



PTC annonce un chiffre d'affaires en hausse de 20% pour son premier trimestre, et maintient ses prévisions sur l'ensemble de l'exercice 2012.

Paris / Boston, le 14 février 2012 - PTC (Nasdaq : [PMTC](#)), annonce un **chiffre d'affaires de 319,8 millions de dollars pour le premier trimestre de son exercice fiscal 2012**, achevé le 31 décembre 2011.

PTC démarre très positivement cette année fiscale, avec un chiffre d'affaires, en norme non-GAAP, situé dans le haut de la fourchette des prévisions à 319,8M\$, soit une hausse en glissement annuel de 20%.

Sur l'ensemble des activités du groupe, le chiffre d'affaires issu de la vente de licences est en hausse de 18% en glissement annuel, à 89,1 M\$, induits par une solide croissance organique de 12%. Poursuivant la dynamique du quatrième trimestre 2011, l'activité *Entreprise* (vente de solutions PLM) concrétise de très bons résultats avec **un CA non GAAP en hausse de 39%** en glissement annuel et de 21% en termes organiques. Le **volume des licences *Entreprise* a augmenté de 41% en glissement annuel et de 27% en termes organiques**. Les ventes de *licences CAO*, ont quant à elles, augmenté de 5% en glissement annuel.

Parallèlement, le groupe annonce un réalignement organisationnel et une restructuration visant à induire une **croissance de long terme et l'amélioration de la rentabilité**.

Commentaires et analyse des résultats

« Dans le cadre de notre stratégie visant à toujours mieux répondre aux exigences de nos clients, à développer des opportunités commerciales ciblées et à augmenter notre rentabilité, nous opérons un **réalignement organisationnel autour de cinq segments de marché** et restructurons notre activité », déclare **James Heppelmann, Président du conseil d'administration et CEO de PTC**. « Selon nos prévisions, combiner les économies de court terme sur les coûts issus de la restructuration et le bénéfice à long terme d'un réalignement, devrait améliorer notre efficacité au sein de nos organisations Ventes et Services. Les progrès déjà accomplis sur nos marges opérationnelles combinés à ces nouvelles initiatives augmenteront notre objectif de marge opérationnelle (non GAAP) sur le long terme de 500 points de base, pour atteindre une fourchette de **25 à 27% d'ici l'exercice 2015**. »

« En termes de rentabilité, le premier trimestre s'inscrit dans de solides perspectives, fort de bons résultats commerciaux, de marges supérieures aux prévisions pour l'activité Services et de dépenses opérationnelles inférieures à ce qui était attendu, grâce à notre vigilance en matière de recrutement sur les activités non commerciales. Nous sommes parvenus à un BPA non GAAP de 0,35 dollar, et ce malgré un handicap de 0,01 dollar par titre dû à un taux d'imposition supérieur aux prévisions et aux effets du taux de change », explique Jeff Glidden, Chief Financial Officer de PTC. « Le BPA non GAAP est en hausse de 59%, par rapport au premier trimestre 2011. Nous clôturons le premier trimestre 2012 avec une trésorerie de 187 millions de dollars, soit une hausse par rapport aux 168 millions de la fin du quatrième trimestre 2011, résultat des 36 millions de trésorerie apportés par les économies réalisées sur le plan opérationnel. »

Perspectives

Jeff Glidden poursuit : « Si l'on considère **l'année fiscale 2012 dans son ensemble**, nous cibons une **croissance des ventes non GAAP de 12 à 14%**, et ce malgré un effet négatif attendu d'environ 25 millions de dollars lié au taux de change. Nous tablons sur une contribution de MKS et 4CS à hauteur de 90 à 100 millions de dollars de chiffre d'affaires, dont 3 millions de dollars en chiffre d'affaires non GAAP. Nous prévoyons une augmentation des **ventes des Licences** d'environ **17%**, une augmentation du chiffre d'affaires non GAAP de la **Maintenance** d'environ **10%** et une augmentation des ventes de **Services** d'environ **14%**. Notons qu'en devises constantes, nos prévisions sur la croissance des Services ont augmenté d'environ 200 points de base du fait de la dynamique continue dont jouissent nos solutions PLM et de la demande de services associés. Nous prévoyons une **hausse importante des marges nettes générées par les Services de l'ordre de 9% sur l'année**, en outre notre **programme de partenariat autour des Services** se développe remarquablement. Selon nos prévisions, l'opération de restructuration devrait diminuer les dépenses opérationnelles à hauteur d'environ 5 millions de dollars par trimestre dès le troisième trimestre 2012. »

