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.

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.

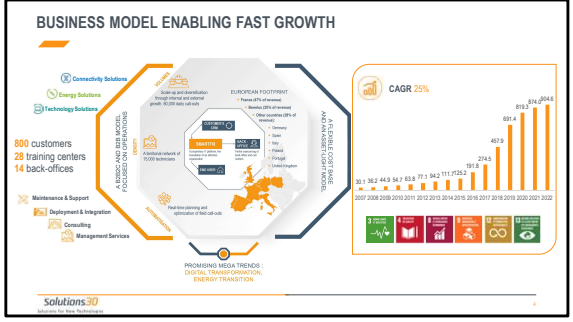
Any such statements involve risk and uncertainty because they relate to future events and circumstances. There are many factors that could cause actual results or developments to differ materially from those expressed or implied by any such forward looking statements, including, but not limited to, matters 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.

Amaury, notre CFO est à mes côtés pour vous commenter les résultats de l'exercice 2022 et, comme d'habitude, nous répondrons à vos questions à la fin de cette présentation.

2022 a été un exercice difficile. C'est un exercice de transition après 19 années de croissance à deux chiffres ininterrompue et rentable. Mais c'est un exercice qui est porteur de signaux positifs pour l'avenir, notamment pour ce qui concerne notre capacité à capter de nouveaux marchés à très fort potentiel partout où nous sommes implantés.

Les états financiers consolidés du Groupe Solutions30 pour l'exercice ont été examinés par le Conseil de Surveillance le 20 avril 2023. Le réviseur d'entreprises agréé a émis son rapport d'audit, certifiant les comptes du Groupe sans réserve. Il est disponible sur le site Internet de la société.



En introduction, un petit rappel de qui nous sommes aujourd'hui.

Depuis 2003, Solutions30 fournit des services techniques de proximité dans 10 pays européens.

Le groupe intervient dans 3 domaines d'activité :
- « Connectivity solutions » qui correspond à nos activités dans le secteur des télécoms : déploiement de réseaux fixes et dans une moindre mesure de réseaux mobiles, raccordement et assistance des abonnés, maintenance des installations.
- « Energy solution », c'est-à-dire nos activités de déploiement de compteurs intelligents, de bornes de recharge pour véhicules électriques, de panneaux solaires ou encore de solutions connectées pour maîtriser les consommations d'énergie.
- « Technology solutions » qui regroupe toutes les autres activités du groupe dans l'IT, la sécurité, les moyens de paiement, la santé connectée.

Le métier de Solutions30 s'appuie sur la mutualisation de compétences et de ressources techniques capables d'intervenir rapidement partout où le Groupe est présent.

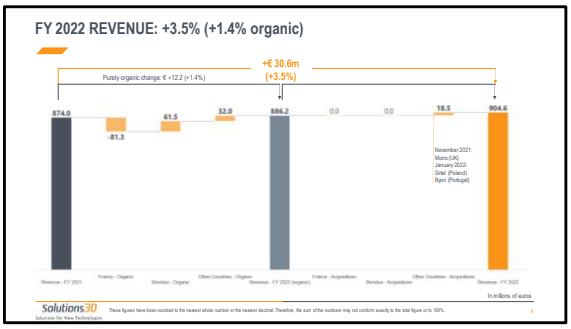
La profitabilité du Groupe s'appuie sur un modèle construit autour de trois leviers d'efficacité opérationnelle que nous cherchons à optimiser en permanence:
- L'effet volume. Solutions 30 privilégie des marchés sur lesquels ses interventions et ses modes opératoires peuvent être standardisés pour maximiser les économies d'échelle.
- La densité. Avec un maillage territorial dense, Solutions 30 est en mesure de réduire ses délais d'intervention et d'optimiser les temps de déplacement de ses techniciens.
- L'automatisation. La plateforme informatique du Groupe, Smartfix, permet d'automatiser les tâches répétitives et chronophages, et d'optimiser les plannings et les itinéraires des techniciens en temps réel.

C'est la mise en place et l'optimisation de ce modèle qui constituent la première barrière à l'entrée sur notre marché.

Ce modèle économique nous a permis de construire un Groupe qui réalise aujourd'hui 905 M€ de chiffre d'affaires, fat travailler 15000 personnes en Europe et contribue à des enjeux de développement durable important, parmi lesquels la formation des jeunes à des métiers d'avenir et l'accès de tous aux innovations technologiques qui changent notre quotidien.

Solutions 30 est positionné au cœur de la transformation numérique et de la transition énergétique qui sont les deux moteurs de croissance du Groupe.

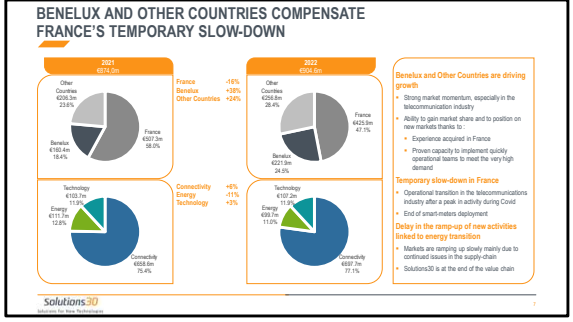
2022 KEY HIGHLIGHTS
& REVENUE
Gianbeppi Fortis, CEO
Solutions30
Solutions for New Technologies



Comme je le disais en introduction, l'exercice 2022 est un exercice de transition pour le groupe mais il est porteur de signaux positifs.

Comme le montre ce graphique, l'excellente dynamique de nos activités au Benelux et dans les autres pays ont compensé le trou d'air du marché français qui consolide après presque vingt ans de croissance extrêmement rapide.

