



LECTRA®

RÉSULTATS FINANCIERS T3 ET 9M 2019

Daniel Harari, Président-Directeur général

Jérôme Viala, Directeur général adjoint

Paris – 31 octobre 2019

Résultats financiers T3 et 9M 2019

- **Faits marquants des 9 premiers mois**
- Résultats T3 2019
- Résultats 9M 2019
- Perspectives 2019

Faits marquants des 9 premiers mois

**Attentisme de
la part des
entreprises
sur tous les
secteurs
d'activité**

**Poursuite du
lancement
des offres
pour
l'Industrie 4.0**

**Acquisition
de la société
Retviews**

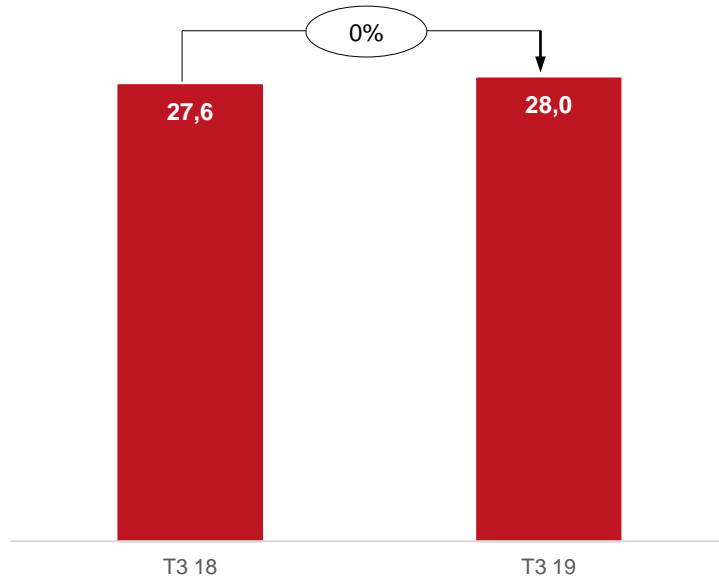
Résultats financiers T3 et 9M 2019

- Faits marquants des 9 premiers mois
- **Résultats T3 2019**
- Résultats 9M 2019
- Perspectives 2019

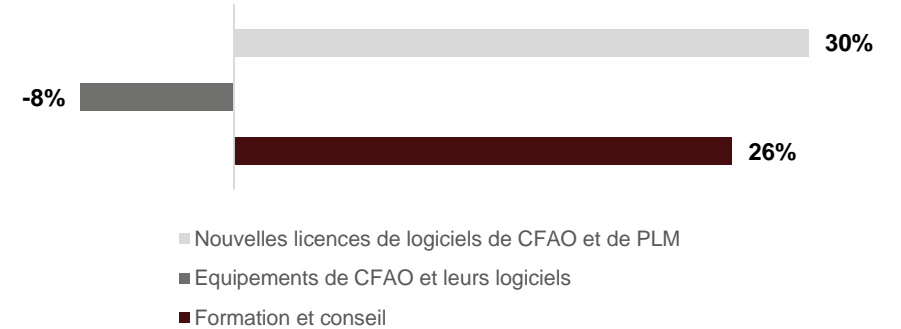
Sauf indication contraire, les variations sont à données comparables (chiffres 2019 convertis aux cours de change 2018).

Stabilité des commandes de nouveaux systèmes

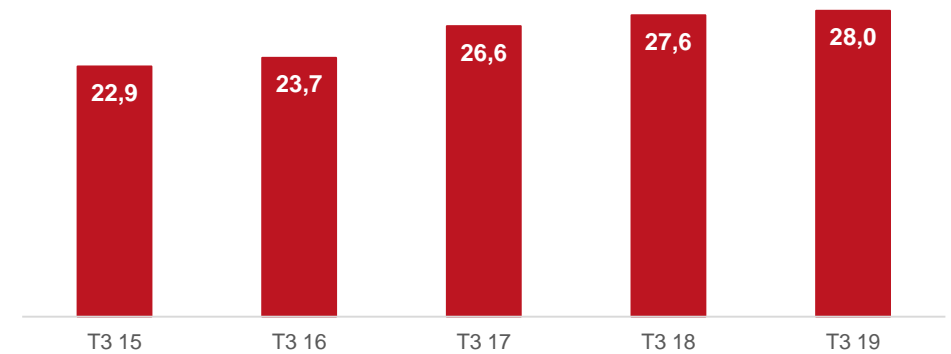
COMMANDES DE NOUVEAUX SYSTÈMES, en millions d'euros



COMMANDES PAR LIGNE DE PRODUIT, T3 19 vs. T3 18



HISTORIQUE DES COMMANDES DE NOUVEAUX SYSTÈMES AU T3, en millions d'euros

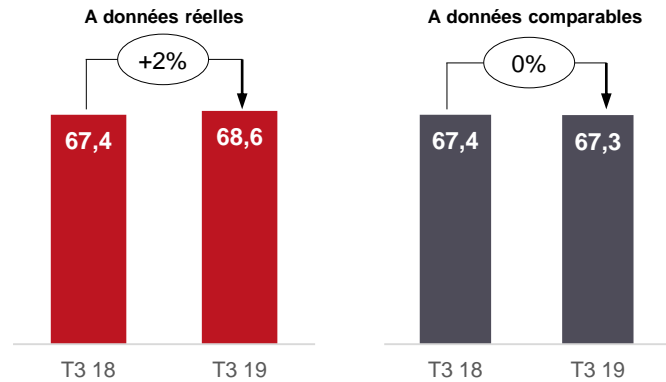


- T3 19 a été marqué par une nouvelle escalade dans la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine. Cette situation, dont l'issue demeure incertaine, continue à inciter un nombre important d'entreprises à la prudence, sur l'ensemble des secteurs d'activité de Lectra, avec pour effet de réduire ou retarder leurs décisions d'investissements.
- Les commandes d'équipements et de leurs logiciels continuent d'être affectées par l'attentisme des clients de Lectra.

