



RÉSULTATS T3-2020

13 février 2020

Alithya 

DÉCLARATION PROSPECTIVE

La présente présentation contient des énoncés qui pourraient constituer de l'« information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables et des « énoncés prospectifs » au sens attribué à « forward looking statements » dans la loi américaine intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995 et d'autres dispositions applicables portant sur les règles refuges américaines (collectivement, les « énoncés prospectifs »). Les énoncés qui ne se rapportent pas exclusivement à des faits historiques ainsi que les énoncés portant sur les attentes de la direction à l'égard de la croissance, des résultats d'exploitation et du rendement futurs et des perspectives d'affaires d'Alithya, et d'autres énoncés portant sur la stratégie commerciale et les plans d'Alithya ou se rapportant à des caractérisations de situations ou d'événements futurs constituent des énoncés prospectifs. Ces énoncés renferment souvent les termes et expressions « s'attend à », « entend », « prévoit », « prédit », « croit », « cherche à », « estime », « peut », « doit », « continue », « projette », « cible » et des termes ou expressions similaires ou des variantes de ceux-ci, ainsi que des verbes au futur ou au conditionnel, mais ce ne sont pas tous les énoncés prospectifs qui contiennent ces termes et expressions particuliers.

Les énoncés prospectifs contenus dans la présente présentation font état, notamment, de renseignements ou de déclarations au sujet des éléments suivants : i) notre capacité à générer des revenus suffisants pour soutenir nos activités, ii) notre capacité à tirer parti des occasions d'affaires et à atteindre nos objectifs fixés dans notre plan stratégique couvrant les trois à cinq prochaines années, iii) notre aptitude à accroître nos capacités et à élargir l'étendue de notre gamme de services, iv) notre stratégie, nos activités futures et nos perspectives d'avenir, v) notre besoin de réunir des capitaux additionnels et nos estimations concernant nos besoins futurs en matière de financement et d'immobilisations, vi) nos attentes concernant notre rendement financier, y compris nos produits d'exploitation, notre rentabilité, nos travaux de recherche et de développement, nos frais, nos marges brutes, nos liquidités, nos ressources en capital et nos dépenses en immobilisations, et vii) notre capacité à réaliser les synergies ou les économies de coûts prévues liés à l'intégration de nos acquisitions d'entreprises.

Les énoncés prospectifs visent uniquement à aider notamment les investisseurs à comprendre les objectifs, les stratégies et les perspectives d'affaires d'Alithya ainsi que son cadre d'exploitation prévu, et pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Même si la direction estime que les attentes projetées dans les énoncés prospectifs d'Alithya étaient raisonnables à la date à laquelle ceux-ci ont été formulés, il n'en demeure pas moins que les énoncés prospectifs reposent sur des opinions, des hypothèses et des estimations établies par la direction et, par conséquent, sont assujettis à divers risques et incertitudes et à d'autres facteurs, dont bon nombre échappent à la volonté d'Alithya et pourraient faire en sorte que les événements ou les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont indiqués, de façon expresse ou implicite, dans ces énoncés. Ces risques et incertitudes comprennent, notamment, les facteurs énoncés dans les rapports de gestion annuels et trimestriels d'Alithya ainsi que dans les autres documents rendus publics par Alithya, y compris les documents déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et des États Unis à l'occasion et que l'on peut consulter sur SEDAR, au www.sedar.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov. D'autres risques et incertitudes dont Alithya n'a actuellement pas connaissance ou qu'elle juge actuellement comme étant négligeables pourraient avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière, son rendement financier, ses flux de trésorerie, son entreprise ou sa réputation.

Les énoncés prospectifs figurant dans la présente présentation sont visés par les présentes mises en garde et sont à jour uniquement à la date de la présente présentation. Alithya décline expressément toute obligation de mettre à jour ou de modifier les énoncés comportant de l'information prospective, ou les facteurs ou hypothèses sur lesquels reposent ces énoncés, que ce soit pour tenir compte de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour toute autre raison, à moins que les lois applicables l'y obligent. Les investisseurs sont priés de ne pas se fier outre mesure aux énoncés prospectifs, puisque les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux-ci.

