



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Novembre 2024

1. ÉDITO DE MARC NEGRONI

2. ENTRETIEN AVEC FRANÇOIS THÉAUDIN

3. QUELQUES CHIFFRES

4. RENFORCEMENT DU MANAGEMENT

5. INFORMATIONS ACTIONNAIRES



Marc NEGRONI
Président Directeur Général de NEXTEDIA

Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,

Je suis ravi de pouvoir m'adresser à vous pour partager les actualités et les grandes orientations futures du Groupe NEXTEDIA.

Le Groupe s'est considérablement développé ces dernières années, passant de **26,1M€ de chiffre d'affaires consolidé en 2020 à 60,5M€ en 2023**. Il s'est à la fois développé sur les activités du **Digital et de l'Expérience Client** mais s'est également diversifié sur les activités de la **Cybersécurité et du Digital Workspace** avec l'intégration des sociétés ANETYS et MANIKA.

Notre croissance s'est ainsi concrétisée par un **développement organique** mais également au travers **d'opérations d'acquisitions ciblées** pour constituer aujourd'hui un Groupe composé de deux divisions à part entière et complémentaires dans leur proposition de valeur.

Nous sommes très fiers d'avoir constitué un portefeuille d'offres reconnues sur le marché et nous allons poursuivre nos investissements afin de répondre à un marché en constante évolution, tiré par la **révolution de l'Intelligence Artificielle**, les **cyberattaques extrêmement sophistiquées** et les **stratégies omnicanales toujours plus complexes**.

Dans le futur, nous allons notamment nous focaliser dans le développement des domaines de la **DATA & IA**, de la **Cybersécurité & Cloud** tout en poursuivant le développement des activités historiques à forte valeur ajoutée.

Grâce à cette dynamique où nous devons constamment nous réinventer pour répondre aux attentes du marché, le Groupe dispose aujourd'hui d'un **parc clients solides et fidèles** composé à 30% de Grands Comptes (CAC 40), à 55% de très belles ETI & PME et à 15% du secteur Public avec une couverture pour 65% en IDF et pour 35% sur les grands bassins régionaux à fort potentiel en France.

Avec ces évolutions de marché à la fois économiques mais également technologiques, nous devons garder cette agilité qui nous caractérise.

Cette adaptation permanente ne doit toutefois pas se faire au détriment de la **performance économique où nous devons accentuer nos efforts sur l'amélioration de l'efficacité opérationnelle afin d'accroître notre rentabilité**. Ce sera un axe majeur pour 2025 et les années à venir. Nous devons à la fois construire sur le long terme tout en étant extrêmement vigilant sur le court terme.

Cet objectif nécessite une nouvelle étape de transformation pour NEXTEDIA qui s'articule autour de 3 axes majeurs :

1. **Business Performance** : Avec une évolution plus proactive de notre « Go To Market » orienté auprès de nos clients stratégiques et une accentuation de notre focus auprès de partenaires stratégiques et sur nos offres clés.
2. **Delivery Excellence** : Avec un renforcement et la poursuite de l'industrialisation de notre Delivery afin de répondre à des marchés de plus en plus gros et complexes.
3. **Efficacité Opérationnelle** : Avec une évolution de l'organisation, une optimisation de nos coûts et une amélioration de nos processus de décision.

Afin de mener à bien cette transformation, nous avons notamment **renforcé la gouvernance opérationnelle** par la nomination de M. Jérôme Lebrun en tant que Directeur de la Division Digital & Customer Experience et de M. Julien Gallès en tant que Directeur de la Division Cybersécurité & Digital Workspace.

L'année 2025 s'inscrit clairement dans le **changement de paradigme avec un focus majeur fait sur l'amélioration de la performance** tout en poursuivant les investissements sur nos offres, nos partenariats stratégiques et sur le renfort ciblé de top talents afin de passer le prochain cap.