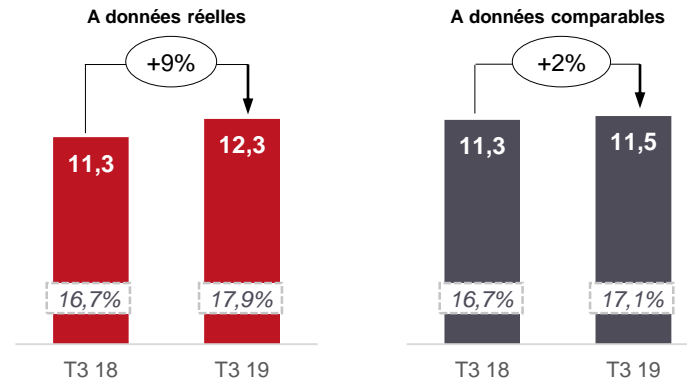
Progression du résultat opérationnel

En millions d'euros

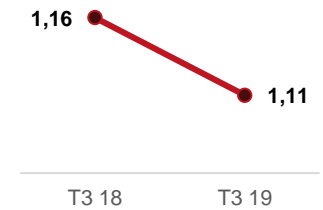
CHIFFRE D'AFFAIRES



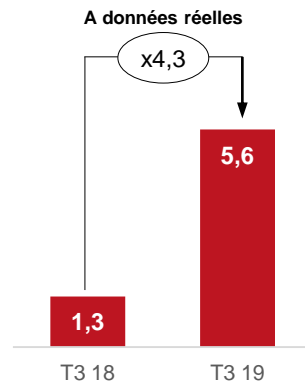
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL



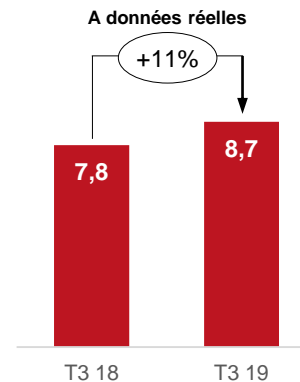
PARITÉ €/€



CASH-FLOW LIBRE



RÉSULTAT NET



Résultats financiers T3 et 9M 2019

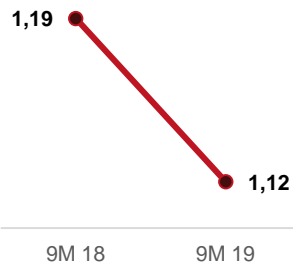
- Faits marquants des 9 premiers mois
- Résultats T3 2019
- **Résultats 9M 2019**
- Perspectives 2019

Sauf indication contraire, les variations sont à données comparables (chiffres 2019 convertis aux cours de change 2018).

Impact positif de l'évolution des devises

- Avec une parité moyenne de \$1,12 / €1 en 9M 19, le dollar s'est apprécié de 6% face à l'euro par rapport à la même période de 2018. Le yuan, de son côté, s'est apprécié de 1% par rapport à l'euro.

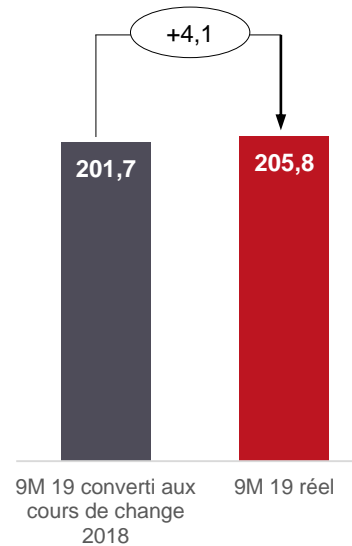
PARITÉ €/€



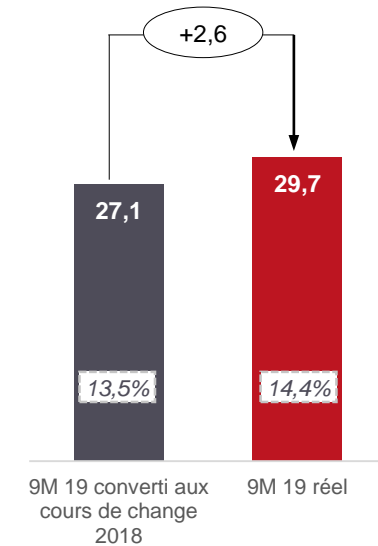
CONVERSION DES RÉSULTATS 9M 2019 AUX COURS DE CHANGE 2018

