

**DASSAULT SYSTEMES**  
**Newsire Conférence Téléphonique**  
**2013 Résultats du Deuxième Trimestre**  
**Jeudi 25 juillet 2013**

**Thibault de Tersant**  
**Directeur Général Adjoint, Affaires Financières**

Bonjour à tous et merci de participer à cette réunion téléphonique. Tout d'abord un commentaire préliminaire : l'essentiel de l'information que je m'appête vous communiquer est présentée sur une base non-IFRS et certains de mes commentaires présentent un caractère prévisionnel. Veuillez-vous référer au communiqué de presse et aux documents enregistrés auprès de l'AMF, notamment en ce qui concerne les facteurs de risque et les différences existant entre notre information financière IFRS et non-IFRS. Finalement, merci de noter que les taux de croissance de chiffre d'affaires communiqués sont à taux de change constants.

**Résumé**

Nos résultats du deuxième trimestre et du premier semestre témoignent de notre bonne gestion de cette période de faiblesse des marchés qui a débuté au second semestre de 2012. Dans le même temps, nous intensifions nos efforts pour accélérer notre positionnement sur le marché plus large de la **3DEXPERIENCE**, ce qui se traduit dans chacune de nos actions au sein de Dassault Systèmes.

En ce qui concerne les résultats, le chiffre d'affaires logiciel a enregistré au deuxième trimestre une croissance de 6% à taux de change constants et notre BNPA non-IFRS a, quant à lui, augmenté de 9% - veuillez par ailleurs noter que nos effectifs se sont accrus de 6% par rapport à l'année dernière. Pour le premier semestre, nos chiffres demeurent solides si l'on considère l'environnement, avec le chiffre d'affaires logiciel en hausse de 7% et le BNPA non-IFRS de 10%.

Ces résultats reflètent les investissements que nous avons réalisés, l'extension de nos implantations dans chacune de nos trois grandes zones géographiques – l'Europe, la zone Amériques et l'Asie. Il y a un an, l'Europe enregistrait des résultats record au deuxième trimestre. Cette année, c'est l'Asie qui a été la plus performante, avec une croissance à deux chiffres des ventes de nouvelles licences dans chacun des cinq pays de la zone Asie.

Ces résultats démontrent également la pertinence de nos investissements stratégiques. Nous avons ainsi longtemps considéré que DELMIA recelait un potentiel remarquable, compte tenu du retour sur investissement apporté au client et nous avons poursuivi nos investissements. Il est clair aujourd'hui que les entreprises sont prêtes à investir dans la fabrication numérique, ce qui se traduit par un intérêt accru pour DELMIA. Avec l'acquisition d'Apriso, qui fait de nous un acteur important dans le domaine de la gestion des opérations industrielles, nous accroissons encore ce potentiel sur un nouveau marché très prometteur.

Par ailleurs, nous avons indiqué que 2013 verrait l'accélération du déploiement de notre stratégie **3DEXPERIENCE**, avec un ambitieux plan de R&D. C'est dans ce contexte que se situe l'annonce publiée aujourd'hui de la disponibilité de notre release V6 R2014.

Enfin, nous révisons nos objectifs de BNPA à la hausse pour 2013, donc comme vous le constatez, globalement réalisé une solide performance lors de ce premier semestre 2013.

### **Résultats du deuxième trimestre comparés aux objectifs**

En nous référant à nos objectifs financiers, notre chiffre d'affaires atteint 522 millions d'euros, à comparer à notre objectif de 515 millions d'euros. Après ajustement pour tenir compte d'une évolution favorable du dollar américain, nos résultats atteignent le milieu de la fourchette que nous nous étions fixée. Notre BNPA non-IFRS est de 0,83 euro, supérieur à notre objectif de 0,80 euro.

### **Perspectives**

En ce qui concerne nos objectifs financiers pour l'année 2013, je voudrais avant tout confirmer que nous observons un renforcement des ventes de nouvelles licences au second semestre par rapport au premier semestre.

Cela correspond à la tendance ce que nous anticipons depuis le début de l'année.

Nous relevons donc nos objectifs de croissance du BNPA d'environ 6 à 9%, et l'objectif de croissance du chiffre d'affaires est compris dans une fourchette de 7 à 8% à taux de change constants. Ces chiffres s'entendent non-IFRS.