« En nous basant sur la tendance du marché que nous observons et nos projets commerciaux en cours, nous **restons confiants quant à notre potentiel de croissance sur le long terme** », explique James Heppelmann. « Ce sont **24 transactions significatives** qui ont été enregistrées au cours de ce 1^{er} trimestre 2012. Ces succès commerciaux démontrent la pertinence de l'offre technologique PTC auprès de clients nouveaux ou existants. Au cours de ce trimestre, PTC a noué des partenariats commerciaux avec des entreprises prestigieuses comme **Bell Helicopter, Continental, Danfoss, Nilfisk Advance, Samsung et Schaeffler Technologies**. »

Jeff Glidden conclut : « Même si une forme d'incertitude subsiste quant à la solidité de l'économie mondiale, notre **engagement quant à l'augmentation de notre marge opérationnelle reste un pilier de notre stratégie financière**, stratégie qui se reflète clairement dans les performances de nos marges au premier trimestre 2012 et qui constitue une perspective de croissance pour l'année fiscale 2012 et les suivantes. Pour le deuxième trimestre, nous tablons sur un chiffre d'affaires non GAAP de 305 à 320 millions de dollars, incluant environ 22 millions de chiffre d'affaires non GAAP issus des activités de MKS et 4CS, et prenant en compte un effet négatif, de 6 à 8 millions de dollars, lié au taux de change. Au deuxième trimestre, nous tablons sur des ventes de Licences de l'ordre de 80 à 95 millions de dollars, sur une augmentation des ventes des Services d'environ 19% et une hausse du chiffre d'affaires de Maintenance d'environ 14%. »

Chiffres clés

- **Résultats du 1^{er} trimestre** : chiffre d'affaires non GAAP de 319,8 millions de dollars, pour une hausse en glissement annuel de 20% et BPA non GAAP de 0,35 dollar.
 - Chiffre d'affaires GAAP de 318,3 millions de dollars et BPA GAAP de 0,18 dollar.
 - La contribution au CA de MKS, acquise par PTC le 31 mai 2011, et de 4CS Solutions, acquise par PTC le 2 septembre 2011, s'est élevée à 20 millions de dollars non GAAP et à 18,5 millions en normes GAAP.
 - Marge opérationnelle non GAAP de 18,4% ; marge opérationnelle GAAP de 10,2%.
 - Selon les prévisions du premier trimestre, le chiffre d'affaires a subi 4,6 millions de dollars d'impact négatif lié aux taux de change et le BPA non GAAP une incidence négative de 0,01 dollar par titre, liée aux effets des taux de change et à un taux d'imposition supérieur aux prévisions.
- **Prévisions pour le 2^e trimestre** : chiffre d'affaires non GAAP de 305 à 320 millions de dollars et BPA non GAAP de 0,32 à 0,36 dollar.
- **Objectifs pour l'exercice 2012** : chiffre d'affaires non GAAP de 1 310 à 1 330 millions de dollars et BPA non GAAP de 1,58 à 1,62 dollar.
 - Sur la base d'un taux de change EURO/USD de 1,30 dollar, contre 1,40 prévu auparavant, affichant une incidence négative d'environ 20 millions de dollars sur les prévisions de chiffre d'affaires du deuxième au quatrième trimestre.
 - Marge opérationnelle non GAAP d'environ 20% ; en hausse par rapport à la marge de 18% prévue auparavant, malgré les effets du change.
- **Objectifs dès l'exercice 2015**, suite à la mise en œuvre du nouveau plan à 3 ans (2012-15) :
 - Une croissance annuelle du chiffre d'affaires de 11 à 13%
 - Un objectif de marge brute non GAAP de 74 à 76%
 - Un objectif de marge opérationnelle non GAAP de 25 à 27%

Le chiffre d'affaires non GAAP du premier trimestre ne tient pas compte d'un effet de 1,5 million de dollars sur la valeur réelle du bilan du chiffre d'affaires différé de la maintenance MKS Inc.

À propos de PTC (<http://www.ptc.com>)

Fondé en 1985 à Boston, PTC (Nasdaq: PMTC) The Product Development Company®, développe, commercialise et supporte des solutions logicielles de gestion du cycle de vie des produits (Product Lifecycle Management – PLM). Destinées à l'industrie, ces solutions répondent aux exigences liées à la mondialisation, la réduction des délais de mise sur le marché et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle associée au développement produits ainsi qu'au respect des réglementations environnementales. Grâce à des solutions intégrées de CAO, de gestion des contenus et des processus, PTC permet aux entreprises de créer et de gérer plus efficacement les informations produit tout au long du cycle vie pour un développement optimal et réussi.

