



# Résultats financiers T1-2020

14 août 2019

# 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 de l'intégration d'Edgewater et de nos activités.

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](http://www.sedar.com), et sur EDGAR, au [www.sec.gov](http://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 premier trimestre clos le 30 juin 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*





# FAITS SAILLANTS DU T1-2020

- > Hausse des revenus de 73,7 % pour atteindre 72,2 M\$ principalement en raison de l'acquisition aux États-Unis
- > Augmentation de la marge brute sur une base séquentielle au cours des trois derniers trimestres, grâce à l'acquisition aux États-Unis; croissance de la marge de 21,3% à 29,3 % de T1-2019 à T1-2020
- > Augmentation du BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> de 71,1 % pour atteindre 3,0 M\$ avec une marge de 4,2 %
- > Diminution des charges de vente, générales et administratives de 6,1 %, sur une base séquentielle, lorsque comparées au T4-2019
- > Intégration de notre acquisition aux États-Unis plus rapide que prévu
- > Adhésion à l'Inner Circle 2019/2020 pour les applications d'affaires Microsoft

(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-T1 FAITS SAILLANTS FINANCIERS

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

	F2020-T1	F2019-T1		
<b>REVENUS</b>	<b>72,2 M\$</b>	<b>41,6 M\$</b>	<b>+73,7%</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>▲ Acquisition aux États-Unis</li><li>▲ Revenus de clients nouveaux et existants</li><li>▲ Reprise de la croissance chez certains clients de plus grande envergure</li><li>▼ Nombre moins élevé de jours facturables</li></ul>
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>21,2 M\$</b>	<b>8,9 M\$</b>	<b>+139,1 %</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>▲ Acquisition aux États-Unis</li><li>▼ Délai lié au démarrage de certains projets</li></ul>
<b>MARGE BRUTE (%)</b>	<b>29,3 %</b>	<b>21,3 %</b>	<b>+800bps</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>▲ Acquisition aux États-Unis</li><li>▼ Délai lié au démarrage de certains projets</li></ul>
<b>BAIIA AJUSTÉ<sup>(1)</sup></b>	<b>3,0 M\$</b>	<b>1,8 M\$</b>	<b>+71,1 %</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>▲ Acquisition aux États-Unis</li><li>▼ Dépenses récurrentes et non récurrentes liées à la transition vers une société ouverte et à l'expansion de l'entreprise</li></ul>

(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.

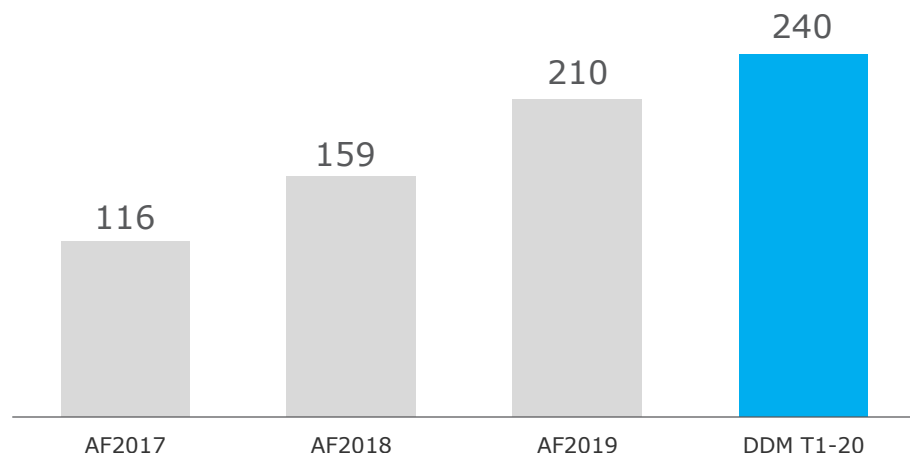
# F2020-T1 LIQUIDITÉS ET SITUATION FINANCIÈRE

- > Augmentation des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation à 4,2 M\$, comparativement à (1,2 M\$) pour le même trimestre au dernier exercice
  - > Meilleure gestion du fonds de roulement
- > L'emprunt bancaire net a atteint 7,0 M\$ à la fin du premier trimestre, par rapport à 8,7 M\$ à la fin du quatrième trimestre de 2019, ce qui représente une diminution de 1,7 M\$
  - > Avec 14,7 M\$ en encaisse, en dépôts à court terme et en liquidités soumises à des restrictions et une dette totale de 23,9 M\$, incluant la dette à long terme et la portion courante de la dette à long terme

