Résultats financiers T3 et 9M 2020

Impacts de la crise de la COVID-19

Résultats T3 2020

Résultats 9M 2020

Perspectives d'avenir

Sauf indication contraire, les variations sont à données comparables (chiffres 2020 convertis aux cours de change 2019).

Impacts de la crise de la COVID-19

Principales mesures prises par Lectra pour faire face à la crise

Préserver la sécurité des collaborateurs, des clients et des fournisseurs

Garantir la continuité de service auprès des clients

Poursuivre l'exécution de la stratégie Lectra 4.0

Renforcer les relations clients et les actions de marketing digital

Réduire les frais généraux

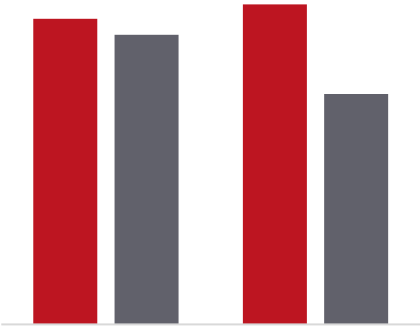
Impacts de la crise de la COVID-19

Mobilisation des équipes de Lectra pour la production bénévole de matériel de protection

15 000 BLOUSES
découpées pour les hôpitaux et CHU

390 000 MASQUES
grand public découpés

Impacts de la crise de la COVID-19



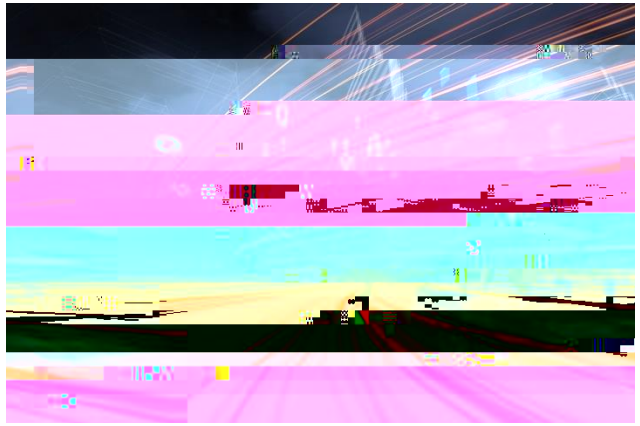
Impacts de la crise de la COVID-19

Impact hétérogène selon les marchés sectoriels

Mode

Toutes les entreprises (marques, sous-traitants, distributeurs) font face à un choc des mod(730.25g9t /P <MCID 32>BDC q0.0000 1 4305 0 960 540 re W

Automobile



Un choc sévère pour un marché ayant connu des difficultés au cours des dernières années.

BT/F1 11.04 Tf416 149.26 Tm0.227 0.224 0.251 rg0.227 0.224 0.251 RG0.227 0.224 0.251 rg0.227 0.224 0.251 F

Ameublement

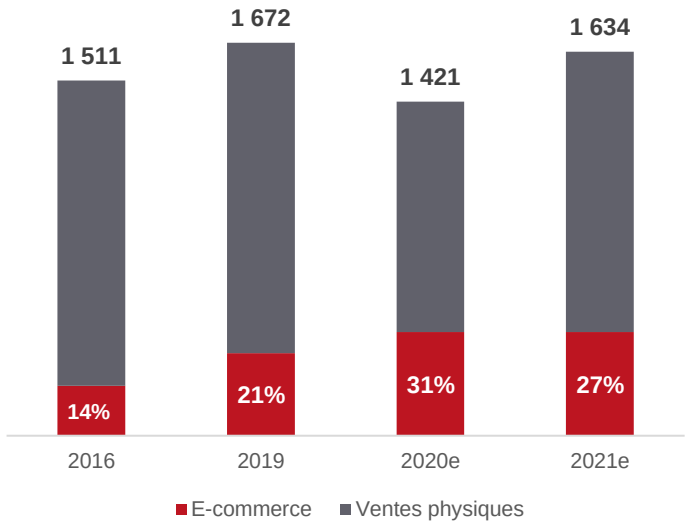
Impacts de la crise de la COVID-19

Ventes 2020 vs. 2019

HABILLEMENT ET CHAUSSURES

La baisse du tourisme, la faible digitalisation des marques et le sentiment d'incertitude des consommateurs expliquent la forte baisse des ventes du luxe en 2020. Néanmoins, **les consommateurs vont plus rapidement retourner vers le luxe,** comme c'était le cas après la crise de 2008.

