

2018 : sólido rendimiento operacional

- Cifra de negocio : +61% en 441,8 M€
- EBITDA ajustado⁽¹⁾ : +62% en 41,1 M€, ó 9,3% de Ventas
- Beneficio Neto del Grupo : +60% à 20 M€, ó 4,5% de Ventas

Fuertes perspectivas de crecimiento rentable confirmadas

El Consejo de Supervisión de SOLUTIONS 30, líder europeo en Soluciones para Nuevas Tecnologías y Objetos Conectados, se reunió el 23 de abril, revisó y validó los resultados financieros para el año fiscal 2018, según lo decidido por el Consejo de Administración y auditado por los Auditores de cada País del Grupo.

En millones de Euros	31/12/2018	31/12/2017	Variación
Ventas	441,8	274,5	+61%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	41,1	25,3	+62%
% de cifra de ventas	9,3%	9,2%	
EBIT ajustado ⁽²⁾	33,2	20,7	+61%
% de cifra de ventas	7,5%	7,5%	
Resultado Neto de las compañías del Grupo ⁽³⁾	23,7	14,1	+68%
% de cifra de ventas	5,4%	5,1%	
Resultado Neto (parte del Grupo) ajustado ⁽⁴⁾	28,5	18,0	+58%
% de cifra de ventas	6,4%	6,6%	
Resultado Neto (parte del grupo)	20	12,5	+60%
% de cifra de ventas	4,5%	4,6%	
Datos de Estructura Financiera	31/12/2018	31/12/2017	Variacion
Capital Propio	91,6	66,5	+25,1 M€
Deuda Neta	12,4	20,8	-8,4 M€
Ratio de cobertura de intereses ⁽⁴⁾	20x	7,6x	-

⁽¹⁾ Operaciones recurrentes beneficio operativo (*) antes de amortización neta y reversiones de provisiones

⁽²⁾ Ingresos operativos recurrentes (*) antes de la amortización de activos intangibles, incluidas las relaciones con los clientes .

⁽³⁾ Antes de la amortización del fondo de comercio.

⁽⁴⁾ Ingreso neto Participación de las operaciones recurrentes (*) antes de la amortización del crédito mercantil y las relaciones con los clientes.

⁽⁵⁾ Intereses minoritarios incluidos

(*) Se consideran transacciones no recurrentes: los productos y cargos que tienen las características de ser significativos en su monto, de naturaleza inusual e infrecuente..

Gianbeppi Fortis, presidente del consejo de administración, declara:

« SOLUTIONS 30 ha logrado un sólido desarrollo operativo en 2018. El año experimentó un crecimiento de dos dígitos en todos nuestros mercados, tanto geográficos como sectoriales, y la creación de Unit-T, una nueva filial belga que lleva a cabo actividades de servicio. Subcontratado el pasado mes de junio por el operador de cable Telenet. Esta excelente dinámica ha sido acompañada por un buen control de los costos de nuestra estructura, lo que nos permite mostrar un aumento en la rentabilidad operativa. Estas actuaciones demuestran la fuerza de nuestro modelo. Nuestra capacidad para consolidar el mercado y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento se ve reforzada, como lo demuestran nuestras últimas adquisiciones y la firma de los primeros contratos para el despliegue de estaciones de carga eléctrica.. »

Karim Rachedi, Director Gerente y miembro del Consejo de Administración, añade :

« El crecimiento de nuestro negocio sigue apoyado por la transformación digital de la economía. Nuestros equipos multidisciplinares pueden intervenir rápidamente, en los principales países europeos, para realizar los servicios de proximidad esenciales para el despliegue de las últimas tecnologías digitales. Hemos creado una fuerte ventaja competitiva al permitir que nuestros clientes se beneficien de las economías de escala posibles gracias a la combinación de servicios estandarizados y al garantizar intervenciones de calidad basadas en procesos probados. Sobre la base de estos sólidos fundamentos, continuaremos nuestra política de crecimiento sostenido y rentable.»

61% de crecimiento en los ingresos de 2018

Los ingresos del grupo ascendieron a 441,8 millones de euros para todo el año 2018, un 60,9% (27,6% de igual a igual) en comparación con 2017.