La présente présentation contient des mesures non conformes aux normes internationales d'information financières (IFRS). Ces mesures n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Ces mesures doivent être considérées comme complémentaires et non pas comme remplaçant les mesures financières préparées conformément aux IFRS. Veuillez-vous rapporter au rapport de gestion d'Alithya pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2019 pour de plus amples informations.

PRÉSENTATEURS



Paul Raymond

Président et
chef de la direction



Claude Thibault

Vice-président principal et
chef de la direction financière

POINTS CLÉS DU T3-2020

- > La tendance à la hausse de la marge brute s'est poursuivie et demeure une priorité.
- > Le BAIIA⁽¹⁾ et le BAIIA ajusté⁽¹⁾ se sont améliorés et ont atteint leur plus haut niveau depuis l'introduction en bourse, tant en termes de dollars que de pourcentage
- > Alithya a continué à réaliser des synergies et des économies en matière d'intégration et d'opérations, avec une baisse des charges de vente, générales et administratives.

(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

FAITS SAILLANTS DU T3-2020

- > Revenus en hausse de 13,9 % pour atteindre 66,2 M\$ principalement en raison d'un mois supplémentaire de revenus provenant d'Edgewater, ainsi que des acquisitions de Travercent et de Matricis au cours du trimestre, compensé par une croissance interne plus faible et la cession de nos activités au Royaume-Uni.
- > Ajout de 55 nouveaux clients au cours du trimestre.
- > Croissance de la marge brute de 28,3 % au T3-2019 à 30,4 % au T3-2020. Cette augmentation est principalement due à l'impact positif des acquisitions, à l'augmentation des revenus des services à haute valeur ajoutée et à l'utilisation accrue d'employés permanents vs entrepreneurs.
- > Diminution des charges de vente, générales et administratives de 4,5 %, sur une base séquentielle, lorsque comparées au T2-2020.
- > Résultat d'exploitation de (2,6 M\$) contre (5,9 M\$) au T3-2019.
- > BAIIA ajusté⁽¹⁾ en hausse de 166 % pour atteindre 3,5 M\$ avec une marge de 5,3 %.
- > Perte nette de 1,8 M\$, une amélioration par rapport à la perte nette de 5,4 M\$ au T3-2019.
- > Réalisation de 2 acquisitions complémentaires.