Beaucoup d'entreprises mettront plus de temps à se relever,



Les ventes en ligne devraient continuer à croître fortement, mais il est peu probable qu'elles compensent le déclin des ventes physiques.

Avant la crise de la COVID-19, les ventes en ligne devaient atteindre **25% des ventes totales en moyenne d'ici 2022** : ce pourcentage est déjà dépassé.

Impacts de la crise de la COVID-19

Priorités des entreprises pre-COVID-19

Comprendre l'évolution du consommateur (vers un consommateur plus numérique et plus conscient)

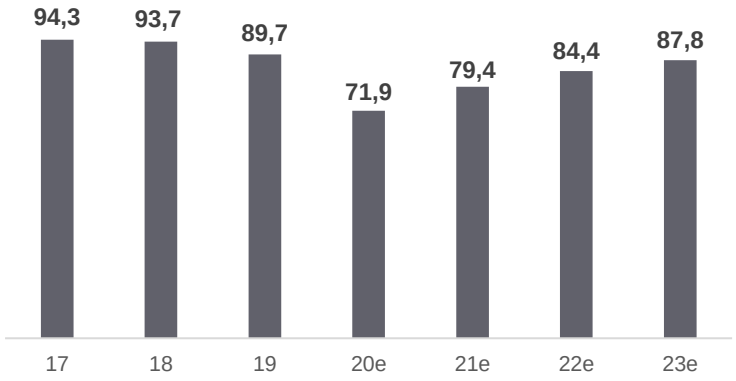
Intégrer la transformation numérique de la vente au détail (stratégie omni-

Priorités des entreprises post-COVID-19

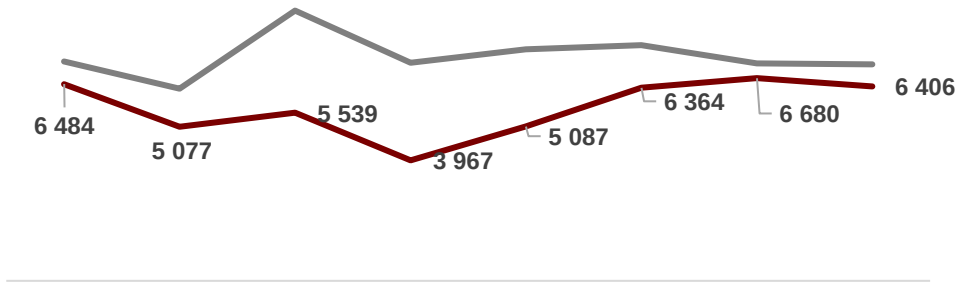
Avec ses offres pour l'industrie 4.0, Lectra peut aider l'ensemble des entreprises de mode à répondre aux défis de l'ère post-COVID-19.

Impacts de la crise de la COVID-19

Un choc brutal et une reprise qui pourrait être graduelle



Estimation des ventes 2020



Impacts de la crise de la COVID-19

La crise poussera les entreprises ¨ acc®l®rer vers lôindustrie 4.0

Production de sièges
(en millions)

Production dôairbags
(en millions)

Dans un contexte de marché difficile et globalement en surcapacité pendant plusieurs années, **les sous-traitants automobile seront amenés à franchir un nouveau cap décisif dans lôoptimisation de leurs processus** et dans leurs standards de performance au travers **lômpl®mentation des principes de lôindustrie 4.0** pour être parmi les gagnants de demain.

