

valtech.



Déjeuner Aurel BGC

28 novembre 2013 - Paris

Avertissement

Certaines informations autres qu'historiques contenues dans le présent document sont susceptibles de constituer des données à caractère prévisionnel («forward-looking statements») ou des prévisions financières non auditées. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces données sont présentées à la date du présent document et Valtech n'assume aucune obligation quant à leur mise à jour du fait d'événements nouveaux ou de toute autre raison autre que les réglementations applicables. Valtech vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document de Référence déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) sous le numéro D.13-0348, y compris une conjoncture économique défavorable, un secteur extrêmement concurrentiel, la possibilité que nos clients peuvent remettre nos contrats en cause très rapidement, une part non négligeable des revenus du Groupe provenant de clients importants, la dépendance du Groupe sur ses dirigeants et ses collaborateurs, les lois et réglementations s'appliquant aux métiers du Groupe, des actions judiciaires engagées contre le Groupe au motif que les projets réalisés ne correspondant pas aux attentes des clients, la stratégie de développement par acquisition d'entreprises, la dépréciation des écarts d'acquisition et les actifs inscrits au bilan du Groupe, la présence du Groupe dans les marchés émergents, la difficulté de mettre en œuvre le contrôle interne, l'exposition au risque de liquidité, une baisse de la notation bancaire du Groupe, et l'exposition aux risques de marché financier.

Notre métier

Une agence “full service” leader de la transformation digital

Offrant un portefeuille de services digitaux à des clients Fortune 500 leur permettant d'identifier [consulting stratégique] et de mettre en oeuvre de façon [Agile] et à grande échelle des nouveaux modes d'engagement [customer responsive platforms™], de marketing et de commerce auprès du consommateur du 21^{ème} siècle.

3 piliers fondateurs

1. Un réseau global

- 1 600 personnes (geeks, marketers, consultants, designers, créatifs, etc.)
- 15 bureaux
- 7 pays

2. Offre de Services innovante, avant-gardiste et pertinente

Digital Business Strategic Consulting + Customer Responsive Platform™ + Agile Marketing™

3. Partenariats mondiaux avec les principaux acteurs technologiques :

- Contenu & Marketing (customer experience management) : *Adobe, Sitecore, Episerver*
- Analytics : *Webtrends, Omniture, Google Analytics*
- E-commerce : *Hybris (SAP), IBM Websphere, Demandware*

Valtech's transformation

Valtech hier

- Compétences technologiques reconnues
- 20% de digital
- Pionnier de l'Agilité dans l'IT
- Présence multinationale sous-critique et non intégrée
- Quasiment pas de clients globaux
- Bilan solide
- Marque reconnue dans l'IT
- 6 métiers différents :
Formation, IT consulting, IT régie, IT projets, Off-Shore, management consulting
- Aucun actionnaire de référence
- Un management inconsistant
- Un projet d'entreprise essoufflé
- CA et profitabilité en forte décroissance

Valtech aujourd'hui

- Blend de compétences IT+Marketing
- + 60% de digital
- Pionnier du marketing agile
- Réseau international de taille capable de livrer des projets globaux
- Clients grands comptes et globaux du Fortune 500
- Bilan encore plus solide
- Marque primée dans le digital
- 1 métier : la transformation digital
- Expertises par industrie (luxe, retail, pharma, automobile...)
- Un actionnaire de référence très solide
- Une équipe de management expérimentée
- Un projet d'entreprise innovant et ambitieux
- Une très forte dynamique de croissance désormais profitable

“

11 trimestres de transformation pour faire de Valtech la 1^{ère} agence indépendante de marketing digital et de technologies en Europe.

”


La transformation est en marche

March 2012 : Valtech selected as one of the top 12 Global Commerce service providers by Forrester's Research

February 24, 2012 | Updated: February 27, 2012

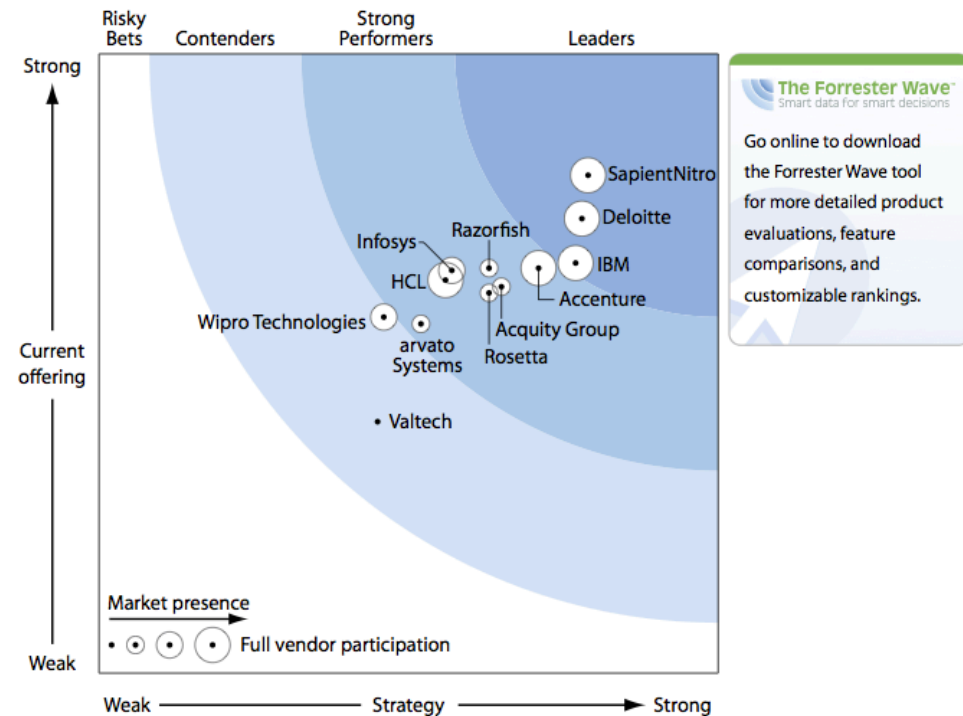
The Forrester Wave™: Global Commerce Service Providers, Q1 2012