En millions d'euros

CHIFFRE D'AFFAIRES

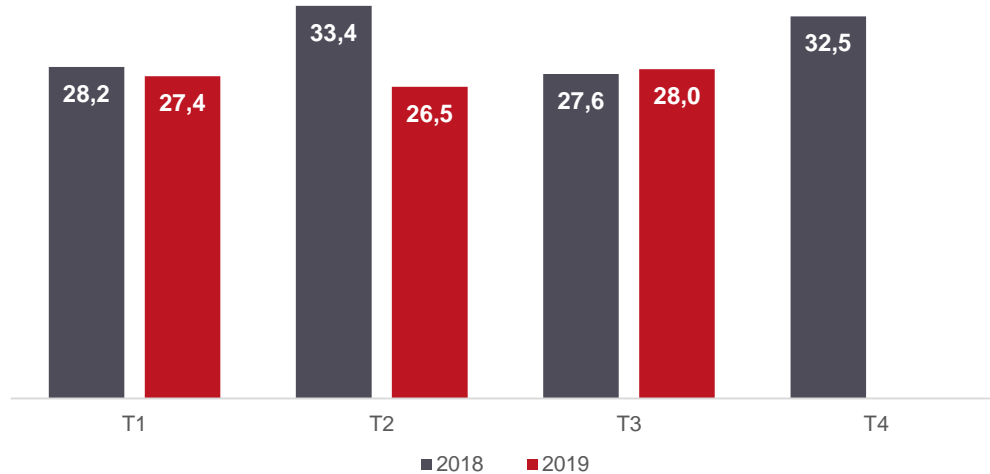


RÉSULTAT OPÉRATIONNEL



Commandes de nouveaux systèmes plus faibles qu'anticipé en début d'année

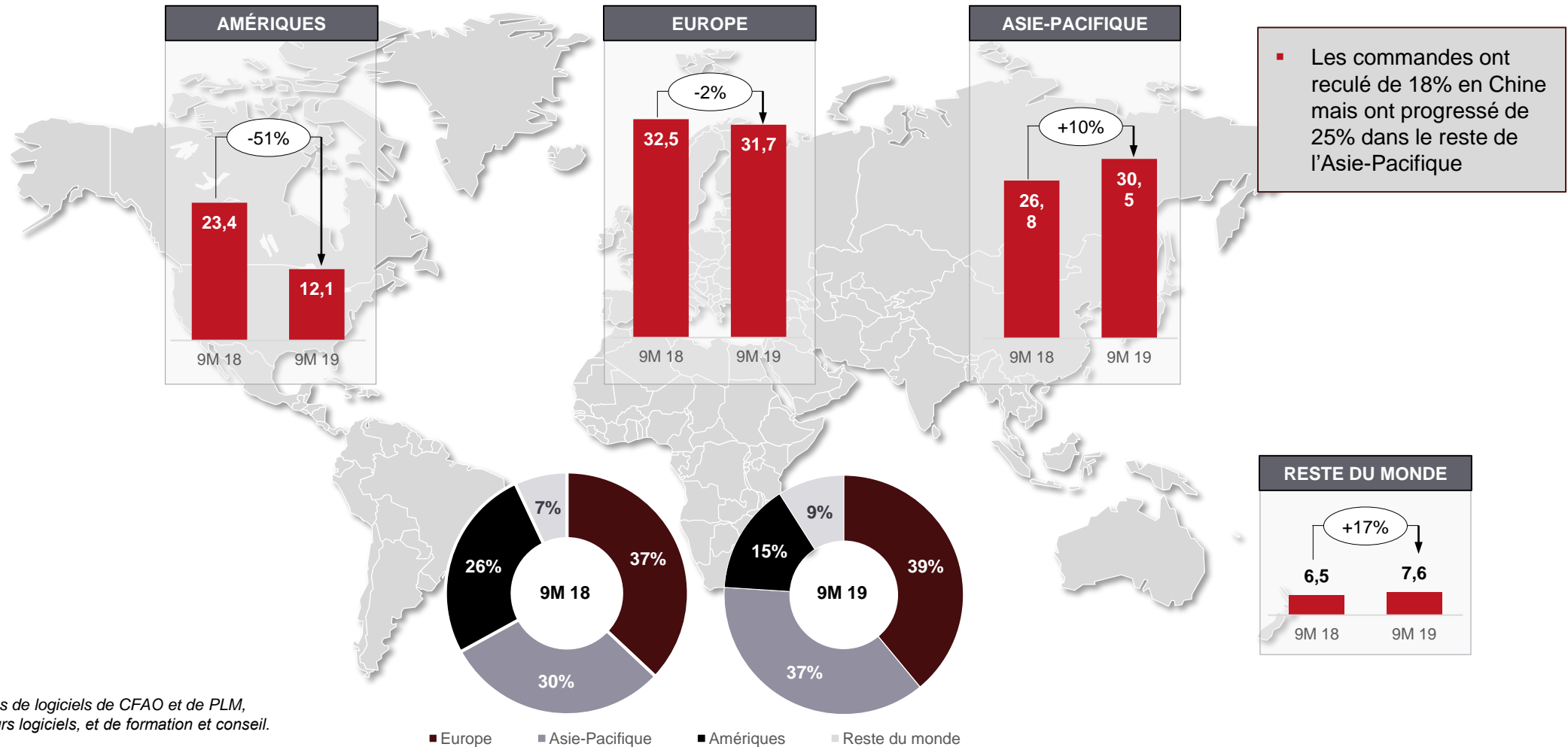
COMMANDES DE NOUVEAUX SYSTÈMES, en millions d'euros



	9M 18	9M 19	Variation A données réelles	Variation A données comparables
Total	89,2	81,9	-8%	-10%
<i>dont nouvelles licences de logiciels de CFAO et de PLM</i>	11,2	12,1	+9%	+7%
<i>dont équipements de CFAO et de leurs logiciels</i>	67,4	58,9	-13%	-15%
<i>dont formation et conseil</i>	9,0	9,0	0%	-2%

- Les commandes sous forme d'abonnement, en particulier des nouvelles offres en mode SaaS, représentent 20% du montant des commandes de logiciels de CFAO et de PLM. Leur valeur annuelle atteint € 1,1 million (vs. € 0,6 million en 9M 18).