Grâce à sa technologie sans équivalent et son expertise, Lectra est le partenaire incontournable des sous-traitants automobiles pour gagner en qualité, en rapidité et en profitabilité, au plus faible coût possible.

Source : IHS Markit

Impacts de la crise de la COVID-19

Un marché qui fait preuve d'une grande résilience

Avec les confinements et le développement du télétravail, les consommateurs sont bien plus disposés que lors des précédentes crises à consacrer **une part plus importante de leurs dépenses à l'achat de meubles**. **La production s'est redressée par rapport aux creux du d®but dôann®e**, retrouvant quasiment le niveau d'avant la crise dans de nombreux pays.

Ventes de meubles rembourrés en 2020

Priorités des entreprises post-COVID-19

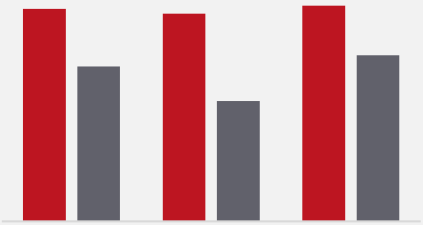
Accélérer la mise en place des canaux de vente e-commerce

Raccourcir les délais entre les commandes et la livraison

Lôoffre de Lectra accélère la digitalisation des chaînes de valeur des fabricants de meubles rembourrés, tout en permettant aux marques et aux fabricants de personnaliser leurs meubles.

Impacts de la crise de la COVID-19

Plusieurs signes d'amélioration au troisième trimestre



Résultats financiers T3 et 9M 2020

Impacts de la crise de la COVID-19

Résultats T3 2020

Résultats 9M 2020

Perspectives d'avenir

Sauf indication contraire, les variations sont à données comparables (chiffres 2020 convertis aux cours de change 2019).

Commandes de licences perpétuelles de logiciel,

Résultats financiers T3 et 9M 2020

Impacts de la crise de la COVID-19

Résultats T3 2020

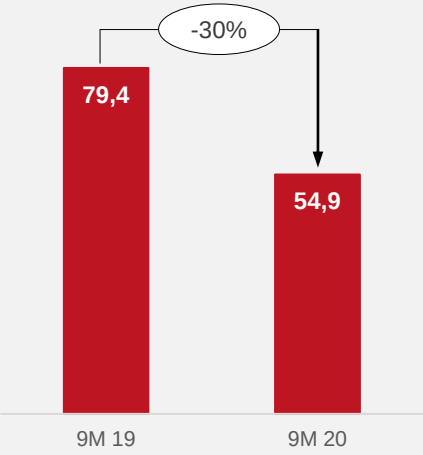
Résultats 9M 2020

Perspectives d'avenir

Sauf indication contraire, les variations sont à données comparables (chiffres 2020 convertis aux cours de change 2019).

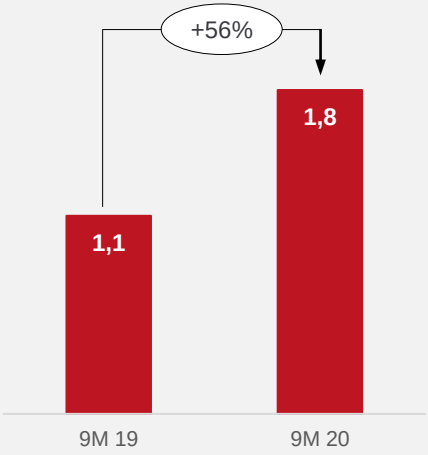
Résultats 9M 2020

Commandes de licences perp®tuelles de logiciel, d®quipements et de leurs logiciels et de services non récurrents



