

Communiqué de presse
Paris, le 19 septembre 2019 – 18h

Chiffre d'affaires et résultats du 1^{er} semestre 2019

- Croissance de la base installée et solidité du modèle économique
- Amélioration des résultats financiers
- Poursuite de l'optimisation des leviers de croissance
- Rappel : exercice 2019 exceptionnel de 11 mois et clôture de l'exercice au 31/12/2019

ESI Group, Paris, France, (Code ISIN : FR0004110310, Mnémo : ESI), publie son chiffre d'affaires et ses résultats semestriels de l'exercice 2019¹.

(M€)	31/07/2019	31/07/2018	Variation	Variation tcc
Chiffre d'affaires S1	54,8	53,2	+3,0%	+0,4%
Licences	40,9	39,4	+3,7%	+0,8%
Services	14,0	13,8	+0,9%	-0,7%
Chiffre d'affaires T2	28,2	27,0	+4,5%	+2,4%
Licences	20,7	20,4	+1,9%	-0,4%
Services	7,4	6,6	+12,7%	+11,1%
Marge brute	36,9	35,2	+4,8%	+1,7%
%CA	67,4%	66,2%		
EBITDA (avant IFRS16²)	-6,5	-7,2	+9,2%	+3,4%
%CA (avant IFRS16)	-11,9%	-13,4%		
Résultat Opérationnel Courant (avant IFRS 16)	-8,4	-9,3	+9,8%	+5,3%
%CA	-15,3%	-17,6%		
IFRS 16 - Impacts				
- EBITDA	2,8	n/a		
- Résultat Opérationnel	0,1	n/a		
Résultat Net	-7,1	-7,9	+9,4%	+6,2%
%CA	-13,2%	-14,8%		

Tcc – Taux de change constants

¹ Exercice d'une durée exceptionnelle de 11 mois, qui se clôturera le 31/12/2019 suite à la validation de l'Assemblée générale du 18 juillet 2019 ; S1 couvre les mois de février à juillet de notre exercice fiscal traditionnel de 12 mois.

² Nouvelle norme de comptabilisation des contrats de location applicable depuis le 1er Janvier 2019

Dans un contexte de poursuite des actions de transformation et de mise en œuvre d'un plan de focalisation conduite par Cristel de Rouvray, Directrice générale depuis début février 2019, ESI Group confirme la solidité de son modèle économique et démontre sa capacité de croissance.

Un cercle vertueux : croissance de l'activité et amélioration de la rentabilité

Revenus

Le chiffre d'affaires du Groupe progresse à 54,8 M€ (+3,0%) sur le semestre, amplifié par un taux de change positif (0,4% tcc). Les ventes de chaque trimestre sont en hausse comparativement aux mêmes périodes en 2018, avec une croissance plus importante des licences en Q1 puis des services en Q2, ce qui souligne la nécessaire appréhension du modèle sur le long terme.

L'activité Licences (74,5% du CA S1 19) soutient cette progression avec des ventes à 40,9 M€ (+3,7% ; +0,8% tcc). L'activité Services (Conseil - prestations d'étude industrielles, études avancées d'application et projet à caractère R&D ou de formation) est stable (+0,9% ; -0,7% tcc) à 14,0 M€.

La proposition de valeur du Groupe est globale et sa capacité à opérer sur l'ensemble des marchés mondiaux est un atout renforcé dans un contexte de globalisation des grands comptes. La progression du chiffre d'affaires semestriel s'est concrétisée sur l'ensemble des régions adressées - zones Amériques (+9,4%), Asie (+2,6%) et EMEA (+0,9%) - ainsi que sur les principales industries ciblées - automobile (+5%) et aéronautique (+11%) alors que l'énergie recule légèrement de façon conjoncturelle (-3%).

Résultats

Le plan de focalisation vise à accroître la création de valeur par le développement des ventes et par l'amélioration des marges. Les coûts ont progressé plus lentement que les ventes semestrielles. La marge brute au 31 juillet 2019 s'établit à 36,9 M€ (vs. 35,2 M€) en amélioration à 67,4% des ventes (vs. 66,2%). L'EBITDA (avant IFRS16) et le Résultat Opérationnel Courant (avant IFRS 16) s'améliorent à -6.5 M€ (vs. -7,2 M€) et -8,4 M€ (vs. -9,3 M€). Le résultat net en fin de semestre s'établit à -7.2 M€ (vs. -7,9M€).

