



021  
GROUPE

Présentation du groupe,  
le 11 juin 2019

# Agenda

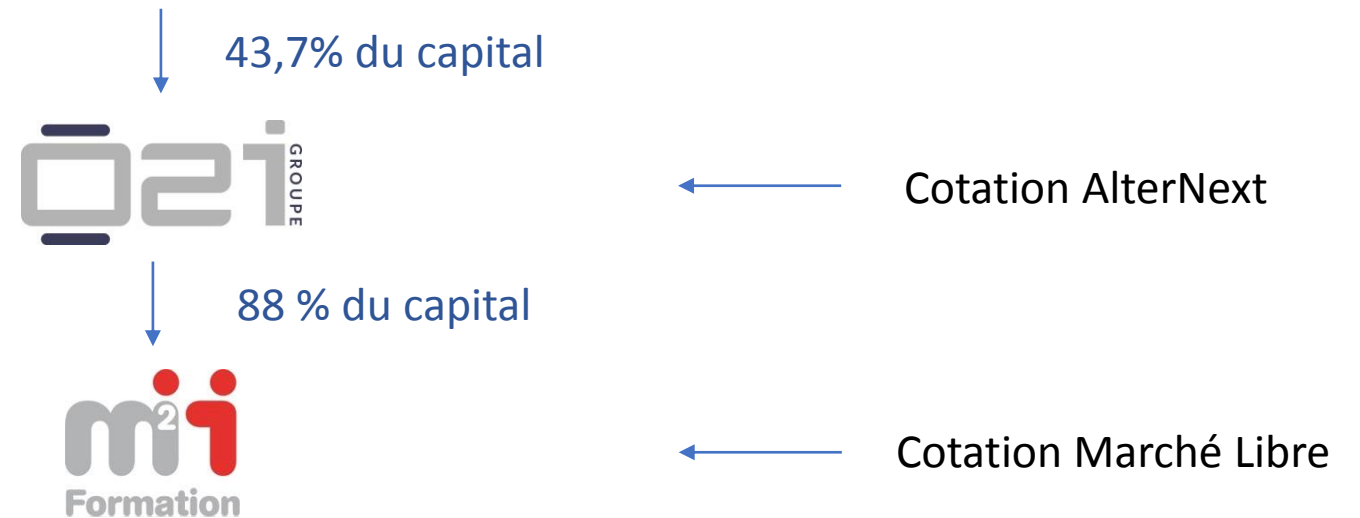
1. Rapide Historique
  2. Présentation des activités
  3. Les chiffres
  4. Les perspectives
-

# 1. Rapide historique

## Rapprochement Prologue - O2i, lancé en octobre 2014

Prise de contrôle effective le 26 octobre 2015

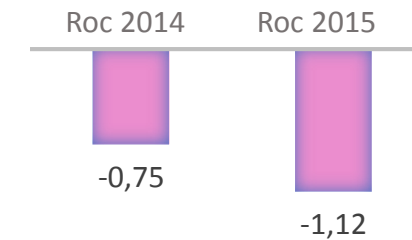
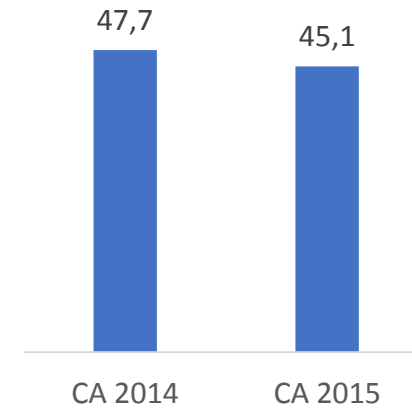
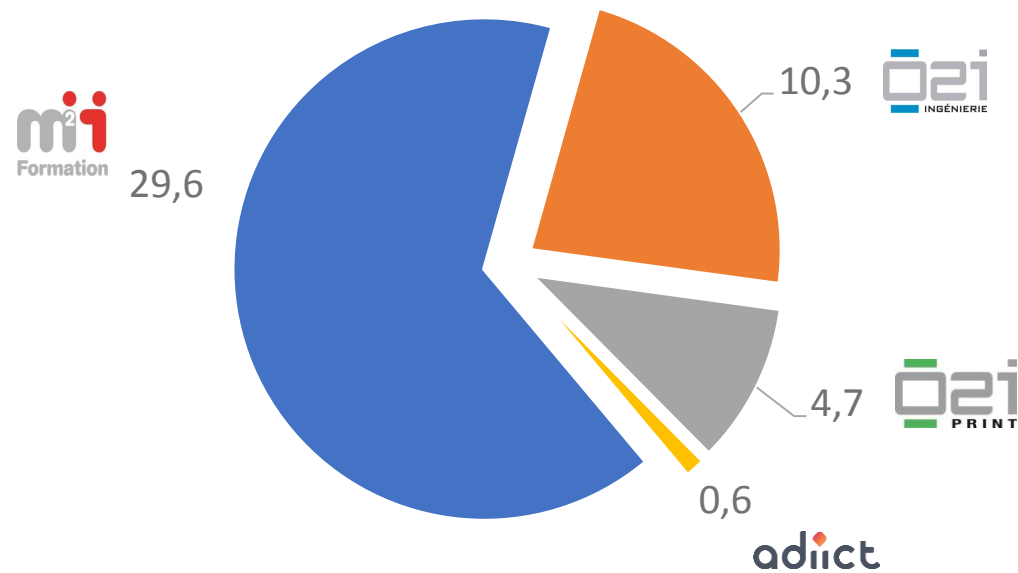
### Prologue.



# 1. Rapide historique

En 2015, O2i est un groupe en décroissance et en perte

Ventilation du CA 2015 consolidé du groupe O2i (M€)





# 1. Rapide historique

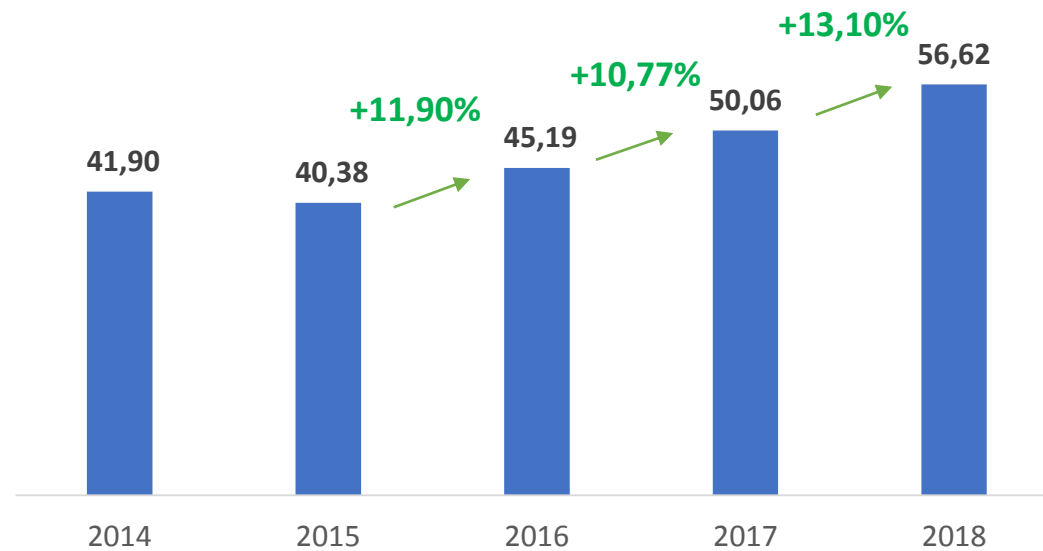
## Principales étapes depuis la prise de contrôle par Prologue

