



RÉSULTATS ANNUELS 2018

27 MARS 2019

Company's Growth

Business Company

INVOICE

	2018	2017	2016
Company's Growth	100%	100%	100%
Company's Growth	100%	100%	100%
Company's Growth	100%	100%	100%
Company's Growth	100%	100%	100%
Company's Growth	100%	100%	100%

	2018	%Growth
Revenue	150,287	+15%
Operating Profit	31,955	+10%
EBITDA	120,819	+12%
EBIT	278,781	+18%
EBI	11,921	+15%

% target

	2015	2016
Revenue	8,719	20,912
Operating Profit	197,812	198,889
EBITDA	88,818	81,818



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**

NOTRE TRANSFORMATION

DE L'AGENCE MÉDIA AU CONSEIL EN
TRANSFORMATION DIGITALE MIXANT
MÉTIER, TECHNOLOGIE & DATA

DÉVELOPPEMENT & RENFORCEMENT

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

REPOSITIONNEMENT

Métier & Expertises (Digital Mkg & Data)
Adaptation aux besoins du Marché
Evolution de l'organisation

CA 4,5 M€

2015

CROISSANCE X4 DU CA
EN 3 ANS
CAGR : +70%

CA 22,4 M€

2018

NOTRE PARTI PRIS

LE CHOIX D'UN
POSITIONNEMENT UNIQUE

CUSTOMER CENTRIC

UNE EXPERTISE
SOUS TROIS DIMENSIONS

**MÉTIER
TECHNOLOGIES
DATA**

L'ACCOMPAGNEMENT DES
LEADERS
TECHNOLOGIQUES

DES PARTENAIRES
STRATÉGIQUES PARMIS LESQUELS:



NEXTEDIA AUJOURD'HUI

22,5 M€
DE CA EN 2018

+200
COLLABORATEURS
À FIN 2018

18

ANNÉES D'EXPÉRIENCE

4

FILIALES TOTALEMENT INTÉGRÉES

3

GRAND MÉTIERS



NOS TROIS PÔLES D'EXPERTISE



Adobe



DATA & DIGITAL MARKETING



Marketing Automation



Data Science



Performance Marketing

RELATION CLIENT OMNICANAL



Service Client
Forces de Vente



Interactions
Omnicanal



Centre
de Contact

DIGITAL INTERACTIVE



Digital Factory
WEB & MOBILE



UX/UI
Ergonomie



Etudes
& Benchmark

SÉLECTION DES MEILLEURS PARTENAIRES TECHNOLOGIQUES DANS LEUR DOMAINE

QUELQUES SUCCÈS COMMERCIAUX 2018 AVEC NOS PARTENAIRES

salesforce

fnac



TOTAL

ALAIN AFFLELOU

KUONI



ARTHUS BERTRAND
PARIS - 1805

NEOPOST
Send. Receive. Connect.



GROUPE
ATLANTIC

Grace & Mila
Paris



celio*

LA BOUTIQUE
OFFICIELLE
COM

Cultura
l'esprit jubile

IBM



BNP PARIBAS



LE CRÉDIT LYONNAIS

FAITS MARQUANTS BUSINESS EN 2018

The logo for ioocx, featuring the letters 'i', 'o', 'o', 'c', and 'x' in a stylized font. The 'i' is purple, the first 'o' is purple, the second 'o' is blue, the 'c' is blue, and the 'x' is blue.

Création de IOOCX avec l'arrivée de 2 Experts

Agence conseil spécialisée dans la data science, la conception et l'animation de parcours client ainsi que dans l'intégration de plateformes marketing 1-to-1

Un accompagnement des clients dans le déploiement de projets à forte valeur ajoutée