Pour l'ensemble de l'exercice 2022, le chiffre d'affaires consolidé de Solutions30 s'élève à 904,6 millions d'euros, en progression de +3,5% par rapport à 2021 (+1,4% en organique). Après un chiffre d'affaires quasi stable sur les 9 premiers mois (-2,4% en organique), le Groupe a renoué avec une croissance à deux chiffres au 4ème trimestre, en hausse de 11,6% (+10,1% en organique).

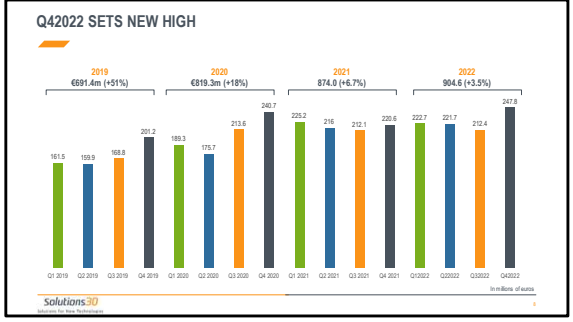


Comme le montre ce slide, le rééquilibrage géographique de nos activités est en cours avec le chiffre d'affaires France qui, pour la première fois, représente moins de 50% du chiffre d'affaires du Groupe. Le Benelux, dont le chiffre d'affaires croit de 38%, représente 24,5% de notre chiffre d'affaires. Les autres pays, qui enregistrent ensemble une croissance de 24,5%, représentent 28% de l'activité totale du Groupe.

Au cours de cet exercice, le Groupe a poursuivi la transition opérationnelle de ses activités en France. Le marché des télécoms est arrivé à maturité tandis que les déploiements de compteurs intelligents ont été achevés. Demain, d'autres marchés redynamiseront la croissance en France, en particulier les marchés liés à la transition énergétique, que ce soit la mobilité électrique, le déploiement de panneaux solaires ou encore l'installation d'objets connectés permettant de réaliser des économies d'énergie. Aujourd'hui ces marchés restent pénalisés par les problèmes de supply chain même si cela tend à se résorber. Ils sont toutefois en train de se structurer et nous nous organisons de façon à en capter la croissance attendue.

Au Benelux et dans les autres pays, la dynamique de croissance se confirme. La Belgique, les Pays-Bas et l'Italie ont commencé à déployer la fibre, tandis que l'Allemagne, le Royaume-Uni et dans une moindre mesure la Pologne sont dans les starting blocks, avec des projets pilotes lancés. Et nous sommes prêts à capter la croissance comme nous l'avons fait en France et comme nous le faisons au Benelux, démontrant la réplicabilité de notre modèle.

Sous l'effet des démarrages de marchés fibre au Benelux et en Italie, et du repli des activités de déploiement de compteurs intelligents en France, l'exposition du groupe aux activités télécoms a augmenté sur l'exercice et le secteur représente 77% de nos activités.



Malgré cet exercice en demi teinte, Solutions30 signe, au 4ème trimestre 2022, un nouveau record d'activité avec un chiffre d'affaires de 248 millions d'euros.

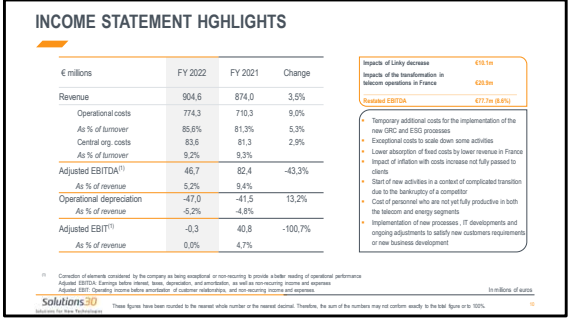
Dans son ensemble, l'activité est stabilisée sur des niveaux élevés dans des marchés bousculés par la crise sanitaire qui, rappelons-le, a eu un effet très positif sur le secteur des telecoms en France avant un retour à la normale brutal à fin 2021.

Cette belle performance en terme d'activité nous permet d'aborder 2023 sereinement avec le Benelux et les autres pays qui continueront de tirer la croissance en 2023, et un retour progressif à des meilleures marges en France.

Le contexte macro-économique perturbé, entre pénuries persistantes sur les chaînes d'approvisionnement, guerre en Ukraine et inflation élevée, nous pousse à la vigilance mais nous sommes confiants pour l'avenir. J'y reviendrai plus tard dans cette présentation.

Je passe maintenant la parole à Amaury qui va vous détailler les résultats de l'exercice.

AI
2022 FINANCIAL RESULTS
Amaury Boilot, CFO
Solutions30
Solutions for New Technologies



INCOME STATEMENT HGHLIGHTS

€ millions	FY 2022	FY 2021	Change
Revenue	904,6	874,0	3,5%
Operational costs	774,3	710,3	9,0%
As % of turnover	85,6%	81,3%	5,3%
Central org. costs	83,6	81,3	2,9%
As % of turnover	9,2%	9,3%	
Adjusted EBITDA[1]	46,7	82,4	-43,3%
As % of revenue	5,2%	9,4%	
Operational depreciation	-47,0	-41,5	13,2%
As % of revenue	-5,2%	-4,8%	
Adjusted EBIT[1]	-0,3	40,8	- 100,7%
As % of revenue	0,0%	4,7%	

Impacts of Linky decrease €10.1m
Impacts of the transformation in telecom operations in France €20.9m
Restated EBITDA €77.7m (8.6%)

- Temporary additional costs for the implementation of the new GRC and ESG processes
- Exceptional costs to scale down some activities
- Lower absorption of fixed costs by lower revenue in France
- Impact of inflation with costs increase not fully passed to clients
- Start of new activities in a context of complicated transition due to the bankruptcy of a competitor
- Cost of personnel who are not yet fully productive in both the telecom and energy segments
- Implementation of new processes , IT developments 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%.

