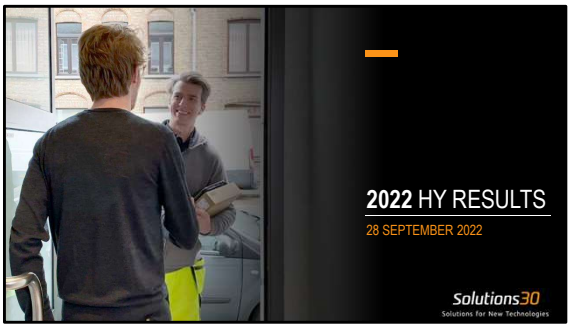


Bonsoir à tous et merci de votre présence.

Nous tiendrons cette conférence en français. Un transcript en anglais sera disponible sur notre site Internet dans la foulée de cette conférence.

For our English attendees, please be aware that we will hold this conference in French. An English transcript will be available on our website just after this call.

DISCLAIMER

This presentation, the presentation materials and discussion may contain certain forecasts, projections and forward-looking statements – that is statements related to future, not past, events – in relation to, or in respect of, the financial condition, operations or businesses of Solutions 30 SE.

Any such statements involve risk and uncertainty because they relate to future events and circumstances. There are many factors that could cause actual results or developments to differ materially from those expressed or implied by any such forward looking statements, including, but not limited to, matters of a political, economic, business, competitive or reputational nature. Nothing in this presentation, the presentation materials and discussion should be consitued as a profit estimate or profit forecast.

Solutions 30 SE does not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statement to reflect any change in circumstances or expectations.

Nous allons passer en revue les faits marquants de ce premier semestre puis Amaury, notre CFO qui est à mes côtés, commentera les résultats du semestre. Je vous parlerai en conclusion des perspectives du Groupe. Nous prendrons les questions et réponses à la fin de cette présentation.

En préambule, je tiens à vous rappeler un certain nombre de points, à commencer par le contexte macroéconomique qui a totalement changé au cours des derniers mois , après une crise sanitaire qui a bouleversé nos habitudes.

Les effets de la pandémie ont été au début plutôt positifs sur nos activités. Lorsque l'activité s'est arrêtée au premier confinement, nous avons pu bénéficier des mesures gouvernementales de soutien qui ont été activées partout en Europe. Nous avons réduit la sous-traitance et mis nos équipes en chômage partiel. Cela nous a permis de redémarrer très vite toutes nos activités à la sortie des confinements, et de bénéficier pleinement du pic d'activité dans les déploiements et connexions fibre, lié à l'essor du télétravail.

Nous sommes maintenant dans cette phase post-covid où nos marchés télécoms, arrivés à maturité plus vite que prévu, se normalisent, où le marché des déploiements de compteurs communicants s'arrête alors que les pénuries de matières premières ralentissent le décollage de nos marchés liés à la transition énergétique qui sont pourtant très prometteurs, en particulier avec les tensions que nous vivons dans le domaine de l'énergie.

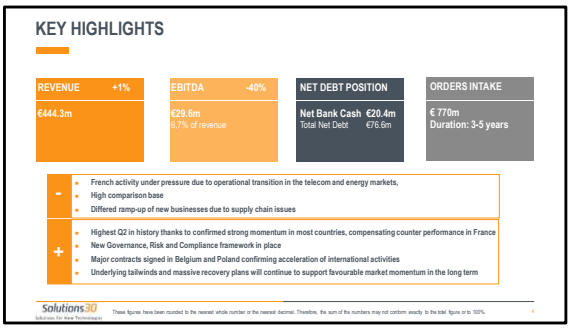
Nos résultats reflètent cet environnement dégradé. Et dans ce contexte de pénuries, d'incertitudes énergétiques, de remontée des taux et d'inflation, nous voulons privilégier 2 éléments :

- Priorité à la croissance organique et à la conquête des marchés en plein essor en Europe, en particulier ceux de la fibre optique et de la transition énergétique.
- Garder notre endettement sous contrôle. Solutions 30 s'est financé essentiellement sur fonds propres depuis sa création et n'a qu'un recours très limité à la dette. Nous voulons continuer cette gestion prudente. Et c'est pourquoi nous protégeons au maximum notre trésorerie pour garantir notre capacité à croitre de façon autonome. C'est vraiment un point critique pour nous et qui constitue un avantage concurrentiel fort car la plupart de nos concurrents se sont lourdement endettés pour financer la croissance des dernières années ce qui les fragilise aujourd'hui.

Nous avons conscience que certains individus propagent des fake news concernant le Groupe dans les réseaux sociaux afin de déstabiliser nos actionnaires et demandons à tous de garder un esprit critique et de baser leurs actions sur des faits. Nos avocats suivent la situation attentivement et de notre côté nous nous engageons à informer sans délai nos actionnaires de tout fait marquant concernant notre entreprise.

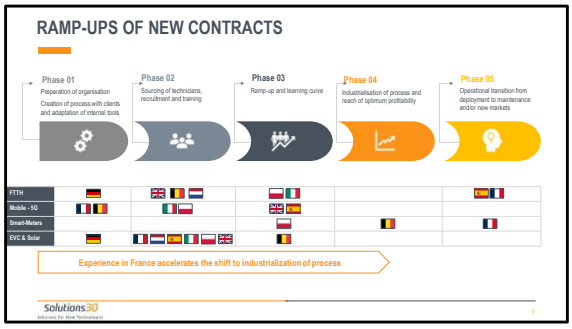
En attendant, Solutions 30 poursuit son chemin. Si nos résultats financiers sont pénalisés sur le court terme par des facteurs principalement exogènes cette année, nos chiffres commerciaux démontrent tout le potentiel de nos marchés avec une croissance embarquée extrêmement forte.