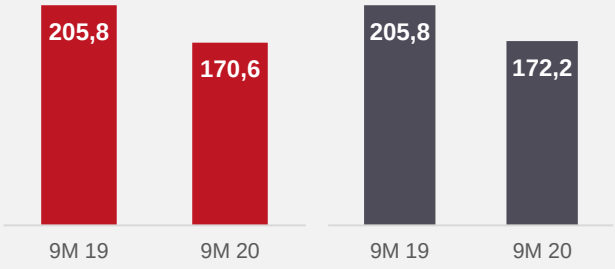
	9M 19	9M 20	Variation À données réelles	Variation À données comparables
Total	**79,4**	**54,9**	**-31%**	**-30%**
dont licences perpétuelles de logiciel	*9,7*	*5,7*	*-41%*	*-41%*
dont équipements et leurs logiciels	*58,9*	*41,6*	*-29%*	*-29%*

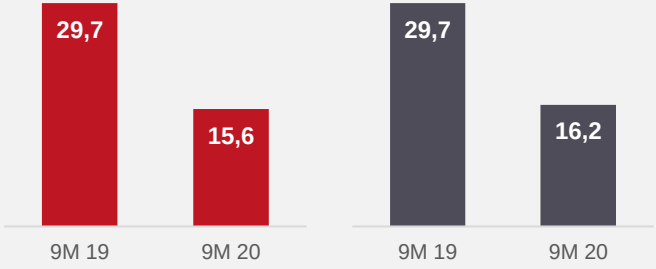
Commandes de nouveaux abonnements logiciels