- Janvier 2016 : Départ du Dirigeant historique
- Août 2016 : Emission d'OCABSA O2i pour 3 M€
- Août 2017 : Emission d'ABSA O2i pour 2,7M€
- Juil.-sep. 2017 : Transfert de M2i sur EuroNext Growth (AK de 6,8M€)
- Novembre 2017 : Cession de l'activité Print
- Novembre 2017 : Acquisition de Formatic à Bordeaux
- Octobre 2018 : Prise de participation dans Ecsplícite (formation en langues)
- Novembre 2018 : Attribution gratuite des BSA à tous les actionnaires
- Janvier 2019 :  
Prise de participation dans la société Dev'Up (Cybersécurité)  
Prise de participation dans M2i Certified Education Systems (Madrid)
- Avril 2019 : Emission d'OC pour 2,3 M€

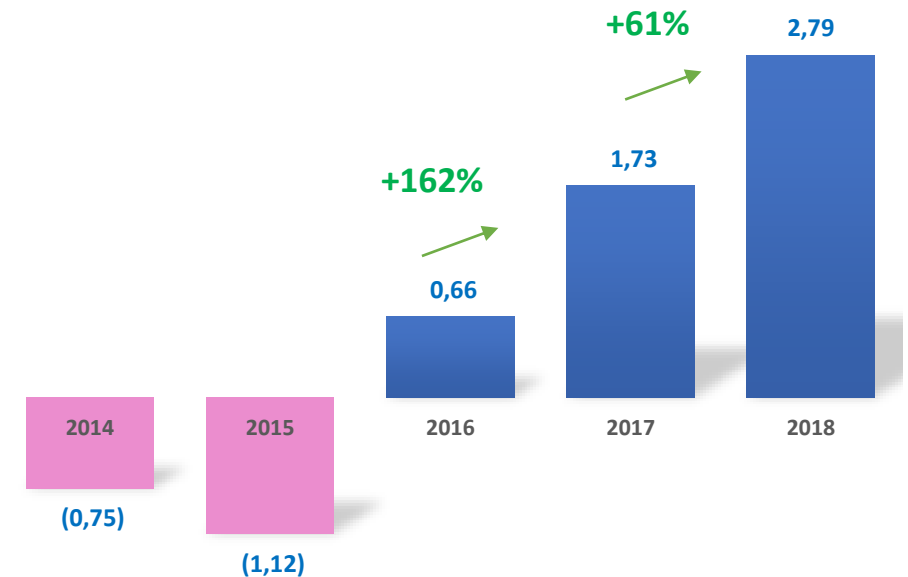
# 1. Rapide historique

## Depuis 2015 : redynamisation de l'activité et retour à la rentabilité

Evolution du chiffre d'affaires\* (M€)



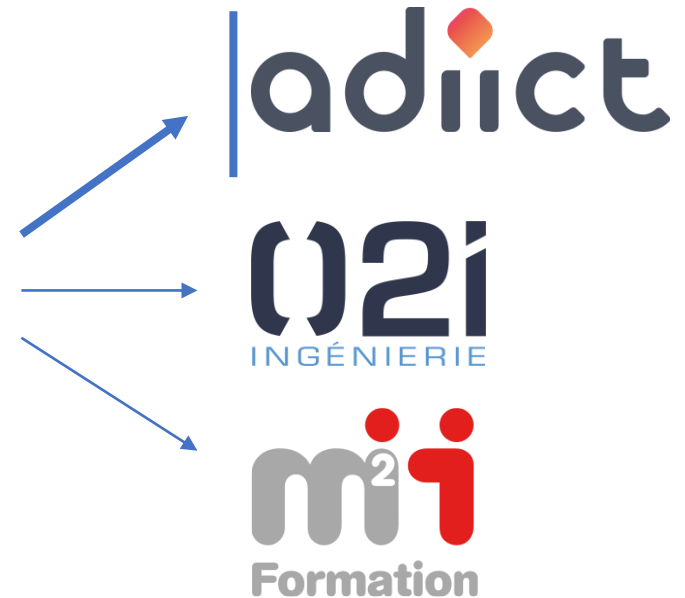
Evolution du résultat opérationnel courant (M€)