Une activité géographiquement contrastée



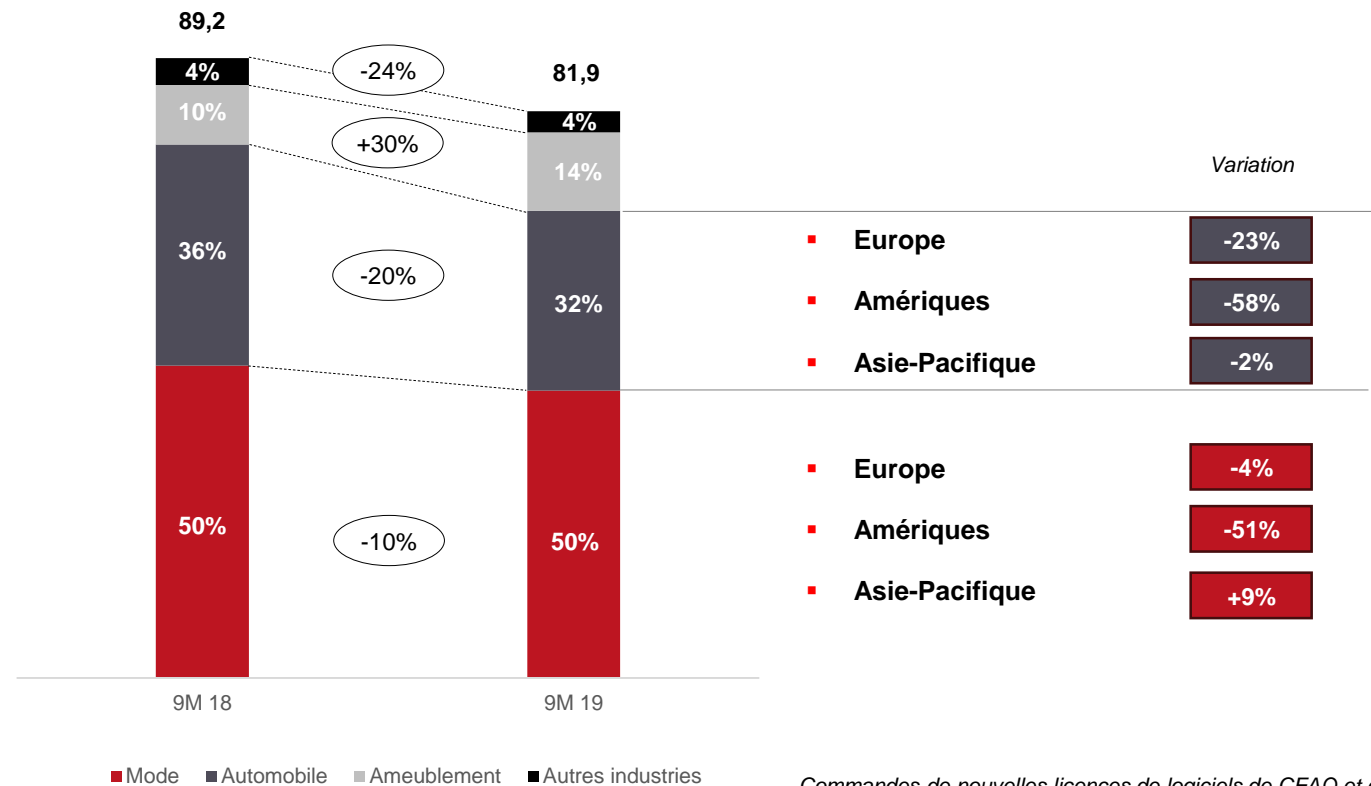
Montants en millions d'euros.

Commandes de nouvelles licences de logiciels de CFAO et de PLM, d'équipements de CFAO et de leurs logiciels, et de formation et conseil.

Recul des commandes dans la mode et l'automobile, progression dans l'ameublement

COMMANDES DE NOUVEAUX SYSTÈMES, en millions d'euros

- 9M 19 a été marqué par un attentisme très important de la part de nombreuses entreprises, notamment des secteurs de la mode et de l'automobile, dans un contexte d'incertitude et de crainte.
- Ce climat défavorable est pour l'essentiel la conséquence de la guerre commerciale entre les États-Unis d'un côté, le Mexique, la Chine et l'Europe de l'autre, et du ralentissement du secteur automobile, en particulier en Chine.

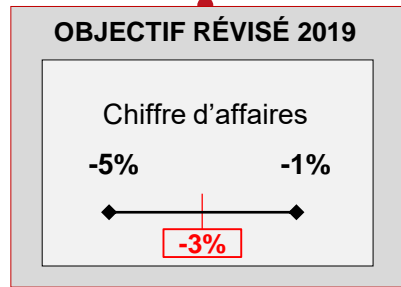
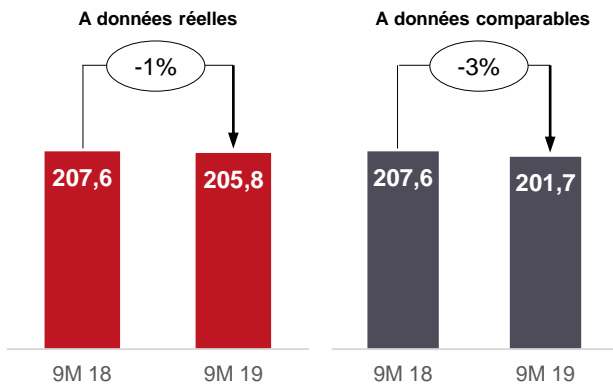


Commandes de nouvelles licences de logiciels de CFAO et de PLM, d'équipements de CFAO et de leurs logiciels, et de formation et conseil.

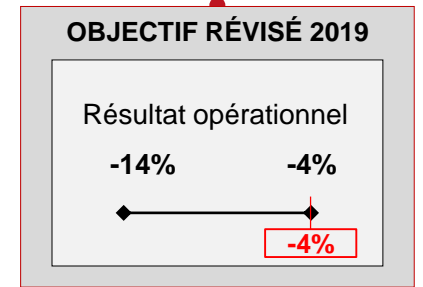
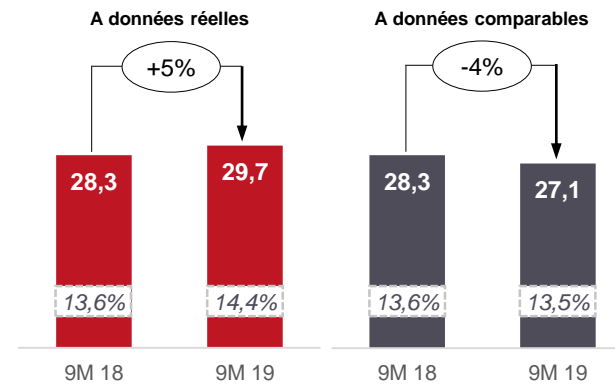
Des résultats en ligne avec l'objectif révisé