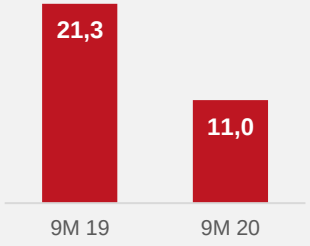
Résultats 9M 2020

Fort recul du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel





À données réelles



= En % du chiffre d'affaires

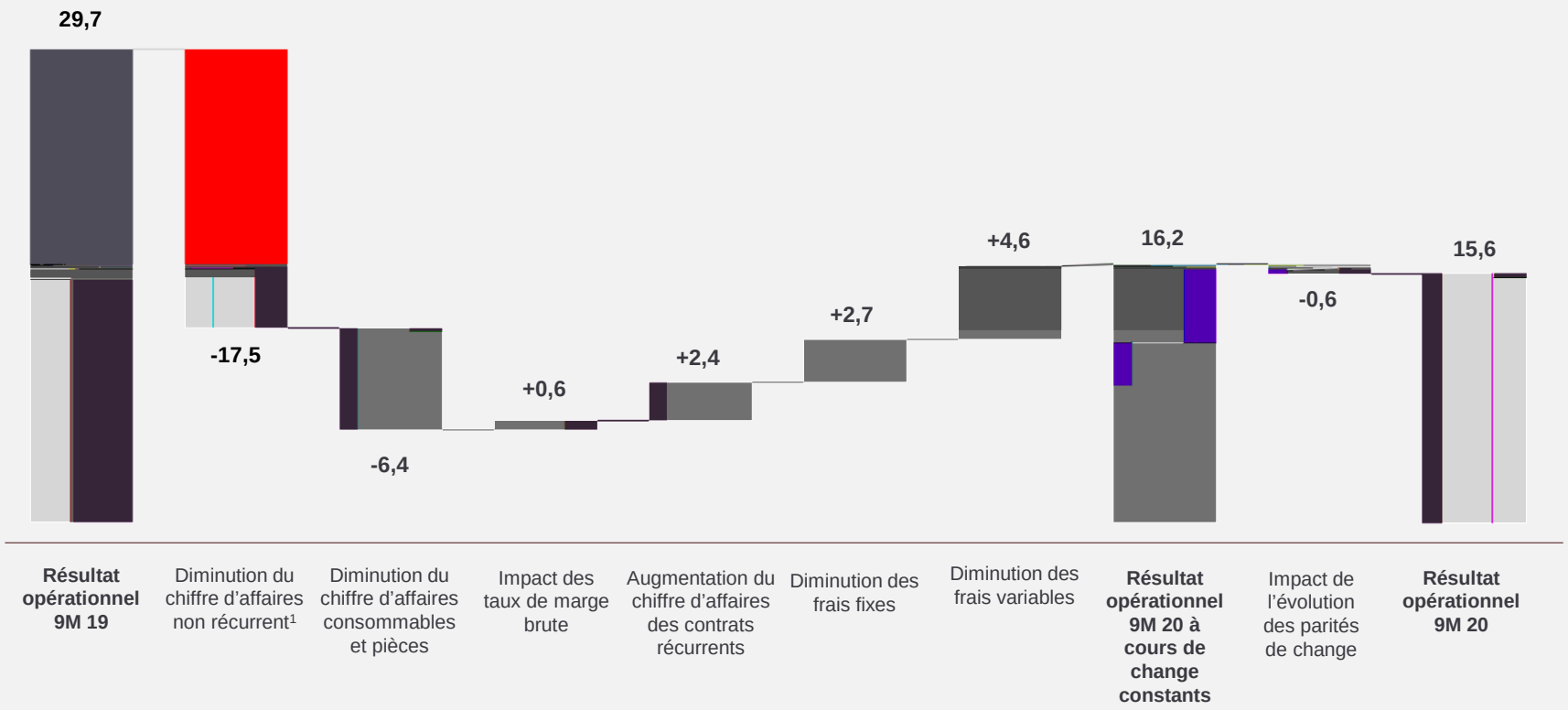
Résultats 9M 2020

Chiffre d'affaires : progression des contrats récurrents

Résultats 9M 2020

Bonne résistance du résultat opérationnel

Évolution du résultat opérationnel

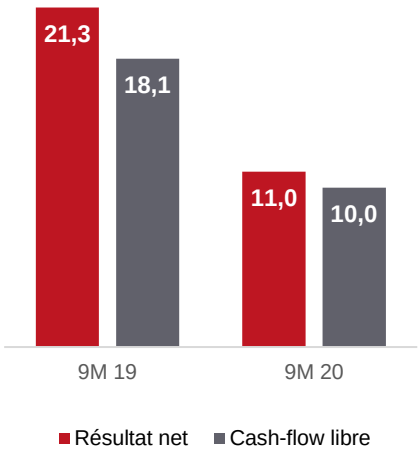


Lectra a mis en œuvre des mesures de réduction de ses frais généraux, initialement prévus en hausse de 8% en 2020 (-6% en 9M 2020 vs. 9M 2019), en annulant ou repoussant toutes les dépenses non essentielles.

[1] *leurs logiciels et des services non récurrents*

Résultats 9M 2020

Un cash-flow libre positif malgré un environnement difficile



Le recul du cash-flow libre 9M 2020 vs. 9M 2019 provient principalement de la baisse des résultats ; le besoin en fonds de roulement a diminué de 1,6M€ au cours de 9M 2020.

