



RÉUNION SFAF
RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018
26 SEPTEMBRE 2018

Company's Growth

Business Company

INVOICE

	2017	2018	Delta
Company's Growth	100	110	+10%
Business Company	100	110	+10%
Company's Growth	100	110	+10%
Business Company	100	110	+10%

	2018	%Growth
Revenue	150,000	+10%
Operating Profit	30,000	+10%
Net Profit	20,000	+10%
EPS	2.00	+10%
Dividend	1.00	+10%

% target

	2018	2019
Revenue	150,000	165,000
Operating Profit	30,000	33,000
Net Profit	20,000	22,000
EPS	2.00	2.20
Dividend	1.00	1.10



Marc NEGRONI
Président Directeur Général



François THÉAUDIN
Directeur Général Délégué
Directeur Financier



Notre métier

Accompagner la **transformation digitale** des entreprises

sur l'ensemble de la chaîne de valeur
de la **Relation Client**, de l'**Expérience Client**
et de la **Connaissance Client**

UNE CHAÎNE DE VALEUR UNIQUE

« CUSTOMER CENTRIC »

MARQUE

CONNAISSANCE
CLIENT

SMART DATA

DATA SCIENCE
DATA PREPARATION
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

ENGAGEMENT
CLIENT

DIGITAL & DATA
MARKETING

CONSULTING DIGITAL MARKETING
SOLUTIONS MARKETING CLOUD
DATA MARKETING & DATA SCIENCE

RELATION
CLIENT

RELATION CLIENT
OMNISCANAL

CRM-SERVICE CLIENT &
FORCE DE VENTE – SFA
GESTION DES INTERACTIONS
OMNISCANAL
CONSULTING MÉTIER

EXPÉRIENCE
CLIENT

DIGITAL
INTERACTIVE

DIGITAL FACTORY WEB & MOBILE
DESIGN THINKING,
UX DESIGN & ERGONOMIE
TESTS UTILISATEURS, ÉTUDES
QUANTITATIVES, BENCHMARK

CLIENT

NOTRE VISION DU MARCHÉ

LE CHOIX D'UN
POSITIONNEMENT UNIQUE
POUR ÊTRE RECONNU
SUR LE MARCHÉ

LA MAÎTRISE DES
EXPERTISES CONTRIBUE
À LA CRÉATION DE VALEUR

LES ACTEURS IT D'HIER SONT
LES LEADERS DE DEMAIN
DANS LE DIGITAL

UN MÉTIER À
FORT POTENTIEL

CUSTOMER CENTRIC

UNE TRIPLE
EXPERTISE

**MÉTIER
TECHNOLOGIES
DATA**

4 PARTENAIRES
STRATÉGIQUES



UNE PRÉSENCE SUR 2 SEGMENTS DE MARCHÉ

MID MARKET

(Entreprise jusqu'à 1,5 Md€ de CA)



36% du CA

Un positionnement **intégrateur** avec nos partenaires stratégiques et une capacité **d'accompagnement** sur toute la chaîne de valeur « **customer centric** »



UN OBJECTIF DE **10** NOUVEAUX PROJETS DE MID MARKET PAR AN

GRANDS COMPTES



60% du CA

Un positionnement par le **conseil** au travers d'expertises **Métiers** et **Technologiques** fortement recherchées par les grandes entreprises



UN OBJECTIF DE **2** ACQUISITIONS DE GRANDS COMPTES PAR AN

4% dans le secteur public

UN PORTEFEUILLE CLIENTS À FORT POTENTIEL

AVEC UNE FIDÉLITÉ ÉLEVÉE (PLUS DE 6 ANNÉES EN MOYENNE POUR PLUS DE 80% DES CLIENTS)

BANQUE & ASSURANCE

18%



SANTÉ & PRÉVOYANCE

16%



MÉDIA & TÉLÉCOM

25%



TOURISME & TRANSPORT

13%



RETAIL & LUXE

7%



INDUSTRIE & ENERGIE

12%



AUTRES SECTEURS

9%





NOTRE CAPITAL HUMAIN

18

ANNÉES D'EXPÉRIENCE

+200

COLLABORATEURS
À FIN 2017

+50

RECRUTEMENTS RÉALISÉS
EN 2017 (+80 PRÉVUS EN 2018)