# Agenda

1. Rapide Historique
2. Présentation des activités
3. Les chiffres
4. Les perspectives



## 2. Présentation des activités

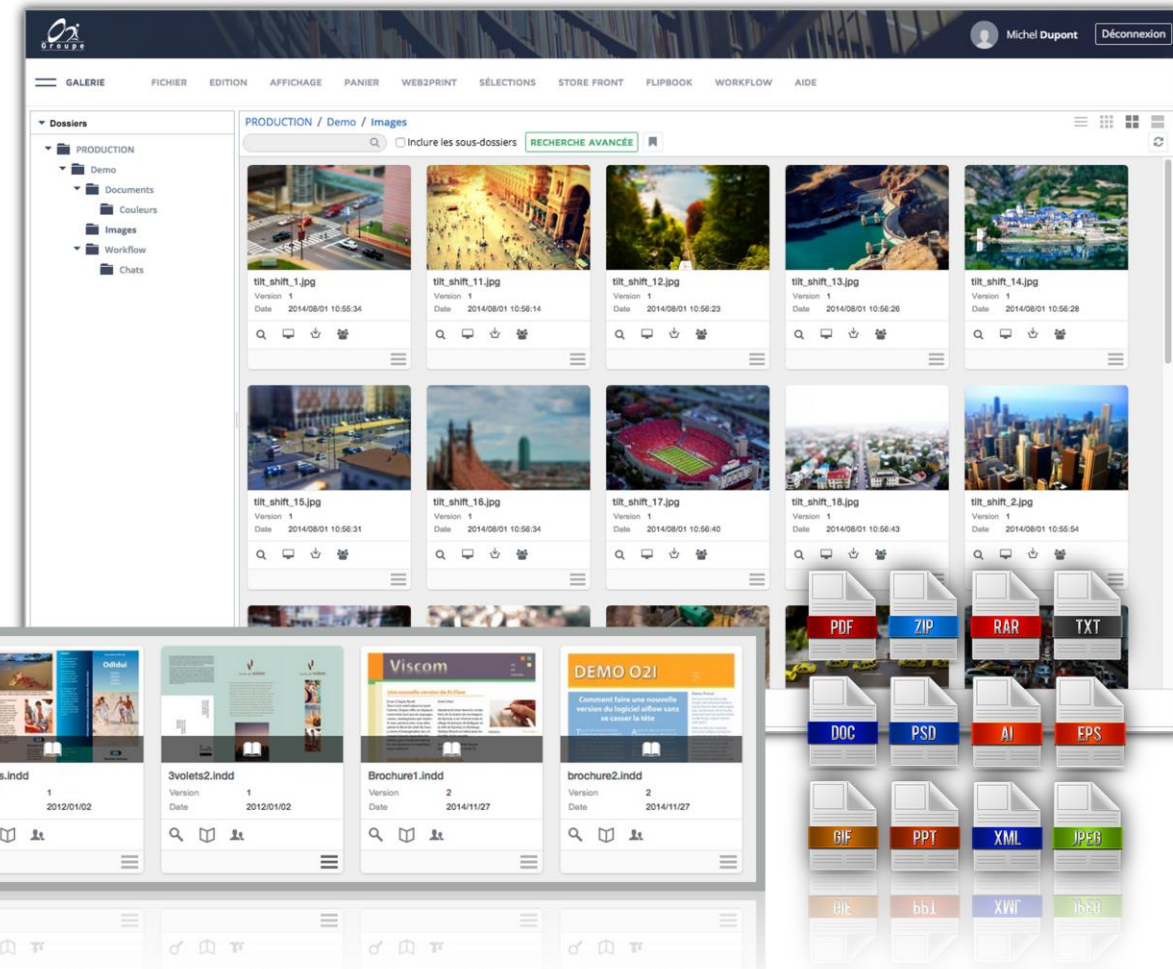
# adiict > Une gestion du patrimoine numérique



D A M

Plus de 500 formats de fichiers: INDD, AI, DOCx, PPTx, XLSx, TXT, ODP, SWF, HTML, AVI, MOV, OGV, M4V, MP4...

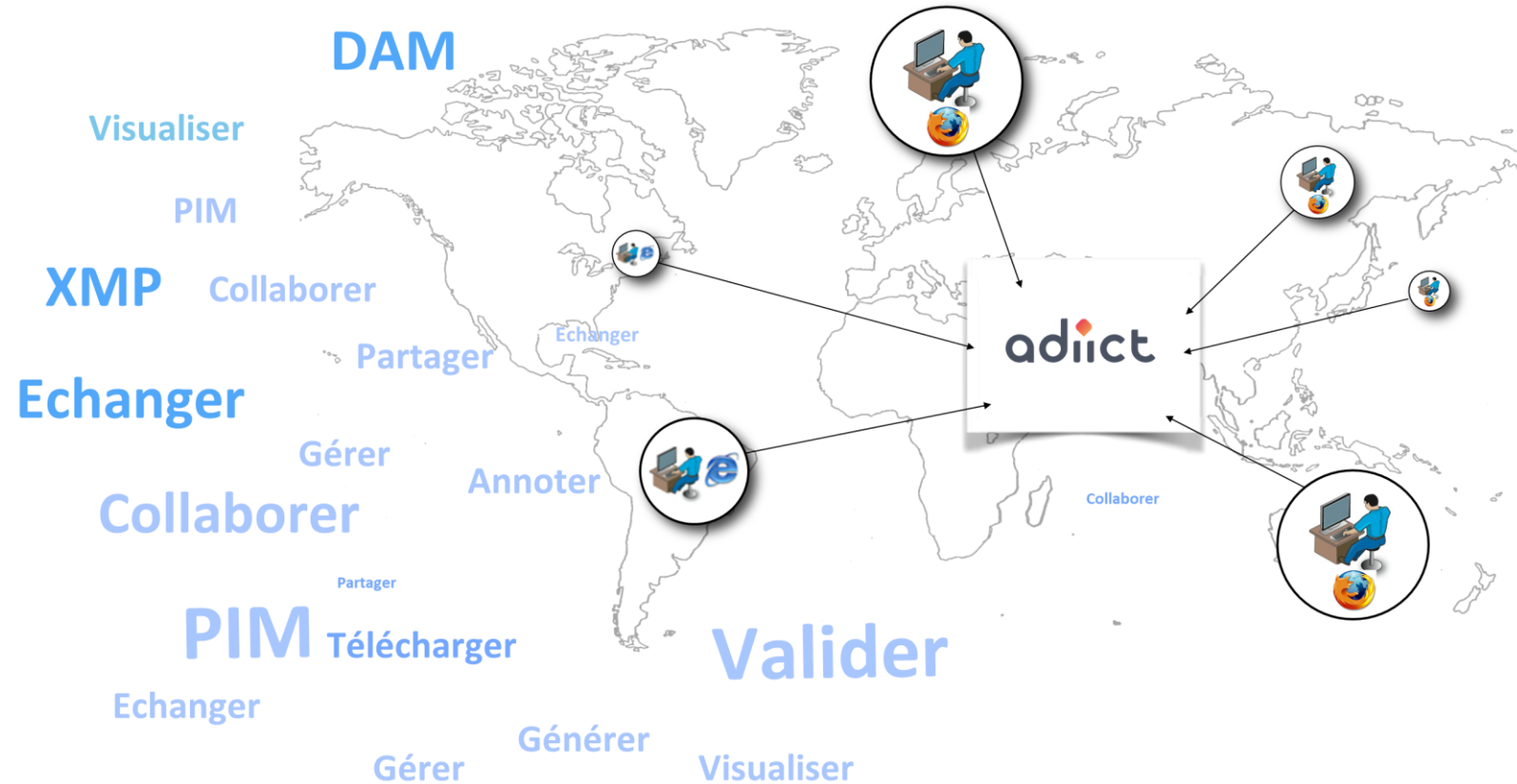
- Télécharger l'original
- Télécharger une basse résolution
- Ajouter dans un panier
- Envoyer un lien de téléchargement ou d'accès par eMail
- Imprimer directement depuis le navigateur WEB
- Générer un fichier PDF (Module Office et Indesign)
- Prévisualiser des fichiers Flash, HTML et Vidéo
- Dé-zipper des fichiers ZIP sur le serveur (Création d'arborescences)