10

Bonsoir à tous.

L'exercice 2022 fait ressortir des performances contrastées entre les pays dans lesquels nous sommes présents, et nous avons fait face à des problématiques opposées :

d'un côté des sujets d'adaptation et de transformation sur des marchés en transition en France

et de l'autre, des montées en charge rapides à gérer, le tout pesant sur nos marges.

Nous avons renégocié nos conditions commerciales avec nos clients pour faire face à l'inflation mais cela se fait avec un temps de décalage et les négociations se poursuivent avec certains clients, notamment en France, car les premières négociations ne nous ont pas donné entière satisfaction.

Nous avons également dû absorber sur cet exercice des coûts liés à la mise en place de process renforcés en matière de Gouvernance, de compliance et de gestion des risques, et à la consolidation de notre politique RSE.

Le Groupe publie ainsi un **EBITDA ajusté** de 46,7 millions d'euros à fin décembre 2022, qui fait ressortir une marge d'EBITDA de 5,2%, très en deçà de nos niveaux normatifs qui se situent au-dessus de 10%.

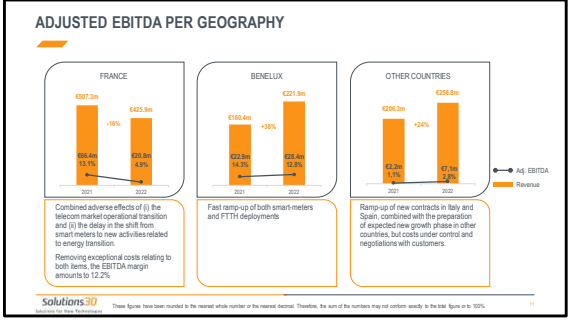
L'EBITDA ajusté intègre :

- 20,9 millions d'euros liés aux opérations de transformation en France, sur lesquelles je reviendrai dans le slide suivant ; et
- 10,1 millions d'euros liés à l'adaptation de nos structures, conséquence de l'arrêt des déploiements de compteurs intelligents.

Retraité de ces éléments, l'EBITDA ajusté s'établirait à 77,7 millions d'euros, soit 8,6% du chiffre d'affaires.

Les coûts opérationnels augmentent de 9,0% par rapport à 2021 et représentent 85,6% du chiffre d'affaires, contre 81,3% un an plus tôt, tandis que les coûts de structure augmentent de 2,9% et représentent 9,2% du chiffre d'affaires, contre 9,3% un an plus tôt.

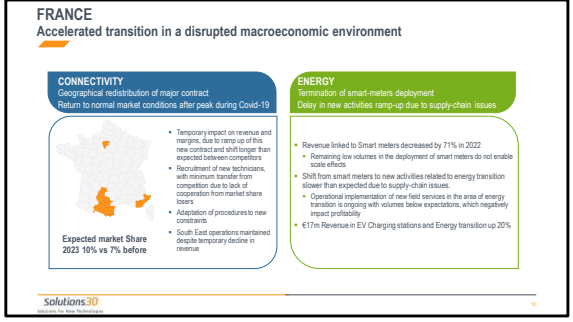
Après comptabilisation des dépréciations et provisions opérationnelles pour un montant de 18,9 millions d'euros, et après amortissement du droit d'utilisation des actifs loués (selon la norme IFRS16) pour un montant de 28,1 millions d'euros, soit 47 millions d'euros au total, l'EBIT ajusté s'établit à -0,3 millions d'euros.



Comme le montre ce slide, la totalité du recul de l’EBITDA provient de la France, tandis que le Benelux et les autres pays progressent.

En France, le Groupe enregistre une marge d’EBITDA de 4,9%. Retraitée des éléments mentionnés précédemment, la marge d’EBITDA est de 12,2%

Au Benelux et dans les autres pays, la marge est repectivement de 12,8% et de 2,8%



Si on regarde plus précisément ce qui s'est passé en France, le repli de 16% du chiffre d'affaires après 6 années de croissance à +34% par an en moyenne, et la baisse rentabilité s'expliquent par deux points :

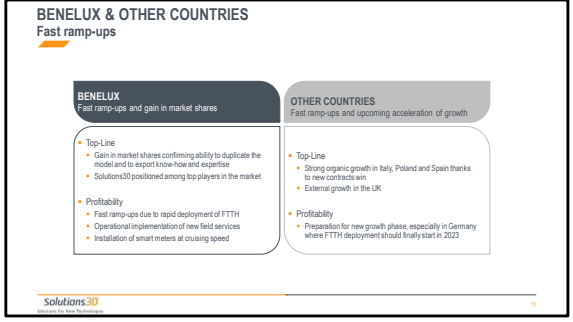
D'abord, et principalement, par l'activité Télécoms.

Les marchés de déploiement et de construction du réseau FTTH sont arrivés à maturité. A cela s'est ajouté un effet que nous attendions moins : un retour à la normale brutal du marché des raccordements d'abonnés après le pic d'activité exceptionnellement élevé de la période Covid. Aujourd'hui, le nombre d'abonnés à la fibre continue d'augmenter mais sur des niveaux plus modérés. Face à cela, les acteurs du secteur, clients comme prestataires et sous-traitants, ont dû s'adapter à marche forcée et ajuster leurs modes de coopération. Les conditions opérationnelles d'exécution des contrats, en particulier de l'un des plus gros contrats du Groupe en France, se sont significativement durcies ces derniers mois dans le secteur des télécommunications, avec une redistribution géographique des parts de marché et des répercussions sur l'ensemble de la filière.