(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

F2020-T3 FAITS SAILLANTS FINANCIERS

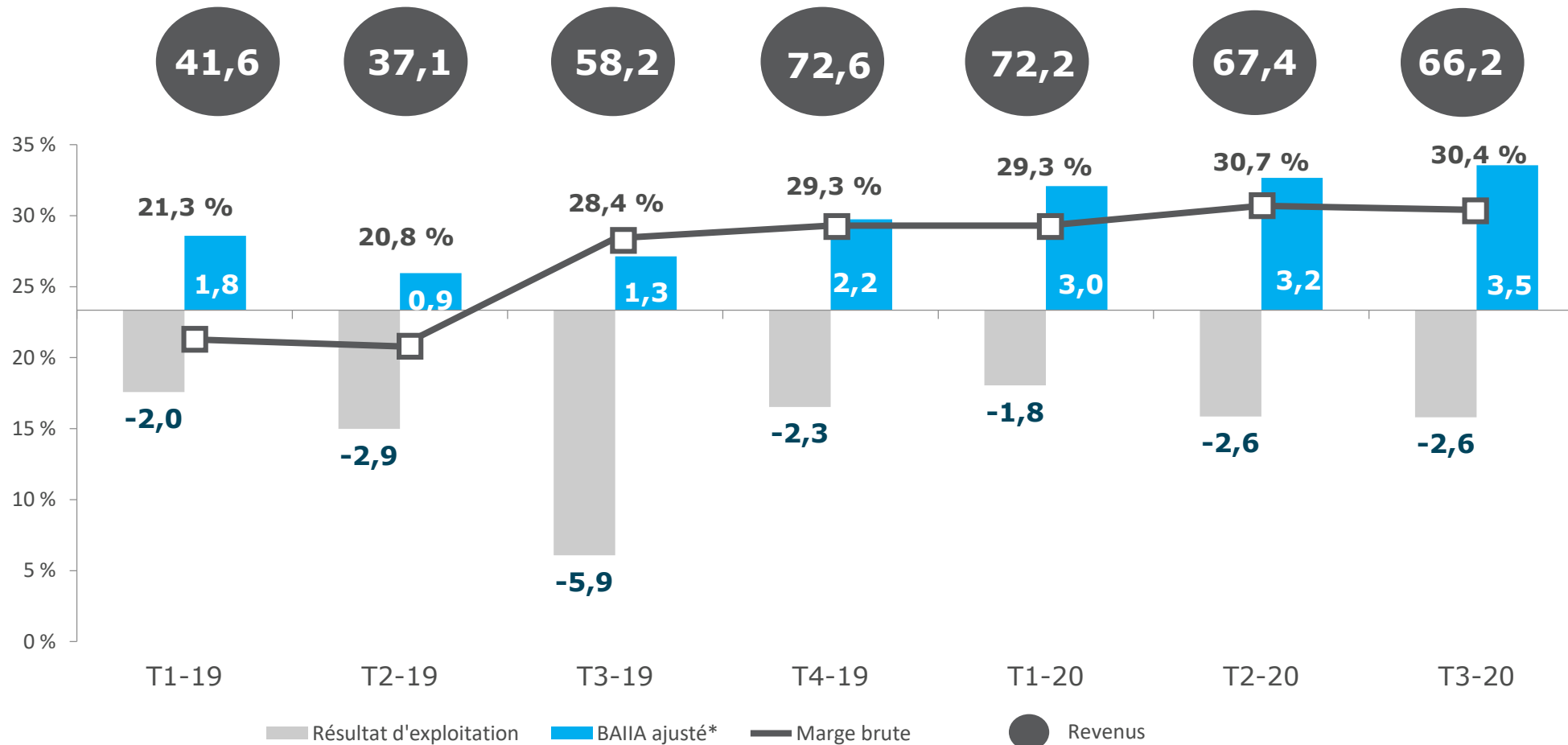
Forte croissance des revenus et poursuite de l'amélioration des marges

	F2020-T3	F2019-T3		
REVENUS	66,2 M\$	58,2 M\$	+13,9 % ▲	▲ Acquisitions ▼ Croissance interne plus faible
MARGE BRUTE	20,2 M\$	16,4 M\$	+22,6 % ▲	▲ Acquisitions ▲ Services à plus forte valeur ajoutée
MARGE BRUTE	30,4 %	28,3 %	+210pdb ▲	▲ Acquisitions ▲ Services à plus forte valeur ajoutée
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	(2,6 M\$)	(5,9 M\$)	nm ▲	▲ Acquisitions ▲ Services à plus forte valeur ajoutée
BAlIA AJUSTÉ ⁽¹⁾	3,5 M\$	1,3 M\$	+166 % ▲	▲ Acquisitions ▲ Effet de l'adoption d'IFRS 16 – Contrats de location ▼ Combinaison de charges non récurrentes et récurrentes liées au statut de société ouverte et de l'expansion d'Alithya

(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

ACCÉLÉRER LA CROISSANCE GRÂCE AUX ACQUISITIONS

(en millions de \$, sauf les marges en %)