32 ANS

DE MOYENNE D'ÂGE

+1 000

HEURES DE FORMATION
DISPENSÉES PAR AN

+35

NOUVELLES CERTIFICATIONS OBTENUES

UN ÉCOSYSTÈME TECHNOLOGIQUE À FORTE VALEUR AJOUTÉE



RELATION CLIENT OMNICANAL



Adobe® Marketing Cloud



SMART FOCUS
THE MESSAGE CLOUD

DATA & DIGITAL MARKETING



DIGITAL INTERACTIVE

3 ANNÉES DE MUTATION BASÉES SUR NOTRE VISION DU MARCHÉ

DE L'AGENCE MÉDIA AU CONSEIL EN TRANSFORMATION DIGITALE

2015

TRANSFORMATION & REPOSITIONNEMENT

Métier & Expertises (Digital Mkg & Data)
Repositionnement Marché
Evolution de l'organisation



CA 4,5 M€

DATA & DIGITAL MARKETING

2016

DÉVELOPPEMENT & RENFORCEMENT

Croissance organique
Partenariats Stratégiques (IBM, Adobe...)
Opérations de Croissance Externe
(2016 & 2017)

yuseo

Janv. 2016

ESi

Mars 2016

novactive.
Innovation minded

Juillet 2016

DIGITAL INTERACTIVE

DIGITAL INTERACTIVE

2017

Juillet. 2017

Alma^oia

RELATION CLIENT OMNICANAL

4 ACQUISITIONS EN 18 MOIS

CA 20,8 M€
(PROFORMA)

Nextedia
Groupe



LES RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2018

FAITS MARQUANTS

DOUBLEMENT DE TAILLE

porté par la croissance organique
et l'acquisition d'ALMAVIA

INVESTISSEMENTS DANS L'HUMAIN

Renforcement du middle management
Recrutement proactif d'experts
Formation et certification

INTÉGRATION D'ALMAVIA

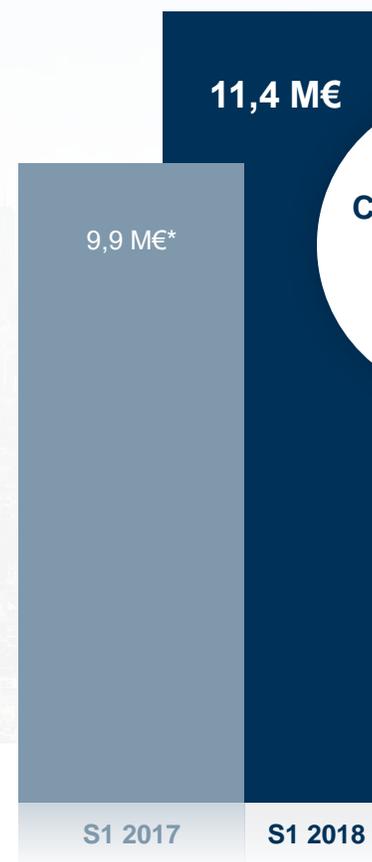
Développement de Synergies
Transformation Organisationnelle
Pilotage opérationnel & financier