Pour ce qui nous concerne, nous avons gagné des parts de marché en région parisienne, et dans le sud-ouest contre Scopelec, et globalement nous avons maintenu notre chiffre d'affaires et nos parts de marché sur ce contrat. Dans cette redistribution géographique, nous avons perdu des parts de marché dans le sud-est au profit de Scopelec qui était en graves difficultés financières et qui a finalement été liquidée fin 2022. Dans le sud-est, nous étions le suppléant de Scopelec et nous étions chargés d'assurer les interventions que Scopelec n'était pas en mesure d'assurer. Nous avons donc dû maintenir nos structures en surcapacité sur cette zone pour faire face aux surcroits d'activité ponctuels et pour pallier la possible défaillance de notre concurrent. Cela a significativement pesé sur nos marges. Mais ce choix de maintenir des opérations en surcapacité nous a permis de récupérer la totalité du marché après la défaillance de Scopelec. Nous opérons donc ce contrat depuis le début de l'année 2023. Cela se verra dans l'évolution du chiffre d'affaires à compter du 2ème trimestre, date à laquelle Scopelec avait commencé à opérer ce contrat.

L'impact global de cette phase de transition dans les télécoms et les opérations de transformation qu'elle a rendues nécessaires nous coute 20,9 M€ d'EBITDA.

Deuxième point qui pèse sur les marges, la fin programmée des déploiements de compteurs intelligents. Elle n'a pas pu être compensée par la montée en puissance des activités liées à la transition énergétique compte tenu des pénuries de composants qui retardent le décollage de ces marchés. Les coûts d'adaptation de nos structures se montent à 10,1 M€.



Au **Benelux**, le chiffre d'affaires est en croissance purement organique de 38%. Cette excellente performance s'appuie sur les montées en charge des contrats signés dans le déploiement de la fibre optique et sur la poursuite des installations de compteurs intelligents en Flandre.

Ces montées en charge très rapides nécessitent d'une part le recrutement et la formation des techniciens et d'autre part, le renfort des structures d'encadrement. Cela pèse sur la marge d'EBITDA qui reste tout de même élevée à 12,8%. Cette rentabilité à deux chiffres traduit le modèle économique historique du Groupe. Une taille critique supérieure à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sur une zone géographique permet en effet de capitaliser sur l'augmentation des volumes d'interventions standardisées et sur la densité du maillage géographique.

Dans **les autres pays**, le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 256,8 millions d'euros en croissance de 24,5% (15,5 % en organique) par rapport à la même période de 2021. L'activité est portée par les bonnes dynamiques de nos opérations en Italie, en Pologne et au Royaume-Uni. La maîtrise des charges opérationnelles et la révision des conditions tarifaires sur certains contrats permettent d'améliorer la marge d'EBITDA qui atteint 2,2% dans ces pays qui n'ont pas encore atteint la taille critique.

INCOME STATEMENT HGHLIGHTS

€ millions	FY 2022	FY 2021
Adjusted EBIT	-0,3	40,8
Amortisation of intangibles	-14,4	-14,7
Financial result	-17,1	4,2
Non-recurring items	-11,8	-13,2
Corporate taxes	-5,6	5,4
Consolidated net income	-49,1	22,5
As % of revenue	-5,4%	2,6%
Net income (group share)	-50,1	21,5
As % of revenue	-5,5%	2,5%

- €11.0 million of non-cash items relating to the adjustment of the value of contingent considerations (earnouts) linked to the purchase of minority interests in the group's German subsidiaries (Potential of German market).
- Interest expenses stable at €2.7 million compared to €2.8 million a year earlier.
- Tax rate: 12.8% (18.9% excluding deferred taxes)

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%.

14

L'exercice 2022 intègre 11,8 millions d'euros de charges opérationnelles non courantes qui se composent principalement de charges de restructuration (7,9 millions d'euros) et de dépenses exceptionnelles engagées par le Groupe en réaction à la violente campagne de dénigrement menée à son encontre en 2020-21 (2,4 millions d'euros).

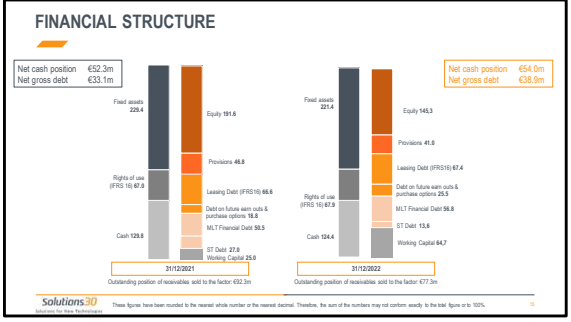
Les amortissements des relations clientèles sont quasiment inchangées à 14,4 millions d'euros en 2022, contre 14,7 millions d'euros un an plus tôt.

Le résultat financier est négatif de 17,1 millions d'euros. Il est important de noter qu'il intègre 11,0 millions d'euros d'élément non-cash relatif à l'ajustement de la valeur des contreparties éventuelles (earn-out). lié au rachat des minoritaires des filiales du Groupe en Allemagne. Cette revalorisation est, sur le fond, plutôt une bonne nouvelle qui traduit les fortes perspectives de nouveaux contrats sur ce marché.

Les charges d'intérêt restent quant à elles stables à 2,7 millions d'euros contre 2,8 millions d'euros un an plus tôt.

La charge d'impôt s'élève à 5,6 millions d'euros, contre un produit de 5,4 millions d'euros un an plus tôt. Notre taux d'imposition est de 12,8%. 18,9% si on exclut les impôts différés.

Le résultat net part du Groupe fait ressortir une perte de -50,1 millions d'euros, contre un bénéfice de 21,5 millions d'euros en 2021.