NEXTEDIA devient

un acteur majeur reconnu
sur **Salesforce Marketing Cloud**

RÉSULTATS FINANCIERS 2018

FAITS MARQUANTS FINANCIERS



POURSUITE DE LA HAUSSE DU CA

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



ACCROISSEMENT DE LA RENTABILITÉ

dans un contexte d'investissement
en compétences



DÉSENDETTEMENT

Ajustement de la dette d'earn-out



INDICATEURS DE PERFORMANCE

POURSUITE DE L'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ



CA

EBITDA

REX

RÉSULTAT NET

CA 2018 EN CROISSANCE SOUTENUE DE 34,7%

CROISSANCE **+5,8M€** en données publiées

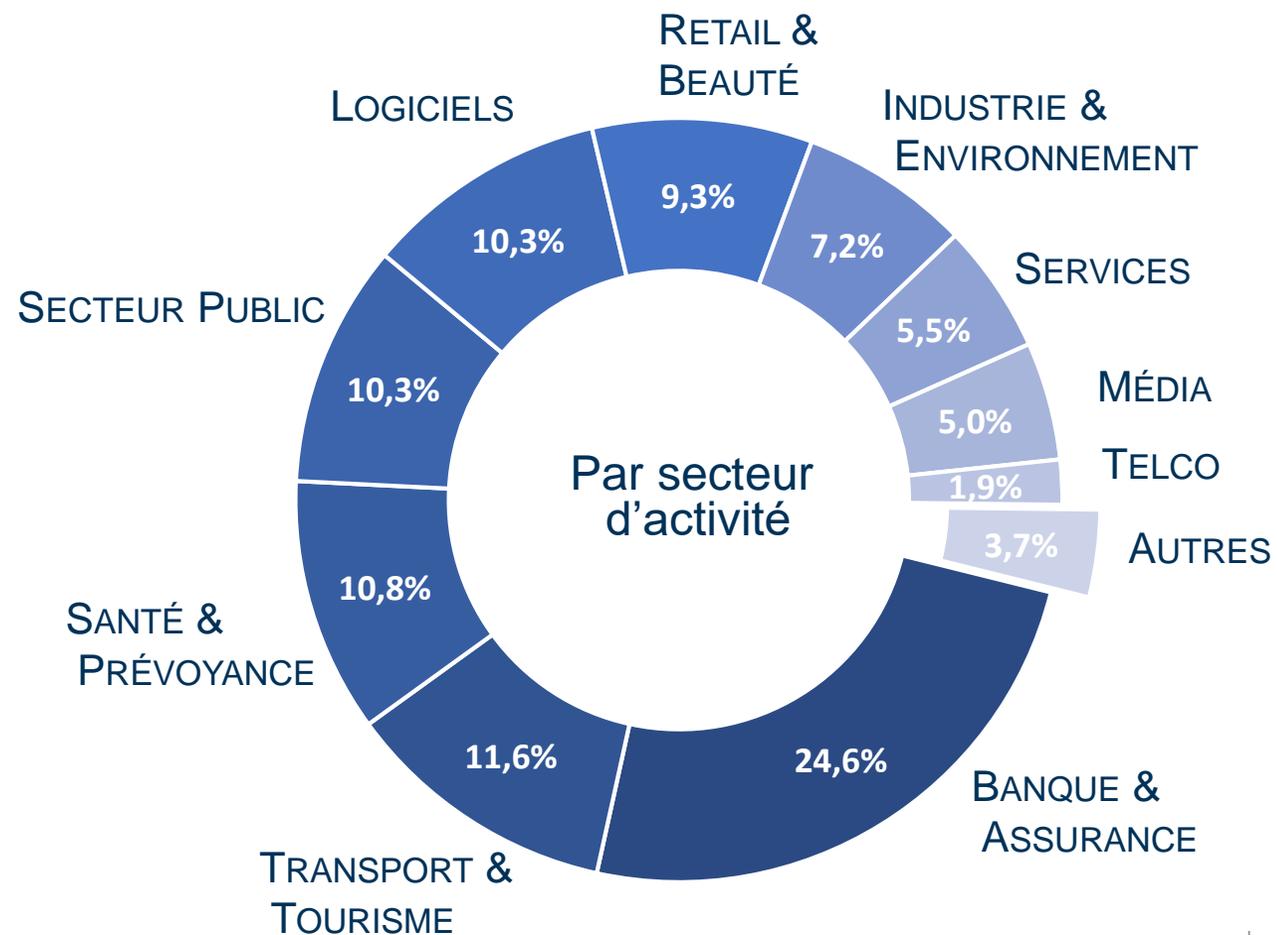
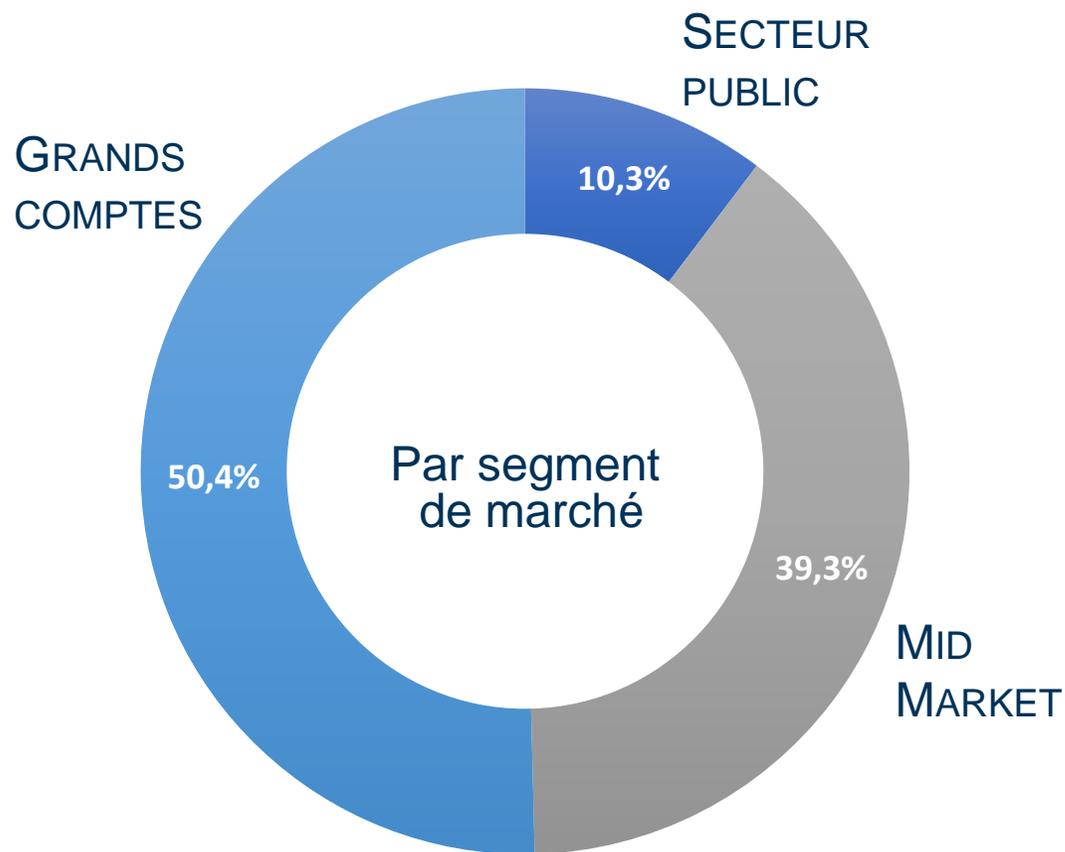


