

DASSAULT SYSTEMES
Newsire Conférence Téléphonique
2013 Résultats du Premier Trimestre
Jeudi 25 avril 2013
Final

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 premier trimestre se sont avérés solides, en hausse de 7% à taux de change constants, en ligne avec les objectifs financiers de 5% à 7% de croissance à taux de change constants que nous nous étions fixés. Comme prévu, notre chiffre d'affaires nouvelles licences reflète un début

d'année assez mou, à l'image de l'environnement économique actuel, qui explique des délais de prise de décision plus longs chez nos clients.

Dans ce contexte spécifique, nous sommes satisfaits de notre performance en termes de résultat net qui se traduit par une croissance de 10% de notre BNPA non-IFRS.

Ce matin nous avons également confirmé nos objectifs financiers pour l'année 2013 qui reflètent bien l'environnement économique actuel.

Au cours du trimestre nous avons réalisé plusieurs petites acquisitions mais toutefois importantes sur le plan technologique, conformes à la stratégie d'expansion sur les marchés que nous ciblons, et complétant bien nos solutions sectorielles.

Enfin, nous avons également annoncé que notre Conseil d'Administration propose une augmentation de 14% du dividende annuel. Cette décision devra être approuvée par les actionnaires et fait suite à deux années de croissance à deux chiffres du dividende.

Résultats du premier trimestre comparés aux objectifs

En nous référant à nos objectifs financiers, notre chiffre d'affaires atteint 489 millions d'euros, à comparer à notre objectif de 470 à 480 millions d'euros. Cet objectif avait été fixé en prenant l'hypothèse d'un taux du

dollar à 1.40 et d'un Yen à 120. Une fois ajusté afin de prendre en compte l'évolution favorable du taux de change €/US\$ et défavorable du Yen, notre chiffre d'affaires reste légèrement supérieur à la fourchette haute de nos objectifs. Notre BNPA non-IFRS s'élève à 0,78 euro, comparé à notre objectif de 0,71 à 0,76 euro par action.

Perspectives

En ce qui concerne nos objectifs financiers pour le deuxième trimestre 2013, nous prévoyons un chiffre d'affaires de 515 millions d'euros, en hausse de 7% à taux de change constants, une marge stable de 29% et un BNPA d'environ 0,80 euro, en progression de 5%.

Nous confirmons nos objectifs non-IFRS pour l'année 2013, avec un chiffre d'affaires en hausse de 6% à 7% à taux de change constants, un BNPA en progression de 2% à 7% en tenant compte de l'effet défavorable des parités monétaires, et une marge stable à 32%.

Revue des performances par zones géographiques

Si l'on examine les performances au 1^{er} trimestre par zones géographiques, le constat est le suivant : à taux de change constants,

l'Asie progresse de 8%, suivie par la zone Amériques qui croît de 7% et l'Europe dont la croissance est de 6%.

En Asie les résultats sont mitigés. La progression de nos ventes en Inde, a été satisfaisante, portée notamment les équipementiers automobiles et les sociétés d'ingénierie collaborant avec des sociétés internationales. En Corée, nos ventes ont fortement progressé ce trimestre. Notre croissance en Chine a été plus faible mais la Chine présente un important potentiel pour Dassault Systèmes, et nous poursuivons le renforcement de nos ressources dans le pays. Enfin, nos résultats au Japon sont globalement en ligne avec nos prévisions, et là encore nous n'éprouvons pas d'inquiétude particulière.

Dans la zone Amériques, le chiffre d'affaires logiciel a affiché une croissance à deux chiffres, à taux de change constants. Nous avons observé d'importants progrès de certaines de nos activités mais nous maintenons notre attention sur le renforcement de notre couverture.

En Europe, il apparaît évident que l'année a démarré lentement. Nous avons cependant observé quelques points positifs. Le Royaume-Uni a réalisé une très bonne performance et l'Allemagne, qui est notre premier marché en Europe, a affiché de solides résultats. Je pense que nous sommes bien positionnés dans cette zone.

Faits marquants

Afin de vous donner un meilleur éclairage sur notre activité, je voudrais partager avec vous quelques illustrations de la façon dont notre plateforme **3DEXPERIENCE** aide nos clients à gérer la complexité de leurs activités sur l'ensemble de la chaîne allant de l'ingénierie au marketing, des ventes à la gestion de projet et plus encore.

- En Chine, le leader des services d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction pour l'énergie hydraulique, CHIDI, utilise notre solution industrielle ainsi que plusieurs de nos marques pour livrer des centrales en respectant les délais et le budget prévus et faciliter les efforts de collaboration entre les projets et les départements.
- O'STIN, le plus important détaillant de vêtements en termes de ventes en Russie, a sélectionné notre plate-forme **3DEXPERIENCE** pour soutenir sa croissance rapide grâce à la mise en place d'un environnement unique regroupant la conception, l'approvisionnement et la gestion de la chaîne logistique.
- Enfin SFR, l'un des principaux fournisseurs de téléphonie mobile appartenant au groupe Vivendi utilise notre solution **SquareClock** pour faciliter la mise en place de nouvelles actions

de merchandising dans ses points de vente, rapidement, fréquemment et avec précision. SFR est maintenant en mesure de gérer virtuellement en 3D 850 points de vente et d'optimiser sensiblement ses opérations – d'abord en matière de planification avec une réduction de 25% des coûts de merchandising, de production et de logistique, puis dans un second temps, en rendant les points de vente opérationnels dans un délai réduit de moitié.

Je voudrais maintenant évoquer brièvement les deux acquisitions que nous avons annoncées ce matin. Tout d'abord, celle d'Archivideo, dont la technologie permet une représentation très complète et très précise de notre globe terrestre et des villes qui s'y trouvent. Cette acquisition permet donc d'étendre nos capacités de planification et de gestion du développement urbain. Archivideo a dans cette optique, établi un partenariat avec l'IGN, l'Institut Géographique National français.

La seconde acquisition concerne FE-DESIGN, un leader en optimisation de la conception lors des premières étapes du développement de produits. Il s'agit d'une acquisition particulièrement intéressante car c'est une société avec laquelle nous avons déjà un partenariat OEM en intégrant certains aspects de leur technologie dans SIMULIA. Parmi ses clients se trouvent General Motors, BMW, SIEMENS et Suzlon.

Résumé

Pour les perspectives, nous anticipons une année d'importantes réalisations en matière de R&D alors que nous progressons sur notre marché grâce à notre plate-forme **3DEXPERIENCE** et que nous travaillons à la mise en œuvre de notre mission, d'une innovation durable pour les produits, la nature et la vie. Enfin, nous anticipons une année de solide performance financière et ce, malgré la fragilité de l'environnement économique

Je serais maintenant ravi de répondre à vos questions.