Passons désormais aux éléments de bilan.

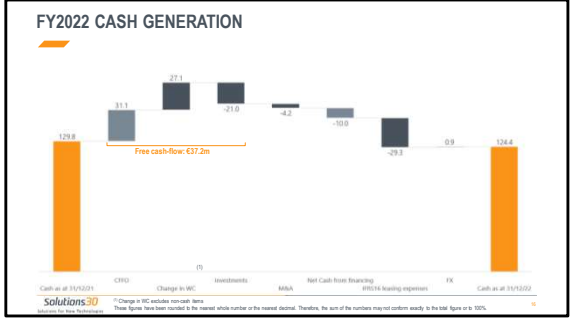
Le Groupe conserve une structure financière très solide, avec un ratio dette nette/EBITDA de 0,83 et un ratio d'endettement net sur fonds propres de 26,7 %.

Au 31 décembre 2022, les capitaux propres du Groupe s'élèvent à 145,3 millions d'euros. La trésorerie brute du Groupe atteint 124,4 millions d'euros. La dette bancaire brute est de 70,4 millions d'euros. Le Groupe affiche donc une trésorerie nette de dette bancaire de 54,0 millions d'euros à fin décembre 2022, contre 52,3 millions d'euros à fin décembre 2021.

La dette nette totale, qui inclut 67,4 millions d'euros de dette locative (IFRS16) et 25,5 millions d'euros de dette financière potentielle liée aux compléments de prix et options de vente, atteint 38,9 millions d'euros, contre 33,1 millions d'euros un an plus tôt.

L'encours des créances cédées dans le cadre du programme d'affacturage du Groupe s'élève à 77,3 millions d'euros au 31 décembre 2022 contre 92 millions d'euros au 31 décembre 2021. Je vous rappelle que ce programme d'affacturage est **sans recours**. Il est donc déconsolidant. La baisse des créances mobilisées reflète les montées en charge des nouveaux contrats pour lesquels le programme d'affacturage est en cours de mise en place.

Le besoin en fonds de roulement diminue de 40 millions d'euros et demeure négatif à -64,7 millions d'euros. Il intègre notamment des avances négociées avec plusieurs clients du Groupe pour participer à l'effort nécessaire au lancement de nouveaux contrats significatifs, en particulier dans le déploiement de la fibre. C'est ce qui explique l'amélioration du BFR malgré les montées en charge opérées.



La capacité d'autofinancement s’est établie à 31,1 millions d'euros, contre 70,2 millions d’euros en 2021.

Le besoin en fonds de roulement retraité des éléments non cash diminue de 27 millions d’euros.

Le montant des investissements nets atteint 21,0 millions d'euros, soit 2,3 % du chiffre d’affaires contre 1,7 % un an plus tôt. Ces investissements portent essentiellement sur notre plateforme informatique propriétaire qui est la colonne vertébrale de notre organisation. Elle nous permet de piloter nos opérations, organiser, optimiser et planifier nos interventions ainsi que la logistique associée, et de gérer le support en back-office.

Cela conduit globalement à un free cash-flow de 37,2 millions d’euros, en hausse de près de 5 millions d’euros par rapport à 2021.

Nous avons mis notre politique de M&A en stand-by face au contexte macro-économique et donc les flux liés aux acquisitions se sont limités à -4,2 millions d’euros.

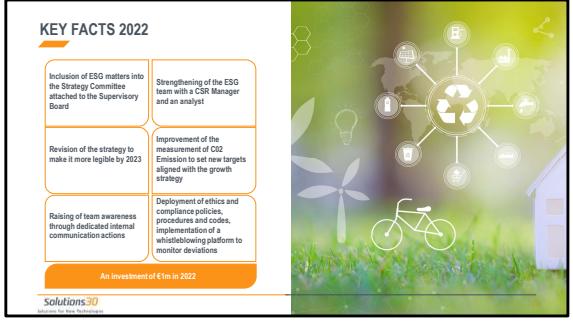
Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement s’établissent à -39 millions d’euros dont 29,3 millions d’euros de remboursement de dette locative sur la flotte automobile.

En résumé, cet exercice de transition nous permet de conserver une structure financière solide, avec la mise en place d'un refinancement de notre dette à hauteur de 100 millions d'euros, témoignant de la confiance de nos banques à l'heure où les conditions d'accès au crédit se resserrent.

Pour 2023, nous continuerons de donner la priorité à la croissance et pour cela, nous continuerons de porter une attention particulière à nos coûts et à la gestion centralisée de notre trésorerie.

Gianbeppi, je te repasse la parole.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
Gianbeppi Fortis, CEO
Solutions3D
Solutions for New Technologies



Depuis 2019, Solutions30 a structuré ses engagements en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises.

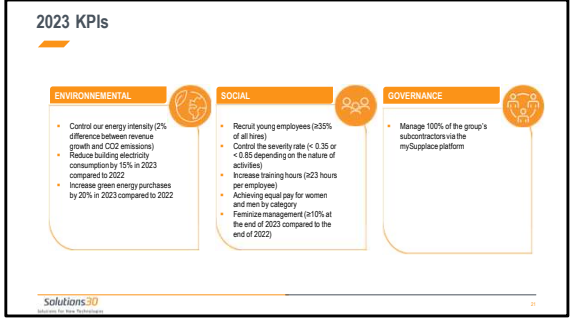
En 2022, nous avons intensifié nos actions avec la mise en œuvre de plusieurs mesures permettant notamment de mieux piloter notre progression sur les objectifs à atteindre :

