

Franck Briesach, directeur financier de CIS : « nous continuons de remporter des contrats »

Dans un entretien accordé à La Lettre de la Bourse, Franck Briesach, directeur financier de CIS, fait le point sur la trajectoire commerciale de ce spécialiste des prestations en milieux extrêmes, à l'aune des efforts de diversification géographique et du Covid-19. L'occasion pour le dirigeant d'évoquer les efforts d'adaptation à la crise sanitaire et d'envoyer un message plutôt rassurant sur les perspectives.



Vous venez de dévoiler des comptes annuels caractérisés par une croissance à deux chiffres de l'activité et du bénéfice net. Quel bilan tirez-vous de l'exercice 2019 ?

Franck Briesach : 2019 a été une année de rebond pour notre groupe. Après un millésime 2018 de transition, nous avons renoué avec une dynamique interne positive. Notre croissance organique s'est élevée à +11,5%, portée par l'effet conjugué de la montée en puissance des contrats précédemment signés et des succès commerciaux remportés durant l'année. En termes géographiques, l'ouverture de trois nouveaux pays en Afrique Sub-saharienne (Sénégal, Gabon et Cameroun) est venue compléter la dynamique commerciale soutenue dans les pays d'opération historiques. Par ailleurs, des avancées majeures ont été réalisées dans plusieurs directions. Je citerai le retour de la croissance externe avec la concrétisation d'une acquisition stratégique au Brésil. A cela s'est ajouté le renforcement de la gouvernance avec les arrivées de Denis Gasquet en tant que conseiller spécial du président et de Yannick Morillon à la fonction de directeur général délégué. Ces recrutements sécurisent l'avenir de CIS.

Le contrat perdu en Algérie en juillet 2018 a continué de peser sur votre marge opérationnelle courante, revenue à 3,8% contre 4,4% un an plus tôt...

F.B. : Effectivement, mais l'impact de cette perte de contrat ne sera plus visible en 2020. Pour revenir sur cet épisode malheureux, l'appel d'offres pour le renouvellement de ce contrat historique s'est joué sur le prix. Nous avons mal calibré l'enveloppe. Des leçons ont été tirées de cet échec. A telle enseigne que les contrats qui arrivaient à échéance en 2019 ont tous été résignés. A ce jour et pour l'exercice en cours, nous sommes fiers d'avoir renouvelé tous nos contrats depuis le début de l'année.

Comment se déroule l'intégration des sociétés Alternativa et Beta, groupement racheté en mai dernier ?

F.B. : Nous sommes satisfaits de cette opération qui nous ouvre des perspectives favorables au Brésil. L'acquisition de ces structures a conforté notre position de premier plan dans l'offshore tout en réduisant notre dépendance à Petrobras, le principal donneur d'ordre dans le pays, grâce au portefeuille de clients privés d'Alternativa et Beta. Avec cette opération, nous avons aussi mis la main sur des actifs logistiques qui renforce notre proposition de valeur. Depuis l'entrée dans le périmètre de ces deux sociétés, la dynamique sur l'activité est très bonne. Reste à transformer l'essai au niveau des marges grâce aux synergies de coûts programmées et à la meilleure absorption des charges.

Comment interpréter le bond de 21,7% de votre chiffre d'affaires au premier trimestre 2020 ?

F.B. : Ce début d'année est dans la continuité du développement enregistré l'an dernier : nous surfons sur la dynamique commerciale enclenchée depuis quelques trimestres, et ce grâce à la montée en puissance des nouveaux contrats et aux nouveaux pays ouverts. Nos parts de marché se renforcent. En dépit des perturbations liées à la crise sanitaire, notre performance sur les trois premiers mois de 2020 a été très homogène. Seul un effet de change négatif est à déplorer en mars. Quant à nos actions commerciales, elles continuent de porter leurs fruits. En témoigne la signature en avril d'un contrat significatif dans la zone Eurasie. Nous attendons encore quelques décisions dans les prochaines semaines, dans le sillage des consultations intervenues auprès des prospects.

Quel impact le Covid-19 a-t-il sur vos perspectives ?

F.B. : Cette crise inédite aura bien sûr des conséquences. Mais il est bien trop tôt pour les évaluer. A ce jour, nous avons constaté l'arrêt de petites opérations et la réduction entre 30% et 40% des effectifs clients mobilisés sur des sites localisés en Algérie, au Brésil et au Tchad, ce qui va réduire d'autant nos facturations sur ces contrats. Mais le manque à gagner est assez limité à date. Nous avons un gros avantage : nos opérations se déroulent la plupart du temps dans des déserts, des plateformes offshore et des milieux hostiles, loin des villes où se propage le coronavirus. Nous faisons tout pour rassurer les clients. Nous leur proposons même de désinfecter et nettoyer les sites. Une continuité de service est assurée.

Comment vous êtes-vous organisés face à la pandémie ?

F.B. : Nous avons été confrontés très tôt à cette crise sanitaire, à travers notre implantation en Mongolie. Un plan de crise y a été mis en place dès le début de l'année. Si bien qu'au niveau du groupe, l'activation de notre cellule de crise et des mesures barrières pour protéger les personnes est intervenue dès le 24 février. Nos effectifs sont opérationnels avec cette contrainte inédite pour nous de devoir monitorer les opérations à distance, compte tenu du confinement. Les principales difficultés rencontrées concernent les entraves aux déplacements dans certains pays et les défis logistiques.

Pourquoi supprimer le dividende ?

F.B. : C'est une décision de raison qui a été prise par Régis Arnoux, président et principal actionnaire de CIS. Face aux incertitudes liées à cette épidémie, la priorité est de sauvegarder la trésorerie. Car les sociétés qui survivront à cette crise à la fois sanitaire et économique sont celles qui auront su gérer au mieux leur cash. A ce jour, nous avons la chance de disposer d'une structure financière solide. Notre trésorerie nette atteignait 52,4 millions à fin décembre. J'ajoute que nous avons pris d'autres mesures pour amortir l'impact de ce choc exogène, dont la mise au chômage partiel de certains collaborateurs. Et nous gelons les investissements qui ne sont pas directement liés à l'opérationnel et au démarrage de nouveaux contrats. Enfin, une revue complète des frais généraux a été effectuée, avec des premières décisions au niveau du siège à Marseille qui seront complétés par d'autres mesures sur le terrain.

L'actualité est aussi dominée par l'effondrement des cours du pétrole. Est-ce une source d'inquiétude pour CIS ?

F.B. : Nous regardons cette évolution avec attention mais sans constater à date de retombées négatives dans notre chiffre d'affaires. Dans l'industrie des hydrocarbures, certaines décisions d'investissement ont été reportées mais pas annulées. Fait rassurant, nous intervenons dans les installations de production des compagnies et non pas dans les sites d'exploration. Cela nous protège d'ajustements brutaux. Nous avons aussi la chance de disposer de larges débouchés au niveau du groupe avec des clients présents dans l'industrie minière, l'ingénierie ou la défense, où les contextes plus porteurs.