by Brian K. Walker and Peter Sheldon
for eBusiness & Channel Strategy Professionals



FORRESTER Making Leaders Successful Every Day

Figure 3 Forrester Wave™: Global Commerce Service Providers, Q1 '12

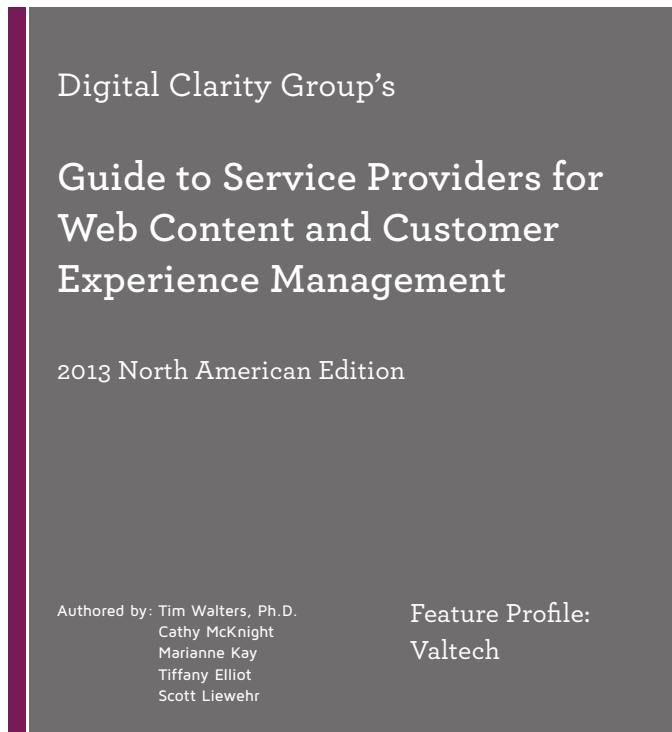


Source: Forrester Research, Inc.

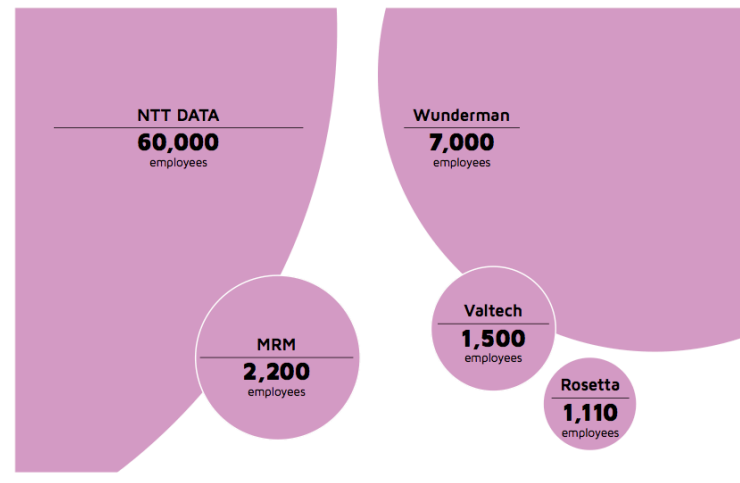
valtech.

La transformation est en marche

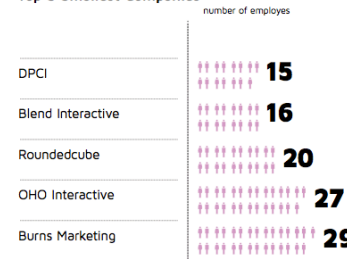
Septembre 2013 : Valtech Highlighted As Leader in New Report from Digital Clarity Group



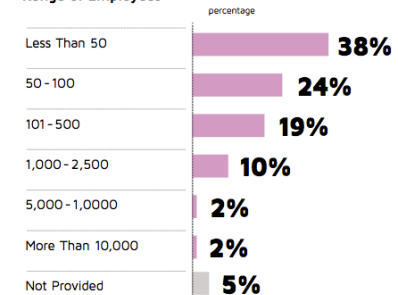
Top 5 Largest Companies



Top 5 Smallest Companies



Range of Employees



valtech.