### **Faits marquants par régions – la zone Asie**

Ce trimestre, nous avons jugé utile de parler de la magnifique opportunité que constitue pour nous l'Asie. Nous partons d'une excellente base, bénéficiant au Japon de la plus large assise parmi les fournisseurs de PLM, à partir de laquelle nous avons déployé nos activités depuis plusieurs années et renforcé notre présence en Corée, en Inde, en Asie du Sud et en Chine.

D'un point de vue financier, le Japon et la Chine font partie de nos cinq régions les plus dynamiques pour les ventes de nouvelles licences et ces cinq régions d'Asie ont toutes affiché une croissance à deux chiffres de leurs ventes de nouvelles licences au deuxième trimestre.

En ce qui concerne la Chine, nous sommes réellement partis de rien il y a seulement 5 ou 6 ans. C'est pourquoi nous sommes particulièrement

heureux d'avoir été nommé numéro un des acteurs globaux de PLM en Chine.

### **DELMIA et l'acquisition d'Apriso**

Après l'Asie, je voudrais vous parler de DELMIA, dont le premier semestre 2013 a été remarquable. Notre marque DELMIA permet aux entreprises de traiter leurs principaux challenges en matière de fabrication. Par exemple, comment réduire les délais de production, limiter les reprises et améliorer l'agilité et la flexibilité des opérations de production. DELMIA apporte de ce point de vue un excellent retour sur investissement à ses clients et fait l'objet d'un intérêt soutenu de leur part.

- Au T2, les ventes de nouvelles licences ont affiché une croissance de 69% pour DELMIA.
- Michelin est l'un des clients majeurs de DELMIA – une entreprise très intéressante que nous accompagnons dans l'amélioration des indicateurs clés de son activité – agilité, qualité, inventaire, utilisation des ressources.

En mai, nous avons annoncé l'acquisition d'Apriso et comme vous le savez, celle-ci a été finalisée au début du mois. En deux mots, elle augmente notre marché adressable d'environ un milliard de dollars et nous positionne en tant qu'acteur majeur dans le domaine de la gestion des opérations industrielles au sein de 10 des 12 secteurs que nous ciblons.

## Faits marquants du deuxième trimestre

Parmi les faits marquants, la V6 fonctionne actuellement et apporte une forte valeur ajoutée aux clients. Par exemple :

- Au sein de l'industrie Aéronautique et Défense, Bell Helicopter a placé Dassault Systèmes en tête de ses fournisseurs préférés dans le cadre du programme de modernisation de son système interne. Ils ont indiqué que l'utilisation d'ENOVIA V6 et de CATIA V6 avait réellement permis d'apporter à leurs designers, ingénieurs de fabrication, ingénieurs qualité et service clients le soutien et la possibilité de travailler en étroite collaboration et de façon centralisée.
- En matière d'équipements industriels, Metso Pulp, Paper & Power illustre la valeur apportée par CATIA V6 aux entreprises d'envergure mondiale. CATIA V6 a été conçue pour permettre aux sociétés de mener des travaux de conception et de construction n'importe où, sachant que leurs équipes de recherche et développement et de services sont dispersées partout dans le monde. Cette dimension collaborative de la V6 constitue un progrès majeur.
- Dans le secteur des équipements médicaux, Smith & Nephew illustre parfaitement l'engouement que suscitent nos nouvelles « industry solution experiences ». L'entreprise a acquis notre solution sectorielle « Licensed to cure » afin de pouvoir relever les défis réglementaires auxquels cette industrie est confrontée.

## **V6R2014 et V6R2014X**

En ce qui concerne les faits marquants, nous avons annoncé aujourd'hui le lancement de V6R2014, une étape importante pour plusieurs raisons. Cette version V6 2014, associée à la V6 2014X, offre une « business platform experience » disponible sur clouds publics et privés qui repose sur l'architecture de la V6.

Sa nouvelle interphase utilisateurs révolutionnaire, qui s'appuie sur le IFWE Compass, permettra de faire fonctionner non seulement tout notre portefeuille applications et applicatif, mais aussi tous types d'applications développées par des tiers.

Nous allons travailler avec les clients qui le souhaitent et incorporer leurs commentaires dans la prochaine version V6 R2014X qui l'accompagne.

## **Résumé**

En résumé, nous nous concentrons sur notre performance à court terme et l'atteinte de nos objectifs financiers. En même temps, nous faisons avancer notre stratégie 3DEXPERIENCE et nous développons nos leviers de croissance. C'est une période captivante pour Dassault Systèmes.

Je serais maintenant heureux de répondre à vos questions.