UNE CROISSANCE SOUTENUE



CA CONSOLIDÉ
+97,1%

CA CONSOLIDÉ

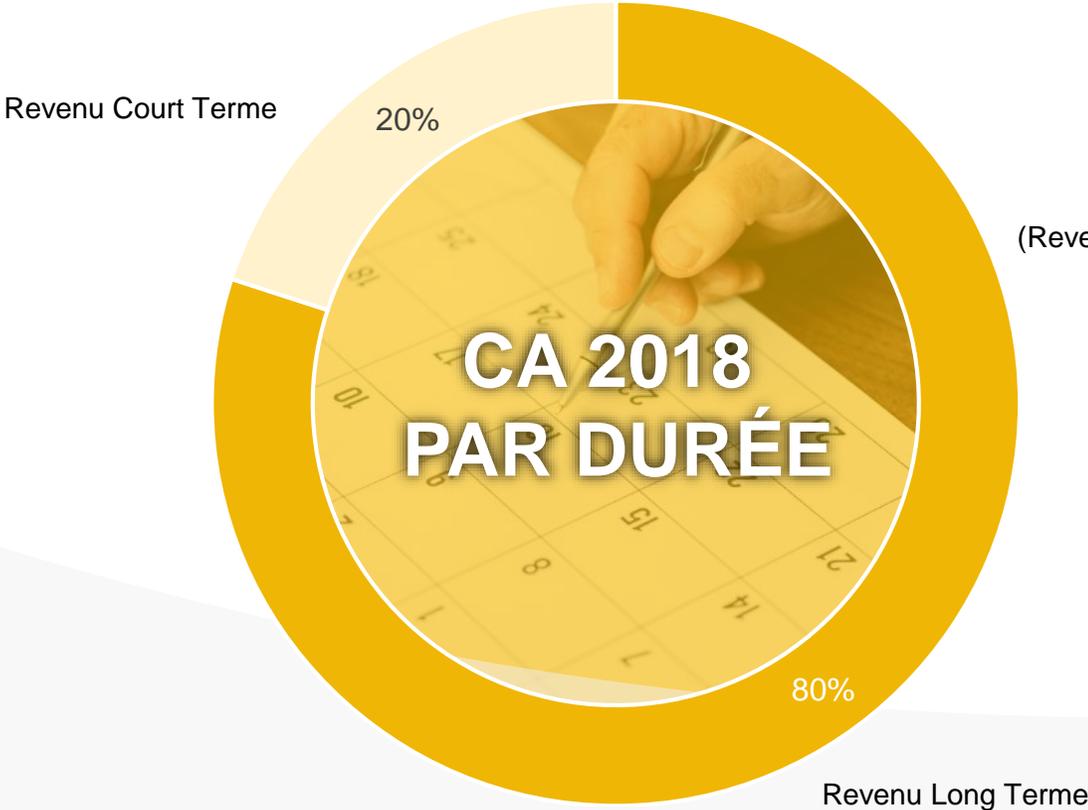


CA PROFORMA
+15%

CA PROFORMA

**intégration d'Almavia le 1^{er} juillet 2017*

80% DU CA EST EMBARQUÉ SUR UN AN MINIMUM

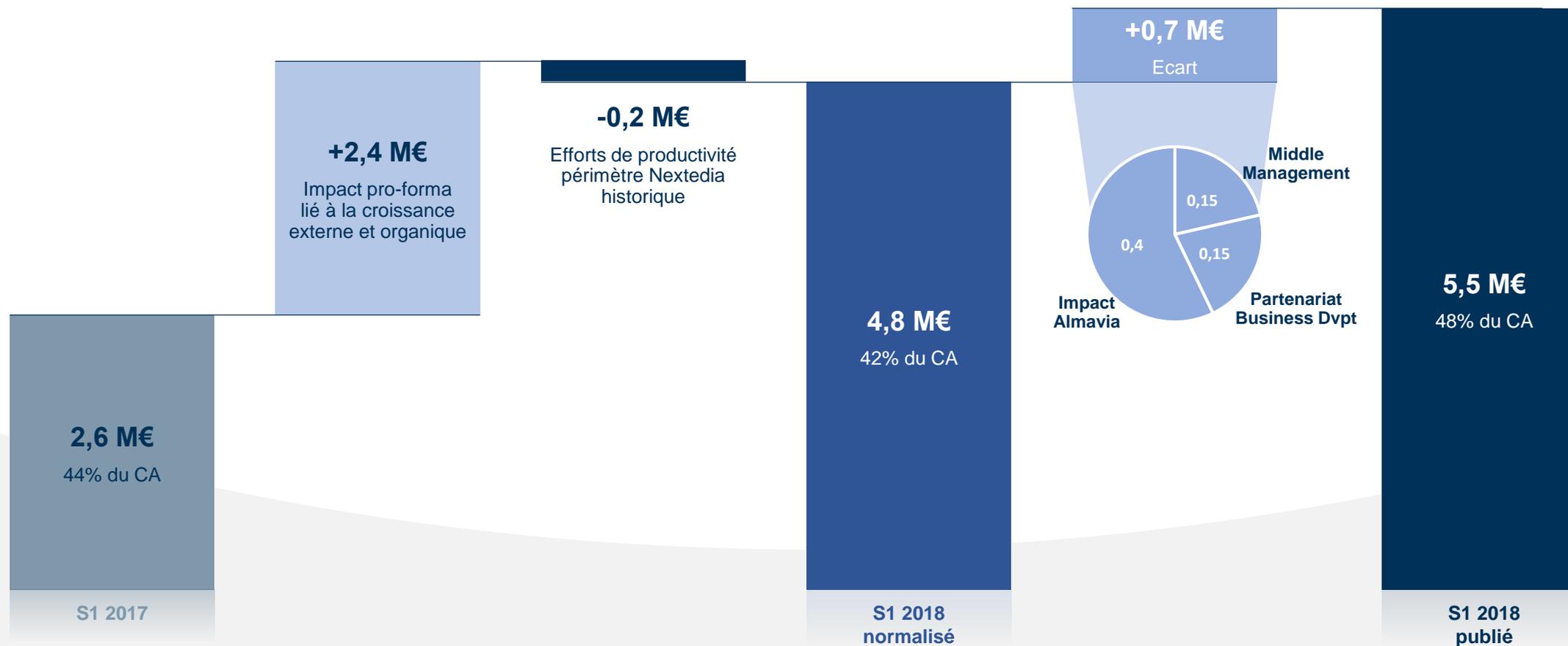


COMPTE DE RÉSULTAT

Au 30 juin
(en M€, French GAAP)

	30/06/2018	30/06/2017	Variation
Chiffre d'affaires consolidé	11,4	5,8	+97,1%
Achats et charges externes	(5,0)	(2,5)	+98,8%
Charges de personnel	(5,5)	(2,6)	+112,2%
Impôts et taxes	(0,1)	-	
EBITDA	0,7	0,7	+8,8%
Résultat d'exploitation	0,7	0,6	+12,1%

ANALYSE DES CHARGES DE PERSONNEL



COMPTE DE RÉSULTAT

Au 30 juin
(en M€, French GAAP)

	30/06/2018	30/06/2017	Variation
Chiffre d'affaires consolidé	11,4	5,8	+97,1%
Résultat d'exploitation	0,7	0,6	+12,1%
Résultat avant impôt des sociétés intégrées	0,6	0,6	+13,0%
Impôts sur les résultats	-	(0,1)	
Résultat net de l'ensemble consolidé	0,6	0,5	+29,8%