SOLUTIONS 30 generó un ingreso de € 279.1 millones en Francia, un aumento del 56.9% (34.5% en una base de igual a igual). El impulso orgánico permanece impulsado por actividades en el campo de la fibra óptica y los medidores inteligentes. La integración de CPCP desde el 1 de agosto y la adquisición de Sotranasa en diciembre de 2018 también han permitido al Grupo fortalecer su participación de mercado en estos sectores.

Las ventas en otros países crecieron un 68,4% (14,9% en una base de igual a igual) y alcanzaron € 162,7 millones, lo que representa el 37% de las ventas consolidadas. En la segunda mitad del año, el desempeño se vio notablemente respaldado por la creación, en julio de 2018, de Unit-T, una compañía que pertenece en un 70% a SOLUTIONS 30 y un 30% al operador de cable belga Telenet, y la firma con este último de un contrato de subcontratación valorado en aproximadamente 500 millones de euros durante 7 años. Esta operación de estructuración, que permite al Grupo alcanzar una masa crítica en el Benelux, se complementa con la adquisición de nuevos mercados, la operación de subcontratación en Italia y el crecimiento externo en España.

62% de crecimiento en EBITDA ajustado y 62% en EBIT ajustado.

El EBITDA ajustado alcanzó los 41,1 millones de euros, un 62% más que en 2017. Representa el 9,3% de las ventas, un aumento de 10 puntos base año con año debido a la buena gestión de los costes de estructura.

El EBIT ajustado fue de 33,2 millones de euros, un 61% más. Incluye 7,9 millones de euros en depreciación operativa, en comparación con los 4,7 millones de euros del año anterior, un aumento consistente con el crecimiento del negocio. La depreciación de las relaciones con los clientes ascendió a € (4,8) millones al 31 de diciembre de 2018, en comparación con € (3,9) millones a finales de 2017.

El resultado financiero, que consiste principalmente en gastos financieros, representa un gasto controlado de € 1,7 millones, en comparación con € 1,6 millones para el año fiscal 2017. Se mantiene en un nivel estable, gracias en particular a la obtención de mejores condiciones de financiación bajo los nuevos préstamos estructurados suscritos por el Grupo en 2017. y en 2018.

El gasto por impuestos ascendió a € 5,6 millones frente a € 1,7 millones en 2017, mostrando una tasa impositiva (excluyendo CVAE) del 13%. Este aumento se debe a los gastos fiscales registrados en Bélgica durante la creación de Unit-y y la consiguiente reorganización de las otras entidades legales en el país. Los artículos no recurrentes de + € 2,5 millones en comparación con los + € 0,7 millones del año anterior son el resultado del reconocimiento de la plusvalía negativa relacionada con las adquisiciones importantes realizadas en 2017.

Después de tomar en cuenta estos elementos, el ingreso neto de las compañías consolidadas ascendió a € 23,7 millones, en comparación con € 14,1 millones del año anterior. La utilidad neta consolidada, que incluye 3,3 millones de euros de amortización del crédito mercantil, ascendió a 20,4 millones de euros, un 65% más. El ingreso neto (participación grupal) alcanzó los € 18,9 millones, un 51% más en comparación con el mismo periodo de 2017. El ingreso neto ajustado (participación grupal) ascendió a € 28,5 millones, es decir, 6 , 4% de la facturación.

Estructura financiera fortalecida.

El 31 de diciembre de 2018, el patrimonio neto del Grupo ascendió a € 91,6 millones en comparación con € 66,5 millones al 31 de diciembre de 2017. La deuda financiera bruta ascendió a € 82,3 millones, en comparación con € 49,2 millones al 31 de diciembre. 2017, mientras que el efectivo en el balance general asciende a 69,9 millones de euros, en comparación con los 28,3 millones de euros a finales de diciembre de 2017, lo que muestra una deuda neta de 12,4 millones de euros en comparación con los 20,8 millones de euros del año anterior.