## 2. Présentation des activités

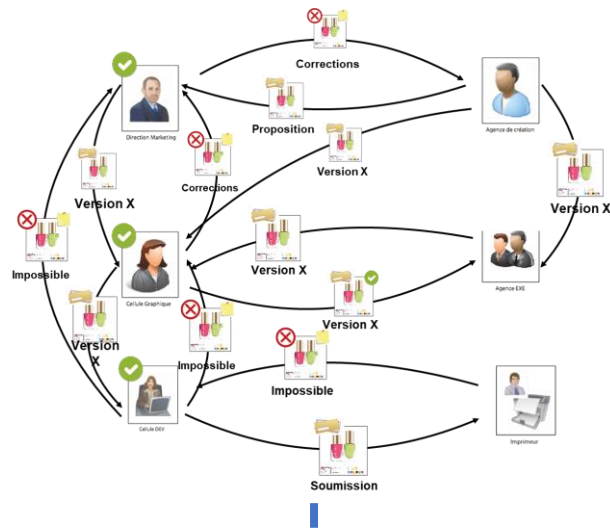
**adiict** > Chiffre d'affaires 2018 : 1 M€



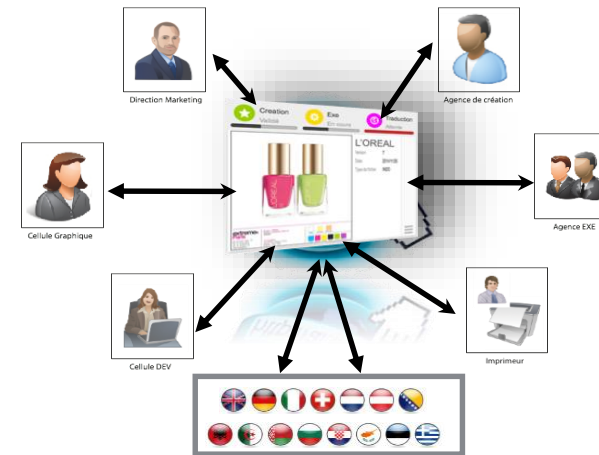
**Solution collaborative Full-Web Print & Numérique**

## 2. Présentation des activités

# adiict > Une gestion du patrimoine numérique



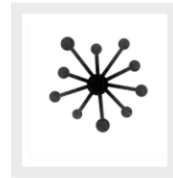
Temps perdu dans les échanges  
Traçabilité des échanges, des validations ...  
Etat d'avancement de la production



Centralisation de l'information  
Niveau d'erreur réduit au minimum  
Traçabilité de toutes les étapes de production

## 2. Présentation des activités

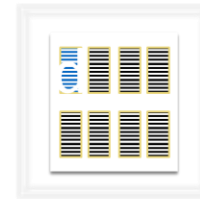
**adict** > Des modules à forte valeur ajoutée



PIM



CATALOGUE



CHEMIN DE FER



DAM



WEB TO PRINT



COLLABORATION



WORKFLOW

## 2. Présentation des activités

# adict > Une clientèle de grands comptes

### Agences • Producteurs

Brief • ComeBack • Bee hapy • Start me up • Extrême • Angie • Eurokapi • Because • Baltique • Angelini • CA-Com • GDS Groupe • RDVA • Zmirov • ASAP • Print Vallée • Dodeka • Bornéo • TPI • IMS Altavia • MGEN • Dalle • Graphic Partners • Arcanoide • Groupe IONIS ...

### Donneurs d'ordres • Annonceurs

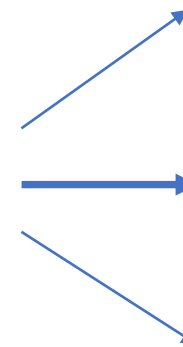
Electro Dépot • Galeries Lafayette • Pimki • Delifrance • L'Oréal Paris • L'Oréal Pro • L'Oréal France • Garnier • Body Shop • L'Oréal ZAMO • System U • Midas Europe • MMA • Louis Vuitton, Technip • EADS • SNCF • Sita • Damart • Damart Suisse • Camaieu • Bonduelle • Bonobo • IKEA • Sarenza • Nexans • Fabioluchi • Samsung • BNP • Orange • Carglass • Bricomarché • St Maclou • Vacheron Constantin • Samsung • GDF...





# Agenda

1. Rapide Historique
2. Présentation des activités
3. Les chiffres
4. Les perspectives



**adict**

**02i**  
INGÉNIERIE

**mi<sup>2</sup>i**  
Formation

## 2. Présentation des activités



> Chiffre d'affaires 2018 : 10,02 M€

Deux activités



Prestations de services et  
d'intégration

47% de la MB en 2018

Contrats annuels de  
maintenance et de gestion  
d'infrastructures Cloud

53% de MB en 2018

## 2. Présentation des activités



> Quatre domaines d'intervention



### Intégration Apple & Mobilité

**Industrialisation** du déploiement  
**Intégration** dans les environnements Windows  
**Gestion** du cycle de vie & de la sécurité



### Infrastructure

**Serveurs & Virtualisation**  
**Stockage & Sauvegarde**  
**Réseaux d'entreprise & Solutions WIFI**



### Datacenter & Services Cloud

**Hébergement** d'infrastructure  
**Solution SaaS**  
**Messagerie collaborative**



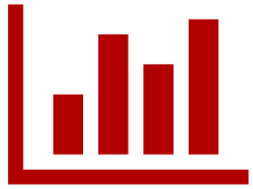
### Sécurité

Solution de protection **Firewall**  
Solution centralisée **antivirus**  
Solution de sécurisation de **Réseaux**