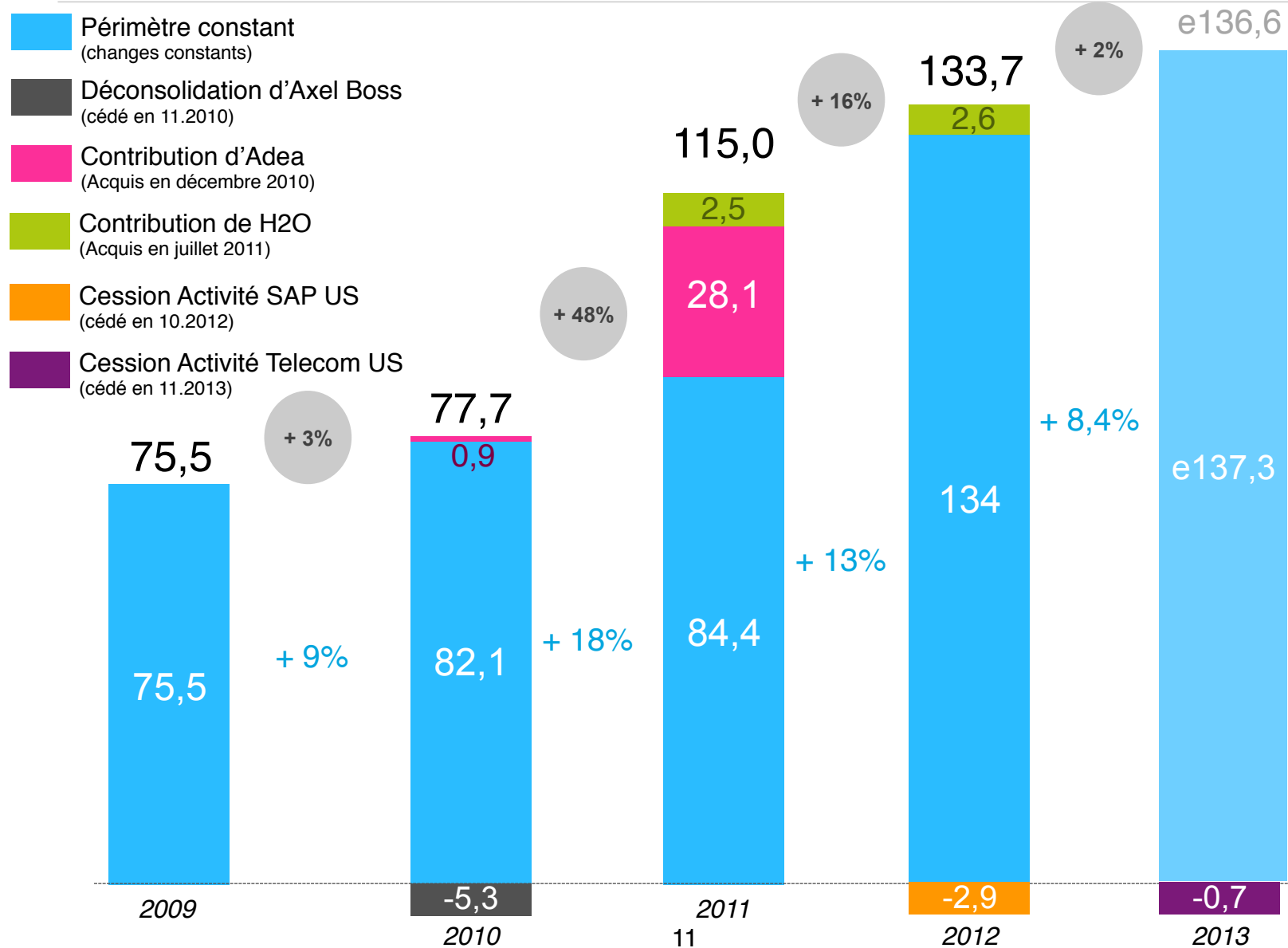
→ Devenir l'une des Top 5 agences digitales de marketing technologique au niveau mondial, tant en termes de :

- Taille et portefeuille clients
- Couverture géographique
- Portefeuille de services
- Innovation & leadership
- Profitabilité



ELEMENTS FINANCIERS

Evolution du chiffre d'affaires (en M€ - estimé 2013)



Poursuite de la croissance en 2013

Régions	9M 2013	9M 2012	Variation	Variation à taux de change constants
Europe du Nord	47,9	41,2	+ 16,0%	+ 16,2%
Etats-Unis	28,2*	28,9	- 2,4%	+ 0,3%
Europe du Sud	26,8	25,5	+ 5,1%	+ 5,1%
Reste du monde	8,2	7,7	+ 6,1%	+ 18,0%
Eliminations intragroupe	(7,8)	(5,6)	ns	ns
Total Valtech	103,4	97,8	+ 5,7%	+ 7,0%

* Cession en octobre 2012 d'un contrat non stratégique avec SAP qui représentait 2,9 M€ de facturations en 2012

- **Solide croissance supérieure à 15% en Europe du Nord, avec des progressions significatives en Allemagne et en Suède**
- **Croissance à taux de change constants « double digit » aux Etats-Unis (hors cession contrat SAP)**
- **Croissance de 5% en Europe du Sud : plus grande sélectivité dans le choix des opérations afin de préserver les marges**