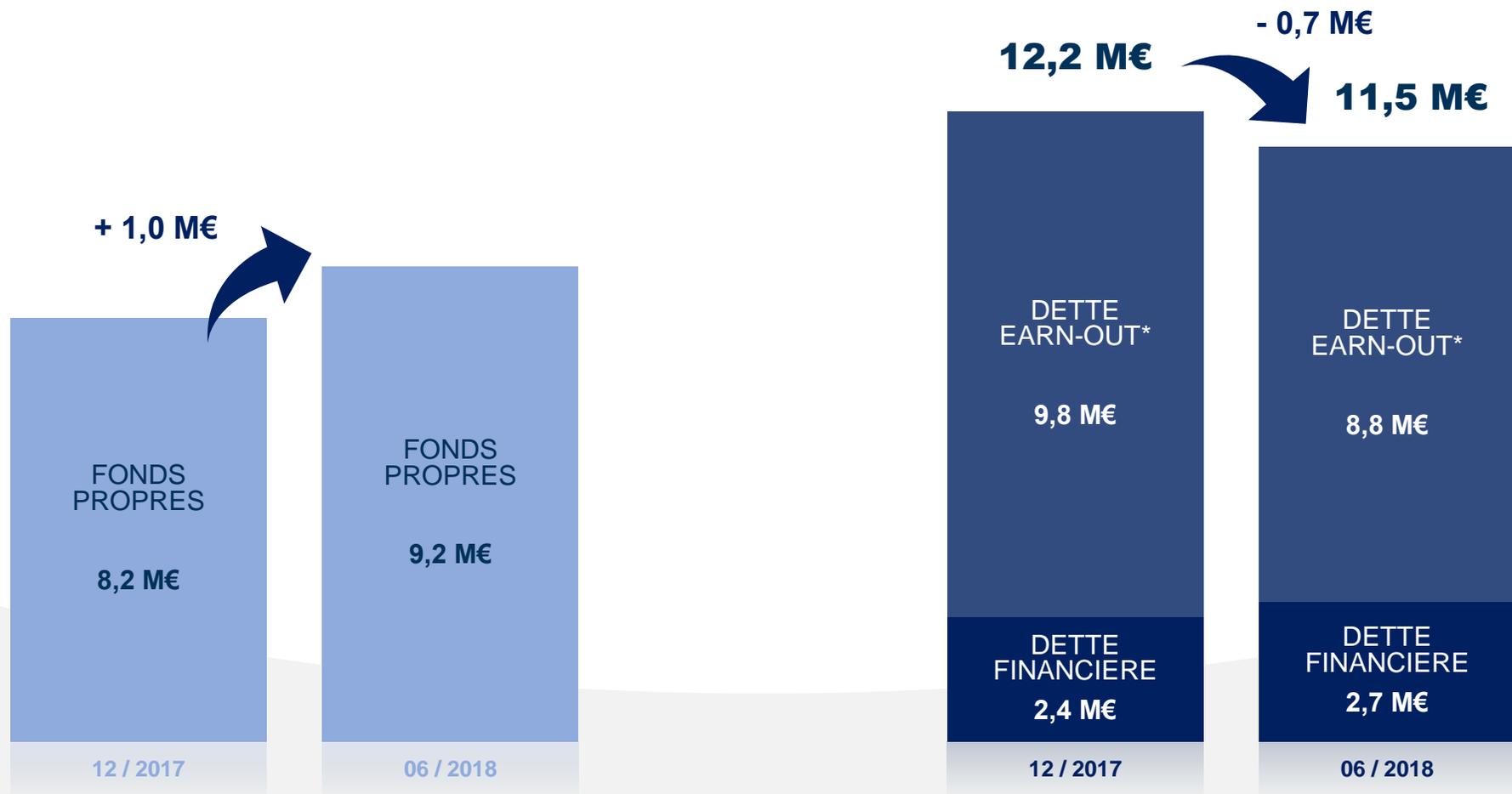
en M€, French GAAP

BILAN

ACTIF	30/06/2018	31/12/2017	PASSIF	30/06/2018	31/12/2017
Ecarts d'acquisition	16,6	16,6	Capital social	1,9	1,9
Immobilisations incorporelles	0,5	0,5	Primes d'émission	7,3	6,9
Immobilisations corporelles	0,2	0,2	Réserves consolidées	(0,6)	(1,5)
Immobilisations financières	0,3	0,3	Réserves de conversion	(-)	(-)
Actif immobilisé	17,7	17,6	Résultat part du groupe	0,6	0,9
Clients et comptes rattachés	7,0	7,2	Capitaux propres (part du groupe)	9,2	8,2
Autres créances	2,4	2,5	Provisions pour risques et charges	0,2	0,3
Compte de régularisation	0,2	0,1	Emprunts et dettes financières	2,7	2,4
Disponibilités	1,3	1,5	Autres dettes à MT	8,9	9,8
Actif circulant	10,9	11,3	Fournisseurs et comptes rattachés	3,2	3,3
Actifs liés aux activités abandonnées	0,2	0,1	Autres dettes d'exploitation	4,5	4,9
Total Actif	28,8	29,0	Dettes	19,5	20,7
			Passifs liés aux activités abandonnées	0,1	0,1
			Total Passif	28,8	29,0