## 2. Présentation des activités



> Une offre d'accompagnement complète



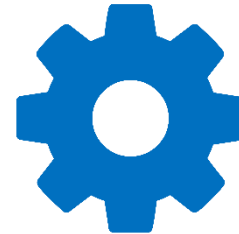
### Conseil

Audits et accompagnement



### Déploiement

Logistique et pool technique qualifié



### Intégration

Expertise et compétences métiers



### Support

Helpdesk et Outils de gestion d'incident



## 2. Présentation des activités



### Des partenaires stratégiques



CERTIFIED



FORTINET



EPSON

gmg color

## 2. Présentation des activités



Une clientèle de grands comptes

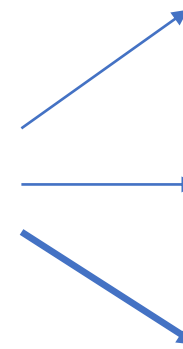
L'ORÉAL





# Agenda

1. Rapide Historique
2. Présentation des activités
3. Les chiffres
4. Les perspectives



**adict**

**02i**  
INGÉNIERIE

**mi<sup>2</sup>i**  
Formation

## 2. Présentation des activités



> Leader en France dans la formation IT, Digital et Management

**45M€**  
de CA

**100 000**  
stagiaires /an

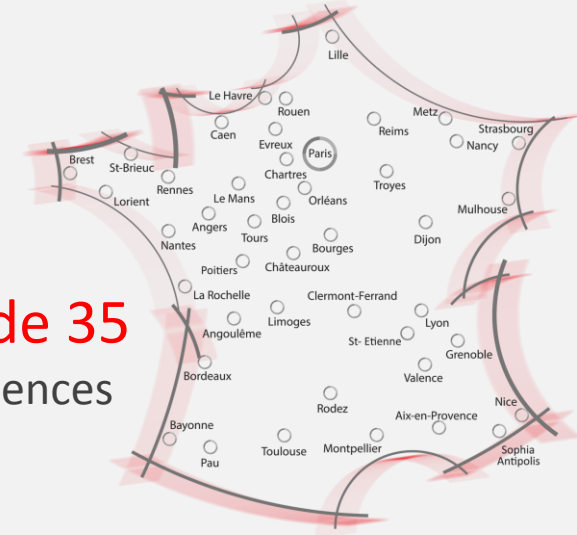
**4 200**  
clients actifs

**2 400**  
programmes  
de formation

**1 800**  
formateurs  
experts

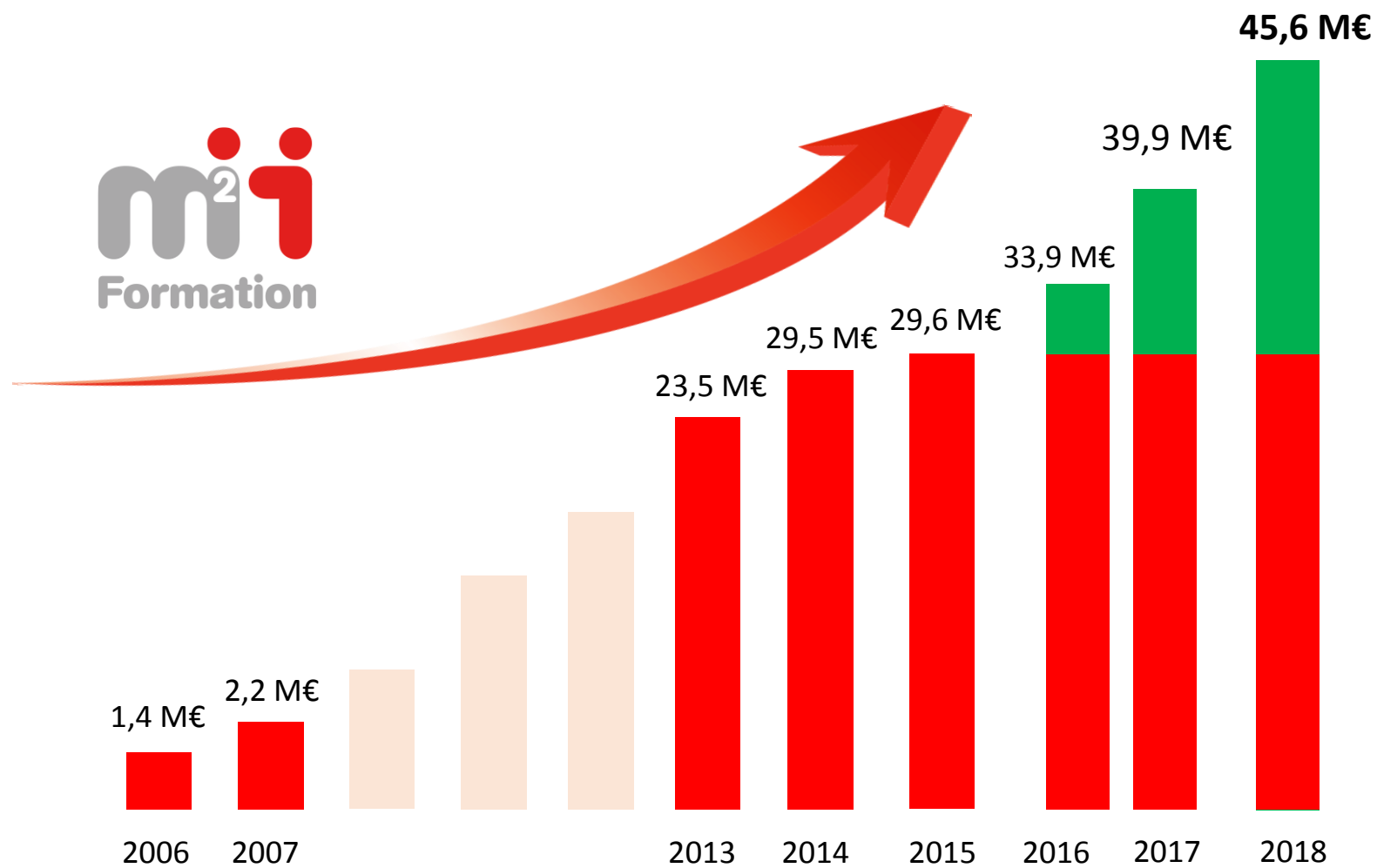
**220**  
salariés

**+ de 35**  
agences





## 2. Présentation des activités



2015 - 2018

+54%  
de croissance  
Interne

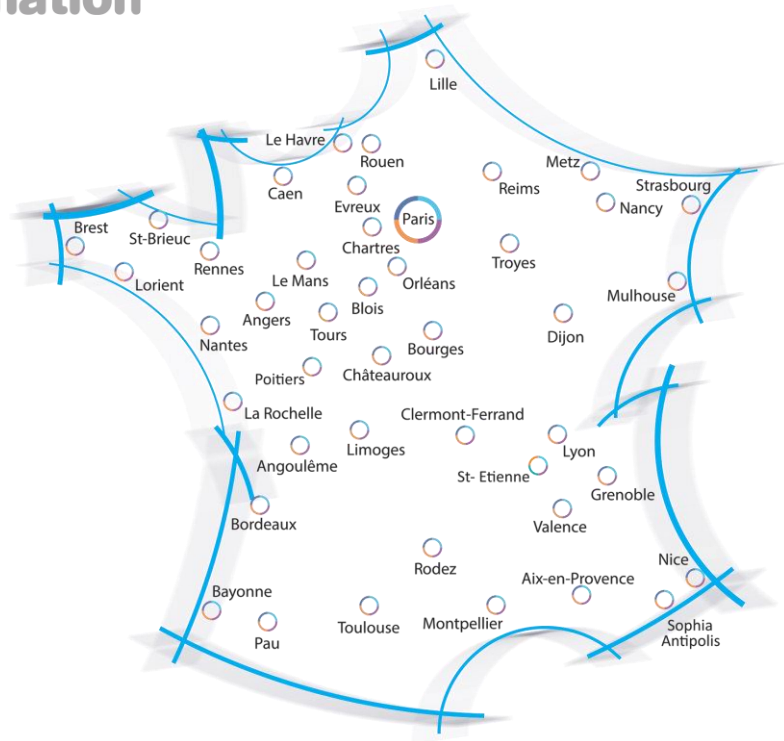
Une forte capacité de  
**création de valeur**  
> 3,4 M€ de ROC en 2018