En millions d'euros

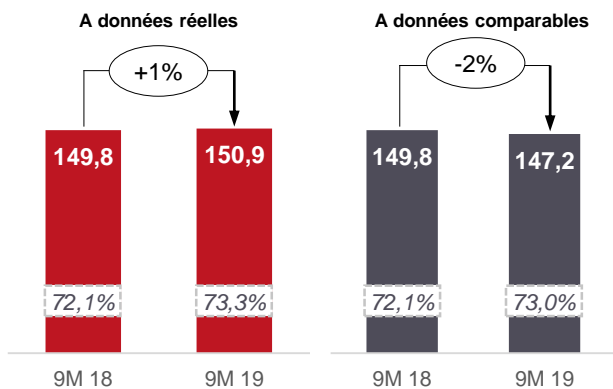
CHIFFRE D'AFFAIRES



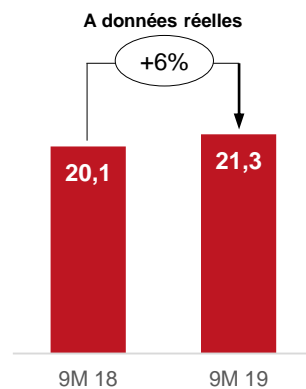
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL



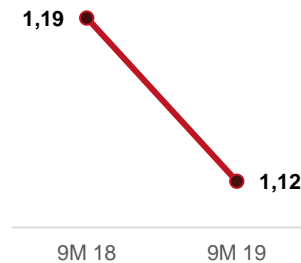
MARGE BRUTE



RÉSULTAT NET



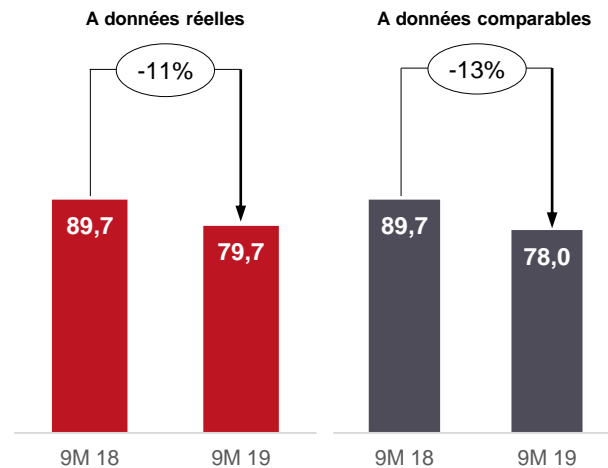
PARITÉ €/€



Progression du chiffre d'affaires récurrent

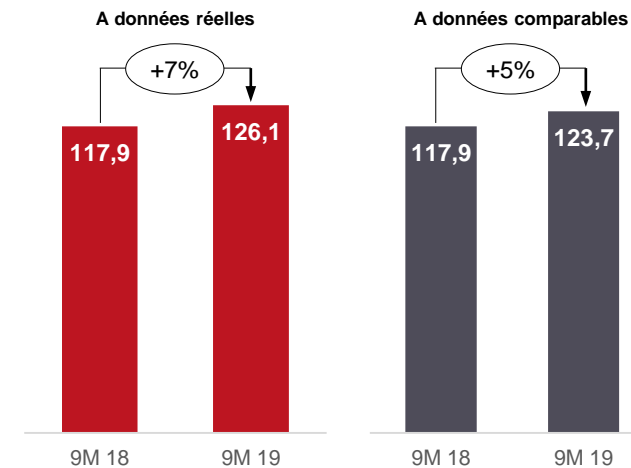
CHIFFRE D'AFFAIRES DES LICENCES DE LOGICIELS, DES ÉQUIPEMENTS ET DES SERVICES NON RÉCURRENTS

En millions d'euros



		Variation à données comparables
Nouvelles licences de logiciels de CFAO et de PLM	10,3	-6%
Équipements de CFAO et leurs logiciels	58,6	-16%
Formation et conseil	8,9	-7%

