

Communiqué de Presse Financier
Paris, le 19 septembre 2018, à 20h30

Chiffre d'affaires et résultats du 1^{er} semestre 2018

- **Plan de transformation maîtrisé**
- **Performance différenciée selon la maturité de chaque industrie**
- **Solidité du business récurrent et stratégie validée par l'écosystème**
- **Impact du plan de transformation sur la profitabilité à court terme**
- **Solutions d'Hybrid Twin™ initiées avec succès**
- **Nomination de Cristel de Rouvray au poste de Directrice Générale (ESI Group CEO) à compter du 1^{er} février 2019**

Alain de Rouvray, Président-Directeur Général d'ESI Group, déclare : « *Ce premier semestre de l'exercice 2018 reflète l'avancement de notre plan de transformation, où la croissance attendue du chiffre d'affaires et des résultats financiers n'est pas encore visible, mais où des avancées importantes ont été réalisées pour répondre aux enjeux de « l'Industrie du Futur » et de « l'Usine Intelligente ».* Etalée sur plusieurs décennies et renforcée par nos acquisitions, l'évolution continue de nos technologies nous permet aujourd'hui de construire des solutions numériques pour permettre aux leaders industriels d'atteindre leur objectif de "**zéro prototype réel**". Dans cette optique, nos activités ont été récemment réorganisées avec succès en trois piliers de notre offre (Engineering, Manufacturing et In-Service) pour accélérer la création de valeur ajoutée chez nos clients clés existants et chez nos prospects.

Nos équipes sont en cours d'alignement et d'amélioration du pilotage pour accompagner la transformation de notre modèle économique et de notre stratégie de vente. Ce travail doit être poursuivi pour environ encore un an, en particulier avec l'appui de notre nouvelle équipe de direction élargie et aux compétences renforcées. L'enjeu est de promouvoir la croissance du chiffre d'affaires tout en déployant les ressources d'expertise nécessaires avec maîtrise des coûts. Assurer également une croissance durable nécessite des synergies et une coordination accrues, lesquelles peuvent prendre plus de temps que souhaité.

*Au premier semestre 2018, nous constatons une base installée très solide, avec des revenus récurrents en croissance, notamment dans les secteurs des transports et de l'énergie. Le nouveau business (nouveaux produits et nouveaux clients) baisse légèrement, reflétant le changement des habitudes d'achat de nos clients, qui privilégient des solutions "éprouvées" plutôt que des outils "meilleurs du domaine" afin d'atteindre leur objectif "**zéro essai réel**". Les fonctionnalités multiples et la performance élevée de nos outils logiciels doivent être couplées à une expertise rare de modélisation et à une méthodologie de validation, qui exigent à la fois des services avancés, une haute technicité et un support local expérimenté. Il s'agit de défis importants qui pèsent sur la rentabilité à court terme alors que nos équipes sont en cours de réorganisation et déployées à l'échelle mondiale.*

La zone Europe a présenté les meilleurs résultats de ce premier semestre, reflétant la diversité des secteurs d'activité et la robustesse des équipes de support local, lesquelles disposent d'une expertise étendue et de partenariats externes renommés. L'Asie-Pacifique est plus lente à se diversifier hors secteur des transports. Les Amériques souffrent encore d'un manque d'expertise locale pour couvrir un territoire aussi vaste.

Par ailleurs, le concept de l'Hybrid Twin™ bénéficie d'une validation client enthousiaste depuis son lancement. Les industriels comprennent que l'exploitation des données exigent l'adjonction de modèles virtuels fiables, éprouvés et rationnels, afin de les rendre pertinentes et de fournir une valeur critique pour comprendre et influencer la performance de leurs nouveaux produits dans leur vie opérationnelle réelle (cf. nos solutions Product Performance Lifecycle™). Plusieurs projets prometteurs ont déjà été générés, dont l'impact positif sur les revenus se fera progressivement sentir au cours des deux prochaines années.