Nous avons conscience que le parcours boursier récent est décevant. L'ensemble des équipes de Solutions 30 sont mobilisées pour délivrer la croissance et la rentabilité attendues et elles accomplissent un travail remarquable au quotidien qui portera ses fruits. Le support de nos actionnaires de long terme nous est précieux et, au nom de toutes les équipes, je les en remercie.



Le chiffre d'affaires du premier semestre atteint 444,3 M€. Après un chiffre d'affaires en retrait de 1% au 1er trimestre, le Groupe a renoué avec une légère croissance au 2ème trimestre en réalisant un chiffre d'affaires en hausse de 2,7%. Malgré un effet de base défavorable puisque le 1er semestre 2021 continuait de bénéficier de l'engouement pour la fibre dans un contexte de télétravail encore assez généralisé. Nous avons réalisé cette année le 2ème trimestre le plus haut de l'histoire du Groupe, ce qui nous laisse penser que le point bas de notre activité est derrière nous.

La marge d'EBITDA est en fort retrait. Notre plus gros contributeur, la France est en effet en pleine transition opérationnelle et cela pénalise lourdement l'EBITDA du groupe. Je vais revenir en détail sur ce point dans les diapositives suivantes.
Notre dette est sous contrôle et le niveau de prises de commandes sur la première moitié de 2022 atteint un record à 700 M€. Cela témoigne de la dynamique de nos marchés hors France où le très haut débit se développe très rapidement. Je rappelle ici que nous ne pouvons communiquer sur nos contrats gagnés qu'avec l'accord de nos clients. Ceux-ci ne veulent pas toujours dévoiler les noms de leurs partenaires et encore moins les sommes engagées. Nous communiquons donc de façon agrégée.



J'ai déjà présenté cette diapositive auparavant mais je veux revenir une fois encore dessus. Elle est essentielle pour bien comprendre la performance opérationnelle de Solutions 30, son stade de développement et sa politique financière.

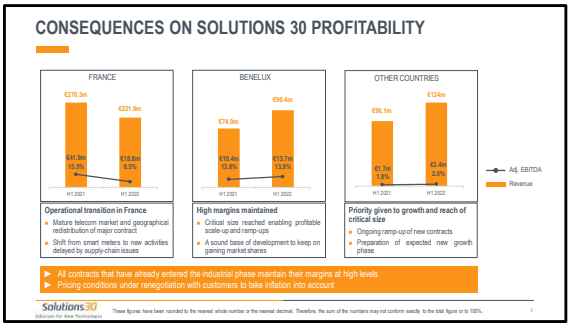
Nous vous présentons ici les différentes phases d'un marché chez Solutions 30. Nous avons positionné chacune de nos géographies et chacun de nos secteurs d'activités sur ces différentes phases.
Le rôle de Solutions 30 est de déployer et d'assurer la maintenance de nouvelles technologies numériques. Nous opérons donc souvent sur des marchés qui sont nouveaux pour nos clients. Ainsi, la première phase, parfois même avant de remporter un contrat, consiste à préparer notre organisation et à discuter avec le client des process qui seront mis en œuvre.

La deuxième étape consiste à rechercher, à recruter et à former les techniciens qui réaliseront le travail sur le terrain, à former, parfois recruter les équipes d'encadrement. Durant cette phase, nous supportons les charges liées à ces recrutements sans encore percevoir pleinement le chiffre d'affaires correspondant. La rentabilité est donc mécaniquement pénalisée et la trésorerie dégagée par les activités plus matures est allouée au paiement des charges. La particularité des 2ème semestre 2021 et 1er semestre 2022 est que nous sommes dans cette phase simultanément dans de nombreux pays et secteurs d'activités. Pour le moyen terme, c'est une excellente nouvelle. A court terme, vous comprenez bien que cela pénalise la rentabilité du Groupe.

Dans la phase 3, les contrats commencent à monter en puissance, les équipes commencent à produire et la rentabilité s'améliore progressivement. Mais dans cette phase les process administratifs ne sont pas toujours bien huilés et il est fréquent de ne pas arriver tout de suite à émettre nos factures à la fin du mois. Une fois les factures émises nous finançons notre BFR grâce à l'affacturage, mais sans factures nous finançons notre BFR sur nos fonds propres. Cette phase est donc consommatrice de trésorerie. Dans les zones où nous avons déjà atteint la taille critique, comme au Benelux, cette phase est plus facile à digérer en revanche dans les petits pays elle a un impact immédiat sur notre BFR.

La phase 4 correspond à la phase où nous atteignons la vitesse de croisière, c'est-à-dire que la rentabilité et la génération de cash atteignent des niveaux normatifs. Ceci est le cas de nos marchés historiques mais pas des nouveaux marchés.
Lorsque la phase de déploiement arrive à son terme - comme c'est le cas pour le déploiement des compteurs intelligents en France - nous entamons une transition opérationnelle. Cette transition se fait soit vers une phase de maintenance récurrente - comme c'est le cas pour la fibre optique en France - soit vers de nouvelles activités émergents telles que la 5G ou la transition énergétique. Dans ce dernier cas, à nouveaux, les coûts de transformation ont un impact temporaire sur nos marges.