CHIFFRE D'AFFAIRES RÉCURRENT

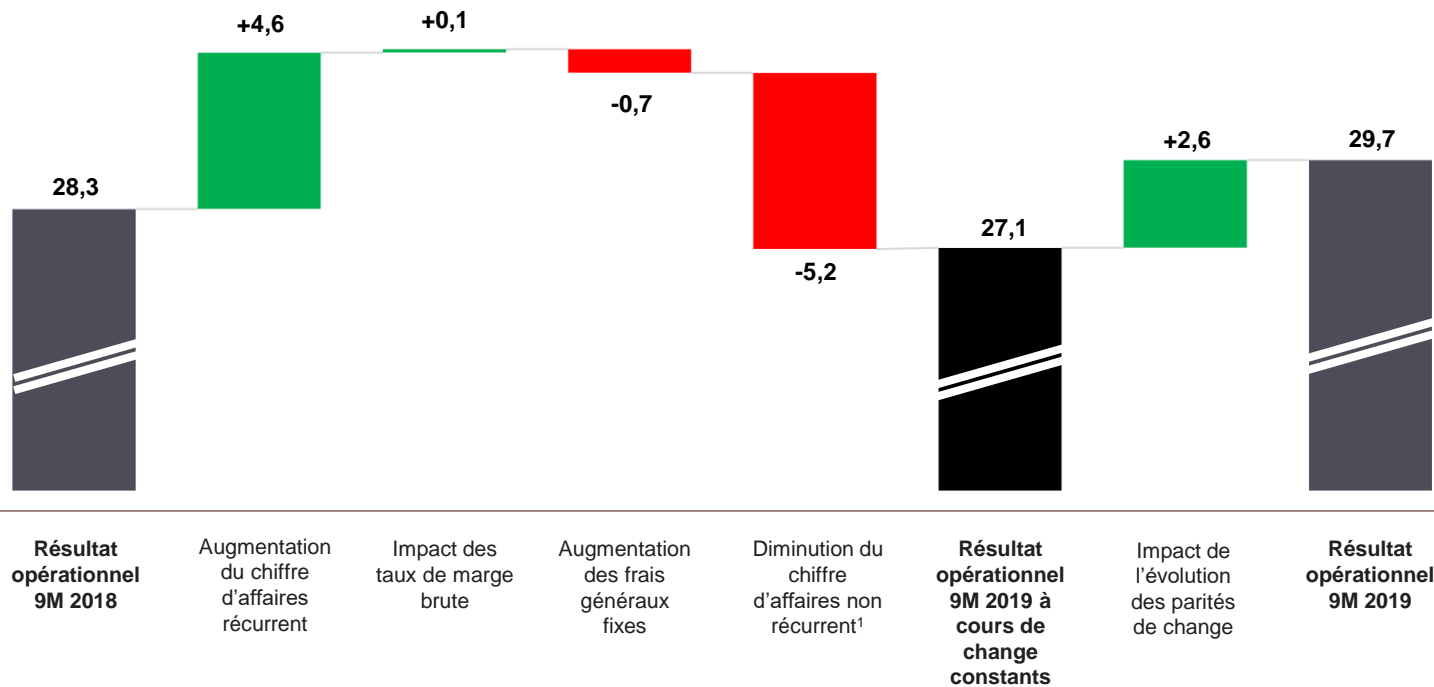


		Variation à données comparables
Contrats de maintenance des logiciels de CFAO et de PLM	28,7	+1%
Contrats d'abonnement des logiciels de CFAO et de PLM	0,9	+221%
Contrats de maintenance des équipements de CFAO et de leurs logiciels	42,9	+7%
Consommables et pièces	53,6	+4%

Bonne résistance du résultat opérationnel

ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

En millions d'euros



- Si l'activité commerciale a été fortement affectée par un environnement macroéconomique difficile, le modèle économique de la société a prouvé toute sa force au cours de ces neuf premiers mois.
- L'augmentation du chiffre d'affaires récurrent et des marges brutes, conjuguée à une bonne maîtrise des frais généraux fixes, a permis de compenser le recul du chiffre d'affaires des licences de logiciels, des équipements et des services non récurrents.

¹ Chiffre d'affaires des licences de logiciels, des équipements et des services non récurrents.

De nouvelles innovations majeures



VECTOR AUTOMOTIVE IP6 ET IP9

- Les derniers nés de la gamme Vector Automotive associent une découpe de tissus innovante à une application logicielle optimisée et de nouveaux consommables, rendant possible pour les équipementiers la découpe d'une grande variété de textiles sans aucun espacement entre les pièces.



FURNITURE ON DEMAND BY LECTRA

- Lancement d'un package de fabrication personnalisée en plus du package de production à la demande.



VERSALIS 2019

- Versalis 2019 apporte des améliorations majeures aux générations précédentes de la solution afin d'accroître considérablement l'efficacité des placements et la productivité de la découpe. Lectra a fait évoluer l'équipement et les logiciels en prenant notamment en compte les retours de ses clients.



MODARIS V8R2

- Cette nouvelle version de Modaris, la solution de modélisme la plus utilisée par les grandes marques de mode, accroît encore la rapidité, l'efficacité et la précision du développement produit. Grâce à ses puissants outils de simulation 3D et de collaboration, les modélistes développent des patrons et prennent des décisions plus vite que jamais.

Lancement des nouvelles offres pour l'Industrie 4.0 en Asie



- En 2018, la société a lancé dans plusieurs pays de nouvelles offres pour l'Industrie 4.0 qui permettent à ses clients de digitaliser et de connecter l'ensemble de leur chaîne de valeur, et a indiqué qu'elles seraient progressivement disponibles dans le monde entier.
- À l'occasion du CISMA 2019 (salon international dédié aux technologies du textile et de l'habillement se déroulant à Shanghai), la société a lancé ces nouvelles offres en Asie.
- Ces nouvelles offres, dont les premiers résultats sont conformes aux attentes de la société, seront déployées mondialement d'ici fin 2019, comme prévu. Elles devraient contribuer de plus en plus à la croissance de son chiffre d'affaires au cours des trois prochaines années.

De nouveaux clients ont adopté les offres pour l'Industrie 4.0



Karimoku
Japon
Furniture On Demand by Lectra

« Notre ultime but est d'avoir un lien direct entre l'usine et le consommateur. Lectra nous montre la voie à suivre et transforme nos ambitions en réalité. »

Hiroyuki Hayashi, Directeur Général de Karimoku Furniture

De nouveaux clients ont adopté les offres pour l'Industrie 4.0



Balsan, Groupe Marck
France
Fashion On Demand by Lectra

« Lectra nous a apporté, avec Fashion On Demand by Lectra, cette possibilité d'être beaucoup plus réactifs, beaucoup plus flexibles et donc de pouvoir nous adapter de manière plus rapide à la demande spécifique des clients. Grâce à Fashion On Demand by Lectra, c'est la performance globale qui est améliorée avec un gain de productivité estimé à 7%. »

Stéphane Quiniou, Directeur Industriel et Qualité du Groupe Marck

De nouveaux clients ont adopté les offres pour l'Industrie 4.0



Groupe Tecnica

(Moon Boot, Blizzard, Nordica, Rollerblade, Lowa, Tecnica)