*Dans l'ensemble, la performance financière de l'exercice 2018 s'annonce mitigée, combinant une croissance modérée avec une baisse significative de la rentabilité annuelle (EBITDA). Nous reconnaissons qu'il s'agit d'une étape difficile mais nécessaire pour poursuivre et achever notre propre transformation et promouvoir efficacement nos solutions de rupture vers le "**zéro prototype réel**", ceci afin de maintenir et atteindre nos objectifs ambitieux pour l'année 2020 et au-delà. »*

Résultats semestriels consolidés

Semestre clos au 31 juillet

En millions d'euros	S1-FY 18	S1-FY 17	Variation et évolution à taux courants	Variation et évolution à taux constants
Chiffre d'affaires total	53,2	53,7	-1,0%	+2,4%
Licences	39,4	39,0	+0,9%	+4,7%
Services	13,8	14,7	-6,0%	-3,7%
Marge brute	35,2	36,2	-2,7%	+1,0%
en % du CA	66,2%	67,3%		
EBITDA*	-7,2	-3,9	-84,0%	-89,9%
en % du CA	-13,4%	-7,2%		
Résultat Opérationnel Courant	-8,9	-5,5	-62,6%	-67,8%
en % du CA	-16,7%	-10,1%		
Résultat Opérationnel	-9,3	-6,0	-54,0%	-58,7%
en % du CA	-17,5%	-11,3%		
Résultat Net part du Groupe	-7,9	-5,9	-33,8%	-37,6%
en % du CA	-14,9%	-11,0%		
Trésorerie disponible	12,9	14,8	-13,1%	

Ces chiffres ont été arrêtés par le Conseil d'Administration en date du 18 septembre 2018.

(*) EBITDA hors résultat non récurrent, y compris impacts de l'activation des dépenses de développement et dotations/reprises de provisions pour dépréciation des créances clients.

Rappel : la forte saisonnalité inhérente à l'activité Licences d'ESI Group se traduit traditionnellement par l'enregistrement de la part la plus significative des revenus et des résultats annuels sur le quatrième trimestre de l'exercice. Date de clôture annuelle : le 31 janvier.

Chiffre d'affaires du premier semestre 2018

Les revenus de la période s'établissent à 53,2 M€, en augmentation de 2,4% à taux constants. L'effet de change impacte négativement les revenus sur la période, à hauteur de -1,8 M€, suite aux évolutions défavorables du dollar US et du yen japonais par rapport à l'euro.

Le mix Licences-Services reste stable, les Licences représentant sur ce semestre 74% du chiffre d'affaires contre 73% lors de l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires Licences s'élève à 39,4 M€, soit une progression de +4,7% par rapport à l'exercice précédent. Cette hausse traduit la bonne performance et solidité du business récurrent qui augmente de +7,0% à taux constants, avec un taux de récurrence de 85,1%, tandis que le Nouveau Business affiche un recul de -5,3% à taux constants.

Le chiffre d'affaires Services s'établit à 13,8 M€, en recul de -3,7%, où l'évolution s'explique par la nature cyclique de cette activité. Dans le même temps, grâce à l'expertise élevée de nos équipes, le secteur de l'énergie procure des contrats significatifs dont la production est étalée sur plusieurs années.

La répartition géographique du chiffre d'affaires traduit la meilleure performance relative sur le semestre de l'activité en Europe (+4,4% à taux constants) par rapport à la zone Amériques (-7,6% ; +0,4% à taux constants) et à l'Asie (-3,6% ; +1,2% à taux constants).

Marge brute

Le taux de marge brute totale s'établit à 66,2% du chiffre d'affaires contre 67,3% au premier semestre 2017. Cette baisse est notamment liée à l'activité Services qui affiche un taux de marge brute de 24,3% vs 29,7% au premier semestre 2017. Le taux de marge brute des Licences se maintient à un niveau élevé de 81%.

Poursuite des investissements stratégiques en R&D

Conformément à la stratégie du Groupe, les efforts d'investissements de R&D ont été maintenus. Ils ressortent à 17,8 M€ (hors Crédit Impôt Recherche 'CIR'), en croissance de 5,2% à taux courants. Ces investissements ont représenté 45,3% du chiffre d'affaires Licences (niveau amplifié par le fort effet de saisonnalité). Après prise en compte du CIR et activation des frais de développement, le montant R&D porté au Compte de Résultat s'élève à 14,8 M€.