Vous comprendrez à la vue de cette diapositive que ces montées en charge, dont la plupart commencent en même temps, exercent une pression sur nos marges et notre trésorerie.
Mais cette pression est temporaire. Et cette situation est à la fois source de croissance et de création de valeur pour le futur. Tous nos marchés vont accélérer dans le futur proche et notre enjeu aujourd'hui est de délivrer en temps et en heure dans le contexte que nous connaissons pour atteindre le plus vite possible le régime de croisière.

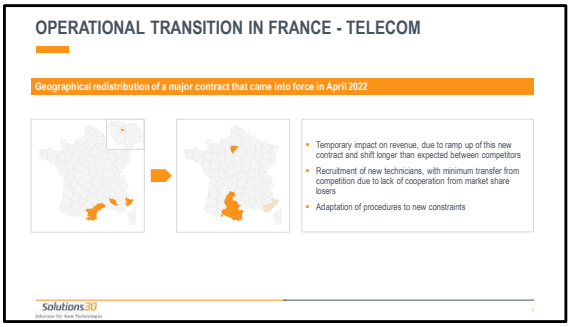


Cette diapositive est le reflet de ce que je viens d’expliquer.

On voit la marge d’EBITDA qui se contracte significativement en France où nous sommes en pleine phase de transition opérationnelle.

Au Benelux, la marge augmente légèrement malgré les grosses montées en charge que nous sommes en train d’opérer et un chiffre d’affaires en croissance de 31% car le socle des activité historiques est bien solide. C’est dans ce pays que le modèle Solutions 30 est aujourd’hui le mieux optimisé.

Dans les autres pays, notre marge est faible car nos absorbons les coûts des montées en charge sur des pays n’ayant pas encore atteint la taille critique. Toutefois, les marges progressent légèrement avec un chiffre d’affaires en croissance de près de 30%.



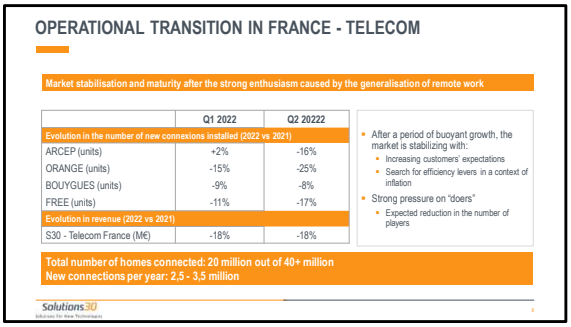
Je vais maintenant revenir en détail sur la performance en France.

L'an dernier un client majeur, opérateur télécom, a procédé à un appel d'offres afin de revoir les allocations de ses besoins entre ses différents partenaires. Cette nouvelle organisation est entrée en vigueur en avril et elle perturbe l'ensemble de notre activité. Nous avons anticipé les changements autant que possible, mais, à l'épreuve du feu, les nouveaux process du contrat s'avèrent compliqués à mettre en place et cela pèse sur la performance économique de cet exercice.

Nous devons, comme nos pairs, revoir l'ensemble de nos process et de nos méthodes, nous devons recruter et former nos personnels pour obtenir de nouvelles habilitations, tout en réajustant nos structures localement et en préparant l'avenir. Et de plus, certains partenaires, qui ont vu leurs parts de marché réduites, n'ont pas joué le jeu de la compétition et n'ont pas souhaité coopérer, bloquant les transferts de compétences entre prestataires. Ceci a retardé la mise en œuvre du contrat et complètement chamboulé la transition. Enfin, nous attendons la stabilisation définitive de la répartition géographique du contrat et dans cette attente, nous avons choisi de maintenir en place des structures qui ne fonctionnent pas à plein régime.

Pour vous donner des exemples concrets de nouveaux paramètres, les délais d'intervention ont été raccourcis, le recours à la sous-traitance a été réduit et nous intervenons sur de nouvelles zones géographiques. Cela veut dire qu'il faut recruter et former des techniciens sur des nouveaux départements pour qu'ils aient les accréditations nécessaires et qu'il faut revoir toute la chaîne de supervision, ainsi que la façon dont nous gérons les interventions et les plannings. C'est un changement assez profond qui challenge toute l'organisation française. Nous avançons et améliorons les process mais cela prend du temps, nous espérons finaliser ces démarches en fin d'année.

Le déploiement de la fibre en France a été fait de façon très rapide, et dans certains cas au détriment de la qualité des installations. Il y a eu beaucoup de débats sur la qualité des déploiements, notamment sur les « plats de nouilles » que sont certaines armoires de raccordement, et sur des déconnexions intempestives. Pour pallier ces problèmes, de nouvelles contraintes règlementaires s'imposent, de façon indifférenciée, à tous les opérateurs et à tous leurs sous-traitants.
De notre côté, nous avons mis en place une plateforme d'onboarding, sur laquelle nous travaillons depuis plusieurs mois, qui nous permet de qualifier de façon fine nos intervenants. Dans ce contexte de professionnalisation de la filière, c'est un atout concurrentiel fort car nous sommes prêts à faire face aux prochaines éventuelles évolutions règlementaires.