P&L consolidé

Chiffres clés Groupe (M€)	S1 2013	S1 2012	Variation	2012	2011
Chiffre d'affaires	71,8	65,5	+ 9,6%	133,7	115,0
Coût des ventes	(50,0)	(46,2)	+ 8,3%	(92,6)	(79,6)
Marge brute	21,8	19,4	+ 12,7%	41,1	35,4
Coûts commerciaux et marketing	(5,1)	(6,0)	- 14,6%	(11,5)	(9,5)
Coûts administratifs	(15,1)	(14,8)	+ 1,8%	(29,4)	(29,0)
EBITDA ajusté	2,8	0,0		2,6	(0,6)
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	4,0%	0,1%		2,0%	-0,5%
EBITDA	2,2	(0,6)		2,6	(1,9)
Amortissements et provisions	(1,5)	(1,1)		(2,4)	(1,9)
EBIT	0,7	(1,7)		0,2	(3,7)
Résultat net	(0,6)	(2,8)		(2,1)	(5,1)
Bénéfice net par action	(0,03)	(0,13)		(0,01)	(0,03)
Collaborateurs (fin de période)	1 548	1 546		1 565	1 558

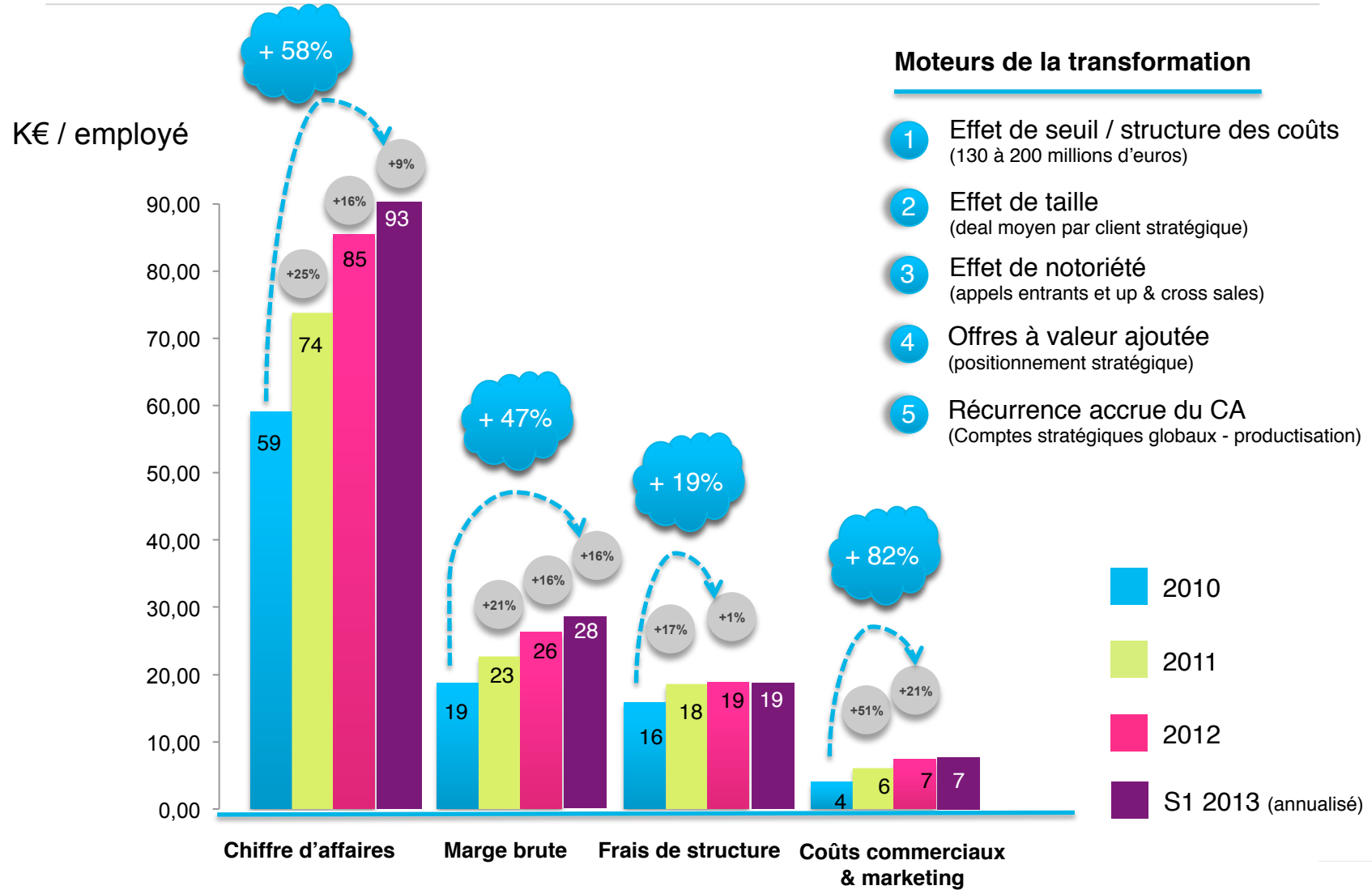
*L'EBITDA ajusté exclut les éléments exceptionnels
L'EBIT correspond au Résultat opérationnel courant*