CROISSANCE PRO-FORMA **+8,1%**
(rappel CA pro-forma 2017 : 20,8M€)

- EFFET POSITIF DES SYNERGIES AVEC ALMAVIA
- CROISSANCE PLUS MODESTE AU S2 EN RAISON DE DÉCALAGE DE RECRUTEMENTS

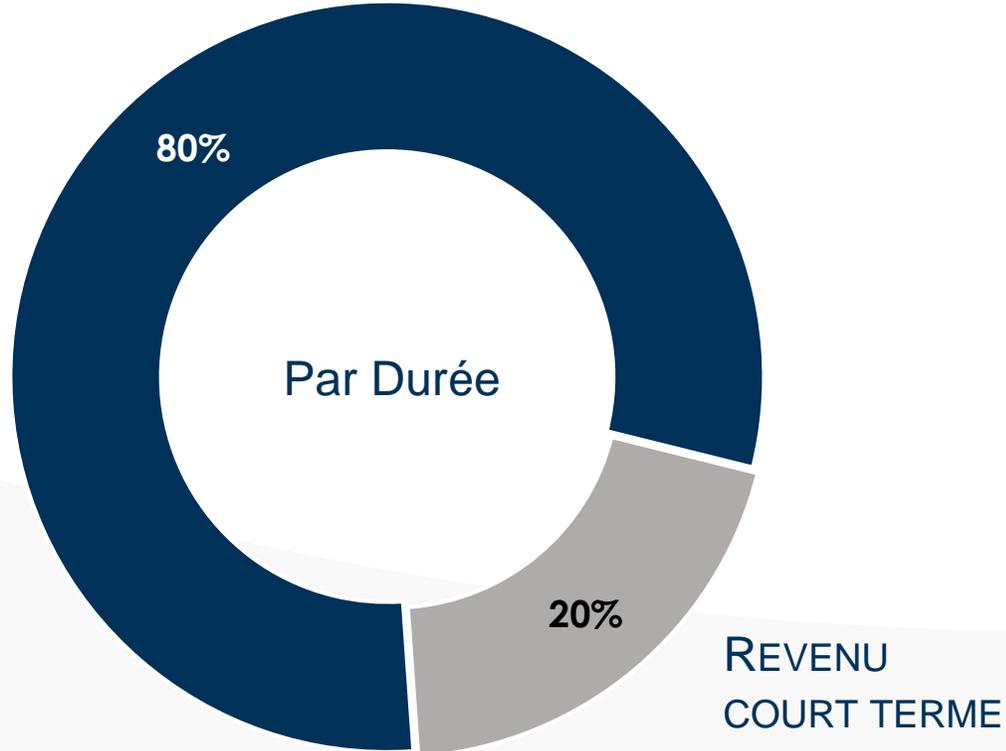
CA

RÉPARTITION ÉQUILIBRÉE DE L'ACTIVITÉ

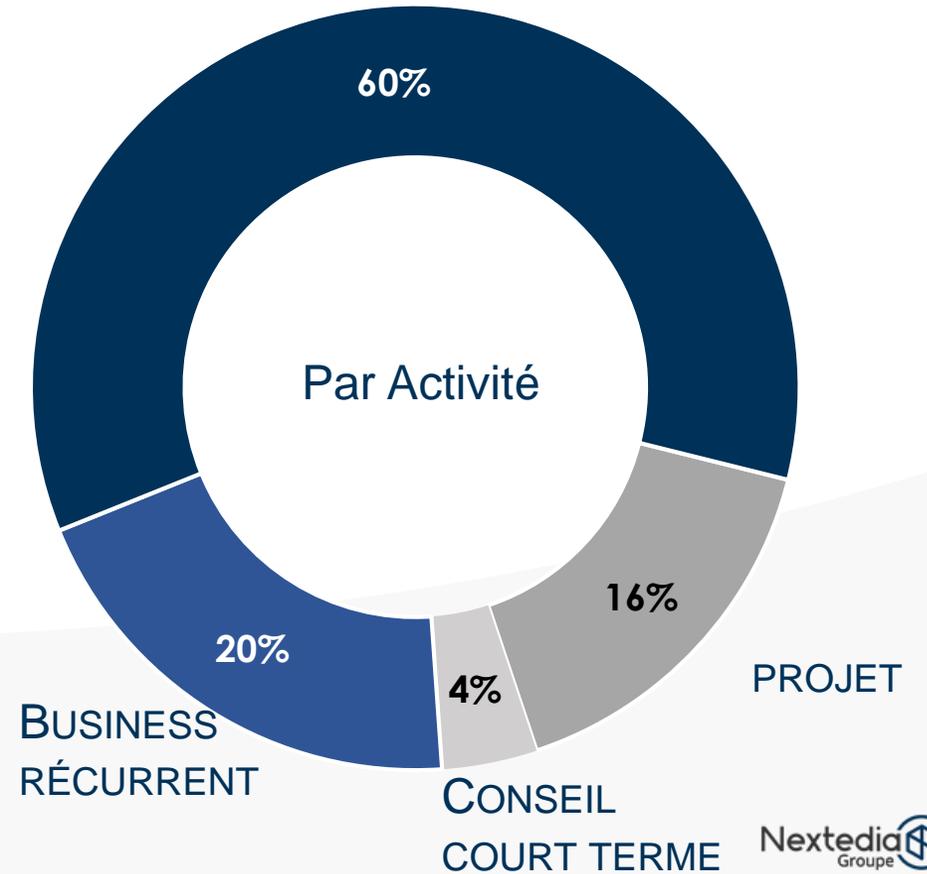


80% DE L'ACTIVITÉ SUR DU LONG TERME

REVENU
LONG TERME



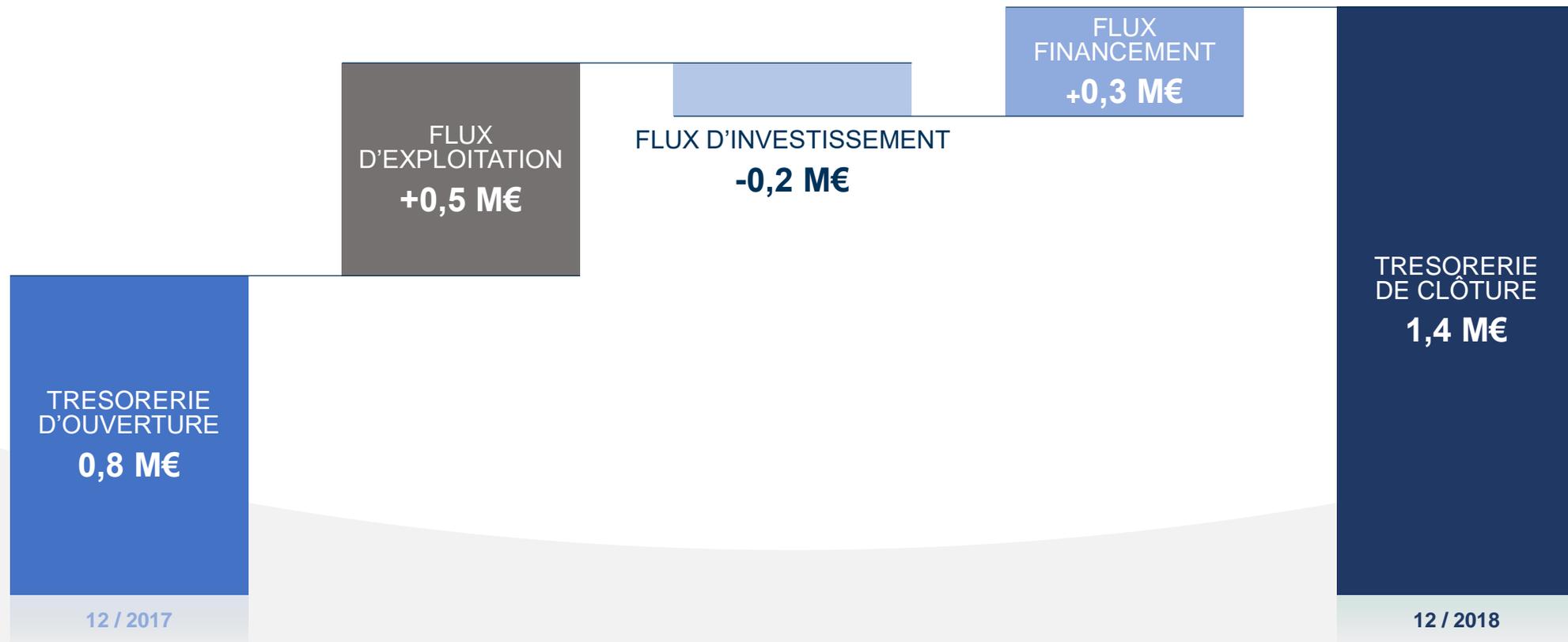
CONSEIL
LONG TERME



COMPTE DE RÉSULTAT

Au 31 décembre (en M€, French GAAP)	2017	2018	Variation
Chiffre d'affaires consolidé	16,7	22,5	+34,7%
Achats et charges externes	(7,2)	(9,6)	+31,8%
Charges de personnel	(7,5)	(10,5)	+40,2%
Impôts et taxes	(0,2)	(0,4)	
Dotation aux provisions	-	(0,1)	
EBITDA	1,7	1,9	+12,8%
Résultat d'exploitation	1,6	1,8	+16,2%
Résultat financier	-	-	
Résultat exceptionnel	-0,5	-0,3	-39,0%
Impôt sur les résultats	-0,1	-0,1	
Résultat net	0,9	1,4	+56,2%