OPERATIONAL TRANSITION IN FRANCE - TELECOM

Market stabilisation and maturity after the strong enthusiasm caused by the generalisation of remote work

	Q1 2022	Q2 20222
Evolution in the number of new connexions installed (2022 vs 2021)		
ARCEP (units)	+2%	-16%
ORANGE (units)	-15%	-25%
BOUYGUES (units)	-9%	-8%
FREE (units)	-11%	-17%
Evolution in revenue (2022 vs 2021)		
S30 - Telecom France (M€)	-18%	-18%

- After a period of buoyant growth, the market is stabilizing with:
  - Increasing customers' expectations
  - Search for efficiency levers in a context of inflation
- Strong pressure on "doers"
  - Expected reduction in the number of players

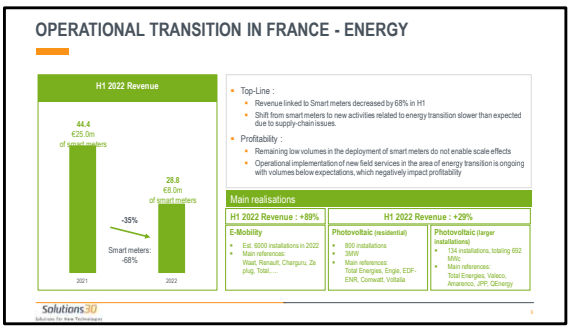
Total number of homes connected: 20 million out of 40+ million
New connections per year: 2,5 - 3,5 million

Solutions30
Solutions for New Technologies

Sur cette diapositive, nous avons voulu illustrer ce qui se passe sur le marché français de la fibre depuis deux trimestres.

La pandémie de Covid et l'essor du télétravail ont créé un pic d'activité sur le 2ème semestre 2020 et le 1er semestre 2021. Aujourd'hui, nous sommes sur des marchés qui se normalisent après cette période de fort engouement. Le nombre de nouvelles connexions à la fibre diminue par rapport à une base de comparaison très élevée l'an dernier pendant que les activités de maintenance augmentent. Pour autant le stock de foyers à raccorder reste très élevé puisque seuls 50% des foyers français sont aujourd'hui abonnés à la fibre.

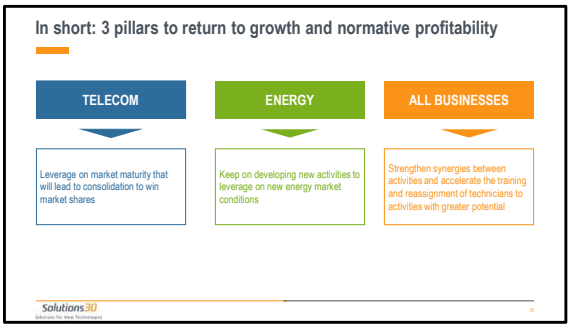
Comme dans toutes les phases de stabilisation, les clients augmentent leurs exigences, ce qui va de pair avec l'optimisation des process que nous réalisons en interne pour gagner en efficacité. Ceci se passe cette année dans un contexte d'inflation qui nous amène à la plus grande vigilance et met sous pression les prestataires de services. Nous pensons qu'une consolidation est inévitable dans le secteur et nous avons pour ambition de poursuivre notre conquête de parts de marché.
Notre stratégie a toujours été d'arriver sur de nouveaux marchés, de nous positionner puis de conquérir des parts de marché au fur et à mesure que le marché murit.



Dans le secteur de l’énergie, nous avons développé des offres d’installations et de maintenance de bornes de recharge électrique, de panneaux photovoltaïques et de capteurs intelligents visant à optimiser la consommation d’énergie. Ces nouveaux métiers subissent les tensions actuelles sur les chaînes d’approvisionnement et montent en charge plus lentement qu’anticipé.

Bien qu’en croissance forte, de 89% pour les véhicules électriques et de 29% pour le solaire, ces activités ne compensent pas la fin des déploiements de compteurs électriques communicants.

Pendant cette phase, nous ajustons nos process et adaptons notre organisation opérationnelle. Mais nous ne tournons pas encore à plein régime et cela pénalise notre rentabilité.

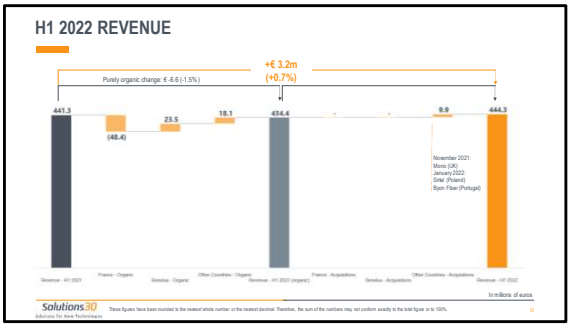


En résumé en France, notre plan d'actions pour renouer avec la croissance et un niveau de rentabilité plus normatif repose sur 3 piliers :

1. la conquête de parts de marché dans le secteur mature des télécoms. Nous devrions voir arriver une 2ème phase de consolidation alors que le marché reste relativement fragmenté,
2. le développement de nouvelles activités en forte croissance. C'est particulièrement vrai dans le secteur de l'énergie. La demande y est très forte. Elle est portée par les enjeux majeurs d'indépendance énergétique, de transition vers les énergies nouvelles et d'électrification des véhicules.
3. le renforcement des synergies entre les différentes activités qui s'accompagne d'une réaffectation des techniciens sur les activités à plus fort potentiel.

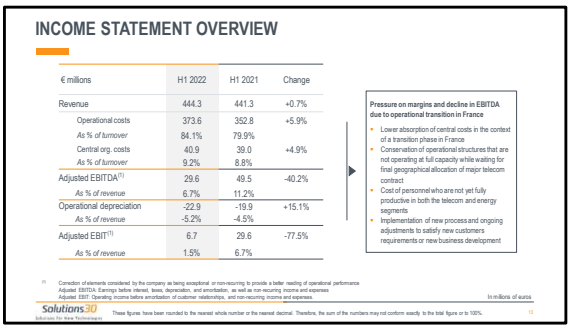
Je passe maintenant la parole à Amaury qui va vous commenter les résultats du semestre.