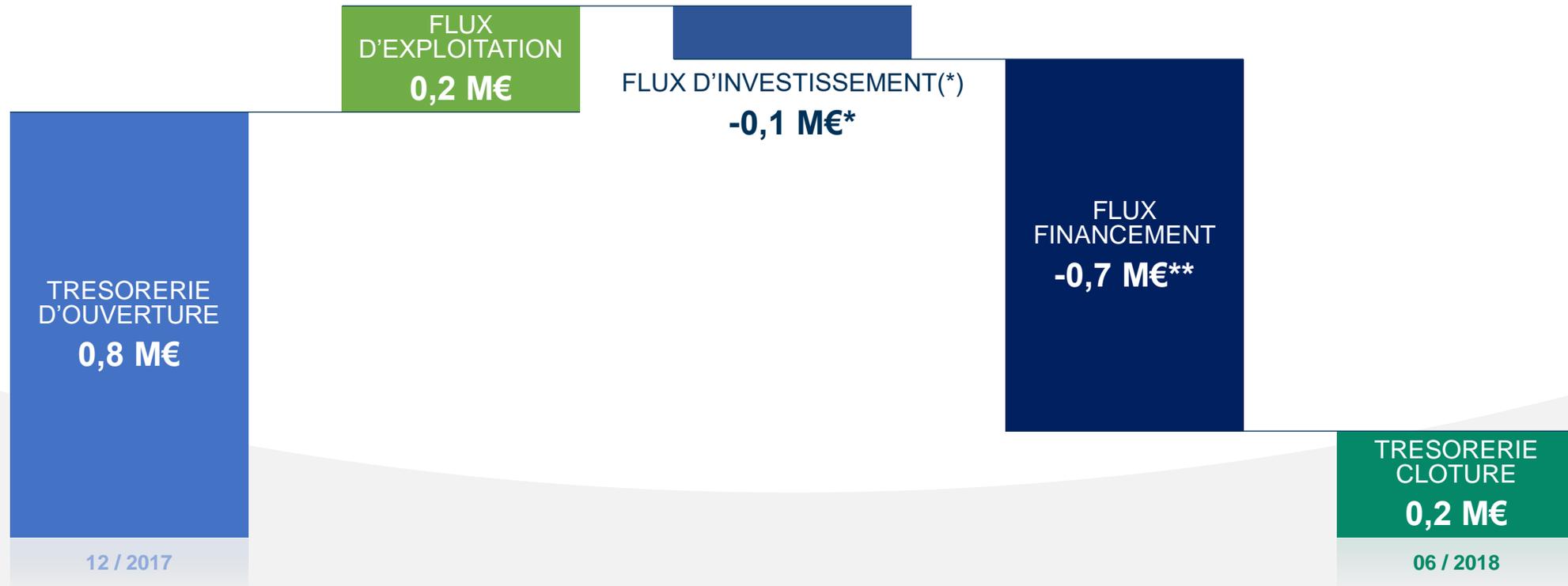
RENFORCEMENT DU BILAN

HAUSSE DES FONDS PROPRES ET BAISSÉ DE LA DETTE



*montant maximal sur les 4 prochaines années basé sur 100% sur la performance d'EBIT