ANALYSE DE LA VARIATION DE TRÉSORERIE

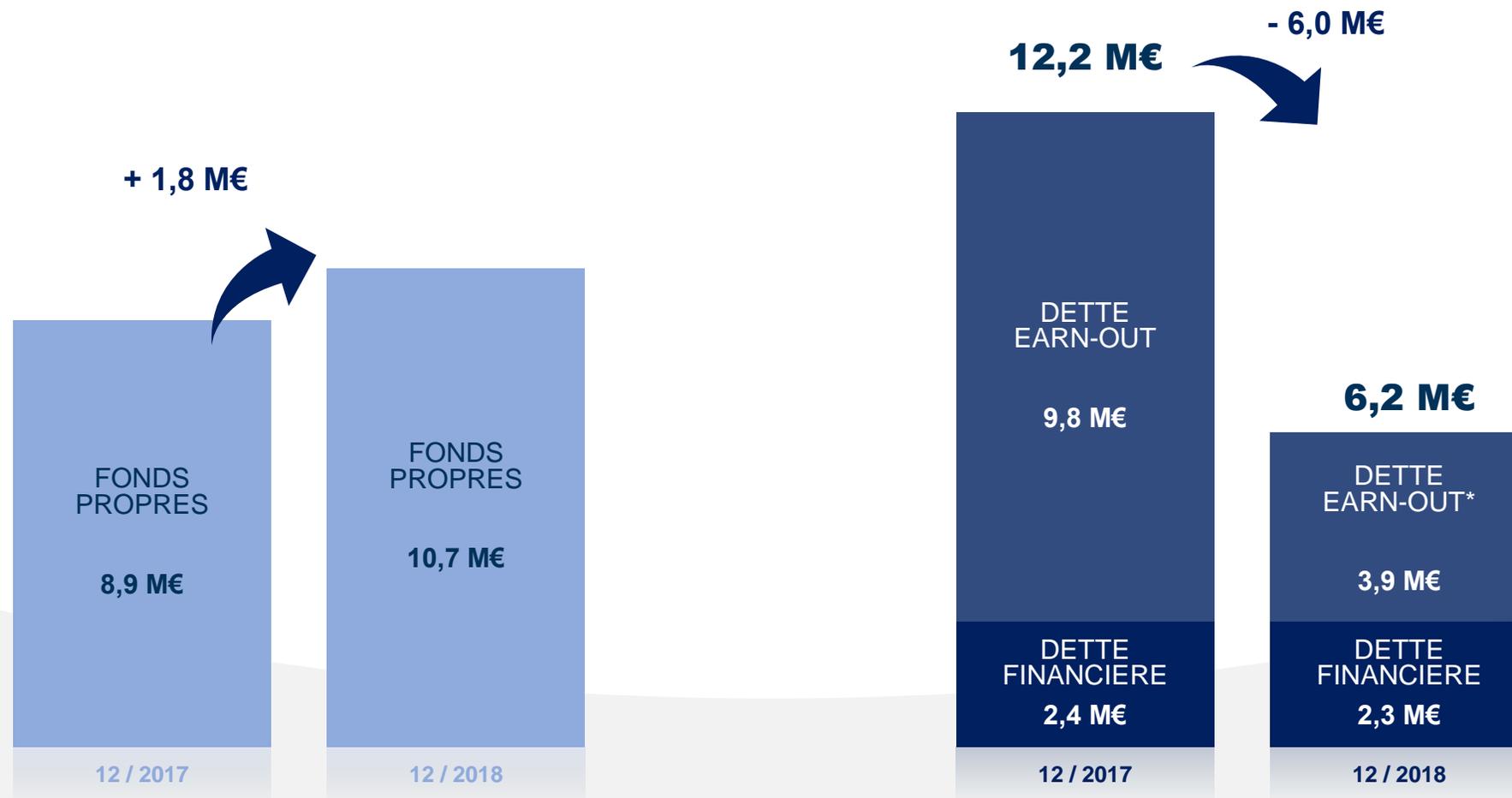


UN BILAN RENFORCÉ

ACTIF	2017	2018	PASSIF	2017	2018
Ecarts d'acquisition	17,3	12,2	Capital social	1,9	1,9
Immobilisations incorporelles	0,5	0,5	Primes d'émission	7,6	8,0
Immobilisations corporelles	0,2	0,2	Réserves consolidées	(1,5)	(0,6)
Immobilisations financières	0,3	0,4	Réserves de conversion	(-)	(-)
Actif immobilisé	18,4	13,4	Résultat part du groupe	0,9	1,4
			Capitaux propres (part du groupe)	8,9	10,7
Clients et comptes rattachés	7,2	6,3	Provisions pour risques et charges	0,3	0,4
Autres créances	2,5	2,8			
Compte de régularisation	0,1	0,2	Emprunts et dettes financières	2,4	2,3
Disponibilités	1,5	2,1	Fournisseurs et comptes rattachés	3,3	3,0
Actif circulant	11,3	11,5	Autres dettes et cpt de régularisation – passif	14,8	8,4
			Dettes	20,8	14,1
Actifs liés aux activités abandonnées	0,1	0,1	Passifs liés aux activités abandonnées	0,1	0,2
Total Actif	29,7	25,0	Total Passif	29,7	25,0

- Progression des capitaux suite à l'augmentation de capital de 0,4 M€ et au résultat net de 1,4 M€
- Dettes à Long Terme d'earn-out réduite conformément aux règles de calculs

HAUSSE DES FONDS PROPRES ET FORTE BAISSSE DE LA DETTE