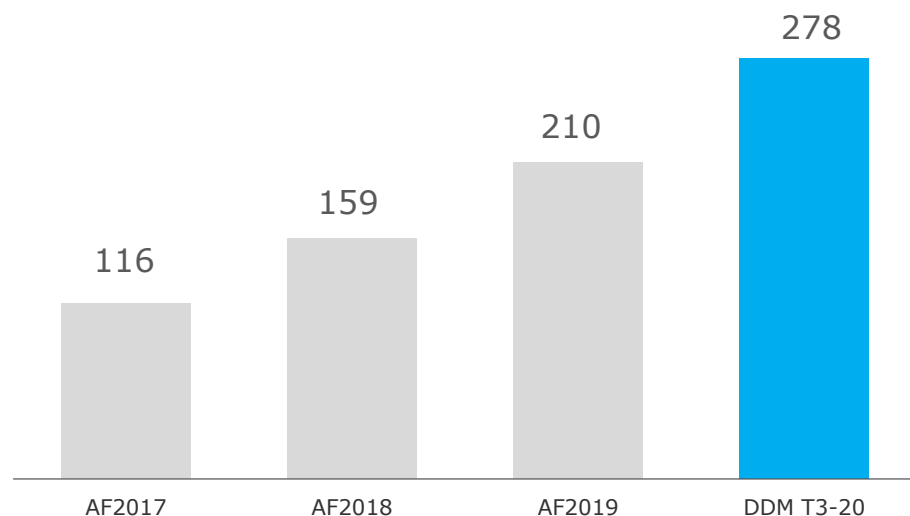


(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

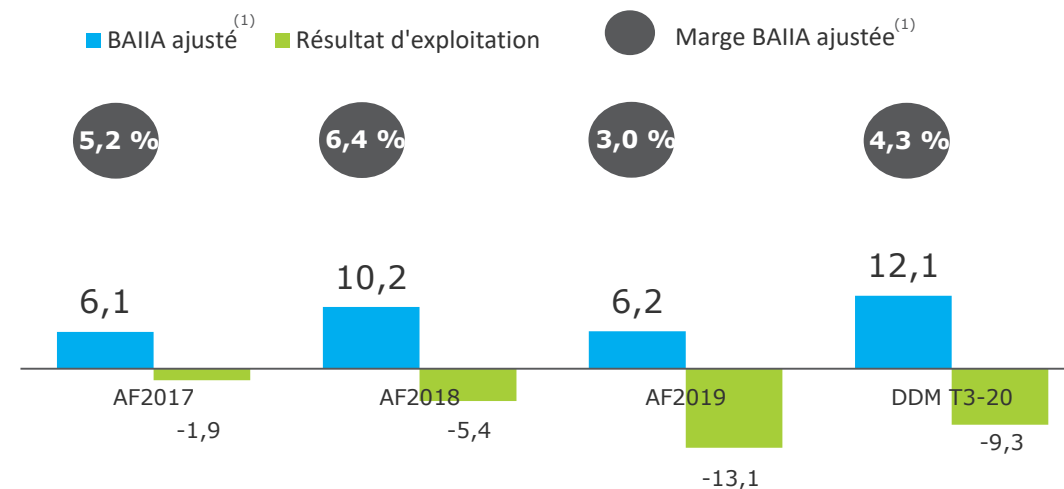
RÉSULTATS DES DERNIÈRES ANNÉES

La taille accrue permet de pivoter vers une plateforme globale permettant d'avoir accès à des occasions d'affaires à plus fortes marges, autant par voie de croissance interne que par acquisitions

Revenus
(en millions)



Résultat d'exploitation, BAIIA ajusté⁽¹⁾ et marge BAIIA ajustée⁽¹⁾
(en millions et en %)