Bilan consolidé

Chiffres clés Groupe (M€)	30 juin 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Actifs non courants	24,4	24,9	26,1
- dont Goodwill	16,1	16,2	16,5
Créances clients	31,7	36,3	35,6
Autres actifs courants	5,9	4,6	4,0
Trésorerie	3,0	3,9	6,2
TOTAL ACTIF	64,9	69,6	71,9
Capitaux propres	26,4	27,3	24,9
Provisions	2,6	2,0	2,5
Dettes financières	6,1	9,4	13,6
Dettes fournisseurs	15,2	13,5	12,0
Autres passifs	14,6	17,4	18,9
TOTAL PASSIF	64,9	69,6	71,9

→ **3,7 M€ d'endettement financier net au 30/09/2013**
(versus 5,5 M€ au 31/12/2012)

Transformation du modèle



Leviers d'amélioration de la marge 2014-2016

✓ **Digitalisation des activités:**

- Croissance du marché
- Une marge brute plus élevée que sur nos anciens métiers: de 500 points de base sur un marché plus étendu (IT + Marketing).
- Europe du Nord + USA: 5 points de marge brute supplémentaires en raison de la structure du marché.

✓ **Croissance des revenus:**

- Organique : avec l'appui de nos clients et partenaires technologiques pour pénétrer de nouveaux marchés. Stabilisation en valeur des coûts commerciaux.
- Externe

✓ **Optimisation de nos processus de gestion:**

- Effet de taille critique permettant l'industrialisation des processus de gestion pour supporter la croissance.
- Gain de 5 à 6 points d'EBITDA à l'horizon 2016

Perspective pour Valtech

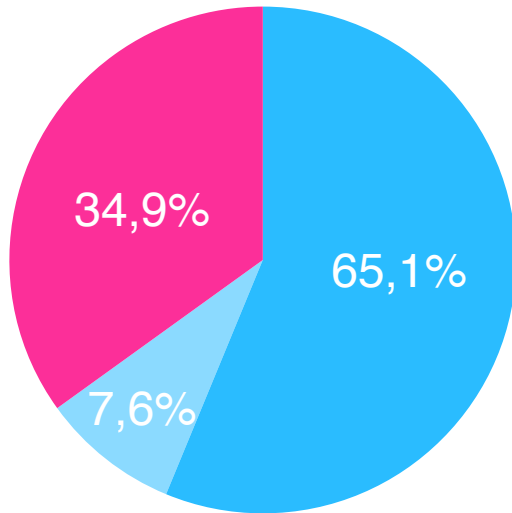
2013

- ✓ Finaliser la mise en place du nouveau cadre de gestion pour accélérer :
 - Profitabilité
 - Croissance (organique et externe)
 - Investissements
 - Acquisition de nouveaux clients globaux
 - Recrutement et la mobilité des talents

2014-2016

- ✓ **Services** : Développer d'avantage nos offres liées au Big Data, au marketing et au commerce mobile et social
- ✓ **Clients** : transformer les réussites récentes en partenariats stratégiques
- ✓ **Géos** : *renforcer les USA et entrer sur les marchés émergents*
- ✓ Finaliser la **digitalisation** du groupe → de 60% à 100%

Actionnariat & Board



Actionnaires de Contrôle

Verlinvest 53,51%
Laurent Schwarz 3,83%

Management 7,66% 15,66%*

Public

** après exercice des BSARs*

Board



S. Lombardo
Président



F. de Mevius
Administrateur



D. Grossmann
Administrateur



L. Schwarz
Administrateur

« *Le marketing à la papa est fini* »

Vision & Perspectives

Vision

- Le Marketing est en train de connaître la plus importante transformation de son histoire, drivé par la technologie et la data :
 - Disruptions et innovations technologiques
 - Un consommateur hyper-connecté, vocal et social
 - Vitesse: agilité et « time-to-market »

