

DASSAULT SYSTEMES
Conférence Call Newswire : Résultats Préliminaires Q3 2013
Lundi 14 octobre 2013
Final

Thibault de Tersant
Senior Executive Vice President and CFO

Bonjour à tous et merci de participer à cette réunion téléphonique traitant de nos résultats préliminaires.

En premier lieu, si l'information financière de Dassault Systèmes est préparée conformément aux IFRS, je commenterai dans cette réunion des chiffres non-IFRS, afin de permettre la comparaison avec nos objectifs financiers, exclusivement présentés en non-IFRS. Nos chiffres sont présentés avant traitement comptable des produits constatés d'avance, amortissement des actifs incorporels acquis, attribution d'actions gratuites et de stock-options et impact des autres produits et charges opérationnels, nets. De plus, certains de mes commentaires présentent un caractère prévisionnel, qui peut différer substantiellement des résultats réalisés. Veuillez vous référer dans notre communiqué de presse de ce jour à nos facteurs de risque ainsi qu'à ceux qui sont publiés dans notre Document de Référence 2012.

Résumé de nos résultats financiers préliminaires du 3^{ème} trimestre 2013

Je vais maintenant comparer nos résultats financiers préliminaires avec nos objectifs et expliquer les raisons du décalage qui est survenu.

- Le chiffre d'affaires total non-IFRS est ressorti à 496 millions d'euros, soit une croissance de 4% taux de change constant comparé à notre objectif de croissance de 8 à 9%. De ce fait, notre BNPA non-IFRS s'établit à 0,88 euros, par rapport à un objectif de 0,92 euros.
- La différence de 24 millions d'euros entre notre chiffre d'affaires réalisé et notre objectif précédent de 520 millions d'euros s'explique de la manière suivante ; il s'agit d'un côté d'une déception, de l'autre plutôt d'une bonne nouvelle.
 - Sur la partie déception, le chiffre d'affaires est en baisse d'environ 16 millions d'euros, à la suite du décalage, dans les tous derniers jours du trimestre, de transactions qui devaient être clôturées à la fin de celui-ci ; nous avons également constaté un chiffre d'affaires service plus faible.
 - La bonne nouvelle réside dans le fait qu'une partie de nouveaux contrats a été effectivement clôturée, mais sous forme de location plutôt que d'acquisition de licences. Notre modèle financier prévoit en effet que nos clients puissent choisir entre l'acquisition de licences perpétuelles ou bien leur

location et nous avons constaté dans les derniers jours du trimestre que la part entre achats de licences et locations penchait plus en faveur de ces dernières. Il en résulte un chiffre d'affaires plus faible pour environ 8 millions d'euros, qui nous procurera, sur le long terme, une contribution plus importante.

Dans le même temps, d'autres éléments financiers nous sont très favorables :

- Tout d'abord, la plus grande part de notre chiffre d'affaires est récurrente et représente 77% de notre chiffre d'affaires logiciel, lequel est en hausse de 8% à taux de change constant, avec des taux de renouvellement conformes à nos attentes.
- Notre marge opérationnelle non-IFRS est de 31,6%, en hausse par rapport à notre objectif non-IFRS de 31%. Nous poursuivons la mise en œuvre de nos bonnes pratiques dans nos différentes activités et améliorons notre efficacité opérationnelle.

Commentaires sur l'activité

Pour commenter brièvement notre activité, en dépit d'une situation économique complexe dans le monde, la croissance de notre base de clients s'est poursuivie. Nous avons l'an dernier conquis plus de 20 000

nouveaux clients et nous pensons atteindre des chiffres du même ordre de grandeur cette année.

De plus, si nous nous concentrons dans l'immédiat sur la réalisation de nos objectifs, nous nous consacrons également à la préparation de nos futures pistes de croissance. Nous procédons à cet égard à d'importants développements en R&D, afin de délivrer ce qu'avec notre plate-forme **3DEXPERIENCE**, nous considérons comme un changement fondamental. Nous établissons ainsi une liste de solides références et nous constatons également un grand intérêt pour notre « Lighthouse program » - notre ensemble de clients phares – qui a été rendu public en juillet.

Dans le même temps, nous développons activement nos réseaux de vente. Dans tous les réseaux, nous accroissons l'expertise sectorielle et produits et, dans certaines zones, renforçons notre force de vente. Nous améliorons également nos réseaux de vente indirects et consacrons des ressources substantielles à leur développement.

Concernant nos objectifs de résultats, après avoir analysé attentivement le 4^{ème} trimestre 2013, nous avons fixé une fourchette basse de notre objectif de chiffre d'affaires à 565 millions d'euros, en croissance de 5% à taux de change constant. Ces objectifs intègrent une croissance des nouvelles licences, un objectif de 0,97 euros de BNPA non-IFRS, intégrant les perspectives de hausse des impôts en France et une marge

opérationnelle non-IFRS de 34% environ. Lors de la publication des résultats le 24 octobre prochain, nous vous communiquerons les objectifs détaillés pour le quatrième trimestre et l'année 2013.

En fin de compte, alors que, dans cet environnement incertain les résultats de ce trimestre n'ont pas été tous conformes à ceux que nous avions prévus, je tiens à souligner que nous demeurons engagés à délivrer une forte valeur tant à nos clients qu'à nos actionnaires.

Je serais maintenant heureux de répondre à vos questions.

###