Italie

Kubix Link

« Avec Kubix Link, nous sommes en mesure de consolider, d'enrichir et de publier toutes les informations sur les produits provenant de l'ensemble de l'entreprise. (...) Le développement Kubix Link marque le début d'une nouvelle génération de produits. Avoir les systèmes PLM et PIM de Lectra en un seul outil est parfait pour nous. »

Cristiano Simonetto, Directeur Informatique et E-commerce du Groupe Tecnica

De nouveaux clients ont adopté les offres pour l'Industrie 4.0



Polipol
Pologne
Furniture On Demand by Lectra

« Pour soutenir la croissance de Polipol, nous avons besoin d'une solide base d'innovation et de technologies de pointe. Lectra est l'un des partenaires clés pour notre salle de coupe Industrie 4.0, tournée vers l'avenir »

Gerd Hemmerling, Fondateur et Directeur Général de Polipol

Acquisition de la société Retviews

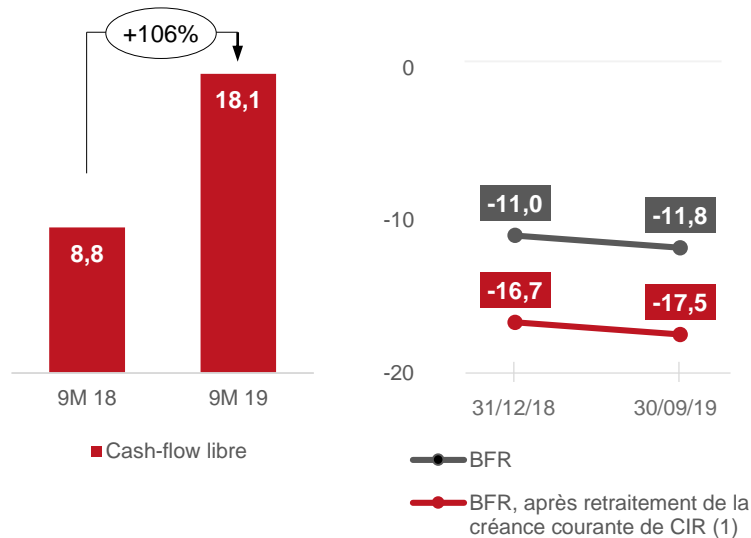
- Lectra a réalisé le 15 juillet l'acquisition de la totalité des actions et des droits de vote de la société belge Retviews : 70% immédiatement pour un montant de € 8 millions et le solde en trois fois en juillet 2020, 2021 et 2022, pour des montants respectifs d'environ 0,9 fois, 0,7 fois et 0,5 fois le chiffre d'affaires de l'année concernée.
- Fondée en 2017, Retviews a développé une offre technologique innovante permettant aux marques de mode d'analyser en temps réel des données de marché et de prendre de meilleures décisions pour optimiser leurs collections, augmenter leurs ventes et améliorer leurs marges, grâce à des algorithmes d'intelligence artificielle.
- L'impact sur le chiffre d'affaires S2 2019 devrait être de l'ordre de € 0,5 million et celui sur le résultat opérationnel non significatif.



Cash-flow libre en forte augmentation

En millions d'euros

CASH-FLOW LIBRE ET BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

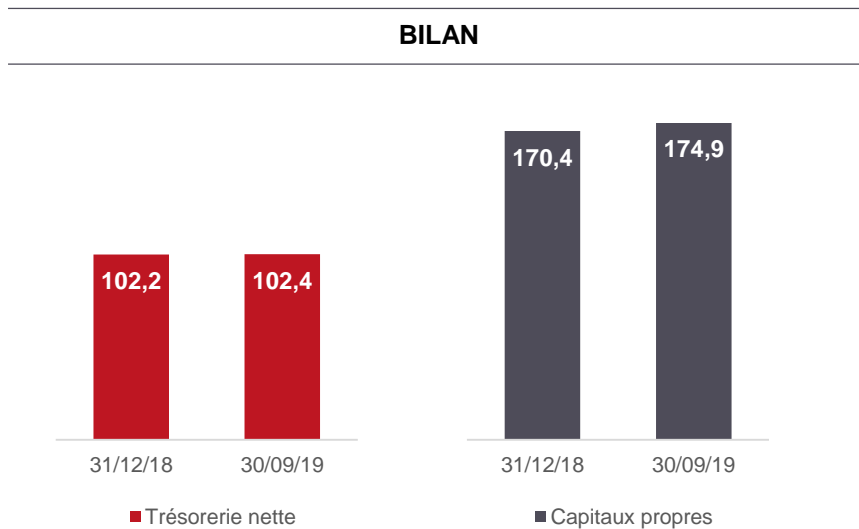


- Le modèle économique de Lectra repose sur la génération d'un cash-flow libre important et un besoin en fonds de roulement structurellement négatif.
- La forte progression du cash-flow libre provient d'une bonne maîtrise du besoin en fonds de roulement en 2019 alors qu'il avait progressé, de façon temporaire, de € 8,6 millions en 9M 2018.

