

Résultats semestriels 2005 et CA 3^{ème} trimestre

Redémarrage

- **Premiers résultats de la restructuration**

Les résultats du semestre montrent les premiers effets de la restructuration et des baisses de coûts réalisées au cours de 2004.

Le résultat opérationnel courant est en croissance de 41 % et s'élève à 1,7 M€ (1,2 M€ en 2004 retraité IFRS). L'EBITDA* s'élève à 1,9 M€ (contre 1,5 M€ en 2004). Le coût de l'endettement financier net s'élève à 0,28 M€ (0,37 M€ en 2004) marquant l'effet de l'optimisation de la trésorerie. Le résultat net de la période s'élève à 0,77 M€ (contre une perte de 0,98 M€ au 1^{er} semestre 2004).

Le résultat net part du groupe s'élève à 0,15 M€ (perte de 1,3 M€ en 2004). Il est défavorisé au 1^{er} semestre par la faiblesse de l'activité aux Etats-Unis et au Brésil dans les premiers mois de l'année, ces activités marquant une sensible amélioration depuis le mois de mai.

- **Amélioration du marché et de l'activité**

Le marché qui marquait des signes de détente depuis fin 2004 s'est confirmé être en croissance depuis le printemps 2005. L'activité de Solving a bénéficié de cette amélioration. Le troisième trimestre a vu le niveau d'activité remonter à 9,5 M€ (contre 7,4 M€ en 2004). De ce fait, le taux de croissance sur les neuf premiers mois s'élève à 5,1 % hors activité services de l'Italie déconsolidée au 1^{er} juillet 2004. Solving a travaillé de manière très active sur les nouveaux grands comptes acquis en 2003 et 2004 avec des missions nouvelles sur plusieurs d'entre eux. De surcroît, la dynamique d'élargissement de l'offre a permis l'acquisition de 40 nouveaux clients sur le semestre. La couverture sectorielle élargie aux transports, à la distribution et au secteur public a contribué à ces succès.

Le taux de charge se maintient à un bon niveau (70 %) depuis le début de l'année. Le groupe maintient en 2005 une politique de flexibilisation des ressources et de contrôle serré des recrutements.

- **Perspectives**

L'ensemble de l'année devrait voir se confirmer les conditions de meilleure activité et de meilleure exploitation enregistrées jusqu'ici.

Les prévisions de marché font état d'une accélération de la croissance en 2006. De fait, les moteurs de croissance du conseil tels que les opérations de fusions sont désormais à bon régime. Solving est préparé à bénéficier de cette croissance avec un cœur de clientèle étoffé, un positionnement « performance mesurable » encore renforcé et des projets de plus grande taille en préparation.

Le groupe étudie l'augmentation de sa participation dans certaines filiales majoritaires.

* L'Ebitda comporte le résultat opérationnel courant plus l'ensemble des dotations aux amortissements des immobilisations et provisions sur actifs circulants.

Solving se situe parmi les leaders internationaux du conseil en stratégie d'entreprise et en amélioration de la performance opérationnelle.

Second Marché

Code : 6467

Introduction : 2 juillet 1998

Flottant : 48 %

Capitalisation : 37 M€

Prix d'introduction : 8,20 €

Votre contact :

Yves Hombreux, Directeur Financier

Tél. : (+33-1) 53 53 57 00