

**CIOA : RÉSULTATS 2019**

Chiffre d'affaires : + 48 %

EBIT : + 63%

RESULTAT NET : + 57%

En millions d'euros	2019*	2018	Variation
Chiffre d'affaires	11,56	7,79	+ 48,40%
<i>Dont domestique</i>	<i>0,65</i>	<i>1,09</i>	
<i>Dont Export</i>	<i>10,91</i>	<i>0,29</i>	
EBIT	1,82	1,12	+ 63%
Résultat financier	(0,03)	(0,23)	
RESULTAT NET	1,42	0,90	+ 57,77 %

*Chiffres en cours d'audit

Forte progression de l'activité

Le Groupe d'ingénierie du développement en mode collaboratif, CIOA, a trouvé pleinement son marché sur le continent africain.

L'export constitue ainsi 94% d'un Chiffre d'affaires en croissance de 48%.

Notons que le CA de CIOA seul est en croissance de 20% par rapport au CA combiné CIOA/BATIR de 2018.

Les disponibilités s'élèvent au 31/12/2019 à 1,83M€.

Un modèle qui confirme son efficacité

L'efficacité de la formule économique se confirme avec des résultats qui s'améliorent d'année en année.

Le résultat d'exploitation s'établit à 1,82 M€ en 2019 vs 1,12 M€ l'année précédente, avec un bénéfice Net qui progresse à 1,42 M€, soit + 57,77%.

Ces chiffres sont obtenus avec un effectif resserré de 14 collaborateurs.

Une clarification de la stratégie de développement

La croissance est portée par la cession de licences, qui assurent des revenus à long terme, tout en préservant des charges fixes maîtrisées.

- Licences BATI-FABLAB (36% du CA)
CIOA entend se positionner sur les immenses besoins de construction du continent africain avec son offre de Manufacturing as a Service (MaaS) dédiée à la construction, avec son concept de micro-usine BATI-FABLAB qui offre tout ce que l'Afrique attend :
 - Coût de production attractif,
 - Utilisation d'une main d'œuvre locale peu qualifiée,
 - Industrialisation : Fabrication locale de 80% des matériaux nécessaires pour réduire les importations et contribuer à l'amélioration de la balance commerciale.Plusieurs importants contrats institutionnels sont en passe d'aboutir sur le modèle négocié au Ghana, augmentant l'attractivité de l'offre de licence BATI-FABLAB : les opérateurs recrutés pour assurer ces marchés bénéficient d'un volume d'affaires garanti sur du moyen/long terme.
- Licence du concept de Cabinet d'affaires CIOA (54% du CA)
Avec une offre de solutions pré-packagées couvrant les besoins essentiels des gens des pays émergents (logement, infrastructure, entrepreneuriat, développement territorial), les licenciés CIOA assurent au Groupe un potentiel de croissance continue, sans nécessiter d'accroissement de structure. Et le groupe continue ainsi son maillage autour du globe.
- Services de facilitation d'affaires (10%)
La part de services fournis en direct diminue au profit du réseau des co-développeurs.

Impact COVID 19

Les incertitudes relatives à l'épidémie sont réelles, sans visibilité sur la sortie de la crise.

Le programme immobilier en cours à Mayotte connaîtra forcément du retard, étant à l'arrêt aujourd'hui.

Les prévisions pour le lancement des programmes en portefeuille (Ghana, Niger, Ngoye au Sénégal, Cameroun) devront probablement être revues.

A propos du CIOA :

Groupe familial d'ingénierie basé à Toulon, CIOA aide les organisations de toute sorte à résoudre leurs problématiques cruciales, avec des solutions innovantes qui trouvent leurs sources dans la diversité de son écosystème global.

L'écosystème CIOA est composé :

- d'entreprises : 550 000 entreprises de 140 pays, dont 120 000 fournisseurs
- de Co-développeurs affiliés :
 - Cerveau collectif : 250 experts pluridisciplinaires,
 - Réseau commercial : 2 500 courtiers et Value Added distributeurs

Avec un focus sur les pays émergents, principalement d'Afrique, CIOA rend disponibles aux acteurs institutionnels, son savoir-faire et ses technologies dans des offres « as a Service », pour construire des infrastructures, créer de la richesse par l'entrepreneuriat et le tourisme, tout en soutenant l'emploi.

Contact : presse@cioa.com