Je profite de ce moment pour vous remercier sincèrement de votre confiance et de votre fidélité à NEXTEDIA et vous réaffirmer tout notre détermination et notre engagement.



François Théaudin,
Directeur Général Délégué

QUELLE ANALYSE FAITES-VOUS DE LA PERFORMANCE DE NEXTEDIA ?

Notre chiffre d'affaires a connu une progression moyenne de 10% entre 2021 et aujourd'hui. Nous sommes sur un marché porteur et dynamique mais en constante évolution. La demande en services numériques, bien qu'en croissance, devient plus sensible aux prix. Alors que l'inflation a favorisé une hausse de nos coûts directs (salaires, prestataires, ...), nos clients deviennent de plus en plus vigilants sur leurs budgets, avec des ajustements tarifaires plus difficiles à leur faire accepter et des prises de décision longues.

Pour que NEXTEDIA puisse franchir un nouveau palier et améliorer sa rentabilité, nous poursuivons les chantiers d'optimisation dans le cadre de notre plan de transformation globale.

POUVEZ-VOUS NOUS DONNER QUELQUES AXES DE CETTE TRANSFORMATION ?

Sur le plan du chiffre d'affaires, nous restons très sélectifs dans le choix des projets clients, en évitant les contrats à faible marge. Nous favorisons également les partenaires technologiques proposant des solutions innovantes qui répondent aux besoins du marché actuel et futur. Par exemple, les domaines comme la cybersécurité et l'IA sont très porteurs et mieux valorisés par les clients.

Sur le plan de la rentabilité, nous rationalisons nos coûts internes pour préserver nos marges, en optimisant nos processus, en automatisant certaines tâches administratives et en ralentissant fortement le rythme des embauches tout en préservant les compétences clés. Enfin, nous renforçons sans arrêt le pilotage financier de nos activités et la gestion du cash.

ALLEZ-VOUS FAIRE DE LA CROISSANCE EXTERNE DANS LES PROCHAINS MOIS ?

Les acquisitions font clairement partie du modèle de développement de NEXTEDIA. Toutefois la croissance externe a été freinée cette année par de multiples facteurs : incertitudes économiques, attentes des vendeurs en termes de prix déconnectées de la réalité du marché et taux élevés. N'ayant pas encore pu réaliser d'acquisitions en 2024, nous reportons notre objectif de Chiffre d'Affaires 2025 à 100 M€ au profit d'une progression plus organique et plus rentable de notre activité.

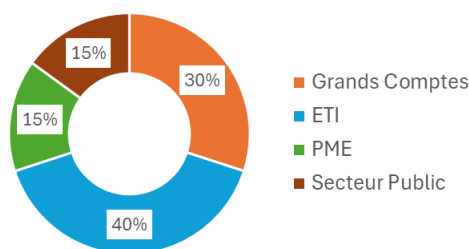
COMMENT QUALIFIERIEZ-VOUS VOTRE COURS DE BOURSE ?

Le cours de bourse est une préoccupation majeure pour le management de NEXTEDIA. Les rachats d'actions opérés en 2024 témoignent de notre confiance dans la capacité du Groupe à créer toujours plus de valeur. Je rappelle que le top management est également actionnaire, permettant un alignement des intérêts des dirigeants avec ceux des actionnaires.

QUELQUES CHIFFRES

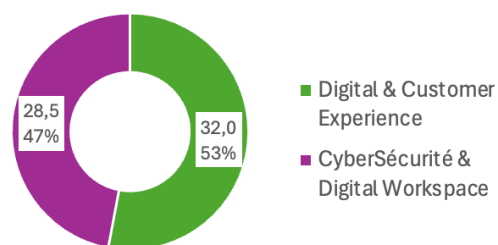
Un portefeuille Clients solide avec un Mixte équilibré (1)