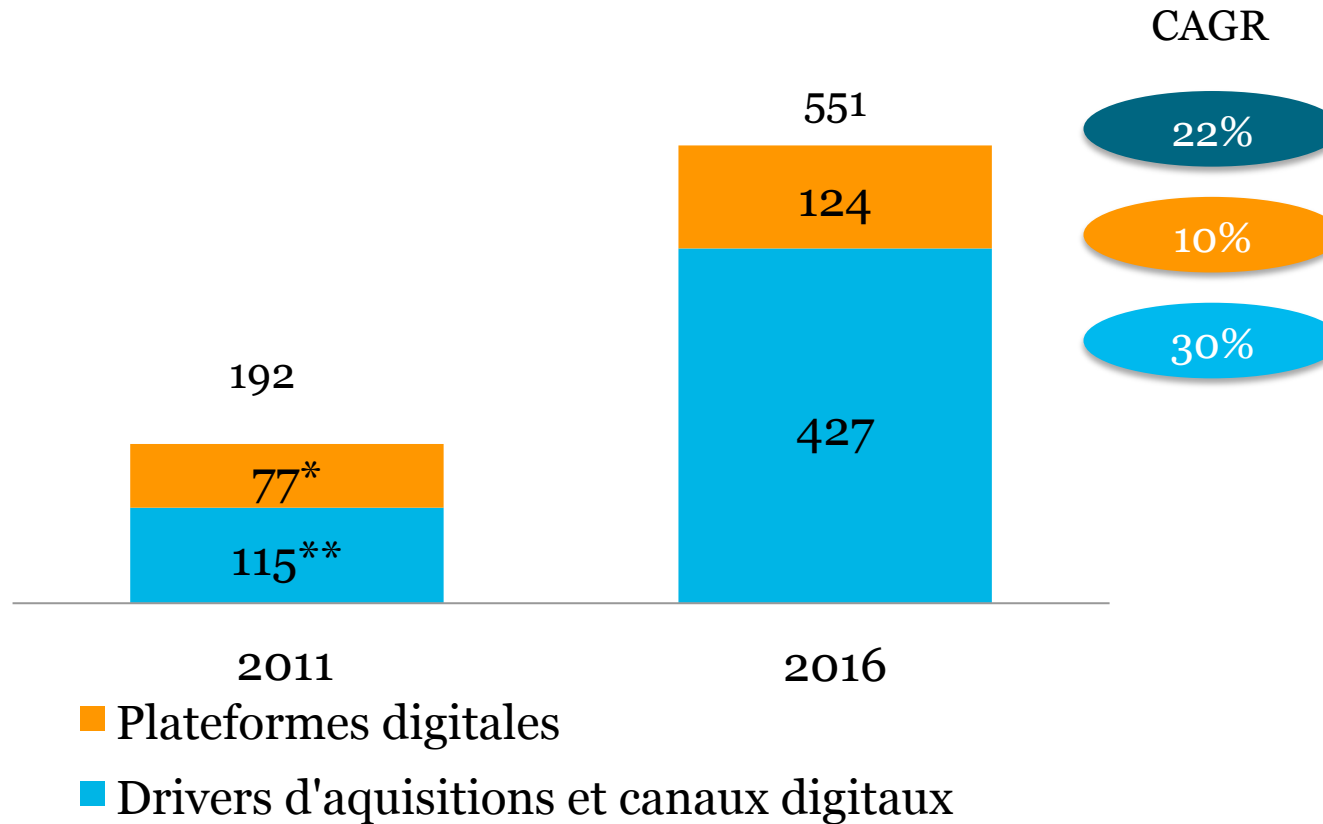
- Le Digital est un agent de transformation business phénoménal

- Evolution des besoins grands comptes vers du « full service », avec peu d'acteurs en mesure de se positionner sur ce type d'offres

- Un paysage concurrentiel fragmenté et en voie de consolidation sous l'impulsion des grands groupes de communication et de services informatiques

Marché du marketing digital : x 3 d'ici 2016

Mds USD, 2011-2106



* 15% du budget marketing est alloué en moyenne sur le Digital en 2012

** 8% du budget IT est alloué en moyenne sur le Digital en 2012

Source : Forrester

Facteurs de croissance sous-jacents

consumers

1/3

of on-line consumers trust a stranger over a brand

media

35%+

Digital vs. Total time spent on media in US & China in 2012

Internet users in China

800m by 2016

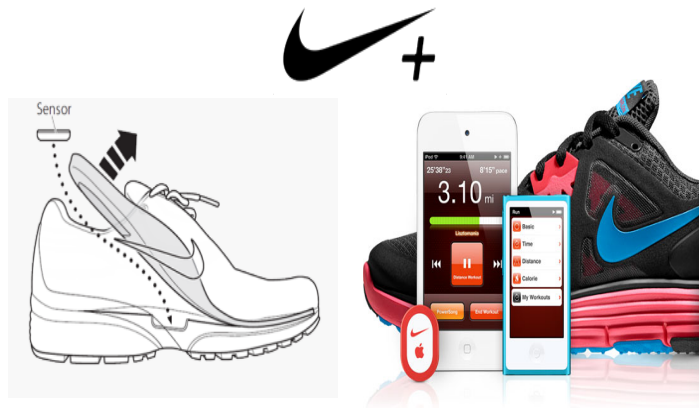
more than US, UK, JP, FR, GR, IN

retail

20% by 2016

of UK retailing will be online purchase

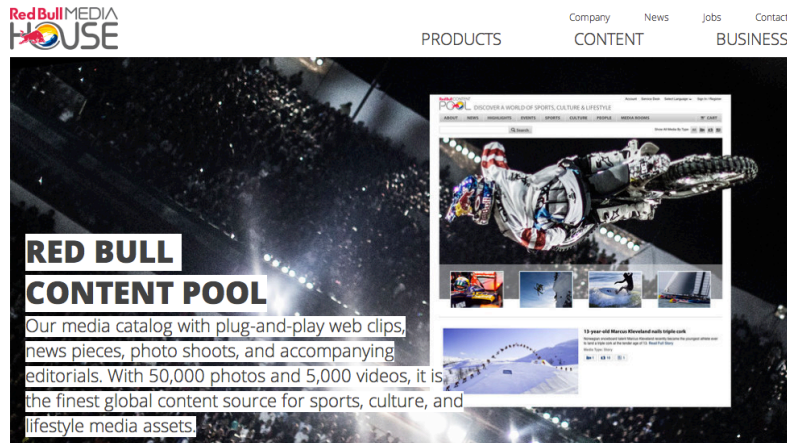
Exemples de transformations digitales réussies