(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

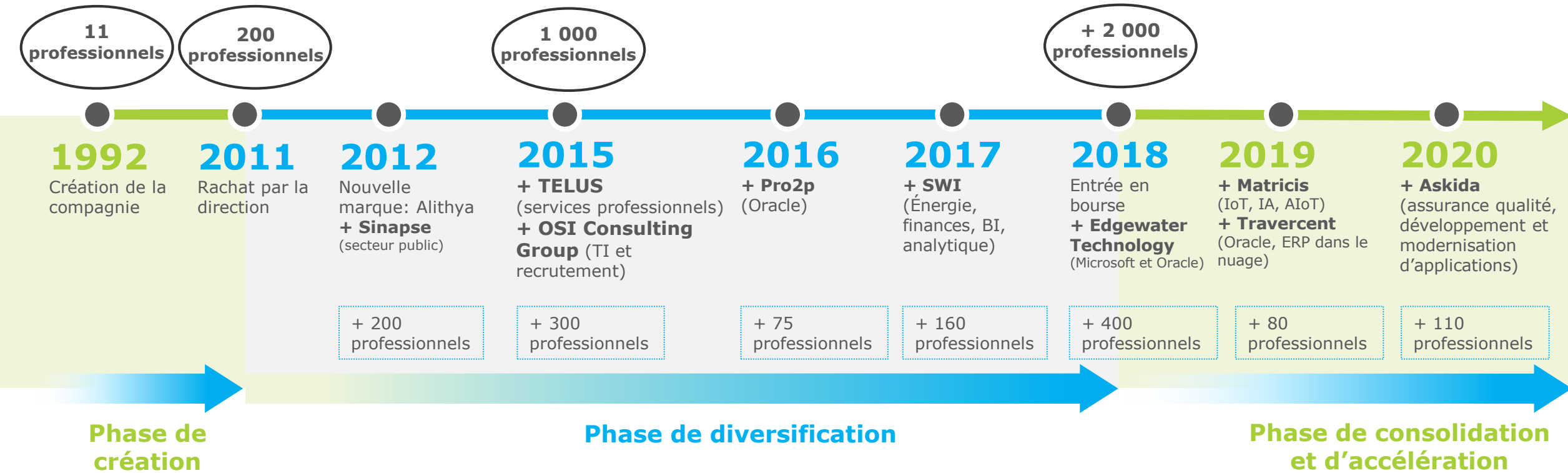
F2020-T3 LIQUIDITÉS ET SITUATION FINANCIÈRE

- > La trésorerie nette découlant des activités d'exploitation s'est élevée à 8,1 M\$ au troisième trimestre de l'exercice 2020, comparativement à 9,7 M\$ de trésorerie nette affectée aux activités d'exploitation pour le même trimestre de l'année précédente, soit une augmentation de 17,8 M\$.
- > L'emprunt bancaire net⁽¹⁾ a atteint 10,2 M\$ au 31 décembre 2019, par rapport à 8,7 M\$ au 31 mars 2019, soit une hausse de 1,5 M\$.
 - > Avec 23,3 M\$ en encaisse, en dépôts à court terme et en liquidités soumises à des restrictions
 - > Dette totale de 45,0 M\$, incluant la dette à long terme et la portion courante de la dette à long terme.

(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « mesures non conformes aux IFRS » du communiqué de presse et du rapport de gestion.

STRATÉGIE DE CROISSANCE QUI A FAIT SES PREUVES

Un **consolidateur reconnu** avec une histoire d'intégrations réussies et une **solide croissance interne**



TRAVERCENT : UN PARTENAIRE STRATÉGIQUE DANS LA SANTÉ

> Mettre en œuvre, gérer et fournir



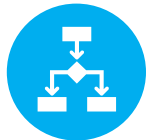
Oracle ERP Cloud

Proposition de valeur

- > Principal partenaire d'Oracle dans le secteur de la santé
- > Applications développées à l'interne (Capsure^{MD})
- > Mise en œuvre d'un logiciel de gestion des processus
- > Gestion du capital humain
- > Processus de gestion du matériel
- > Automatisation de la chaîne d'approvisionnement mobile
- > Gestion des stocks
- > Suivi des équipements médicaux