ANALYSE DE LA VARIATION DE TRÉSORERIE



* Dépôt garantie bail Almavia 0,1 M€

** Complément de prix sur acquisition 0,6 M€

FICHE BOURSIÈRE

COTATION & IDENTIFICATION

MARCHÉ DE COTATION : EURONEXT GROWTH PARIS

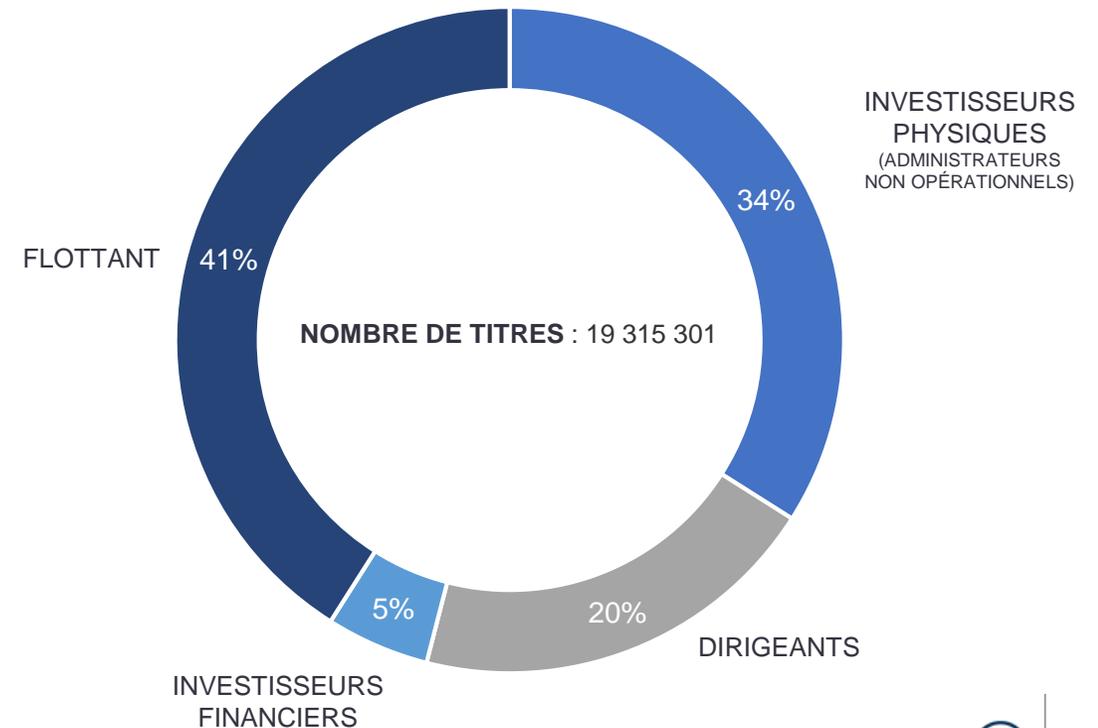
CODE ISIN : FR 0004171346

CODE MNÉMONIQUE : ALNXT

CAPITALISATION BOURSIÈRE LE 24/09/2018 : 19,5 M€



RÉPARTITION DU CAPITAL



A group of business professionals in an office setting, looking at a laptop. A large, semi-circular white graphic is overlaid on the image, framing the central text.

LES LEVIERS DE LA CROISSANCE

LES LEVIERS DE LA CROISSANCE

**UN SOCLE CLIENT
À FORT POTENTIEL
DE DÉVELOPPEMENT
ET DE CROSS SELLING**

Un business embarqué à 80%
d'une année à l'autre sur les
Grands Comptes et le Mid Market

**UN ÉCOSYSTÈME
ACTIF**

Des partenaires technologiques
contributeurs au développement
du groupe dans le Mid Market

L'INNOVATION

La Smart Data en forte visibilité
auprès des grands comptes



LES LEVIERS DE LA CROISSANCE

UN CROSS SELLING À FORT POTENTIEL

SYNERGIES GROUPE GRÂCE AUX EXPERTISES MÉTIERS

1^{er} Grand projet de synergie de tous les pôles d'expertises du Groupe couvrant CRM, Marketing, Centre de contact et site Web/e-Commerce



Projet stratégique qui vise à mettre en place un système d'information global pour un nouvel acteur du Retail « CAFE ROYAL PRO »



Grace & Mila
Paris

Projet  regroupant les expertises des pôles Data Marketing et Relation Client utilisant les technologies Salesforce Service Cloud (Customer Care) et Marketing Cloud (Email, SMS, Push Notification, Campagnes/Parcours client)



LES LEVIERS DE LA CROISSANCE

UN ÉCOSYSTÈME ACTIF

CONTRIBUTION DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES AU DÉVELOPPEMENT DE CLIENTS MAJEURS



Mise en œuvre de la nouvelle plateforme **IBM Marketing Cloud (Watson Campaign)** avec un partenaire stratégique



Accompagnement du projet  visant à réaliser des tableaux de bord destinés aux collaborateurs de la Fnac, en charge du suivi de l'activité des vendeurs de la Marketplace.



Accompagnement du Groupe KUONI pour le déploiement et l'exploitation de la plateforme  Marketing Cloud pour l'ensemble de ses marques.



