

Au cœur du business model de Solutions30

- Un business model éprouvé, centré sur les clients, une exécution solide, une standardisation des opérations et un suivi rigoureux des principaux KPIs¹, désormais porté à l'échelle Européenne.
- Capacité à attirer des talents, à former des techniciens et à développer la sous-traitance
- Une stratégie opérationnelle claire et ciblée pour améliorer les marges d'EBITDA vers un taux à deux chiffres :
 - France et Benelux : Optimisation des coûts et diversification des activités
 - Allemagne, Pologne, Royaume-Uni : Augmentation de l'activité, accompagnée d'un contrôle strict des coûts
 - Italie et Espagne : Concentration sur les contrats les plus rentables et sur la flexibilité de la structure de coûts.
- Outils informatiques et opérationnels dédiés à l'innovation en matière de processus, de services et de business model
- Structure financière solide et besoins de financement limités pour financer la croissance

Solutions30 organise ce jour à 10h (heure de Paris) un Webinaire afin de mieux comprendre le cœur de son business model.

Ce Webinaire, en anglais, est animé par Gianbeppi Fortis, CEO, avec les participations de :

- Wojciech Pomykala, COO (Chief Operating Officer)
- Amaury Boilot, Secrétaire Général Groupe
- Luc Brusselaers, CRO (Chief Revenue Officer)
- Jonathan Crauwels, CFO (Chief Financial Officer)

[Pour suivre le Webinaire, cliquez ici.](#)

Le facteurs clés de pilotage de la marge

Solutions30 dispose d'un business model éprouvé qui a fait ses preuves en France et qui se déploie désormais en Europe. Ce modèle repose sur plusieurs facteurs permettant un pilotage efficace de la marge :

- Une stricte sélectivité des contrats et la mise en place d'une organisation efficace et standardisée pour piloter les phases de lancement
- La capacité à recruter et former des techniciens et à sélectionner des sous-traitants en Europe, pour accompagner la montée en charge des contrats
- La standardisation des opérations avec le développement d'outils et de plateformes informatiques pour le pilotage de l'activité
- L'utilisation de ressources offshore pour effectuer efficacement les opérations de back-office
- Un suivi très détaillé de la rentabilité des opérations, avec de nombreux KPIs par technicien et par Business Unit
- Une organisation standardisée des projets pour le pilotage des ressources internes et externes.

¹ Key Performance Indicators – Indicateurs clés de performance

Les actions clés par pays pour améliorer la marge

Solutions30 est aujourd'hui présent dans 8 grandes zones géographiques avec 3 grandes lignes de métiers :

- La connectivité (fibre, mobile, démantèlement des réseaux cuivre) ;
- L'énergie (compteurs intelligents, bornes de charge pour véhicules électrique, énergies renouvelables, en particulier énergie solaire, réseaux électriques)
- La technologie numérique (informatique, réseaux, sécurité, objets connectés)

Le Groupe a démontré sa capacité à intégrer de nouvelles géographies et a pour objectif de faire progresser la marge d'EBITDA dans chaque pays vers un niveau cible à deux chiffres. Pour y parvenir, le Groupe vise à optimiser à la fois ses coûts directs et ses coûts fixes en menant des actions prioritaires selon la typologie des pays et leur problématiques spécifiques :

- Zones tier 1 (France, Benelux) : Renforcement de l'industrialisation des process, optimisation des coûts, diversification des activités
- Zones tier 2 (Allemagne, Pologne, Royaume-Uni) : atteinte de la taille critique, développement des capacités des techniciens, automatisation des processus, contrôle des coûts centraux.
- Zones tier 3 (Italie, Espagne) : Recentrage sur les contrats les plus rentables, et maintien d'une structure de coûts flexible.

Les outils et les solutions pour améliorer l'efficacité et la satisfaction clients

Solutions30 a développé de nombreux outils et technologies innovantes pour améliorer son efficacité dans 3 grands domaines

- Processus : des outils d'IA visuelle et de réalité augmentée pour la vérification automatique de la conformité des interventions au cahier des charges
- Services : des outils de suivi en temps réel des interventions pour améliorer la qualité et la satisfaction client
- Business : Extension de l'offre de services de l'installation à la maintenance, en passant par l'assistance et le conseil des clients ainsi que la gestion de projets.

Le plan de financement pour accompagner la croissance

Solutions30 dispose d'une situation financière solide avec un ratio Dette nette / EBITDA de 1,7x au 30 juin 2023, nettement en dessous du seuil de 2.5x de ses covenants bancaires. Le groupe dispose des moyens financiers pour financer sa croissance organique, peu consommatrice de cash, compte tenu :

- D'un besoin additionnel de BFR estimé de 1,5% à 5% du chiffre d'affaires, financé grâce aux avances clients et au programme de factoring déconsolidant ;
- Un niveau d'investissement limité, compris entre 1% et 2% du chiffre d'affaires

Solutions30 estime ainsi à seulement environ 35 millions d'euros le besoin de trésorerie nécessaire pour financer 500 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel.

Le ratio Dette nette / EBITDA devrait ainsi atteindre un pic fin 2023, tout en restant nettement inférieur au plafond de 2,5x, avant d'amorcer une décroissance régulière à partir de l'exercice 2024.

Pour 2023, Solutions30 confirme ainsi son objectif d'atteindre un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard d'euros, avec une poursuite de l'amélioration des marges, une tendance qui devrait continuer également sur 2024.

Calendrier de communication 2024

Chiffre d'affaires 2023	24 janvier 2024
Résultats annuels 2023	3 avril 2024
Rapport annuel 2023	19 avril 2024
Capital Markets Day	Mai 2024
Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2024	13 mai 2024
Assemblée Générale annuelle des actionnaires	Juin 2024
Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2024	24 juillet 2024
Résultats du 1^{er} semestre 2024	18 septembre 2024
Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2024	6 novembre 2024

A propos de Solutions30 SE

Le Groupe Solutions30 est le leader européen des solutions pour les Nouvelles Technologies. Sa mission est de rendre accessibles à tous, particuliers et entreprises, les mutations technologiques qui transforment notre vie quotidienne : hier l'informatique et Internet, aujourd'hui le numérique, demain les technologies qui rendront le monde toujours plus interconnecté en temps réel. Avec plus de 65 millions d'interventions réalisées depuis sa création et un réseau de plus de 15 000 techniciens de proximité, Solutions30 couvre actuellement la totalité de la France, l'Italie, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg, la Péninsule Ibérique, le Royaume-Uni et la Pologne. Le capital de Solutions30 S.E. est composé de 107 127 984 actions, identiques au nombre de droits de vote théoriques et exerçables.

Solutions30 S.E. est cotée sur Euronext Paris (ISIN FR0013379484- code S30). Indices : MSCI Europe ex-UK Small Cap | SBF120 | CAC Mid 60 | NEXT 150 | CAC Technology | CAC PME.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site www.solutions30.com

Contact

Actionnaires individuels :

Relations actionnaires - Tél : +33 (0)1 86 86 00 63 - actionnaires@solutions30.com

Analystes/investisseurs :

Nathalie Boumendil - Tél : +33 (0)6 85 82 41 95 - nathalie.boumendil@solutions30.com

Presse - Image 7 :

Charlotte Le Barbier - Tél : +33 (0)6 78 37 27 60 - clebarbier@image7.fr