

DASSAULT SYSTEMES
Newsire Conference Call
2012 Second Quarter Results
Thursday, July 26, 2012
Final

Thibault de Tersant
Senior Executive Vice President and CFO

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.

Résumé

- Après la publication de très bons résultats au premier trimestre, je suis heureux de vous présenter au second trimestre des chiffres similaires, légèrement meilleurs à vrai dire. L'augmentation de notre chiffre d'affaires logiciel est ainsi de 11% à taux de change constants, la marge opérationnelle s'est accrue de 120 points de base et le bénéfice net par action progresse de 19% pour cent.
- La dynamique de notre activité se traduit pour notre chiffre d'affaires par le bon niveau du chiffre d'affaires des nouvelles licences, en hausse de 9%, et par une croissance de 20% à devises constantes de notre activité de location de licences au cours du trimestre. Cette dynamique satisfaisante provient

d'industries telles que l'Aéronautique, l'Energie, le High-Tech, la machine-outil, les Sciences de la Vie et l'Automobile.

- Il n'est pas inutile de noter que nos résultats du deuxième trimestre sont bien en ligne avec les estimations des analystes, le chiffre d'affaires s'établissant à 503 millions d'euros, pour un consensus de 486 millions d'euros. Le bénéfice net par action non-IFRS, à 0,76 euros est largement conforme au consensus de 0,77 euros, la hausse de la fiscalité n'étant pas encore totalement prise en compte dans les estimations des analystes.
- En ce qui concerne nos objectifs financiers, nous améliorons nos objectifs de chiffre d'affaires, ce qui devrait nous amener au seuil de deux milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel. Leur amélioration s'explique notamment par l'acquisition de Gemcom, grâce auquel notre domaine s'étend maintenant à l'industrie minière, à l'évolution des devises et à une activité meilleure que prévue au second et au troisième trimestre. Nos objectifs révisés sont donc les suivants :
 - Pour le troisième trimestre, une croissance de 8 à 10% à taux de change constants.
 - Et pour 2012,
 - Un chiffre d'affaires s'inscrivant dans une fourchette allant de 1 990 millions d'euros à 2 010 millions d'euros, ce qui correspond à une croissance de 8 à 9% à devises constantes ;
 - Une marge opérationnelle de 31% ;
 - Une croissance du bénéfice net par action qui serait comprise entre 10 et 13%, soit une fourchette comprise entre 3,20 euros à 3,30 euros par action diluée.
- Enfin, au cours du trimestre, nos actionnaires ont approuvé et nous avons procédé au règlement d'un dividende en hausse de 30%. Grâce à la

progression de nos résultats, notre dividende a connu une hausse de plus de 50% au cours des deux dernières années.

Revue par zone géographique

Par zone géographique, nous avons réalisé en Europe notre meilleure performance, avec une croissance de 19% à devises constantes. Cette croissance s'explique par la demande satisfaisante que nos marques ont rencontrée dans les différentes zones, la plus importante étant l'Allemagne, suivie par les pays nordiques et la France, notamment.

En Asie, la dynamique de la Corée reste satisfaisante et l'amélioration au Japon se poursuit. L'activité a été également bien orientée dans un certain nombre de marchés régionaux, alors que la croissance de la Chine a été ralentie par des facteurs saisonniers. Enfin, en Inde, un ralentissement, probablement lié à des questions économiques plus vastes, s'est fait sentir.

Pour les Amériques, la croissance du chiffre d'affaires récurrent a été conforme à nos attentes. L'activité nouvelles licences a été plus faible, compte tenu d'un allongement des délais de signature des contrats. Certaines transactions ont été décalées, probablement à la suite d'incertitudes macro-économiques, ce point restant à confirmer. Le réseau de vente professionnel, celui de Solidworks, demeure bien orienté. Au total, nous voyons dans cette zone Amérique d'intéressantes opportunités, dont nous comptons bien bénéficier.

V6 Performance

De nouvelles transactions V6 ont été finalisées au second trimestre avec des sociétés des secteurs Aéronautique & Défense, Hautes Technologies, Energie, Sciences de la Vie, et Produits de Grande Consommation et Distribution.

Une activité supplémentaire a par ailleurs été enregistrée avec des clients V6 existants, tels que Renault, Jaguar Land Rover, Alstom et LG Electronics.