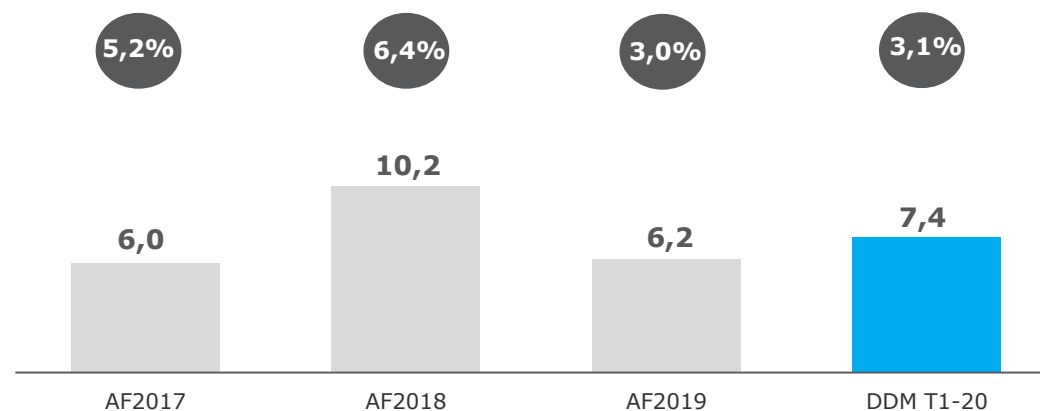
# RÉSULTATS DES DERNIÈRES ANNÉES

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 nets**  
(en millions \$ CAN)



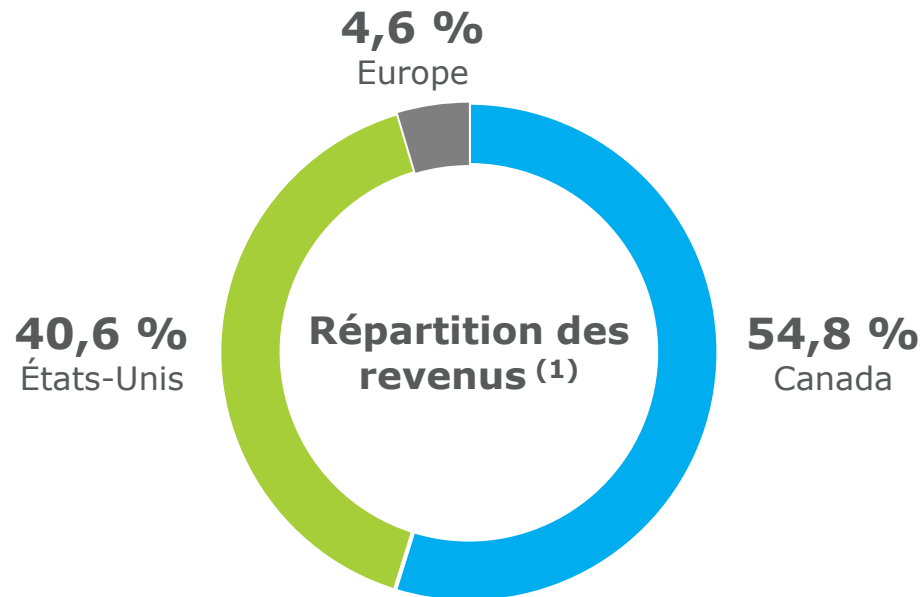
**BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> & marge BAIIA ajustée<sup>(1)</sup>**  
(en millions \$ CAN et en %)



(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.

# UN CHEF DE FILE EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

**Partenaire de choix pour concevoir et bâtir des solutions numériques novatrices et efficaces pour répondre aux enjeux d'affaires complexes**