CA par Client



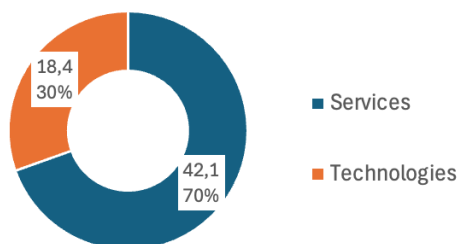
Une répartition équilibrée du CA sur ses 2 marchés (1)

CA par Marché



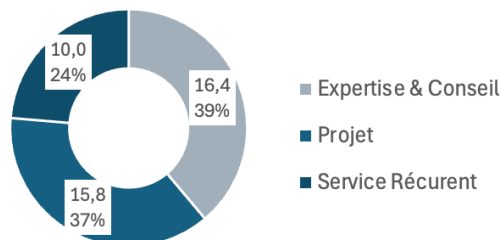
Un business model basé sur le service à forte valeur ajoutée et l'abonnement de Technologies (1)

CA par Type de Business (M€)

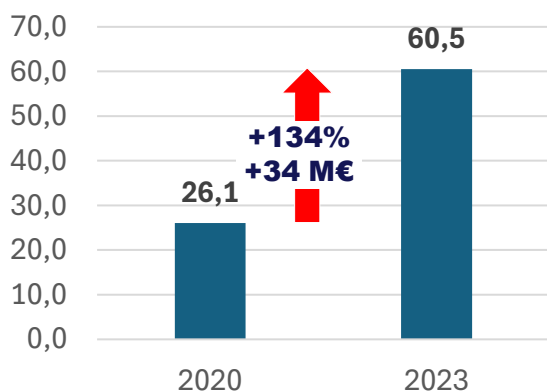


Un business Services équilibré sur les 3 modèles de Delivery (1)

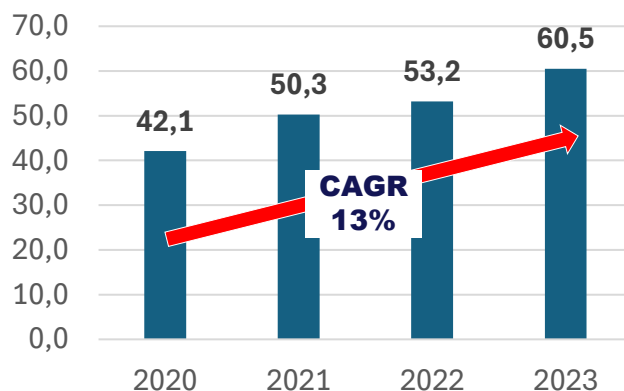
CA Services (M€)



CA Consolidé (M€)



CA Proforma (2) (M€) Une croissance organique soutenue



(1) : Répartition du Chiffres d'Affaires 2023 en M€

(2) : Le Chiffre d'Affaires proforma 2020 intègre la contribution en année pleine d'ANETYS acquise au 30/11/2020

Jérôme Lebrun a fait sa carrière dans le domaine des prestations de services à hautes valeurs ajoutées autour de l'Expérience Client. Il a occupé très tôt des postes de Direction Commerciale dans des structures en croissance forte comme Sema Group puis de patron de BU chez BUSINESS & DECISION et de DGA chez ARMATIS avant de rejoindre le groupe NEXTEDIA en tant que Directeur de la Division Digital & Customer Expérience.

« Almavia CX est une pépite qui bénéficie d'une forte image qualitative unique de conseil et d'intégrateur auprès des éditeurs leaders de l'Expérience Client. Nous avons maintenant atteint la maturité et la légitimité suffisante pour transformer et maîtriser notre go to market, concevoir des offres de valeurs différenciantes et adresser de façon plus proactive et plus large nos cibles privilégiées. C'est avec beaucoup d'enthousiasme et d'exigence que je porte cette nouvelle ambition, conscient de nos forces et de nos challenges, appuyé par un Comité de Direction resserré, une nouvelle organisation plus orientée Client et des équipes talentueuses. »



Jérôme Lebrun
Directeur Général Almavia CX

Division Digital &
Customer Experience

Julien Gallès a occupé des postes de direction dans les systèmes d'information notamment chez VEOLIA et ATALIAN où il a acquis une expertise solide en stratégie IT et a mené des intégrations complexes lors de nombreuses acquisitions en Asie, Europe et Etats-Unis. Il rejoint en septembre 2024 le groupe NEXTEDIA en tant que Directeur de la Division Cybersécurité & Digital Workspace.