*montant maximal sur les 3 prochaines années
basé sur 100% sur la performance d'EBIT

A group of business professionals in a meeting room. A woman with curly hair is looking at a laptop. A man in a suit is leaning over the laptop. Another man with glasses is holding a document. A woman is standing in the background. The scene is overlaid with a large white semi-circle.

PERSPECTIVES

TENDANCES DES MARCHES

UN MARCHÉ QUI ÉVOLUE
DE PLUS EN PLUS VITE
AVEC DE NOUVELLES
TENDANCES

DATA, IA/ML, BLOCKCHAIN,
CYBERSECURITE, CLOUD, ...

UN MARCHÉ STRUCTURÉ
PAR LES « GROS » ACTEURS
TECHNOLOGIQUES



UN MARCHÉ TRÈS ATOMISÉ
(ACTEURS TECHNOLOGIQUES /
ESN - CABINETS CONSEIL)

FORTE TENDANCE
À LA CONSOLIDATION (M&A)

Nextedia 2023

Devenir l'acteur de référence de la **transformation digitale** des entreprises sur l'ensemble de leurs **processus métiers**

CONSOLIDATION DU SOCLE

**CONSOLIDER
& RENFORCER NOS
2 FONDAMENTAUX**

1. RENFORCEMENT DES **TROIS PILIERS DU GROUPE**



MÉTIERS



TECHNO



DATA

2. POURSUITE DE NOTRE DEVELOPPEMENT AVEC LES **LEADERS TECHNOLOGIQUES**



Google



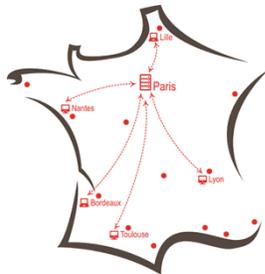
Microsoft



ET CEUX À VENIR...