Oracle HCM Cloud



Oracle Performance Management Cloud



Oracle Analytics Cloud

Secteurs d'activité

- > Soins de santé
- > Services médicaux
- > Sciences de la vie
- > Services professionnels
- > Hospitalité

Plateformes et solutions

ORACLE

CAPSURE
by Travercent

ASKIDA : UNE OFFRE ÉLARGIE DE SOLUTIONS LOGICIELLES

> Innover, tester et assurer la qualité



Conception de logiciels sur mesure



Tests d'assurance qualité



Intégration de logiciels



Modernisation

Proposition de valeur

- > Développement de logiciels sur mesure
 - > Expertise en matière d'assurance qualité
 - > IP développée à l'interne (Askida CT)
 - > Intégration et modernisation de logiciels
 - > Orchestration et automatisation des tests
 - > Modernisation des systèmes existants
- > Askida CT : une plateforme complète d'automatisation de tests qui permet à une équipe d'assurance qualité de créer rapidement des tests sans avoir besoin de compétences techniques approfondies tout en garantissant la qualité du logiciel

Secteurs d'activité

- > Services financiers
- > Télécommunications
- > Énergie

Plateformes et solutions



CONCLUSION

- > Tendance à la hausse de la marge brute soutenue par les acquisitions, les services à plus forte valeur ajoutée et la taille d'Alithya.
- > 55 nouveaux clients ajoutés au T3-2020.
- > L'exposition aux cycles d'investissement informatique des grands clients est compensée par les nouveaux clients, de nouveaux services à plus forte valeur ajoutée et par la croissance de la taille d'Alithya grâce aux acquisitions.
- > Les acquisitions de Matricis, Travercent et Askida ont ajouté environ 35 M\$ en revenus annualisés.
- > Bonne planification préalablement à la conclusion des récentes acquisitions, permettant de réaliser une intégration en douceur dès le premier jour et de porter une attention immédiate aux possibilités de ventes croisées.
- > Solide position financière permettant de soutenir la stratégie d'acquisition.
- > Bien positionnés pour réaliser notre vision à long terme de devenir un chef de file nord-américain en matière de stratégie et de transformation numérique.

NOTRE PLAN STRATÉGIQUE 3-5 ANS

NOTRE BUT

Devenir un chef de file en transformation numérique afin de mieux servir nos clients et d'être leur conseiller de confiance. La seule façon d'y parvenir et de garder une longueur d'avance est de croître intelligemment, de s'améliorer sans cesse et d'exécuter notre plan stratégique 3-5 ans.

NOTRE PLAN

- 1** Augmenter notre taille avec de la croissance interne et des acquisitions complémentaires
 - > Assurer une croissance interne durable grâce à l'innovation, aux offres à valeur ajoutée et aux relations clients fondées sur la confiance
 - > Réaliser des acquisitions stratégiques grâce à une expansion géographique nord-américaine de manière à compléter la présence actuelle sur le marché, tout en ajoutant progressivement d'importantes offres de solutions d'entreprise intégrées et une expertise spécialisée
- 2** Atteindre un des meilleurs taux d'engagement du personnel
 - > Favoriser une culture de collaboration et d'appartenance
 - > Cultiver le bien-être de nos employés et leur épanouissement personnel
 - > Investir dans le développement de nos leaders et employés
- 3** Fournir à nos investisseurs, partenaires et parties prenantes un retour sur l'investissement croissant à long terme
 - > Renforcer nos relations existantes avec nos clients, en tant que conseiller de confiance, en générant de la valeur à long terme
 - > Investir en innovation et en services à haute valeur ajoutée
 - > Agir de manière responsable, avec une vision durable et respectueuse envers nos parties prenantes



QUESTIONS ET RÉPONSES

Alithya 



RENSEIGNEMENTS

investorrelations@alithya.com

Alithya 



MERCI

Alithya 