- Les compétences et attributions du Comité Stratégie, attaché au Conseil de Surveillance, qui s'appelle désormais Comité Stratégie et ESG ont été renforcées pour que les critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG) infusent véritablement dans toutes les dimensions et les décisions de l'entreprise.
- Nous avons renforcé l'équipe ESG avec l'arrivée de deux personnes supplémentaires : un manager RSE et un analyste ;
- Nous conduisons actuellement avec un spécialiste un travail de remise à plat pour accroître la lisibilité de la stratégie, des objectifs et des indicateurs de performance ESG ;
- Nous sommes également en train de travailler à l'amélioration de la mesure des émissions CO2 via un projet dédié ;
- Nous menons des actions de sensibilisation des équipes par des actions de communication et de promotion interne dédiées ;
- Nous avons déployé les politiques, procédures et codes de conduite, issus de notre projet GRC lancé en 2021, notamment en matière d'éthique et compliance du Groupe.
- Et enfin, nous avons mis en place d'une plateforme de dénonciation.

Le focus du Groupe en matière d'ESG s'est toujours fait sur la partie recrutement et accompagnement des talents aux métiers de demain.

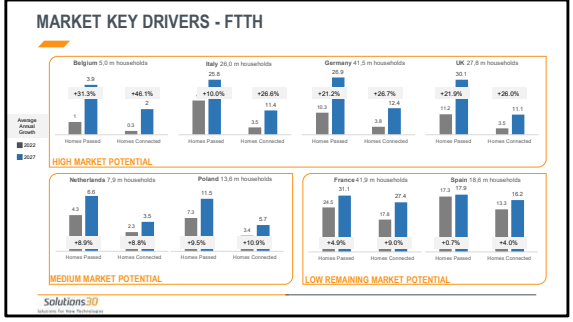
Depuis plusieurs années, nous déployons une politique de recrutement, de formation et de professionnalisation. Lorsque nous recrutons, comme par exemple en Belgique en ce moment pour accompagner les montées en charge, nous donnons leur chance à des jeunes, qui sont parfois en échec de formation, dans leur premier emploi. Nous donnons aussi leur chance à des personnes en reconversion professionnelle pour les positionner sur les métiers d'avenir du numérique et de l'énergie. En 2022, les jeunes de moins de 30 ans ont représenté presque 40% de nos recrutements et nous avons dispensé en moyenne 25h de formation par employé.

Nous nous appuyons également sur un conseil de surveillance dont les membres sont tous indépendants et dont les compétences ont été renforcées en 2022, notamment en matière d'éthique et de compliance.



Pour 2023, nous nous sommes fixés de nouveaux objectifs en matière de contrôle de nos consommations d'énergie, de recrutement et de féminisation de nos équipes de management, et de contrôle de nos prestataires. J'y reviendrai plus tard.

OUTLOOK
Gianbeppi Fortis, CEO
Solutions3D
Solutions for New Technologies



Comme j'ai déjà eu l'occasion de le dire à plusieurs reprises, et malgré le trou d'air de 2022 en France – et uniquement en France - le Groupe bénéficie aujourd'hui de perspectives de croissance extrêmement solides.

Le secteur des télécoms reste un puissant vecteur de croissance pour le Groupe.

La crise sanitaire a accéléré les projets de déploiement d'infrastructures très haut débit partout en Europe et les projets se multiplient pour combler le retard numérique de nombreux grands pays européens.

Vous voyez sur la partie haute de ce slide, les pays à plus fort potentiel. On retrouve la Belgique. Un petit pays mais sur lequel le Groupe bénéficie d'une position concurrentielle très solide. Le chiffre d'affaires a cru de près de 40% cette année et cette dynamique va se poursuivre, en cohérence avec la croissance du marché.

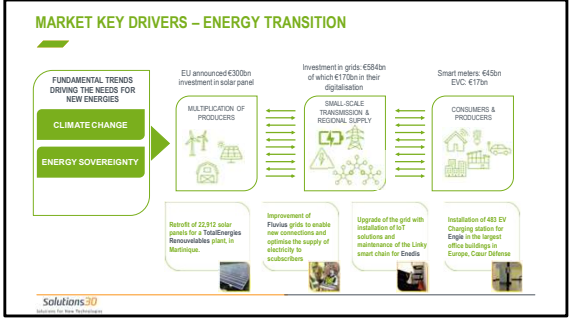
En Italie, nous avançons avec TIM et nous répondons à des appels d'offres pour la partie raccordement qui arrive après la construction du réseau. Le raccordement des abonnés est notre cœur de métier mais pour accéder à cette partie du marché, il nous faut nous positionner sur la partie amont de construction et de déploiement du réseau. C'est donc ce que nous faisons, en cherchant à sous-traiter cette activité au maximum.

En Allemagne, le marché a connu une phase de démarrage très chaotique, notamment en raison de lourdeurs administratives dans le pays, mais il semble prêt à décoller. Nous voyons arriver des investissements massifs de la part des opérateurs et des projets pilotes importants, sur un marché éminemment stratégique qui compte 41,5 millions de foyers, et dont seul 9% sont équipés.

Au Royaume-Uni, où le taux de déploiement du réseau FTTH est encore limité, nous sommes en train de déployer notre offre, en nous appuyant (1) sur les compétences de nos équipes anglaises, (2) sur notre capacité à sourcer de la main d'œuvre en Europe continentale compte tenu de la pénurie de main d'œuvre locale et (3) sur notre expertise acquise en France, en Espagne et au Benelux. Le contrat "Vested" signé avec Community Fiber début 2023 témoigne de la pertinence de ce positionnement. C'est un contrat vraiment important et le 2ème du genre après celui signé avec Telenet en Belgique. Dans ce type de contrat, il y a une forte proximité avec le client. Nous avons des intérêts économiques et commerciaux parfaitement alignés et nous sommes les seuls prestataires à ce jour à proposer ce type de partenariats.