El despliegue del programa de factoring en todas las filiales del Grupo redujo la necesidad de capital de trabajo (WCR), que se tornó negativo en € 31,9 millones en 2018 en comparación con una necesidad de capital de trabajo positivo de € 27,4 millones. 2017. El monto total de las cuentas por cobrar ventas, por lo tanto desconsolidadas, ascendió a € 51 millones al 31 de diciembre de 2018.

Con un 'gearing' (deuda neta a patrimonio neto) de 13.5%, una relación de deuda neta a EBITDA ajustada de 30% y una tasa de cobertura de interés neta de EBIT ajustada 20 veces, el Grupo tiene márgenes de Maniobra para continuar su estrategia de crecimiento.

Perspectivas ambiciosas a corto y medio plazo.

En el corto y mediano plazo, el Grupo continuará priorizando el crecimiento para alcanzar un tamaño crítico en todas las áreas geográficas donde opera, mientras mantiene una política de ahorro de costos rigurosa. Su estrategia se basa en un modelo económico virtuoso y fácilmente reproducible, que le permite continuar su desarrollo sectorial geográficamente, y mantener una política de adquisición dirigida, una estrategia para acelerar el logro de sus objetivos.

En 2019, SOLUTIONS 30 anticipa un crecimiento continuo y rentable. Además del crecimiento integrado resultante de las operaciones recientes y la firma de contratos, el Grupo debe continuar expandiendo sus áreas de intervención, particularmente en el campo de la energía donde comienza a firmar contratos para el despliegue de terminales. Carga de vehículos eléctricos. Al mismo tiempo, el grupo está estudiando su ubicación en nuevos territorios y está listo para aprovechar nuevas oportunidades para el crecimiento externo.

Al final de un año particularmente dinámico en 2018, el Grupo se posiciona de manera segura y óptima en 2019 para capturar el crecimiento de mercados estructuralmente optimistas que están directamente vinculados a la transformación digital de la economía a escala europea.

Webcast

El jueves 25 de abril a las 17h (París), a las 16h (Londres) y a las 11h (Nueva York) se realizará una transmisión por Internet para analistas e inversores.

Enlace de acceso: <https://slidesync.com/ajAZ3JQk2O>

Código de acceso: 684688786

Prochain rendez-vous :

Ventas en el primer trimestre de 2019 y retransmisión vía Internet para inversionistas, el próximo 13 de mayo de 2019 a las 6 pm

A propósito de Solutions 30 SE

El Grupo Solutions 30 es líder europeo en Soluciones para Nuevas Tecnologías. Su misión es hacer accesibles a todos, individuos y empresas, los cambios tecnológicos que están transformando nuestra vida cotidiana: ayer la computadora e Internet, hoy el entorno digital, mañana las tecnologías que harán que el mundo esté cada vez más interconectado en tiempo real. Con más de 20 millones de intervenciones desde su creación y organizadas en torno a una red de más de 8,000 técnicos locales, Solutions 30 cubre actualmente toda Francia, Italia, Alemania y los Países Bajos. , Bélgica, Luxemburgo y España. El capital de Soluciones 30 S.E. se compone de 104 997 392 acciones, idénticas al número de derechos de voto teóricos y ejercitables..

Solutions 30 S.E. es una empresa elegible para PEA-PME, cotizada en Euronext Growth (ISIN FR0013188844 - code ALS30) y en la bolsa de Frankfurt en el sistema de cotización electrónica XETRA (ISIN FR0013188844 – code 30L2)

Índices: MSCI Europe Small Cap | Tech40 | CAC PME.

Para obtener más información visite www.solutions30.com

Contacts

Solutions 30

Nezha Calligaro

+352 2 837 1389 | nezha.calligaro@solutions30.com

Relations Investisseurs - France

Nathalie Boumendil

+33 (0)6 85 82 41 95 | investor.relations@solutions30.com

Relations Investisseurs -Europe & USA

John Klein

+44 (0)793 9230 260 | john.klein@solutions30.com

Listing Sponsor

Hervé Guyot

+33 (0)1 45 63 68 60 | hguyot@genesta-finance.com

Relations Presse

Samuel Beaupain

+ 352 2 777 4210 | media.relations@solutions30.com