2022 FINANCIAL RESULTS
Amaury Boilot, CFO
Solutions30



Comme indiqué par Gianbeppi en introduction, notre chiffre d'affaires du 1er semestre s'élève à 444,4 M€ en croissance de +0.7%. Les acquisitions, en Grande Bretagne, en Pologne et au Portugal, contribuent pour +2,2%. La croissance organique est en léger retrait, à -1,5%, avec un recul de la France en grande partie contrebalancé par la progression du Benelux et des autres pays.

A noter également le retour d'une croissance organique positive dès le second trimestre, qui a été le meilleur 2ème trimestre depuis la création de Solutions 30.



INCOME STATEMENT OVERVIEW

€ millions	H1 2022	H1 2021	Change
Revenue	444.3	441.3	+0.7%
Operational costs	373.6	352.8	+5.9%
As % of turnover	84.1%	79.9%	
Central org. costs	40.9	39.0	+4.9%
As % of turnover	9.2%	8.8%	
Adjusted EBITDA[1]	29.6	49.5	-40.2%
As % of revenue	6.7%	11.2%	
Operational depreciation	-22.9	-19.9	+15.1%
As % of revenue	-5.2%	-4.5%	
Adjusted EBIT[1]	6.7	29.6	-77.5%
As % of revenue	1.5%	6.7%	

Pressure on margins and decline in EBITDA due to operational transition in France

- Lower absorption of central costs in the context of a transition phase in France
- Conservation of operational structures that are not operating at full capacity while waiting for final geographical allocation of major telecom contract
- Cost of personnel who are not yet fully productive in both the telecom and energy segments
- Implementation of new process and ongoing adjustments to satisfy new customers requirements or new business development

(1) Correction of elements considered by the company as being exceptional or non-recurring to provide a better reading of operational performance
Adjusted EBITDA: Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortisation, as well as non-recurring income and expenses
Adjusted EBIT: Operating income before amortisation of customer relationships, and non-recurring income and expenses.

In millions of euros

Solutions30 Solutions For New Technologies

These figures have been rounded to the nearest whole number or the nearest decimal. Therefore, the sum of the numbers may not conform exactly to the total figure or to 100%.

13

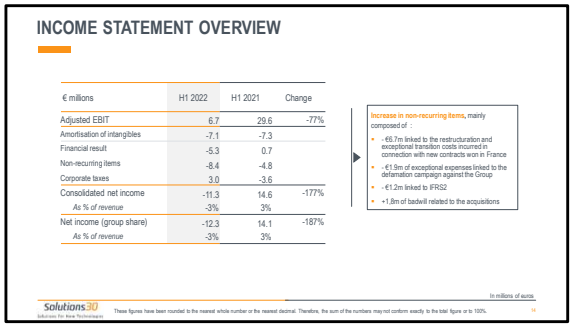
L'EBITDA ajusté du 1er semestre s'élève à 29,6 M€, en baisse de -40%.

La marge d'EBITDA ressort ainsi à 6,7%. Cela traduit :

- La moindre absorption des coûts fixes en France, dans une phase de transition du modèle économique, avec le maintien de coûts de structure importants pour préparer l'avenir. De plus, les nouvelles exigences d'un client important dans les télécoms nécessitent des changements opérationnels significatifs qui n'ont pas encore pu être répercutés dans les prix.
- Hors de France et en dehors du Benelux, la montée en charge des contrats nécessite des investissements importants en Opex qui pèsent provisoirement sur les marges.

Les amortissements sont en progression de 15% compte tenu des investissements du Groupe pour accompagner la croissance hors de France.

En conséquence, l'EBIT ajusté ressort à 6,7 M€, en baisse de 77,5%



INCOME STATEMENT OVERVIEW

€ millions	H1 2022	H1 2021	Change
Adjusted EBIT	6.7	29.6	-77%
Amortisation of intangibles	-7.1	-7.3	
Financial result	-5.3	0.7	
Non-recurring items	-8.4	-4.8	
Corporate taxes	3.0	-3.6	
Consolidated net income	-11.3	14.6	-177%
As % of revenue	-3%	3%	
Net income (group share)	-12.3	14.1	-187%
As % of revenue	-3%	3%	

Increase in non-recurring items, mainly composed of :

- - €6.7m linked to the restructuration and exceptional transition costs incurred in connection with new contracts won in France
- - €1.9m of exceptional expenses linked to the defamation campaign against the Group
- - €1.2m linked to IFRS2
- +1,8m of badwill related to the acquisitions

In millions of euros

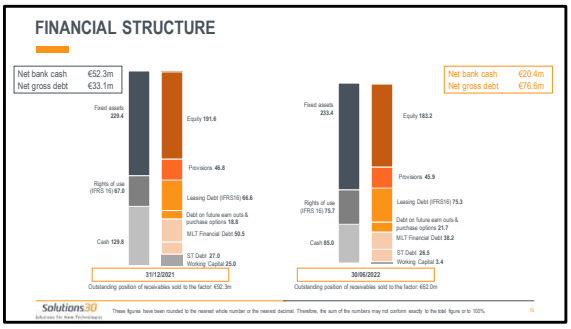
Solutions30 Solutions for New Technologies

These figures have been rounded to the nearest whole number or the nearest decimal. Therefore, the sum of the numbers may not conform exactly to the total figure or to 100%.

En dessous de l’EBIT ajusté, les frais financiers ressortent à -5,3 M€, contre 0,7M€ au S1 2021. Cela résulte principalement de l’ajustement de la juste valeur des contreparties éventuelles (earn-out) pour un montant de 3,8 millions d'euros.

