiel marché est de l'ordre de 10 %.

De plus, la progression très forte de la nouvelle activité « cycle long et diplômant », en termes de prises de commandes, constitue un relais de croissance important pour le 2<sup>ème</sup> semestre 2013 et les années suivantes. Ainsi, si 50 K€ de chiffre d'affaires « cycle long et diplômant » ont été réalisés au 1<sup>er</sup> semestre 2013 (sur le seul mois de juin), environ 650 K€ de Chiffre d'affaires « cycle long et diplômant » devraient être réalisés et facturés au 2<sup>ème</sup> semestre 2013.

Enfin, il a été conclu au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 de nouveaux contrats significatifs avec des grands comptes dont les effets porteront sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2013 et sur l'exercice 2014. Ainsi, 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 résultat négatif pour des raisons techniques

Les résultats du 1<sup>er</sup> trimestre 2013 du pôle Formation s'expliquent principalement par :

- Une saisonnalité très marquée cette année au 1<sup>er</sup> semestre 2013, de sorte que le 2<sup>ème</sup> semestre 2013 marquera une forte progression par rapport au 1<sup>er</sup> semestre ;
- 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 100 K€ ont été réalisés sur le Q1 2013, venant en déduction de la marge brute, outre les frais afférents au déménagement de M2i dans ses nouveaux locaux au 146-148 rue de Picpus – 75012 PARIS ;
- L'application de nouvelles méthodes comptables en 2012 suite à la nomination de nouveaux commissaires aux comptes, qui a entraîné sur le 1<sup>er</sup> semestre 2013 une diminution de 200 K€ de produits (pour des charges afférentes comptabilisées elles, sur le 1<sup>er</sup> semestre 2013) ; montant que l'on retrouvera en produits au deuxième semestre 2013.

- **Des objectifs 2013 maintenus**

Les objectifs 2013 (Chiffre d'affaires en croissance et exercice bénéficiaire) sont maintenus, avec :

- un portefeuille de commandes conforme à ce jour à nos prévisions,
- l'obtention de plusieurs appels d'offres,
- la montée en puissance de la nouvelle activité de « cycle long et diplômant » (700 K€ de chiffre d'affaires sur 2013) et déjà plus de cent étudiants.

### III. Groupe O2i : Analyse des résultats du 1er semestre 2013, stratégie et perspectives 2013

(en K€)

Groupe O2I	Désignation	1 <sup>er</sup> semestre 2013	1 <sup>er</sup> Semestre 2012
	Chiffre d'affaires	19 689	20 757
	Résultat d'Exploitation	-714	- 304
	Résultat net	-699	-418

- **Groupe O2i : une structure financière renforcée en 2013**

Augmentations de capital réalisées sur O2i, de 3,3 millions d'euros en 2013 (dont 2 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2013).

Ces augmentations de capital ont été pour partie souscrites par des actionnaires historiques du Groupe O2i, et ont vu l'arrivée de deux nouveaux actionnaires de référence NEXSTAGE et Monsieur Hubert Saltiel.

Ce renforcement capitalistique permet 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 et la fabrication pour O2i.

- **Diminution de notre endettement**

Diminution de notre endettement consolidé auprès des établissements de crédit (O2i supportant par ailleurs les frais financiers de M2i), qui suit l'évolution suivante :

Date	31 12 2009	31 12 2010	31 12 2011	31 12 2012	<b>30 06 2013</b>	<b>31 12 2013</b>
Endettement (+ an)	15.790 K€	4.588 K€	3.473 K€	2.616 K€	<b>2.060 K€</b>	<b>1.501 K€</b>

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

*L'activité historique d'O2i Ingénierie marque d'importants et évidents signes de retournements ; les nouveaux métiers O2i Software et O2i Print étant maintenant validés par des ventes significatives et des perspectives de développements qui vont bien au-delà de ce qu'O2i réalisait dans son précédent métier de Distributeur et Intégrateur. De plus les ventes à l'export progressent fortement et si nous avons pu livrer et facturer l'important Marché Algérien, nous aurions montré un résultat net positif en 2013.*

*Concernant l'activité M2i Formation, elle connaît un développement régulier et plus qu'encourageant dans un marché pourtant concurrentiel et dans lequel nos concurrents marquent le pas. Les résultats 2013 seront sensiblement positifs tout en tenant compte pourtant des investissements liés à l'acquisition de Bull Formation en septembre 2013.*

**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