Indicateurs de rentabilité impactés par les investissements

L'EBITDA ressort à -7,2 M€ contre -3,9 M€ au premier semestre 2017. Cette évolution découle de la poursuite des investissements R&D et de la progression des frais Généraux et Administratifs (G&A) liée aux coûts de nouveaux locaux et au renforcement des équipes de support (dont RH et IT). L'évolution des coûts de Ventes & Marketing (S&M) reste limitée sur la période.

Conséquence de la baisse de l'EBITDA, le Résultat Opérationnel Courant (ROC) s'établit à -8,9 M€, et le Résultat Opérationnel (EBIT) s'élève à -9,3 M€, les deux agrégats affichant respectivement une baisse de -3,4 M€ et de -3,3 M€. Le Résultat Financier s'établit à -0,7 M€, en amélioration par rapport au -1,6 M€ du premier semestre 2017, et le Résultat Net part du Groupe ressort à -7,9 M€ contre -5,9 M€ l'an dernier.

Solidité de la structure financière

La trésorerie disponible au 31 juillet 2018 s'établit à 12,9 M€. L'endettement net s'élève à 33,2 M€ tandis que le *Gearing* (dettes nettes rapportées aux capitaux propres) ressort à 35,6 % au 31 juillet 2018.

Nomination de Cristel de Rouvray au poste de Directrice Générale

Dans le cadre du plan de succession engagé depuis plusieurs années, le Conseil d'Administration a décidé de nommer Cristel de Rouvray au poste de Directrice Générale d'ESI Group à compter du 1^{er} février 2019. Cristel de Rouvray, administratrice depuis le 8 juillet 1999, a été étroitement impliquée dans les décisions de la société en tant que 'Board Leader' du Conseil et Présidente du Comité de « Rémunération, Nomination et Gouvernance ». De fait, Alain de Rouvray deviendra Président Non Exécutif à compter de cette date.

Changement de date de clôture

Par ailleurs, dans un souci de meilleure clarté dans le Reporting financier, le Groupe a décidé de modifier la date de clôture de son exercice fiscal au 31 décembre, au lieu du 31 janvier, sous réserve de l'approbation par la prochaine assemblée générale des actionnaires ; auquel cas l'exercice 2019 prendra fin le 31 décembre et ne comprendra donc que 11 mois.

Relations actionnaires

ESI Group

[Corinne Romefort-Régnier](#)
[Justine Brosset](#)
+33 1 53 65 14 41

NewCap

[Emmanuel Huynh](#)
[Louis-Victor Delouvrier](#)
+33 1 44 71 98 53

Relations Presse

ESI Group

[Florence Barré](#)
+ 33 1 53 65 14 51

Prochains événements :

Salon Actionaria
22 et 23 novembre, 2018

Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2018
27 novembre 2018

À propos d'ESI Group

[ESI Group](#) est le principal créateur mondial de logiciels et services de [Prototypage Virtuel](#). Spécialiste en physique des matériaux, [ESI](#) a développé un savoir-faire unique afin d'aider les industriels à remplacer les prototypes réels par des prototypes virtuels, leur permettant de fabriquer puis de tester virtuellement leurs futurs produits et d'en assurer leur pré-certification. Couplé aux technologies de dernière génération, le Prototypage Virtuel s'inscrit désormais dans une approche plus large du Product Performance Lifecycle, qui adresse la performance opérationnelle du produit tout au long de son cycle de vie complet de fonctionnement, du lancement au retrait. La création de Jumeaux Hybrides (Hybrid Twin™) intégrant à la fois la simulation, la physique et l'analyse de données permet de créer des produits intelligents, notamment avec les objets connectés, de prédire leur performance et d'anticiper leurs besoins de maintenance.

Présent dans plus de 40 pays et dans les principaux secteurs industriels, [ESI Group](#) emploie environ 1200 spécialistes de haut-niveau à travers le monde. Son chiffre d'affaires 2017 s'est élevé à 135 M€. ESI est une société française cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris, labellisée « Entreprise Innovante » en 2000 par Bpifrance et éligible aux FCPI et aux PEA-PME.

Pour plus d'informations, veuillez visiter www.esi-group.com/fr.

Suivez ESI

