

Résultats audités : croissance de l'exercice 2017 de 30%, à 10,08M€

La Valette du Var, le 11 juin 2018 – Groupe CIOA (code mnémonique : MLCIO)

- Le groupe maintient sa croissance soutenue + 30% à 10.08 M€
- Développement des ventes institutionnelles
- Déploiement d'une offre complète pour l'immobilier

Les chiffres audités s'établissent comme suit :

En millions d'euros	2017	2016	Variation
Produits d'exploitation	10,08	7,73	+ 30,49%
<i>Dont achats et charges externes</i>	7,10	6,17	+ 15,12%
<i> Dont salaires</i>	0,47	0,40	+ 8,48 %
Résultat d'exploitation (EBIT)	2,97	1,55	+ 91,53 %
Résultat financier	(1,59)	(0,25)	(520) %
Résultats avant impôts	1,38	1,29	6,73%
RESULTAT NET	0,87	0,88	(1,55) %

La croissance est portée par 2 contrats de Partenariat Public Privé, avec :

- L'état des Comores, qui a choisi le Groupe pour bénéficier de ses ressources mutualisées et de son accompagnement dans sa démarche vers l'urgence.
La première tranche de ce contrat s'élève à 70 M€, pour la mise en œuvre du 'Plan Socle', un programme d'infrastructures, de zones d'activités et de constructions de bâtiments publics.
- Le Cameroun : conduite du plan de modernisation du secteur touristique du Cameroun
La mise en œuvre de ce contrat va générer 1,5M€ de services.

L'intérêt de ces affaires est leur portée sur le long terme, consistant à positionner l'entreprise dans une région, avec l'endossement étatique, pour l'exploitation d'activités devant générer, outre la facturation des infrastructures de mises en place, des revenus dérivés sur du long terme

Le pôle immobilier se renforce :

- 1^{ères} ventes de TITAN FACTORY, le robot industriel de poche, développé en joint-venture avec le fabricant de machines CNC turc UNBAK. Avec cette nouvelle « machine à construire » qui réduit de 30 à 40% les coûts de construction, CIOA va développer un nouveau centre de profit basé sur des redevances.
- Ouverture du BATI-FABLAB pilote de Toulon. Ce concept de Centre Service du Bâtiment forme les partenaires au BIM et au procédé constructif, rend disponibles à l'acte les machines TITAN FACTORY, expose les matériaux des fournisseurs. Le concept va être dupliqué.
- L'offre 'Manufacturing as a Service' (MaaS), a un effet d'entraînement sur les autres pôles d'activité pour offrir un service de construction sur mesure, fabriquée par TITAN FACTORY, approvisionnée par les fournisseurs référencés de nos places de marché, supportée par nos solutions informatiques et réalisée par nos adhérents du bâtiment.

Le groupe a ainsi réussi l'adaptation de son modèle historique de services aux entreprises, au secteur de l'immobilier et est désormais en mesure d'offrir aux opérateurs de cette industrie, ses ressources mutualisées, son organisation collaborative et son réseau commercial, pour optimiser leurs réalisations.

Répartition du chiffre d'affaires

Par secteur d'activité	Par région	Par Type de clients
<ul style="list-style-type: none">• Services d'affaires : 53%• MaaS construction : 11%• Développement territorial 36%	<ul style="list-style-type: none">• France & DOM TOM : 40%• Export : 60%	<ul style="list-style-type: none">• Institutionnels : 60%• Professionnels/ Entreprises : 40%

Sur le plan des charges

L'entreprise a bien maîtrisé les charges, dont la hausse représente seulement la moitié de la croissance des produits, en dépit d'une dépréciation de 1,10M€ d'un foncier en stock, suite à l'abandon d'un programme.

Le résultat financier

Les participations dans les commandites dont l'activité est trop éloignée des prévisions ont été dépréciées, conduisant à un résultat financier négatif de 1,59M€. Il est à préciser que ces participations ont été constituées sans apport de numéraire, étant le fruit de dation en paiement en contrepartie de droits de licences cédées.

Des perspectives

Toujours soucieuse d'ancrer son activité sur l'usage approprié des innovations pour le développement humain, l'entreprise a lancé LABOR DOMUS, un dispositif qui s'appuie sur la simplicité de mise en œuvre de son procédé constructif TITAN, pour mettre les « sans emploi » au service des « sans logement ». Des publics éloignés du marché du travail sont formés à l'occasion de chantiers écoles, pour les mobiliser dans la construction de logements économiques. Le programme pilote, qui a bénéficié d'une aide financière de 530 K€ de l'État et de la Collectivité Territoriale de Guyane, concerne 30 insérés qui réalisent 70 maisons en accession à la propriété, pour des ménages gagnant moins de 2 500€/mois.

Le chômage alarmant des publics sans qualification, les besoins de reclassement des travailleurs dont le secteur est touché par la disruption qui concerne de nombreux métiers, et les besoins en logements économiques, partout, doivent concourir à la duplication de cette opération en France et à l'Export.

L'assemblée générale des actionnaires se tiendra le 29 juin prochain.

À propos de CIOA

Groupe d'ingénierie d'affaires collaboratif, CIOA déploie une plateforme de mutualisation de ressources et fédère des compétences pour accompagner la transition numérique et internationale des organisations de toutes tailles, leur portant conseils, stratégies et connexions pour donner aux décideurs confrontés aux disruptions de leur secteur, des moyens opérationnels inaccessibles autrement aux entités isolées.

L'écosystème initié en 1994 compte aujourd'hui plus de 500 000 entreprises de 140 pays et constitue un marché captif pour le Groupe, les 200 experts de son cerveau collectif et son réseau terrain de 2 300 co-développeurs affiliés dans 50 pays.

Ils bénéficient d'un flux continu d'affaires dans les métiers :

- Du conseil : services de facilitation d'affaires, conseil aux institutions publiques, soutien à la transition, partenariats, business développement,
- De la transition numérique : déploiement de systèmes d'information, E-administration,
- De la maîtrise d'ouvrage déléguée : immobilier, délégation de services publics, l'approvisionnement.

Le modèle économique du CIOA est adaptable à un grand nombre d'industries et est décliné pour l'heure dans les domaines des services aux entreprises, de l'immobilier et du développement territorial.

Contact : presse@cioa.com - Web : www.cioa.com - Marketplace : www.golden-trade.com