D'autres pays disposent d'un bon potentiel de croissance : les Pays-Bas et la Pologne mais sont moins porteurs que les pays cités précédemment.

Et enfin, la France et l'Espagne sont les deux territoires les plus avancés en Europe en matière de déploiements FTTH et la croissance y sera modérée. Il convient toutefois de relativiser cette croissance « modérée » car de nombreux marchés aimeraient avoir des projections de croissance moyenne sur 5 ans à +5 ou +10% par an.

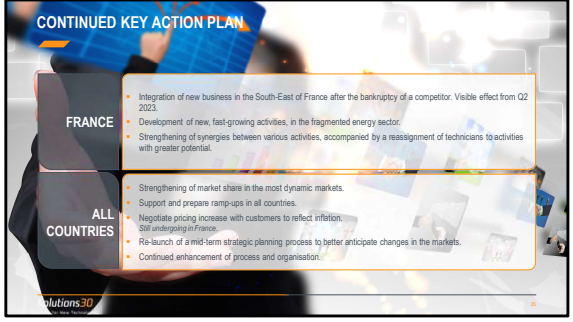


Un levier de croissance très important pour le groupe est le secteur de l'énergie. La croissance de ce marché devrait s'accélérer dans les prochaines années car il est indispensable dès lors que l'on parle de souveraineté énergétique. Et avec la guerre en Ukraine, ce sujet a été remis sur le devant de la scène.

A fin 2022, le Groupe réalise encore l'essentiel de son chiffre d'affaires Energie en France et en Belgique. Dans la pose de compteurs électriques et eau intelligents pour Fluvius mais aussi, et de plus en plus, dans de nouvelles activités liées à la transition énergétique qui commencent à prendre le relais de l'activité historique, malgré les problèmes de chaînes logistiques.

Dans cette activité, le Groupe dispose d'un solide potentiel de croissance qui s'appuie sur quatre axes :

1. **Le déploiement de compteurs intelligents** dans les pays non encore complètement équipés. Ce potentiel est assez limité mais nous restons attentifs à ce qui pourrait se passer en Allemagne et en Pologne.
2. **L'essor de la mobilité électrique** et le besoin en bornes de recharge pour véhicules électriques. Nous sommes bien positionnés sur ce marché qui est encore très fragmenté. Nous pourrons participer à sa consolidation le moment venu. Nous estimons que d'ici 2025, plus de 6 millions de chargeurs seront installés, et 15 millions d'ici 2030. McKinsey évalue le montant des investissements nécessaires à environ 17 milliards de dollars US en Europe, sur la période 2020-2030.
3. **Le développement des énergies renouvelables**, en particulier l'énergie solaire et la pose de panneaux photovoltaïques. Le plan "RePowerEU" qui vise à renforcer l'indépendance énergétique de l'Union Européenne, revoit à la hausse les objectifs d'intégration des énergies renouvelables dans la politique énergétique de l'union européenne. Cette ambition s'appuie notamment sur une nouvelle stratégie solaire. La Commission européenne a émis plusieurs propositions pour favoriser l'essor du solaire. Elle a prévu un budget de 300 milliards d'euros d'ici 2030 et elle a rendu obligatoires les panneaux photovoltaïques pour les bâtiments publics et les centres commerciaux à partir de 2025. Cette obligation a été étendue aux logements neufs construits à partir de 2029. Les différents pays européens commencent à décliner cette stratégie, comme en France où les panneaux solaires ont été rendus obligatoires sur les parkings extérieurs en ombrières. Cela représente un réel potentiel pour le Groupe qui est l'un des 5 premiers acteurs en matière de pose de panneaux solaires dans des centrales photovoltaïques.
4. **Les mises à niveau des réseaux** que les énergies renouvelables rendent indispensables. Face à des sources d'énergie qui se multiplient, et des besoins toujours plus nombreux, que ce soit pour la recharge de véhicules ou l'utilisation de pompes à chaleur ou autres, les réseaux électriques doivent s'adapter. L'injection, sur le réseau électrique, de flux d'énergie renouvelable intermittente, représente un défi majeur pour leur développement. La Commission Européenne estime qu'il faudra réaliser 584 milliards d'euros d'investissements dans le réseau électrique entre 2020 et 2030, en particulier dans le réseau de distribution. Sur ce montant, 400 milliards d'euros d'investissements devraient être alloués au réseau de distribution au cours de la période 2020-2030, dont 170 milliards d'euros consacrés à la numérisation. Nous avons clairement un rôle à jouer sur ce secteur et nous commençons à remporter des marchés comme avec Fluvius par exemple.

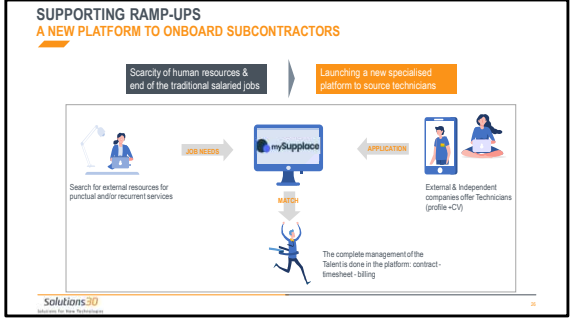


En 2023, nous allons également poursuivre le plan d'actions que nous avons engagé sur 2022.