« Mon objectif est clair : comprendre en profondeur la stratégie de nos clients pour construire avec eux des relations de partenaires stratégiques. Je suis convaincu que c'est par une forte orientation client et une exécution rigoureuse que nous réussirons à créer une valeur durable. C'est avec cette approche que je m'engage pleinement dans la transformation du Groupe, déterminé à atteindre nos objectifs communs. »



Julien Gallès
Directeur Général Anetys

Division Cybersécurité &
Digital Workspace



INFORMATIONS ACTIONNAIRES

AGENDA

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2024

le 12 février 2025
après Bourse.

ACTUALITÉ FINANCIÈRE
& CORPORATE

+

INFORMATIONS
RÉGLEMENTAIRES

+

ASSEMBLÉES
GÉNÉRALES

+

COTATION & IDENTIFICATION

MARCHÉ DE COTATION :
EURONEXT GROWTH PARIS

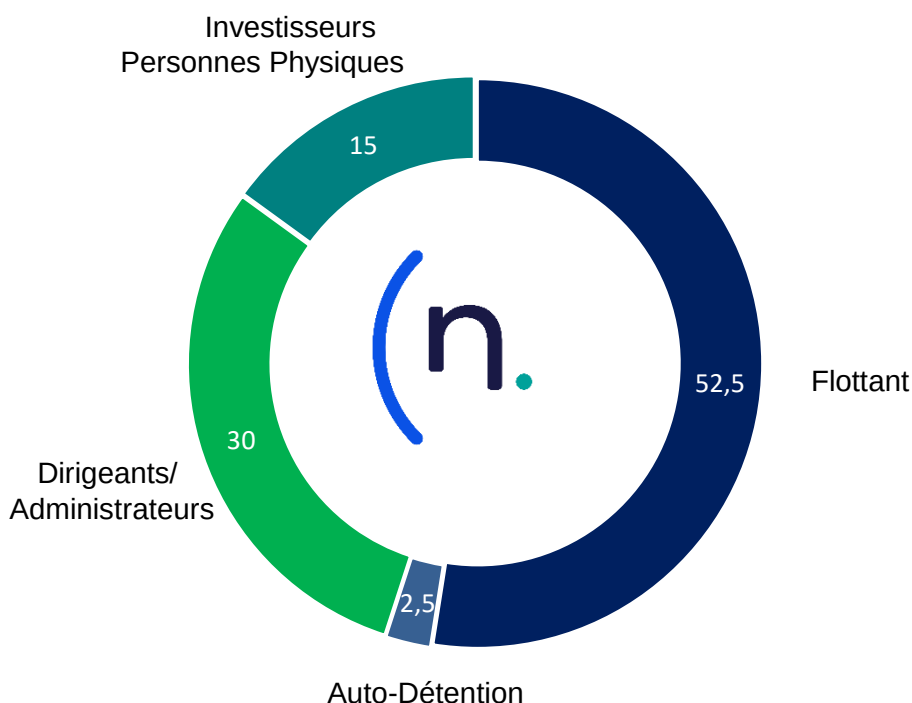
CODE ISIN :
FR 0004171346

CODE MNÉMONIQUE : ALNXT

CAPITALISATION BOURSÈRE LE
05/11/2024 : 17 M€



RÉPARTITION DU CAPITAL



CONTACTS



François Théaudin
Directeur Général Délégué
investisseurs@nextedia.com



Denis Bley
Communication financière
dbley@capvalue.fr