Les éléments non récurrents représentent une charge de 8,4 M€, un quasi doublement par rapport au premier semestre 2021. Cela inclut notamment des charges de restructuration et de coûts de transition exceptionnels dans le cadre de nouveaux contrats remportés en France tels que mentionnés précédemment.

Le résultat net ressort ainsi en perte de 12,3 M€.



Passons désormais aux éléments de notre bilan.

Au 30 juin 2022, les capitaux propres du Groupe s'élèvent à 183,2 M€.

La trésorerie brute du Groupe atteint 85,0 M€ et la dette bancaire brute s'élève à 64,6 M€, en baisse de 13 M€ par rapport au 31 décembre, compte tenu des remboursements de dettes programmés.

Le Groupe affiche ainsi une trésorerie nette de dette bancaire de 20,4 millions d'euros à fin juin 2022, contre 52,3 millions d'euros à fin décembre 2021.

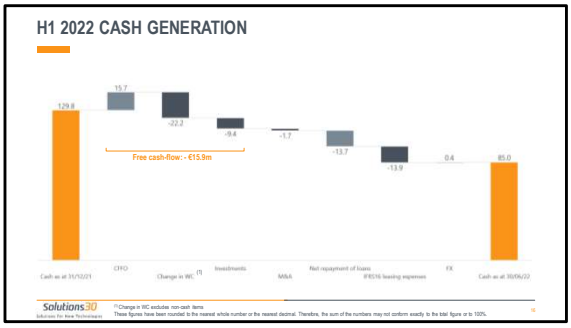
Après prise en compte de 75,3 millions d'euros de dette locative (liées à l'application de la norme IFRS16) et de 21,7 millions d'euros de dette financière potentielle liée aux earn-out et options d'achats futures, la dette nette totale s'établit à s'établit à 76,6 millions d'euros.

Le Groupe conserve une structure financière solide, avec un ratio dette nette / EBITDA de 1,3 et un ratio d'endettement net sur fonds propres de 41,8 %.

L'encours des créances cédées dans le cadre du programme d'affacturage sans recours du Groupe s'élève à 62,0 millions d'euros à fin juin 2022, contre 92,3 millions d'euros au 31 décembre 2021.

La baisse du montant des créances cédées s'explique par le délai de mise en place de nos solutions d'affacturage, nécessaire dans le cadre des montées en charge de nouveaux contrats.

Je rappelle ici, qu'en dépit du contexte de hausse des taux d'intérêt, l'affacturage reste l'outil de financement court terme le plus compétitif, son coût restant largement sous contrôle grâce à la qualité des notations-crédit des clients de Solutions 30.



Au cours du 1er semestre, la capacité d'autofinancement s'est établie à 15,7 millions d'euros sur le 1er semestre 2022, contre 37,9 millions d'euros au cours du 1er semestre 2021.

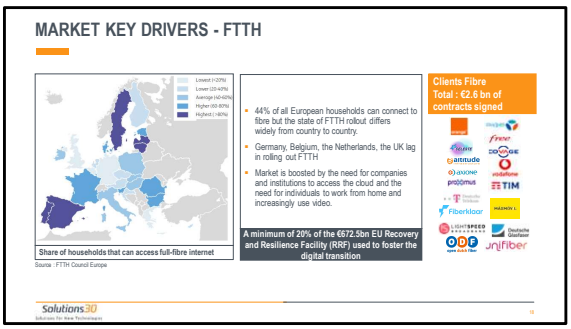
Les montées en charge des contrats et le moindre recours à l'affacturage ont généré une augmentation de 22,2 millions d'euros du besoin en fonds de roulement. Corrigée de la variation liée au factoring, le besoin en fonds de roulement aurait baissé de 8,1 millions d'euros.

Enfin le montant des investissements nets atteint 9,4 millions d'euros.

Cela conduit globalement à un free cash-flow de -15,9 millions d'euros, contre un free cash-flow à l'équilibre au 1er semestre 2021.

En ajoutant les remboursements d'emprunts à hauteur de 13 M€ et la prise en compte des dépenses de leasing sous IFRS16 à hauteur de 14 M€, le cash ressort à 85 M€ au 30 juin 2022 contre 130 M€ au 31 décembre 2021.

OUTLOOK



Sur le marché de la fibre, il faut différencier la construction du réseau, le raccordement des foyers à la fibre, c'est-à-dire les interventions à domicile, et le marché de la maintenance.

En France et en Espagne, la fin de la construction du réseau est proche. Dans de nombreux autres pays, elle débute à peine. L'Europe connaît en effet des niveaux de maturité très différents. Le chiffre de 44 % des foyers européens éligibles à la fibre masque de très grandes disparités entre les pays.

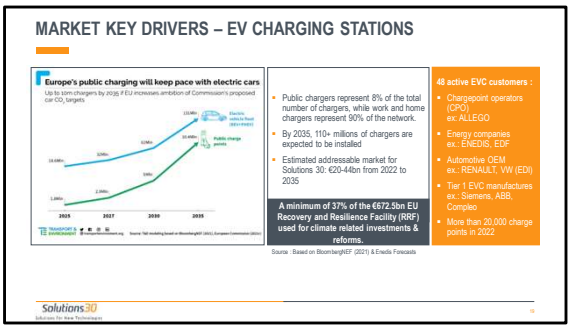
En France et en Espagne, le taux de couverture du territoire dépasse les 70%. Mais en France seuls 50% des foyers sont abonnés. Il reste encore plus de 20 millions de foyers à raccorder au rythme de 2.5 à 3.5 millions de nouveaux raccordements chaque année, à l'heure où on commence pourtant à parler du démantèlement du réseau Cuivre, c'est-à-dire du réseau haut débit traditionnel très consommateur d'énergie, ce qui va être un gros chantier pour tous les pays européens.

En Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, plus de 80% des foyers n'ont pas accès au très haut débit, ce qui est pénalisant à une époque ou le télétravail, au moins partiel, est devenu une habitude. Sur ces marchés, tout est à faire et compte tenu des infrastructures existantes, les coûts de déploiement sont particulièrement élevés pour les opérateurs qui profitent des plans de relance post-Covid pour lancer leurs travaux.

Pour nous, cette activité démarre en Italie, en Belgique, aux Pays Bas, au Royaume-Uni et elle devrait démarrer en Allemagne avant fin d'année.

Notre expérience en France et les solides relations que nous avons établies au fil des années avec les opérateurs de télécommunications dans toute l'Europe, ainsi que notre capacité à mettre en place les ressources humaines nécessaires et qualifiées, soutiennent notre stratégie commerciale, et nous permettent de capter des parts de marché importantes.

Aujourd'hui, dans cette activité, nous avons signé pour 2,6 milliards d'euros de contrats, un peu partout en Europe.



Le marché des bornes de recharge pour véhicules électriques est encore émergent et les retards constatés sur les chaînes d'approvisionnement retardent sa montée en puissance.

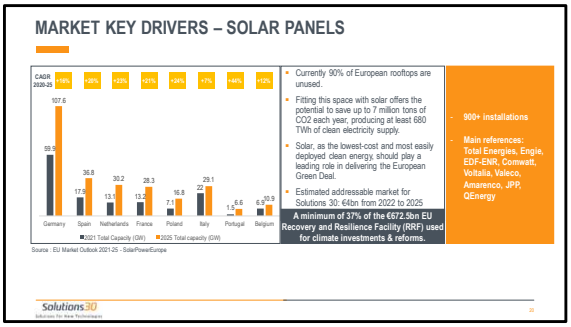
Néanmoins, le marché de la mobilité électrique a connu des évolutions très positives en Europe. Les constructeurs automobiles ont considérablement enrichi leur offre, et la fin des voitures thermiques qui est confirmée pour 2035 en Europe accélère cette transition. Il existe également de multiples incitations financières pour soutenir la transition vers la mobilité électrique.

Au-delà des délais de livraison des véhicules qui sont particulièrement longs en raison des problèmes d'approvisionnement actuels, c'est la faiblesse du nombre de points de recharge qui freine aujourd'hui l'adoption plus rapide des véhicules électriques et il est urgent que les déploiements de bornes accélèrent.

Du côté de Solutions 30, nous nous concentrerons sur les chargeurs pour les particuliers et les entreprises, où les volumes seront les plus importants et où notre savoir-faire est particulièrement pertinent. Le marché européen adressable est actuellement encore difficile à estimer mais il vaut plusieurs dizaines de milliards pour la décennie à venir.

Nous avons remporté plusieurs contrats sur ce marché, le dernier avec Mobilize Power solutions, la filiale de mobilité électrique de Renault, et nous avons développé un programme marketing dédié pour gagner des parts de marché dans ce secteur. Nous avons une cinquantaine de clients actifs, opérateurs de points de charge, énergéticiens, constructeurs automobiles ou encore fabricants de bornes parmi lesquels Allego, Enedis, Renault, Volkswagen, Siemens, ABB et bien d'autres. En 2022, nous aurons installé plus de 20.000 points de charge.

Ce marché va monter, nous en sommes convaincus.



L'installation de panneaux solaires s’accélère en Europe. L'énergie solaire est appelée à jouer un rôle clé dans la transition énergétique et dans l'indépendance énergétique des Pays Européens. Un sujet stratégique en particulier en ce moment.

90 % des toits européens sont inutilisés et ce potentiel inexploité pourrait produire plus de 600 térawattheures d'électricité propre. Nous voyons un fort potentiel dans ce marché qui commence à prendre de l'ampleur.

Notre filiale Sotranasa installe des panneaux solaires depuis 2006 dans le sud de la France et a acquis une expérience significative qui nous est utile aujourd'hui pour gérer cette technologie.

En 2021, les revenus générés par les panneaux solaires représentaient 11 millions d'euros. Nous prévoyons que ce chiffre doublera en 2022 et continuera à croitre de façon très soutenue.

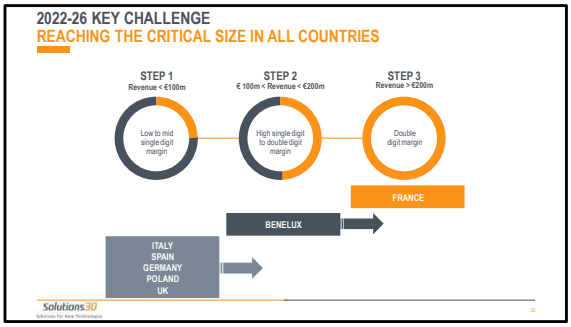
Au-delà des panneaux solaires et de la mobilité électrique, la croissance attendue, globalement en Europe, dans le domaine de la transition énergétique est extrêmement forte. Le positionnement de Solutions 30 auprès des particuliers, qui sont clés dans la mise en œuvre de la transition énergétique, est un atout sur lequel nous devons capitaliser. Sur ce seul segment des particuliers, nous avons déjà réalisé près de 800 installations depuis que nous avons lancé cette activité et nous sommes partenaires de grands comptes prestigieux, comme par exemple Total Energies et EDF.