Pour rappel, les résultats semestriels (février à juillet) sont négatifs en raison de la saisonnalité des revenus de licences.

Leviers d'une croissance durable et perspectives : focalisation par typologie des comptes clients

L'activité du groupe est fortement récurrente avec la répétabilité de l'essentiel des revenus générés par l'activité de licences d'une année sur l'autre et la complémentarité de l'activité de services.

La solidité du modèle est reflétée par l'activité auprès des grands donneurs d'ordre, qui sont avancés dans leur transformation vers l'élimination des essais et prototypes physiques. Leurs besoins sont alignés avec la proposition de valeur du Groupe et ils disposent de puissants gisements d'investissements. Dans l'industrie automobile, le succès continu de notre solution incontournable de la tenue au crash associée à la sécurité et au confort des passagers, pour faire face à la complexité croissante issue des évolutions des attentes des passagers et des réglementations, en est l'illustration.

Au premier semestre, les grands donneurs d'ordres sont moins visibles dans le revenu d'ESI. La croissance semestrielle a donc aussi été portée par d'autres clients qui adoptent les solutions ESI. Ceux-ci constituent des candidats pour devenir de grands comptes stratégiques, contribuant à une récurrence encore plus forte de notre chiffre d'affaires.

Les leviers de croissance adressés à l'ensemble des clients comprennent :

- les solutions reconnues parmi les plus performantes du marché et bénéficiant de solides références clients. La solution de réalité virtuelle IC.IDO 'Human Centric' (sécurité, efficacité et efficience des processus d'assemblage) entre dans cette catégorie : récemment, Safran Nacelles a annoncé au Salon International de l'aéronautique et de l'espace de Paris - Le Bourget, avoir économisé 15% de son budget outillage grâce à cette solution, obtenant un retour sur investissement en moins d'un an.
- l'approche différenciante Hybrid Twin™, pour répondre aux besoins de performance de l'actif produit tout au long de sa vie. ESI Group collabore avec un acteur aéronautique majeur pour l'aider à concevoir un outil de diagnostic de la durée de vie restante en utilisation de ses appareils, avant prévision d'opérations de maintenance.

Ces actions s'intègrent dans une démarche long terme basée sur la gestion de l'innovation pour assurer aux clients une valeur en continu. Cette approche est rendue possible grâce à la combinaison d'expérience et l'engagement de talent technologique et managérial.

ESI Group a désormais intégré les coûts supplémentaires liés aux investissements nécessaires à la mise en œuvre du plan de transformation, ce qui doit permettre une amélioration de la profitabilité. A ce stade, le Groupe considère qu'il dispose des ressources adéquates et se concentre désormais sur l'allocation de ces ressources pour stimuler la croissance.

Rappel : changement de date de clôture d'exercice

Conformément à la décision présentée et votée lors de l'Assemblée générale du 18 juillet 2019, la société clôturera désormais ses comptes au 31 décembre de chaque année, entraînant un exercice exceptionnel de 11 mois pour l'année 2019. Dans un souci de comparabilité de l'information financière, des comptes pro-forma seront publiés à compter de l'annonce du chiffre d'affaires 2019 afin de faciliter les projections sur les performances à venir.

Impact de l'application de la norme IFRS16

Applicable depuis l'exercice 2019, la nouvelle norme IFRS 16 prévoit la reconnaissance d'actifs et de passifs issus des contrats de location (immobilisations corporelles - biens immobiliers et véhicules, et dettes de location). La charge de loyer correspondante est désormais répartie entre dotations aux amortissements et charge financière sur la dette.

Prochains évènements

Chiffre d'affaires T3 2019
19 novembre 2019

Chiffres d'affaires 2019
13 février 2020

Résultats 2019
30 mars 2020

Contacts

ESI – Relations actionnaires

Florence Barré
investors@esi-group.com
+33 1 49 78 28 28

SHAN – Presse & Relations actionnaires

Florent Alba
ESIgroup@shan.fr

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 2018 s'est élevé à 139 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