(1) Répartition des revenus basée sur T1-20

**2,000**

Professionnels



Partenaire stratégique

**1992**

Année de fondation

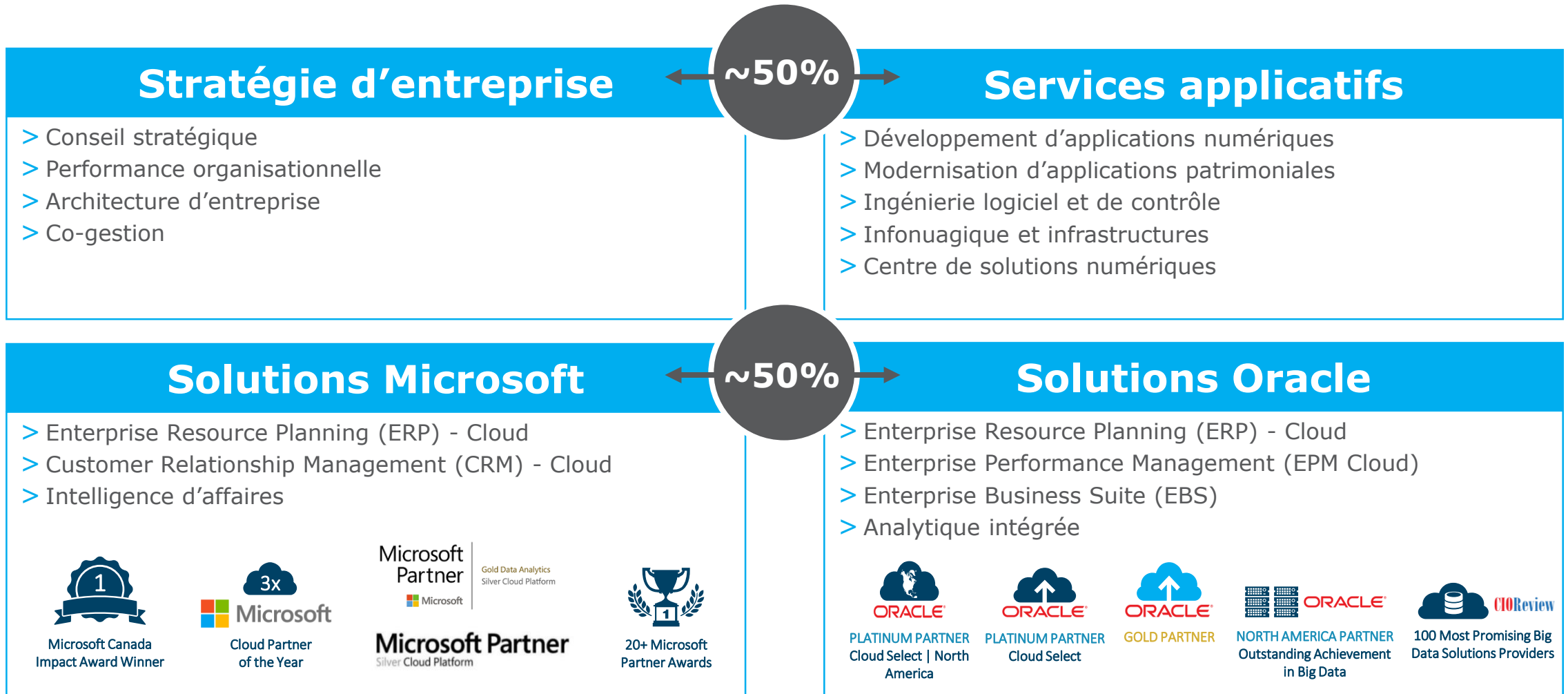
**ORACLE®**

Partenaire stratégique

- > Deuxième plus grande compagnie canadienne en technologies
- > Stratégie de consolidation éprouvée dans un marché très fragmenté
- > Actif au sein de segments à forte croissance du secteur des TI
- > Solide position financière



# OFFRE INTÉGRÉE



Note: En pourcentage des revenus pro-forma.

# 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

- |          |   |  |
|----------|---|--|
| <b>1</b> | Augmenter notre taille avec de la croissance interne et des acquisitions complémentaires                            | <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Assurer une croissance interne durable grâce à l'innovation, aux offres à valeur ajoutée et aux relations clients fondées sur la confiance</li><li>&gt; 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</li></ul> |
| <b>2</b> | Atteindre un des meilleurs taux d'engagement du personnel   | <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Favoriser une culture de collaboration et d'appartenance</li><li>&gt; Cultiver le bien-être de nos employés et leur épanouissement personnel</li><li>&gt; Investir dans le développement de nos leaders et employés</li></ul>   |
| <b>3</b> | Fournir à nos investisseurs, partenaires et parties prenantes un retour sur l'investissement croissant à long terme | <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Renforcer nos relations existantes avec nos clients, en tant que conseiller de confiance, en générant de la valeur à long terme</li><li>&gt; Investir en innovation et en services à haute valeur ajoutée</li><li>&gt; Agir de manière responsable, avec une vision durable et respectueuse envers nos parties prenantes</li></ul>  |

# CONCLUSION

- > Continuer à concrétiser les synergies au cours des prochains trimestres
- > Diversifier nos activités vers des sources de revenus à plus forte valeur ajoutée
- > Tirer parti de nos capacités transfrontalières pour offrir une expertise supplémentaire à notre clientèle
- > Compléter l'intégration de notre acquisition aux États-Unis
- > Poursuivre notre stratégie d'acquisitions
- > Nous sommes bien positionnés pour concrétiser notre vision à long terme de devenir un chef de file nord-américain en matière de stratégie et de transformation numérique



# Questions et réponses

A graphic on the left side of the slide shows two hands shaking in a firm grip. The hands are rendered in a teal and blue color scheme, with a dark grey sleeve visible on the left hand. The background of the handshake is a light blue gradient.

# Contact

**Gladys Caron, vice-présidente,  
Communications et relations avec les investisseurs**  
514-285-5552, poste 2891  
[gladys.caron@alithya.com](mailto:gladys.caron@alithya.com)

**Alithya** 



**MERCI !**