Au 2ème semestre 2022, la croissance devrait s'accélérer et rester portée par les activités hors de France.

Nous attendons un chiffre d'affaires aux alentours de 900 M€ pour l'ensemble de l'exercice contre 874M€ en 2021.

Pour ce qui est de la marge d'EBITDA, le groupe devrait renouer en fin d'exercice avec un niveau plus normatif d'EBITDA à deux chiffres, mais celui-ci restera inférieur à 10% sur l'ensemble de l'exercice.

Comme je vous l'ai dit en début de présentation, la priorité est donnée à la croissance organique et au strict contrôle de nos dépenses pour préserver notre trésorerie et disposer d'une structure financière saine et faiblement endettée et ainsi continuer à développer notre Groupe sur des marchés dont le potentiel est très fort.



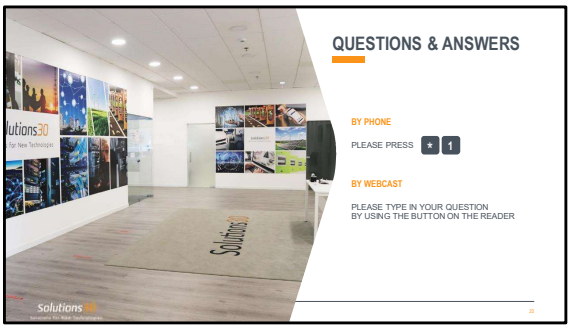
A plus long terme, notre enjeu principal pour les années à venir est d'atteindre la taille critique dans toutes nos zones géographiques.

Nous définissons la taille critique par le passage de deux caps symboliques de chiffre d'affaires, celui des 100 millions d'euros et celui des 200 millions d'euros.

Lorsqu'une zone géographique réalise moins de 100 millions de revenus, la marge EBITDA est généralement faible
Lorsqu'une zone géographique atteint le premier jalon de 100 millions d'euros, la marge EBITDA passe à deux chiffres, et elle s'améliore pour atteindre une marge normative autour de 15% lorsque le jalon de 200 millions d'euros est atteint.

Nous pensons pouvoir atteindre cette taille critique dans toutes les zones géographiques où nous sommes implantées dans les années à venir, car nos marchés disposent de moteurs de croissance très puissants.

Atteindre cette taille critique est donc essentiel pour construire un Groupe solide et compétitif alliant croissance et rentabilité.



En conclusion, je voudrais vous rappeler les messages clés de cette présentation :

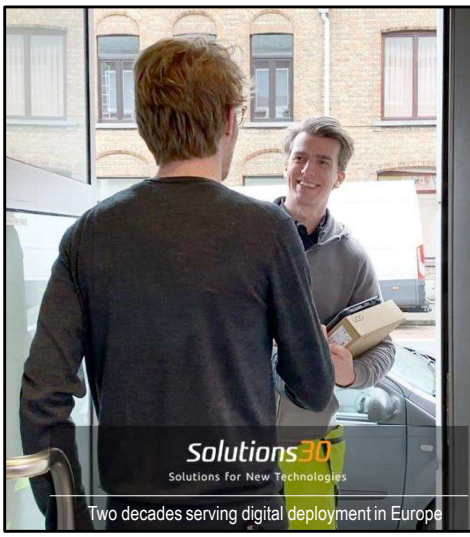
- La rentabilité est pénalisée par la transition opérationnelle en France. C'est pénalisant à court terme mais tous les nouveaux process que nous mettons en place seront des leviers de création de valeur à terme, et cela nous permet de gagner en expérience pour les prochaines étapes de développement hors France.

- La croissance est très dynamique hors de France, supérieure à 30%. La France a tiré la croissance du Groupe pendant 5 ans. Aujourd'hui, la répartition géographique de notre activité se rééquilibre.

- Dans le contexte actuel, nous bénéficions d'une structure bilancielle peu endettée et d'une situation de trésorerie qui nous permet de poursuivre notre développement de façon sereine et autonome. Je le répète : c'est non seulement un atout garant de notre solidité mais aussi un atout concurrentiel majeur.

- Je pense que nous avons traversé le plus dur. Les perspectives long terme du Groupe sont très favorables compte tenu de notre positionnement au cœur de tendances structurelles porteuses: la transformation numérique ainsi que la transition, l'efficacité et l'indépendance énergétiques.

Une fois encore, je tiens à remercier nos salariés pour leur engagement quotidien et nos actionnaires pour leur soutien dans une période délicate



AGENDA

Q3 revenue, 2022 | 27 October 2022

CONTACT

Solutions 30 | 3 rue de la Reine | L-2418 Luxembourg
investor.relations@solutions30.com | Tel.: +352 (2) 837 1389

www.solutions30.com

24

2021-2022 CHANGES IN SCOPE OF CONSOLIDATION

COMPANY	COUNTRY	DATE OF CONSOLIDATION	FY REVENUE AT TIME OF ACQUISITION	COMMENT
Algor	Italy (60%)	1 Nov 2020	€4m	5G market penetration
Comvergent	UK	1 Dec 2020	€17.5m	New geography and 5G expertise
Brabamij	Belgium	1 Dec 2020	€6m	Complementary expertise in the Energy business
Mono Consultants Ltd	UK (assets deal)	1 Nov 2021	€32.8m	Market share and 5G expertise
Sirtel	Poland	1 Feb 2022	€3m	Market share and 5G expertise