Une société axée sur la croissance et la rentabilité

## 2. Présentation des activités



> Le plus grand réseau d'agence en France



**+ de 35** agences agréés centres de certification

**+ de 100** personnes dédiées au commerce

### Une stratégie nationale...

- Montée en puissance dans les grands comptes
- Déploiement des grands contrats sur toute la France

### ... et locale

- La puissance de l'offre du groupe
- Un service de proximité
- Un ancrage régional



## 2. Présentation des activités



> Formations courtes certifiantes

L'offre la plus exhaustive du marché

- + de **2 400** programmes de formation
- + de **1 800** experts
- **100 000** personnes formées chaque année

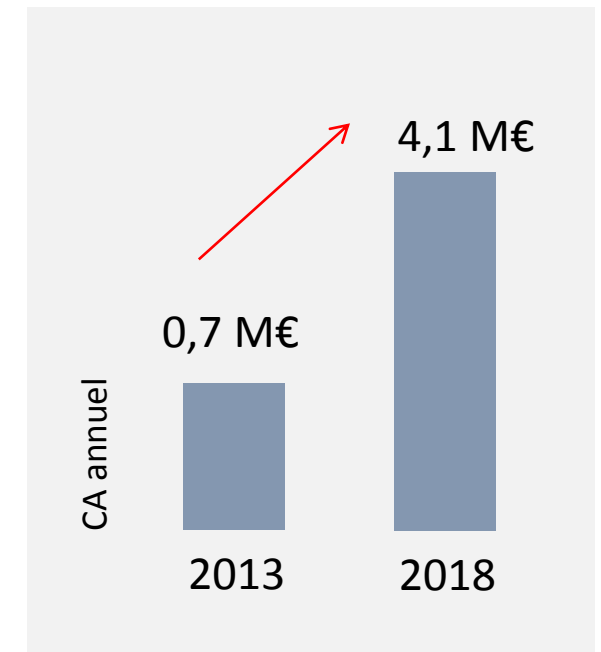


## 2. Présentation des activités



### > Formations longues diplômantes

- Une école qui délivre des **diplômes d'Etat**  
*(dont les titres Concepteur Développeur Informatique, Designer Web, Monteur audiovisuel, Développeur logiciel, Gestionnaire de paie, Comptable gestionnaire et Expert Cybersécurité)*
- Une activité débutée en **2013** à Paris
- Ouverture des campus à **Lille** et à **Lyon** en 2016
- Ouverture des campus à **Rouen** et à **Bordeaux** en 2018



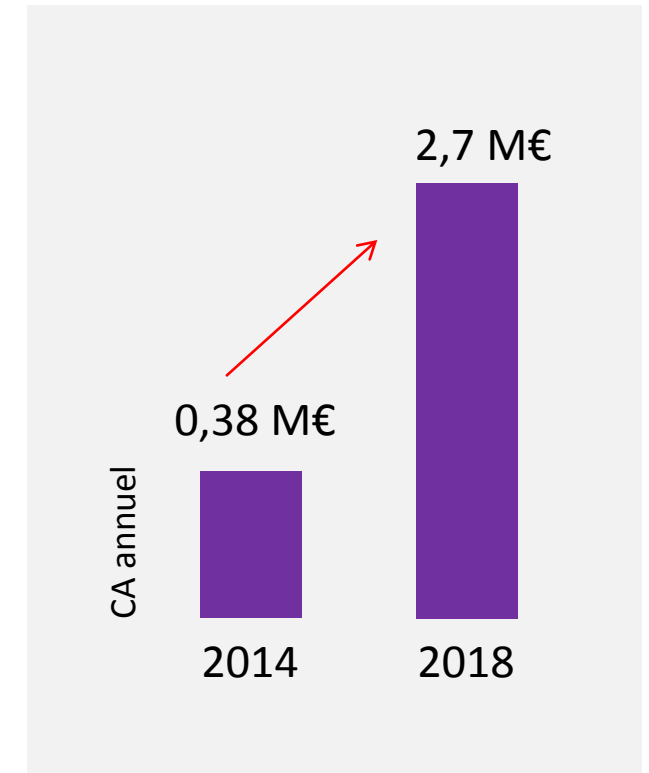


## 2. Présentation des activités



> Une offre complémentaire

- + de **300** programmes de formation
- Une activité démarrée en **2014**
- Un nouveau **levier de croissance**



## 2. Présentation des activités



> Un portefeuille de plus de 4200 clients actifs

### SECTEUR PRIVÉ



### SECTEUR PUBLIC



## 2. Présentation des activités



### > Un marché porté par l'IT et le Digital

#### Un marché en croissance constante, en perpétuel renouvellement

- Arrivée régulière de nouvelles technologies
- Sortie de nouvelles versions et de mises à jour par les éditeurs
- Avènement du Digital
- Emergence de nouveaux usages

#### Un besoin impératif pour les professionnels de se former

- Maintien de ses connaissances
- Montée en compétences
- Acquisition de nouvelles certifications
- Développement de son employabilité