From sportswear to sport experiences



From cooking tool to cooking coach

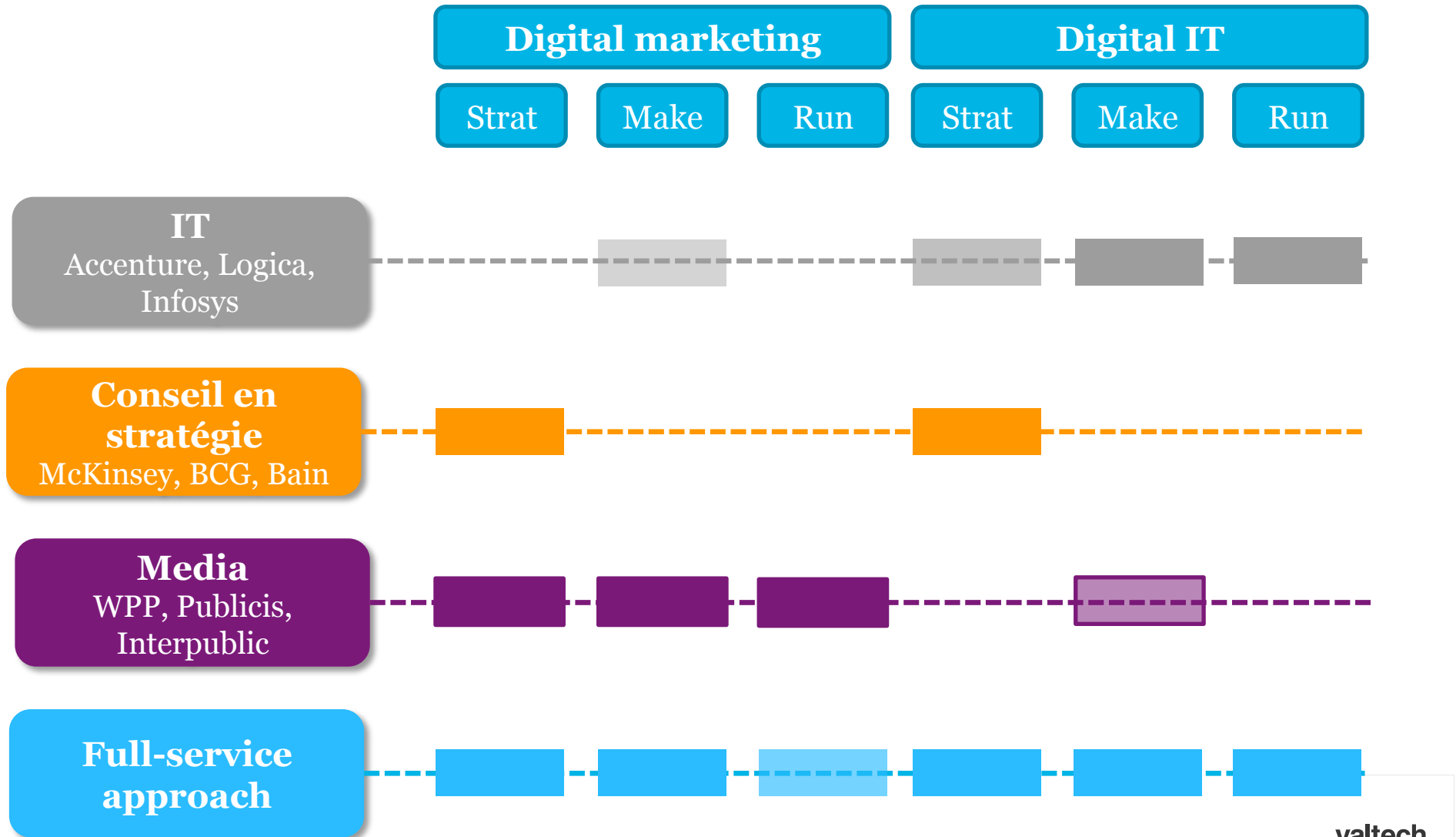


From soda maker to premium media

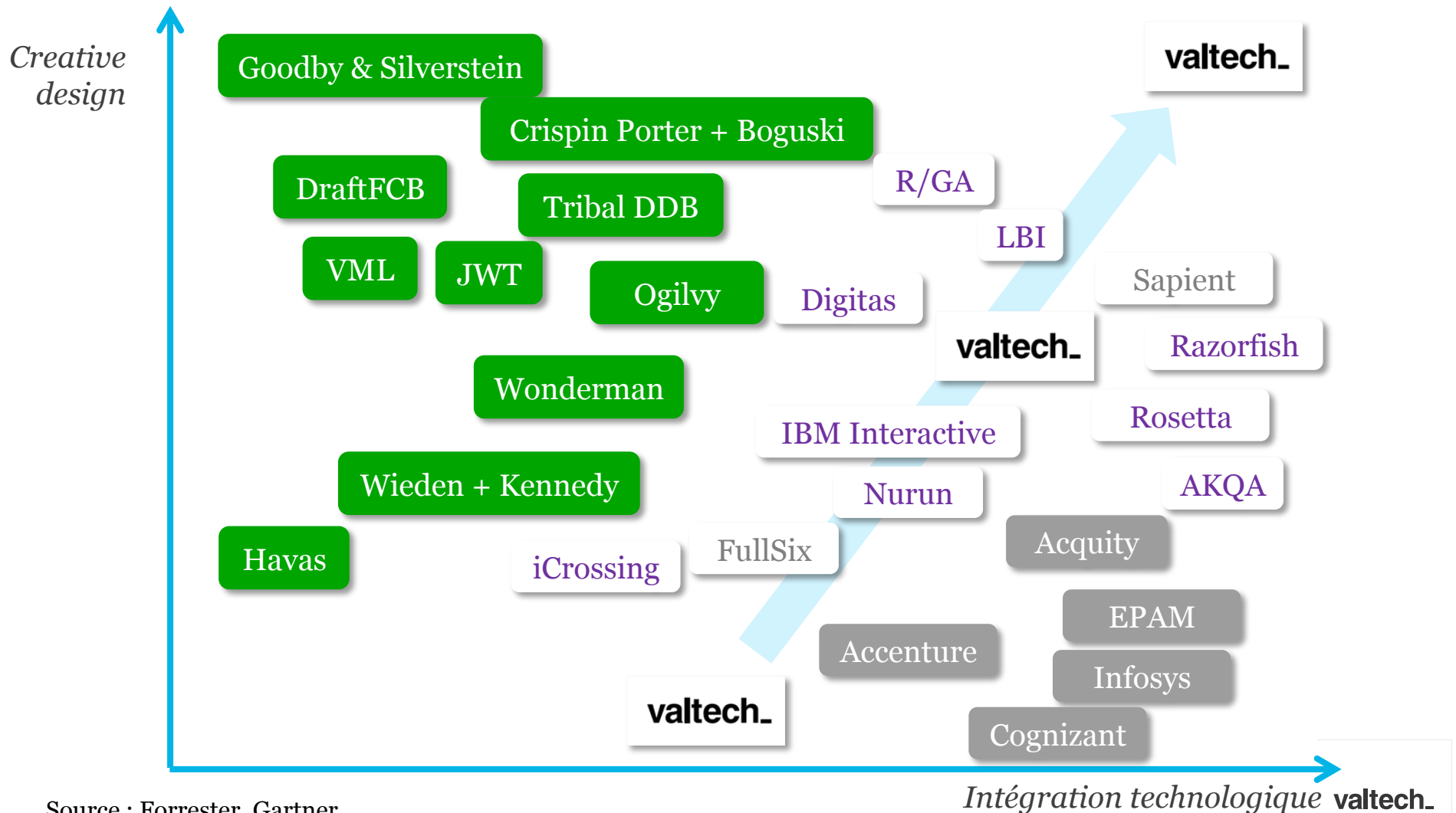


From car radio to car apps

Valtech couvre tous les métiers et phases d'un projet



Matrice concurrentiel



Source : Forrester, Gartner

Consolidation d'un marché fragmenté

- Une myriade d'acteurs nationaux, 5M€ < CA < 30M€
- Accélération de la consolidation, multiples de :
 - 2 à 3 x Revenues
 - 11 à 15 x EBITDA

	Revenue	EBITDA	EBITDA %	Montant Transaction	Multiples		Date	
					EBITDA	Revenues		
Acquity (US)	FY12 - \$140Ma	\$21.4M	15%	\$316M	x 14.7	x 2.26	May 2013	Acquired by Accenture
Globant (AR)	FY12 - \$120Me			\$350M		x 3	Jan 2013	20% stake by WPP
LBI (UK)	FY12 - €220Me	€38Me	17%	€416M	x 11	x 1.9	Oct 2012	Acquired by Publicis
AKQA (US)	FY12 - \$230Ma	\$42Ma	18%	\$540M	x 12.8	x 2.4	Jun 2012	Acquired by WPP
Rosetta (US)	FY10 - \$207Me	\$37.2Ma	18%	\$575M	x 12.5	x 2.8	May 2011	Acquired by Publicis