RENFORCEMENT SUR LES MÉTIERS D'AUJOURD'HUI
Avec l'apport de nouveaux talents



EXTENSION RÉGIONALE

Dans le prolongement de l'ouverture du premier bureau à Nantes



ACCROISSEMENT DE L'EXPERTISE

Sur des métiers en forte transformation chez nos clients

AMBITION CHIFFRÉE

Augmentation du chiffre d'affaires
basée sur une combinaison de
croissance organique maîtrisée (7 à
10% par an) et d'acquisitions ciblées

Amélioration de la marge assise
sur l'effet taille et la productivité
opérationnelle





Prochain RDV SFAF

LE 25 SEPTEMBRE 2019

Chiffre d'affaires semestriels 2019 : 24 juillet 2019
Résultats semestriels 2019 : 24 septembre 2019
Après Bourse

ANNEXES

TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

	2017	2018
Résultat net	0,9	1,5
Produits et charges calculés (DAP, ...)	0,1	0,2
Variation du BFR	8,0	-1,2
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	9,0	0,5
CAPEX (hors acquisitions)	-0,1	-0,2
Acquisition	-11,4	-
Flux de trésorerie affecté aux opérations d'investissement	-11,5	-0,2
Augmentation de capital	6,3	0,4
Remboursement d'emprunts	-3,1	-0,1
Flux de trésorerie provenant des opérations de financement	3,3	0,3
Variation de trésorerie	0,8	0,6
Trésorerie à l'ouverture	0,1	0,8
Trésorerie à la clôture	0,8	1,4

FICHE BOURSIÈRE

COTATION & IDENTIFICATION

MARCHÉ DE COTATION : EURONEXT GROWTH PARIS

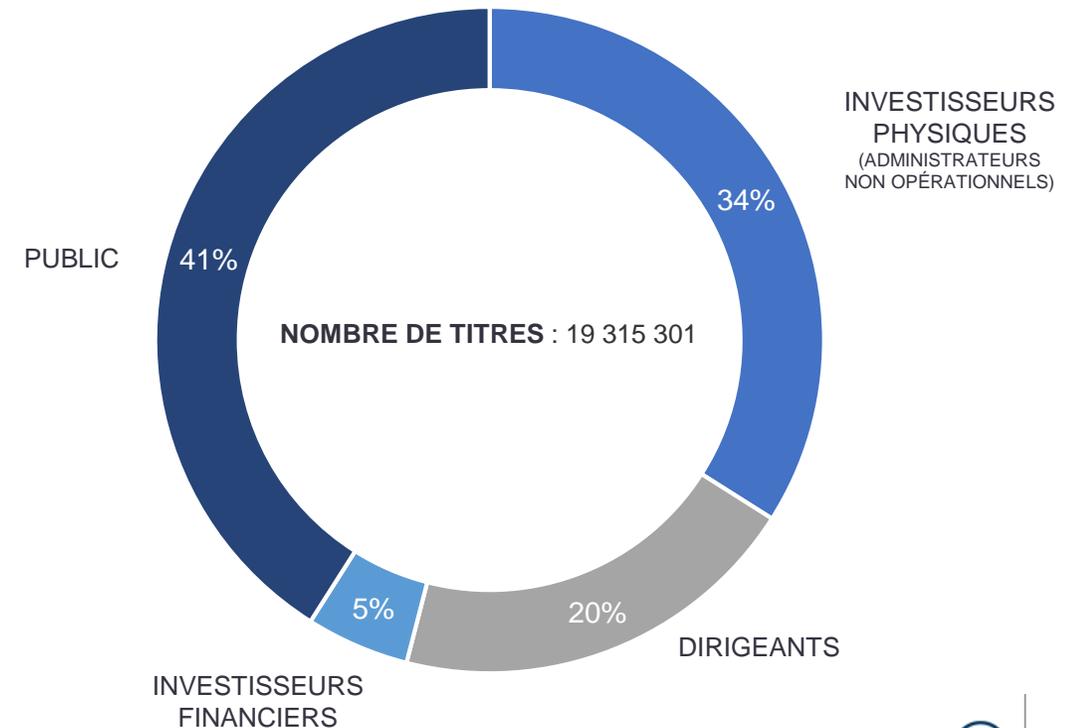
CODE ISIN : FR 0004171346

CODE MNÉMONIQUE : ALNXT

CAPITALISATION BOURSIÈRE LE 26/3/2019 : 14 M€



RÉPARTITION DU CAPITAL





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

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

Gilles BROQUELET
CapValue
gbroquelet@capvalue.fr
Tél. : 01 80 81 50 01