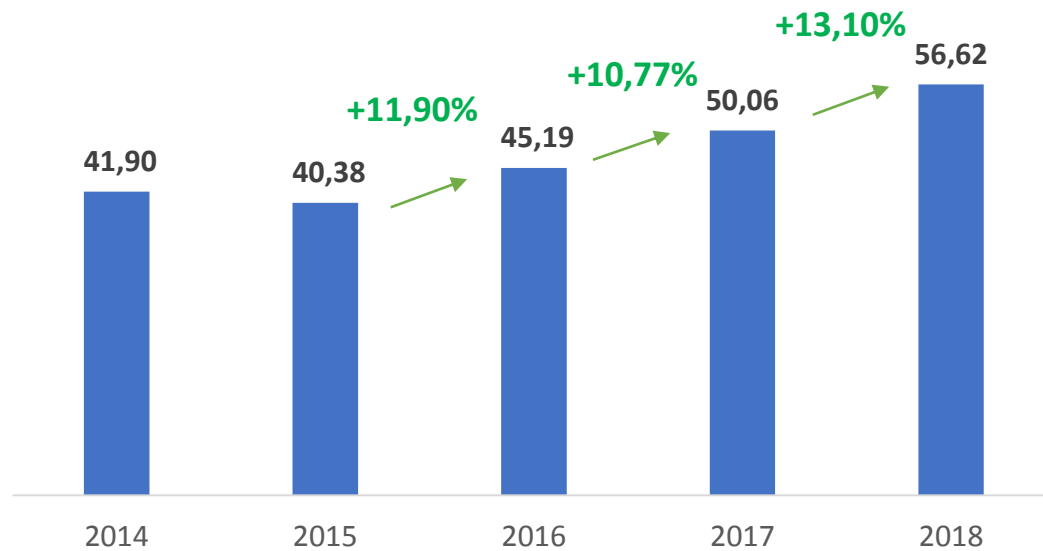
# Agenda

1. Rapide Historique
  2. Présentation des activités
  3. Les chiffres
  4. Les perspectives
-

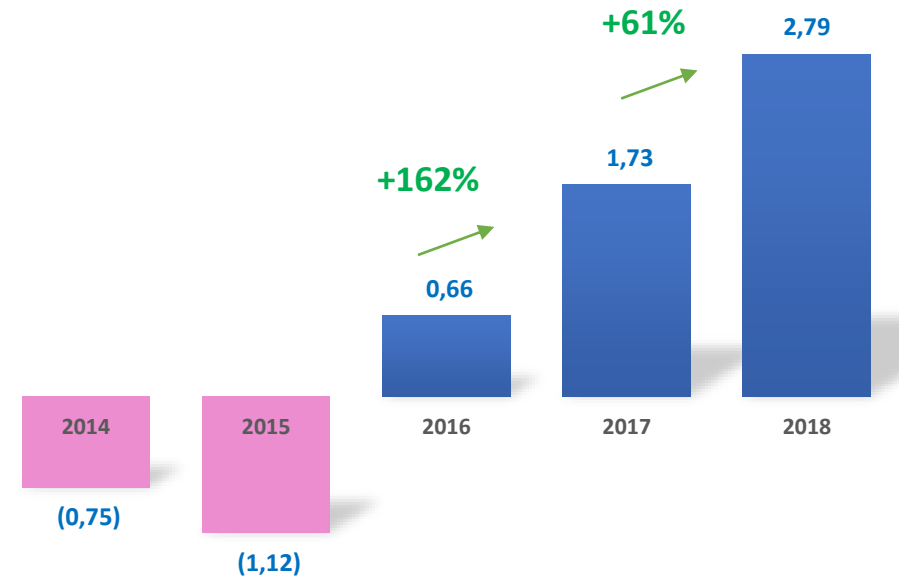
## 2. Les chiffres

### Evolution du chiffre d'affaires et des résultats du groupe

Evolution du chiffre d'affaires\* (M€)

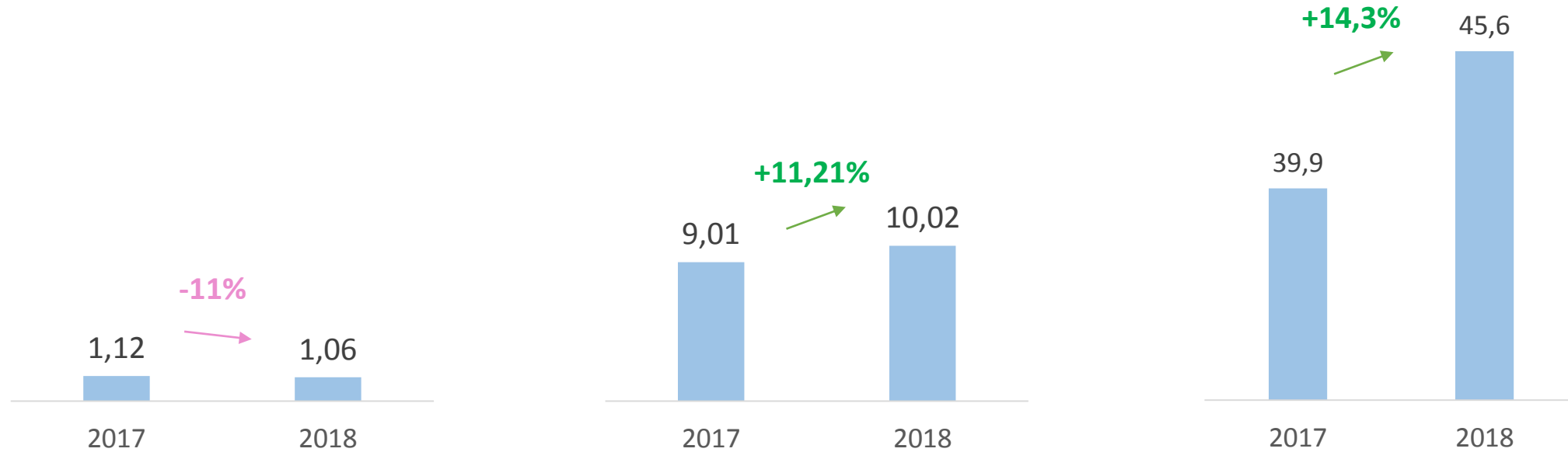


Evolution du résultat opérationnel courant (M€)



## 2. Les chiffres

### Evolution du chiffre d'affaires par activité (M€)



adict

02i  
INGÉNIERIE

mi<sup>2</sup>i  
Formation



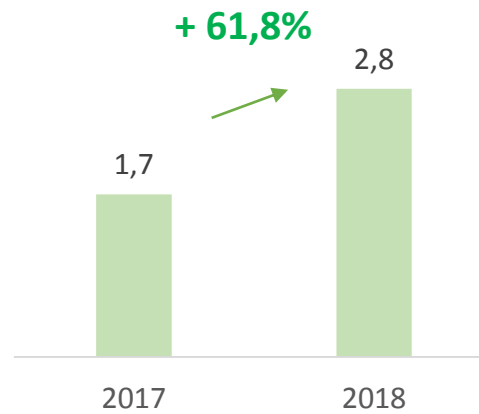
## 2. Les chiffres

### Evolution des résultats (M€)

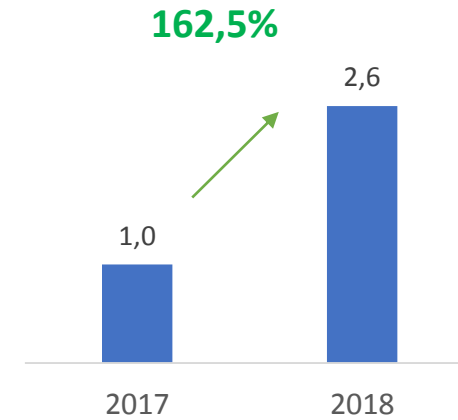
Chiffre d'affaires



Résultat opérationnel courant



Résultat opérationnel



## 2. Les chiffres

### Compte de résultats simplifié (M€)

Données Consolidées en M€	2017	2018	Δ
Chiffre d'affaires	50,1	56,7	+13,2%
Résultat Opérationnel Courant	1,7	2,8	+61,4%
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>1</b>	<b>2,6</b>	<b>+162,5%</b>
Résultat Financier	-0,3	-0,2	Ns
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>0,7</b>	<b>2,4</b>	<b>+225%</b>
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>0,4</b>	<b>2,7</b>	<b>x 6</b>
Résultat des activités cédées	-2,5	-	
Résultat Net	-2,1	2,7	