Résultats 9M 2020

Un bilan particulièrement solide

Résultats 9M 2020

Résultats financiers T3 et 9M 2020

Impacts de la crise de la COVID-19

Résultats T3 2020

Résultats 9M 2020

Perspectives d'avenir

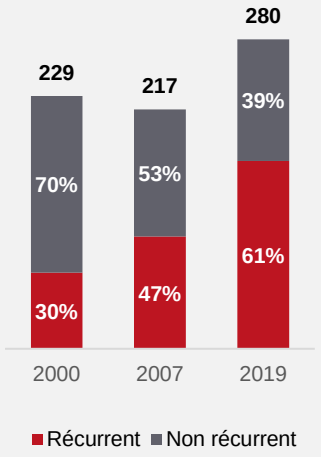
Perspectives d'avenir

Les trois

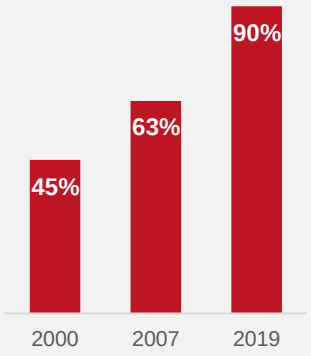
Perspectives d'avenir

Un modèle économique qui a fait ses preuves

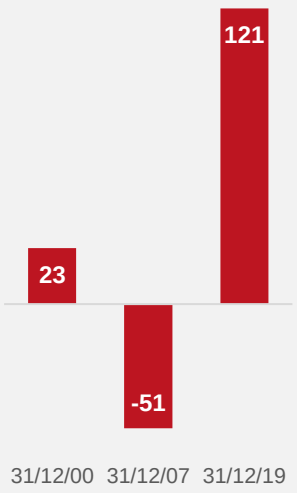
Chiffre d'affaires



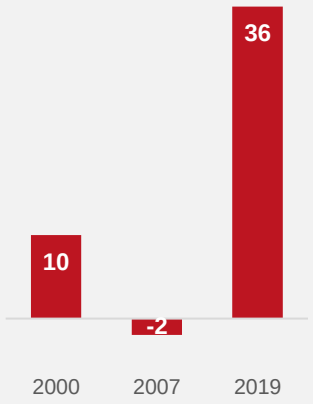
Ratio de sécurité[1]



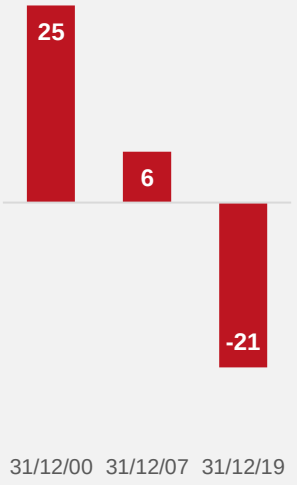
Trésorerie nette



Cash-flow libre



Besoin en fonds de roulement



Lectra a toujours

1

Perspectives

Perspectives d'avenir

Lectra a tous les atouts pour figurer parmi les grands gagnants de l'ère post-COVID-19

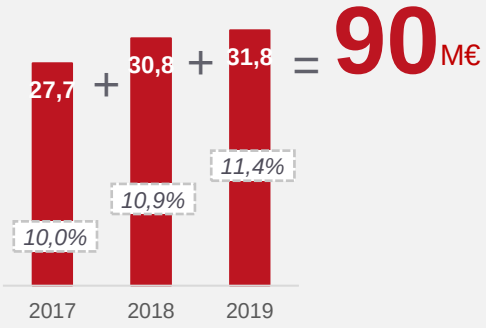
Une stratégie en adéquation avec les exigences de l'industrie 4.0

Portée par une vision de long terme, la stratégie Lectra 4.0, initiée en 2017, a pour objectif de faire de Lectra un acteur incontournable de l'Industrie 4.0 sur ses marchés d'ici 2030

De nouvelles offres 4.0 répondant à des besoins pérennes des entreprises

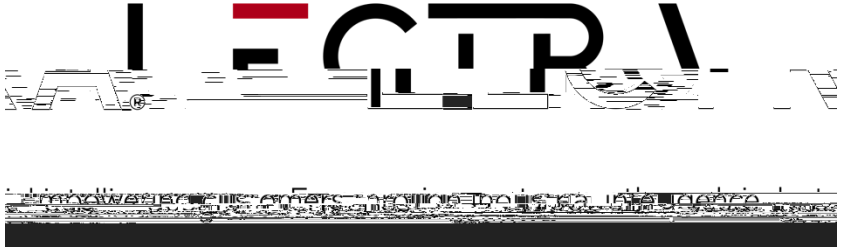
Ces premières offres permettant aux clients de Lectra de mettre en œuvre les principes de l'Industrie 4.0 : elles devraient apporter une contribution de plus en plus importante à l'activité

Des investissements soutenus en R&D



Poursuite de la politique d'investissements dans l'innovation afin de renforcer le leadership technologique de Lectra, d'introduire de nouvelles lignes de produits et enrichir ses offres phares

Un accompagnement des clients dans leur transformation

Le déploiement du Customer Success vise à rendre les clients aussi performants que possible, grâce à l'utilisation des solutions de Lectra afin d'augmenter la valeur perçue par le client et par Lectra

= En % du chiffre d'affaires