(1) Crédit d'impôt recherche

Un bilan particulièrement solide

En millions d'euros

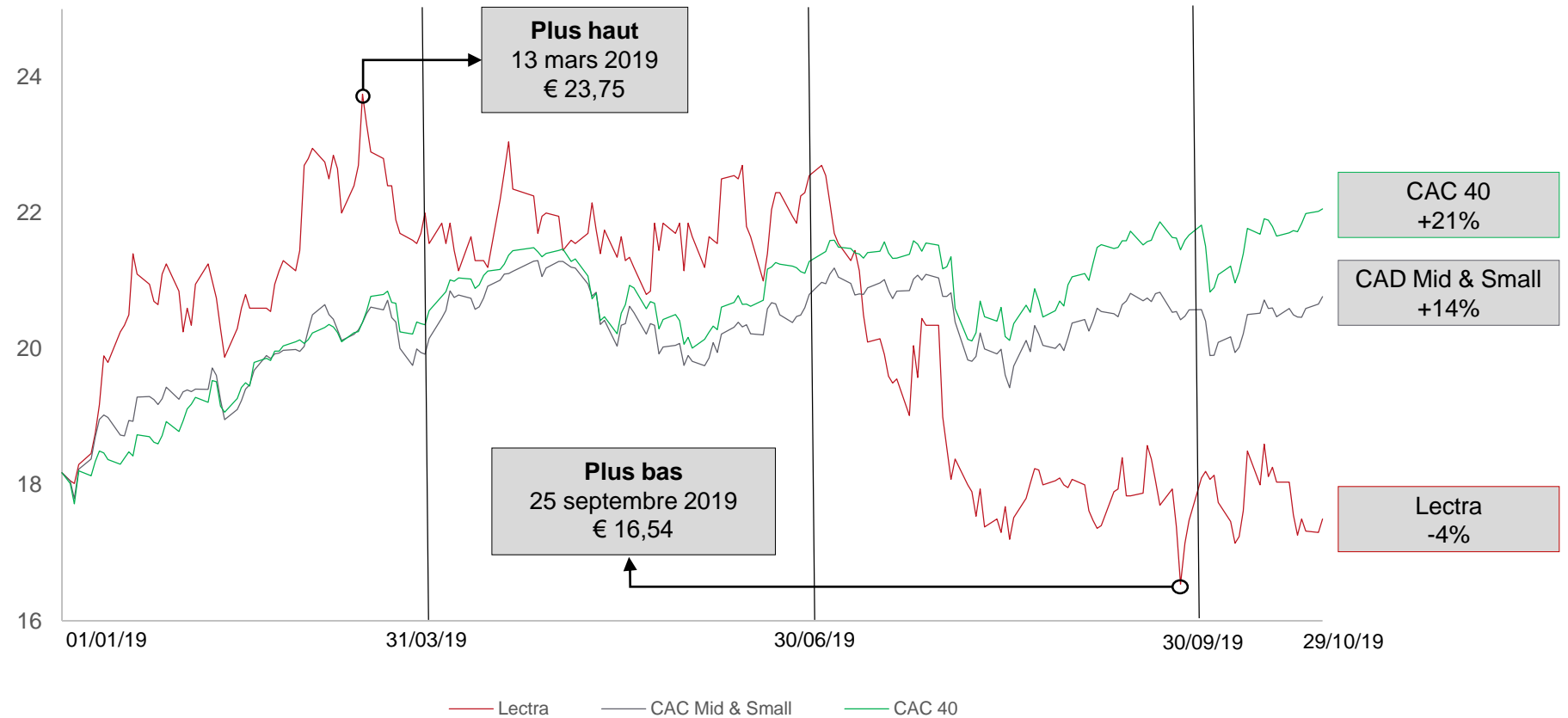


- La société n'a pas de dette financière.
- La trésorerie nette atteint € 102,4 millions, après paiement du dividende de € 12,8 millions (€ 0,40 par action) au titre de l'exercice 2018, et le décaissement de € 8,0 millions au titre de l'acquisition de la société Retviews.

Evolution du cours de Bourse

AU 29 OCTOBRE 2019	
▪ Cours de bourse	: € 17,50
▪ Capitalisation	: € 561 millions
▪ Valeur d'Entreprise	: € 458 millions
▪ VE/CA LTM	: 1,6x
▪ VE/EBIT LTM	: 11,0x
▪ PER LTM	: 18,7x

ÉVOLUTION DU 1^{ER} JANVIER 2019 AU 29 OCTOBRE 2019, en euros, cours de clôture



LTM = 4 derniers trimestres

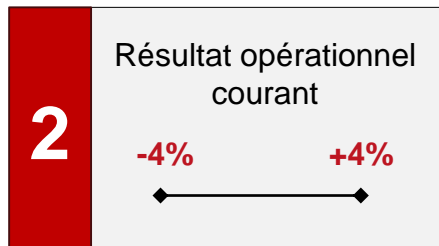
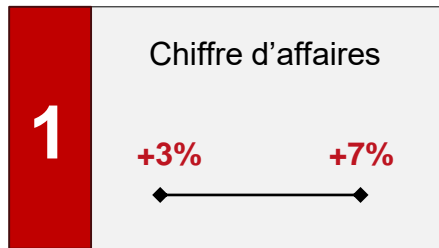
Résultats financiers T3 et 9M 2019

- Faits marquants des 9 premiers mois
- Résultats T3 2019
- Résultats 9M 2019
- **Perspectives 2019**

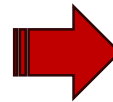
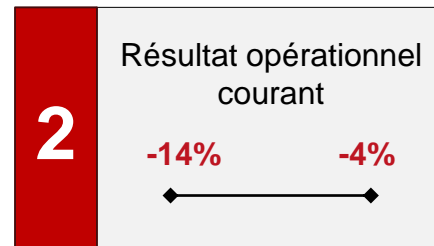
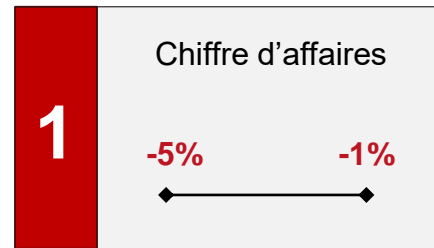
Confirmation de l'objectif révisé

OBJECTIFS FINANCIERS 2019

12 FÉVRIER 2019



29 JUILLET 2019



Compte tenu du retard pris au S1 19 sur les commandes de nouveaux systèmes, et d'une visibilité faible sur celles de S2 19, la société avait révisé ses objectifs 2019 le 29 juillet 2019

Les résultats 9M confortent l'anticipation du 29 juillet

Variations à données comparables.

Prochains rendez-vous financiers

RÉSULTATS ANNUELS

2019

11 février 2020

RÉUNION D'ANALYSTES

12 février 2020