Nous avons remporté un intéressant contrat avec POSCO, le premier producteur d'acier coréen, qui a choisi la V6 avec ENOVIA, DELMIA, 3DVIA and SIMULIA dans le cadre d'une transaction multi marques.

Dans la présentation publiée sur notre site web, je vous engage à consulter les exemples de contrats V6 signés avec des entreprises telles que SNECMA, du Groupe SAFRAN, qui a choisi DELMIA V6, et FUJITSU NETWORKS COMMUNICATIONS qui a choisi ENOVIA V6.

Finalisation de l'acquisition GEMCOM

Nous avons finalisé il y a deux semaines l'acquisition de GEMCOM, le principal éditeur de logiciels pour destinés à l'industrie minière. Je vous rappelle qu'il s'agit d'une acquisition en numéraire d'un montant de 292 millions d'euros, moins les passifs repris.

La performance de GEMCOM au 1^{er} semestre a s'est avérée excellente et ses perspectives pour le second semestre nous conduisent à envisager une hausse de son chiffre d'affaires d'environ 15%. GEMCOM a par ailleurs un niveau satisfaisant de

rentabilité, ce qui explique que cette acquisition soit neutre sur la marge de Dassault Systèmes. Pour le second semestre, période pendant laquelle elle sera consolidée, la contribution de GEMCOM au chiffre d'affaires du Groupe devrait être de l'ordre de 35 millions d'euros et ses résultats devraient ajouter 6 centimes d'euros à notre bénéfice par action.

Vers un nouveau domaine: les ressources naturelles, avec une nouvelle marque, GEOVIA

Avec nos solutions logicielles, nous pouvons modéliser et simuler tout type de produit, dans un nombre important d'industries. Cependant, nous voulons être en mesure de procurer une innovation durable respectueuse de la nature. En ce qui concerne, avec des la Vie, nous sommes impliqués aujourd'hui dans de nombreux projets, avec des entreprises fabriquant des appareils médicaux, des laboratoires pharmaceutiques, ainsi que dans la Recherche & Développement de la bio-intelligence. C'est pourquoi nous étendons notre 3DEXPERIENCE à la nature afin de modéliser et simuler la nature. Au commencement de cet effort sont la création d'une nouvelle marque, GEOVIA, l'acquisition de GEMCOM, et notre décision de cibler une nouvelle industrie, les Ressources Naturelles, qui comprennent le secteur minier, la fourniture d'eau, le pétrole et le gaz et les secteurs qui s'y rapportent.

Résumé

Dassault Systèmes a ainsi délivré un excellent 2^{ème} trimestre et 1^{er} semestre 2012. Pour les deux périodes, le chiffre d'affaires connaît une croissance à deux chiffres, tout comme le résultat opérationnel et le bénéfice net par action.

Nous sommes maintenant plus confiants pour ce qui concerne notre vision du 3^{ème} trimestre et réitérons cette confiance en améliorant légèrement nos objectifs de chiffre d'affaires. Néanmoins, nous restons prudents vis-à-vis du 4^{ème} trimestre, compte tenu de la volatilité de l'environnement économique mondial.

Vous constatez que nous bâtissons pour le moyen terme nos facteurs de croissance en étendant notre marché adressable à la nature avec l'acquisition de GEMCOM et la création de la marque GEOVIA. Travaillant de concert avec nos collègues de GEMCOM, particulièrement expérimentés, notre intention est d'améliorer l'effet de levier opérationnel de notre technologie et de nos savoir-faire pour nos clients du secteur minier ainsi que les autres secteurs des ressources naturelles.

Plus largement, nous approfondissons notre expertise industrielle dans tous nos réseaux de vente et dans la recherche et développement.

Ainsi, nous avons atteint un premier milliard de chiffre d'affaires en 2006, après 25 ans d'existence. En nous fondant sur nos objectifs, il paraît raisonnable de prévoir l'atteint d'un second milliard de chiffre d'affaires en 2012, seulement six ans après.

Avec notre plateforme 3DEXPERIENCE, qui suscite un vif intérêt de la part de nos clients, nous sommes confiants dans notre capacité à atteindre ce nouveau jalon.

Je serais maintenant heureux de répondre à vos questions.