Sapient Nitro (US)	FY12 - \$1.15B*	\$142.5M	12.4%	\$1.8B	x 12.6	x 1.56	As of June 23	Nasdaq
EPAM Systems (BR)	FY12 - \$464M	\$82.5M	17.8%	\$1.2B	x 14.5	x 2.6	As of June 23	NYSE

*(60% digital)

Source : Capital IQ

Valtech est dans une position idéale aussi bien comme « cible » que comme « consolidateur » de marché

Agenda financier 2014

29
janv.

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2013

18
mars

Résultats annuels 2013

29
avril

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2014

16
juil.

Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2014

GRACIAS
ARIGATO
SHUKURIA
JUSPAXAR
DANKSCHEEN
TASHAKKUR ATU
YAQHANYELAY
GRACIE
MEHRBANI
PALDIES
GOZAIMASHITA
EFCHARISTO
KOMAPSUMNIDA
MAAKE
LAH
SUKSAMA
EKHMET
THANK
YOU
BOLZIN
MERCI
BIYAN
SHUKRIA
TINGKI
CHILTU
SPASIBO
SHACHALNYA
NURUN
CHILTU
YUSPAGABATAM
MADEEJA
MATEKA
YUS
SHUKRI
ATTO
AMBA
SPASIBO
DENKAUJA
HEMACHALNYA
UNALCHEESH
HAYIR
SI
EXO-JU
SIKOMO
MAKETEZ
MEMONCHAR
HERASTANY
GAEJTHO
AGUYJE
FAKAAJE
SAVICO
BAJKA
TAVYAPUCH
MEDAWAGSE
HERASTANY
GAEJTHO
AGUYJE
FAKAAJE
SAVICO
BAJKA
TAVYAPUCH
MEDAWAGSE