En France, d'abord, nous devons retrouver le chemin de la croissance et de la rentabilité. Pour cela, nous allons chercher à renforcer notre positionnement dans le secteur mature des télécoms. Nous intégrons de nouvelles activités dans le sud-est et cela sera davantage visible dans nos chiffres à compter du 2ème trimestre 2023. En parallèle, nous allons continuer nos efforts pour renforcer nos positions sur les marchés de la transition énergétique. Sur la rentabilité, nous poursuivons nos efforts pour accroître les synergies entre les activités et accompagner la réaffectation de nos techniciens sur les métiers à plus forte valeur ajoutée.

L'activité 2022 en France nous a également poussé à relancer un processus de planification stratégique à moyen terme, pour mieux anticiper les évolutions de nos marchés avec l'objectif de bien apprécier la durée des cycles technologiques sous-jacents de ses activités et d'implémenter les transitions opérationnelles nécessaires en amont.

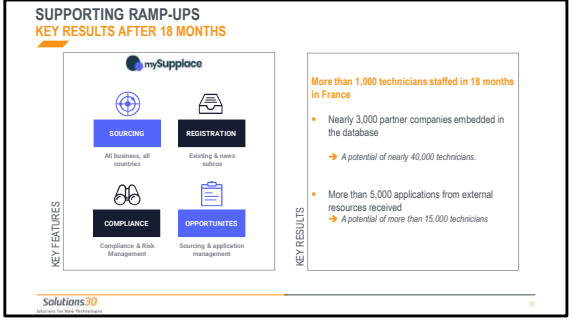
Partout, nous entendons poursuivre les négociations de prix avec nos clients en cohérence avec les niveaux d'inflation constatés. Mais notre plus gros enjeux est de nous positionner sur les marchés de demain, en nous appuyant à la fois sur les expertises locales et nos compétences métiers acquises dans toutes nos géographies. C'est ce qui nous permettra d'atteindre la taille critique partout où nous sommes implantés.



Pour parvenir à capter la croissance de nos marchés, un enjeu important est celui de la mise à disposition des bonnes compétences au bon endroit au bon moment.

Pour améliorer le sourcing et l'intégration de nos sous-traitants sur un marché du travail qui est en pleine mutation, nous avons développé une plateforme Internet de sourcing et de staffing qui s'appelle mySupplace. Cette plateforme, en développement depuis 2020, permet de faciliter la recherche de ressources pour des prestations ponctuelles ou récurrentes et de gérer toute la relation avec le sous-traitant selon une procédure parfaitement balisée.

Cette plateforme fait partie intégrante de nos nouveaux process et nous permet d'effectuer de multiples contrôles de conformité dans le contexte de la vérification des tiers.



En 18 mois, cette plateforme a permis le recrutement de 1000 techniciens en France, tandis que la base de données compte désormais plus de 3000 entreprises référencées, soit un potentiel de 40000 techniciens, un atout concurrentiel majeur dans des marchés en plein essor et très demandeurs de main d’œuvre qualifiée.

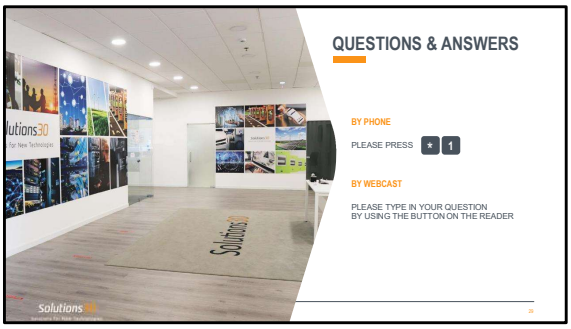
Cette plateforme permet de faire face rapidement à des pics d’activité temporaires ou récurrents, comme par exemple dans le cas d’intempéries ayant détruit des installations et nécessitant d'envoyer des techniciens supplémentaires sur le terrain en urgence, ou encore dans le cas d’un besoin de compétences très spécifiques pour répondre à une demande client.

Initialement déployée en France, cette plateforme est aujourd’hui utilisée par tous les pays où nous sommes implantés.

En conclusion, la bonne dynamique de fin d’année 2022 pose les bases d’un retour durable à la croissance et à une amélioration progressive des marges sur des marchés qui restent structurellement porteurs.

En 2023, nous visons une croissance à deux chiffres pour franchir la barre du milliard d’euros de chiffre d’affaires, avec une amélioration progressive de la marge tout au long de l’exercice.

Un petit clin d’œil, nous fêterons en octobre 2023 les 20 ans de Solutions30. Et à l’approche de cet anniversaire, nous disposons d’un modèle largement éprouvé, de leviers de croissance structurellement porteurs et d’une solide expertise. Nous regardons donc l’avenir avec confiance et nous visons désormais un chiffre d’affaires de l’ordre de 2,5 milliards d’euros à moyen terme avec une marge d'EBITDA à deux chiffres.



Nous sommes maintenant à votre écoute pour répondre à vos questions.

Merci à tous pour votre participation.

Je voudrais conclure en vous rappelant les 3 points clés de cette présentation :

- La forte dynamique de nos activités au Benelux et dans les autres pays va se poursuivre et nous permet de viser un objectif de 1 milliard de chiffre d'affaires pour 2023, puis de 2,5 milliards à moyen terme avec une marge d'EBITDA à deux chiffres.
- La phase de transition en France, qui se fait dans un contexte macro-économique très perturbé, touche à sa fin, et la rentabilité devrait s'améliorer progressivement sur l'exercice 2023.
- Enfin, nous avons maintenu une structure financière très solide. Dans le contexte actuel d'évolution du marché, c'est un facteur très important qui nous permet de rester agiles et de saisir des opportunités de développement.

Bonne soirée.

Solutions30

Solutions for New Technologies

3 rue de la Reine
L-2418 Luxembourg

@solutions30.com

Solutions 30 is listed on
Euronext Paris
Mnemo: S30 | Index: SBF120

www.solutions30.com