LES LEVIERS DE LA CROISSANCE

L'INNOVATION

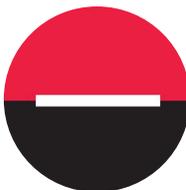
NOUVELLES SIGNATURES GRÂCE AUX OFFRES SMART DATA



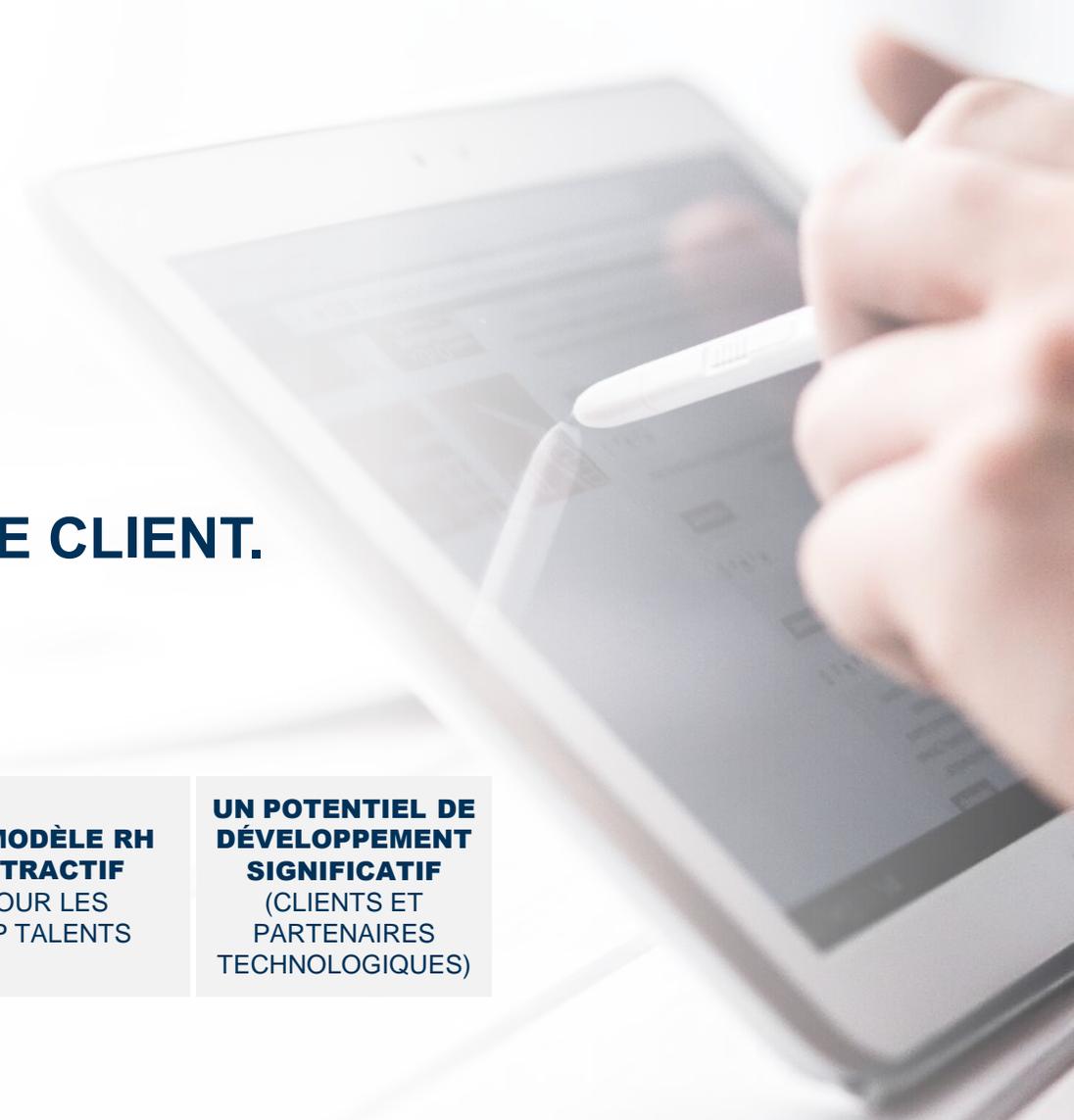
Projet visant à améliorer le taux d'utilisation de la donnée dans le domaine de la maintenance prédictive



Projet d'accompagnement de mise en conformité RGPD utilisant la technologie Tale of Data spécialisée dans la data préparation



3 projets : conformité, risque, marketing



**NEXTEDIA AMBITIONNE D'ÊTRE L'ACTEUR
DE RÉFÉRENCE DE LA DATA ET DU DIGITAL
DANS LES DOMAINES DU MARKETING,
DE LA RELATION CLIENT ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT.**

**TRIPLE
EXPERTISE**
MÉTIERS,
TECHNOLOGIES
ET DATA

OFFRE COMPLÈTE
DE
TRANSFORMATION
DIGITALE

INNOVATIONS
DANS LE
SMART DATA

**UN MODÈLE
ECONOMIQUE**
ET 3 SOURCES
DE REVENUS

**UN MODÈLE RH
ATTRACTIF**
POUR LES
TOP TALENTS

**UN POTENTIEL DE
DÉVELOPPEMENT
SIGNIFICATIF**
(CLIENTS ET
PARTENAIRES
TECHNOLOGIQUES)



Prochain RDV SFAF

LE 28 MARS 2019

Chiffre d'affaires 2018 : 20 février 2019
Résultats annuels 2018 : 27 mars 2019
Après Bourse



Marc NEGRONI
Président Directeur Général – Groupe Nextedia
marc.negroni@nextedia.com

François THEAUDIN
Directeur Général Délégué
& Directeur Financier – Groupe Nextedia
francois.theaudin@nextedia.com

Gilles BROQUELET
CapValue
gbroquelet@capvalue.fr
Tél. : 0180815001