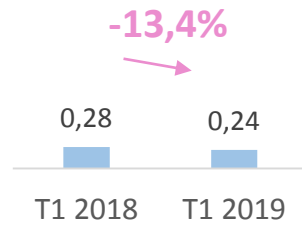
## 2. Les chiffres

### Bilan simplifié (M€)

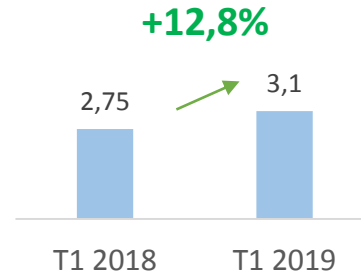
<b>Actif</b>	<b>31 Déc. 2018</b>	<b>Passif</b>	<b>31 Déc. 2018</b>
Immobilisations incorporelles	2,05	Capital	6,99
Ecart d'acquisition	10,40	Primes liées au capital	18,81
Immobilisations corporelles	2,00	Réserves et résultat et de l'exercice	(11,4)
Immobilisations financières	1,20	Résultat net part de groupe	1,29
Impôts différés	0,64	Intérêts minoritaires	6,51
<b>Total Actif Immobilisé</b>	<b>16,29</b>	<b>Total Capitaux Propres</b>	<b>22,20</b>
Clients et comptes rattachés	20,79	Provisions	1,29
Autres créances et comptes de régul.	4,10	Emprunts et dettes financières	3,59
Disponibilités	5,50	Fournisseurs et comptes rattachés	18,20
		Autres dettes et comptes de régul.	1,40
<b>Total Actif</b>	<b>46,68</b>	<b>Total Passif</b>	<b>46,68</b>

## 2. Les chiffres

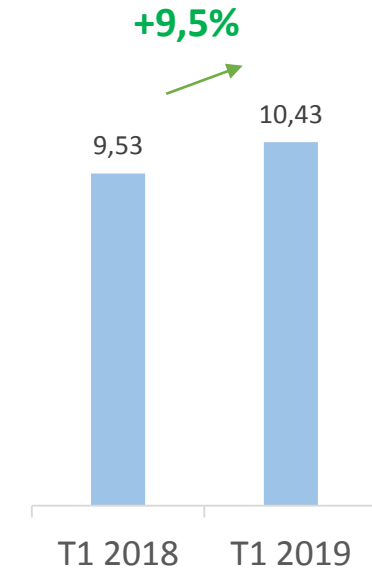
### Evolution du chiffre d'affaires T1 2019 (M€)



adiict



02i  
INGÉNIERIE



mi<sup>2</sup>i  
Formation

# Agenda

1. Rapide Historique
  2. Présentation des activités
  3. Les chiffres
  4. Les perspectives
-

## 4. Perspectives

### **adiict** > Reprise de la croissance

- > Sortie de la V3
- > Offre disponible sur AWS et Azure
- > Renforcement de la force commerciale

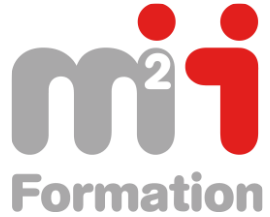


### > Hausse de la rentabilité et de la récurrence

- > Poursuite de la baisse des prestations à faible marge
- > Développement d'offres à plus forte valeur ajoutée (sécurité et cloud)
- > Augmentation de la part de contrats récurrents



## 4. Perspectives



> Poursuivre la montée en puissance

**Renforcer** le maillage territorial

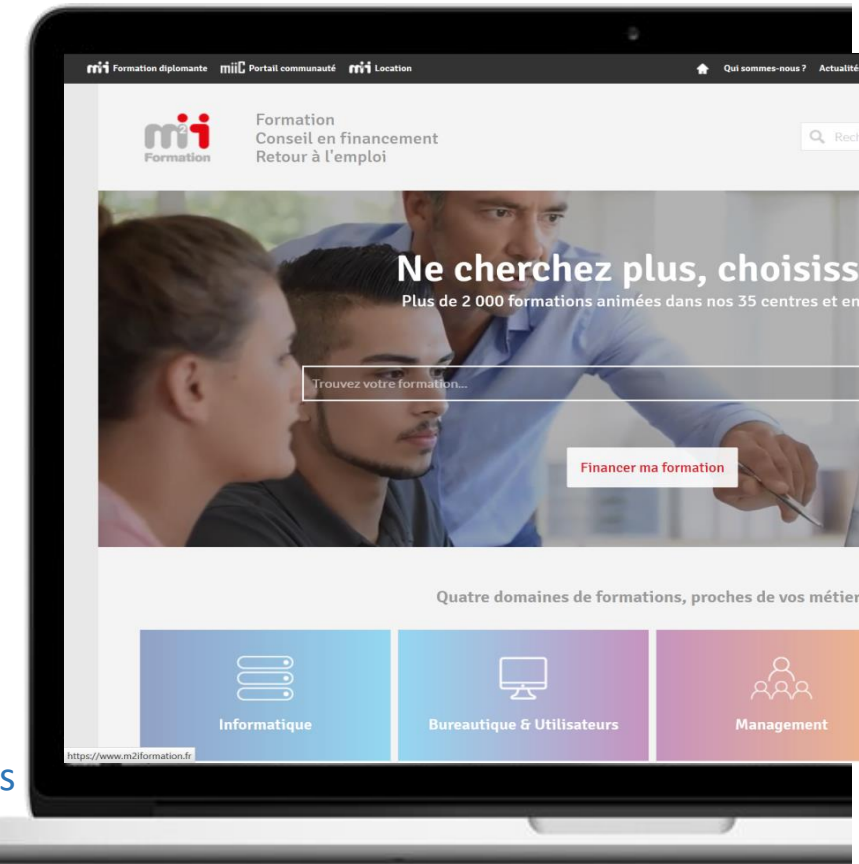
**Développer** de nouvelles offres

**Accroître** notre présence chez nos grands comptes

**Ouvrir** de nouveaux comptes

**Monétisation** en BtoC de l'audience de groupe

**250 000** personnes  
formées en 3 ans



# La bourse



## Actionnariat

	% Capital
Prologue	37%
NextStage	29%
Flottant	34%
<i>Total</i>	<i>100,0%</i>

Nb d'actions : 13 973 151

FR0010231860 ALODI



**02i** GROUPE

Agenda

# Questions / Réponses