Contacts Presse

Pour PTC

Weber Shandwick
Eric CHAUVELOT
+ 33 (0) 1 47 59 56 57

echauvelot@webershandwick.com

PTC France

Communication
Odile HEITZ
+ 33 (0) 1 40 83 32 24

ohertz@ptc.com

Avertissement relatif aux informations complémentaires non-GAAP

PTC fournit des informations non-GAAP en complément de ses résultats financiers. Les charges opérationnelles, le résultat opérationnel et le bénéfice par action non-GAAP excluent les dépenses liées à la rémunération sous forme d'actions, l'amortissement des actifs incorporels résultant d'acquisitions, les dépenses de recherche et développement en cours résultant d'acquisitions, les charges de restructuration, ainsi que les effets d'impôt liés à ces postes ou non-récurrents. Nous utilisons ces éléments d'information non-GAAP, et nous sommes convaincus qu'ils aident nos investisseurs à comparer nos performances opérationnelles sur différentes périodes, car ils fournissent un éclairage sur nos résultats opérationnels neutralisant les éléments qui, à nos yeux, n'en sont pas représentatifs.

Nous sommes également convaincus que ces indicateurs non-GAAP sont utiles à la compréhension des tendances sous-jacentes de notre secteur d'activité. Nous nous en servons pour l'établissement de nos budgets et de nos objectifs opérationnels, diffusés en interne comme en externe, ainsi que dans le pilotage de notre activité et l'évaluation de nos performances. De même, toujours selon nous, ces indicateurs non-GAAP fournissent aux investisseurs une lecture de nos résultats opérationnels facilitant l'analyse comparative avec les sociétés opérant sur le même secteur. Enfin, la rémunération de nos dirigeants est en partie basée sur la performance de la société, mesurée sur la base de ces indicateurs non-GAAP.

Toutefois, ces informations non-GAAP ne doivent pas être analysées indépendamment des résultats calculés selon les normes GAAP et ne peuvent en aucun cas s'y substituer, dans la mesure où les éléments qui en sont exclus ont généralement un impact significatif sur les résultats financiers de PTC. La direction de la société utilise ces indicateurs non-GAAP en liaison avec ses résultats financiers GAAP, et encourage les investisseurs à en faire de même.

Le texte du communiqué, issu d'une traduction, ne doit d'aucune manière être considéré comme officiel. La seule version du communiqué qui fasse foi est celle du communiqué dans sa langue d'origine.

Avertissement concernant les déclarations à caractère prospectif

Les déclarations incluses dans ce communiqué de presse qui ne seraient pas des faits historiques, notamment les projections relatives à l'exercice à venir et toute autre prévision financière ou de croissance, les taux d'imposition prévisionnels, l'incidence attendue sur notre croissance future des investissements stratégiques que nous avons programmés et les perspectives à long terme du secteur PLM du marché des logiciels d'entreprise, sont des déclarations à caractère prospectif impliquant des risques et des incertitudes pouvant conduire à des résultats réels substantiellement différents de ceux projetés.

Ces risques incluent notamment la possibilité que nos clients n'achètent pas nos solutions sur la période prévue ou aux prix escomptés ; que les taux de change des devises évoluent différemment de nos prévisions et, par conséquent, aient une incidence sur notre chiffre d'affaires et nos charges ; la possibilité que nous n'atteignons pas les taux de croissance prévus pour les ventes de licences, ce qui pourrait modifier la répartition de notre chiffre d'affaires entre les ventes de licences, les services et la maintenance, et par conséquent impacter notre bénéfice par action ; la possibilité que des contrats stratégiques ne génèrent pas le chiffre d'affaires attendu ; la possibilité d'une baisse du chiffre d'affaires nous obligeant à réduire, voire annuler des investissements stratégiques programmés dans notre activité ou des rachats d'actions ; et la possibilité que les investissements stratégiques effectivement réalisés ne produisent pas les effets escomptés.

En outre, nos hypothèses concernant nos futurs taux d'imposition GAAP et non-GAAP effectifs s'appuient sur des estimations et d'autres facteurs fluctuants, notamment la répartition géographique de notre chiffre d'affaires, de nos charges (y compris les charges de restructuration) et de nos profits, ainsi que le rapatriement des prêts et de la trésorerie des filiales étrangères. Les autres facteurs de risques et d'incertitudes pouvant conduire à des résultats différents de ceux projetés sont détaillés le cas échéant dans les rapports que nous déposons auprès de la Securities and Exchange Commission, notamment notre rapport annuel selon le formulaire 10-K et nos rapports trimestriels selon le formulaire 10-Q.