



ACCÉLÉRATEUR DE LA TRANSFORMATION numérique des entreprises

Présentation des résultats annuels 2014
Avril 2015





Visiativ en bref

Vision fédérative



L'entreprise du futur est
une « Smart Enterprise »

Entreprise connectée, innovante, collaborative



Vision Collaborative

Mission



Concevoir des solutions
métiers innovantes

Ambition



Devenir le partenaire stratégique
de la transformation numérique
des PME / ETI

Spécialiste des SOLUTIONS LOGICIELLES COLLABORATIVES pour les PME/ETI

INTÉGRATION



3DEXPERIENCE

INTÉGRATEUR de l'ensemble de la
plateforme 3DExpérience de
Dassault Systèmes

ÉDITION



ÉDITEUR d'une plateforme
collaborative et sociale

Un socle de développement solide

CA HT

49,7
M€

Part du C.A.
récurrent

46%
vs 43% n-1

Clients

9 500
TPE/PME/ETI
vs 9000 n-1

R&D

4,5 M€ investis en 2014

53 collaborateurs

15 agences

2 filiales en Suisse
et au Maroc

349

Collaborateurs



Faits marquants de l'exercice

Faits marquants

Marché

Un environnement sectoriel **2014** « complexe »

Croissance du
secteur Conseil,
Logiciels et Services

+0,7%

Conseil en
technologies

-2%

Edition de
Logiciels

+2%

Services

+1%

Mutation vers de nouveaux usages : SaaS, plateformes collaboratives, ...

Sources : Syntec numérique

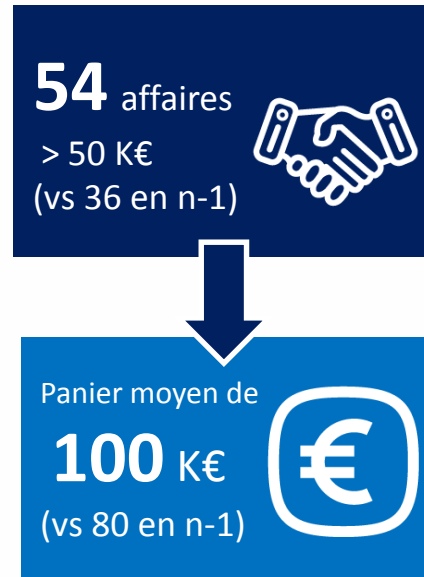
Visiativ

Une année de **structuration** :
IPO, organisation, offres ... avec
pour objectif d'accompagner les
entreprises dans leur
transformation numérique

Travail important mené sur la
stratégie de **croissances**
externes (capital technologies
et capital clients)

Un capital clients renforcé

ADHÉSION DE NOS CLIENTS À LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE



Un modèle économique en transformation

CROISSANCE DE **8%** DU BUSINESS RÉCURRENT

46%

du CA annuel 2014

vs 43% en n-1

soit

22,9 M€

contrats de maintenance,
contrats d'abonnements /
ventes en mode SaaS

VS 21,2 M€ en n-1

Intégration : croissance solide de l'activité



CA Intégration : **+4%** soit **+1,5 M€**
à **39,2 M€**

Croissance des licences SolidWorks :
+5% en nombre de licences et **+3%** en CA
licences vs 2013

Packaging des offres de services
Impact CA : **-8%**

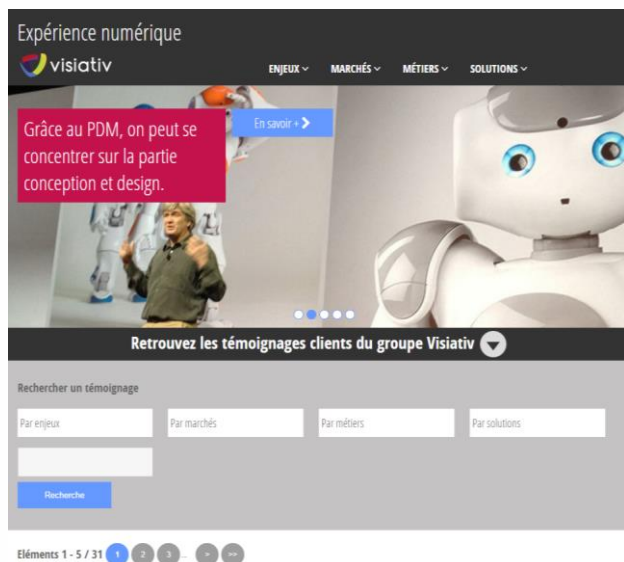
Très forte croissance des offres PLM
X 3 vs 2013 pour atteindre **1,8 M€**

🏆 **Visiativ distingué au SolidWorks World 2015** 🏆
par 10 trophées

Intégration : société CHARVET

La vitrine des références Visiativ

Experience-numerique.com



«Depuis la mise en place de la solution Visiativ, notre société a augmenté de 10% son CA de pièces détachées. Nos intégrateurs sont également fortement satisfaits de notre réactivité.»

Pierre-Alain AUGAGNEUR Président

Conception 3D
Simulation 3D
Station de travail
Catalogue 3D

Gestion de la qualité
Portail intranet

Automatisation des
processus

Documentation technique
Gestion documentaire

Gestion données
produits

Edition : Structuration de l'offre, renforcement du management & investissement stratégique

CA Edition : -9% soit – 1,0 M€
à 10,4 M€

Augmentation du business récurrent de
0,4 M€ vs 2013 pour atteindre 47% du CA

Mutation du modèle licences vers le SaaS et les
offres My (2,2 M€ facturés en croissance de
18% vs 2013)

Retard dans la sortie de nouveaux produits
(Moovapps et Social learning)



Exploitez votre CAO au maximum de son potentiel

- COMMUNAUTÉ
- PRODUITS EN 3D
- SUPPORT
- E-FORMATION
- PARTAGE DE DOCUMENTS
- BASE DE CONNAISSANCE

Hausse du panier moyen offre My (675 € en 2014 vs 400 € en 2013)



Nomination 2 Directeurs
Commercial et Marketing Produits

Nomination d'un Directeur
de l'Open Innovation



Édition : exemples de success-story



Lacoste développe des relations omni-canal au niveau international avec ses revendeurs et ses représentants commerciaux grâce aux solutions Visiativ

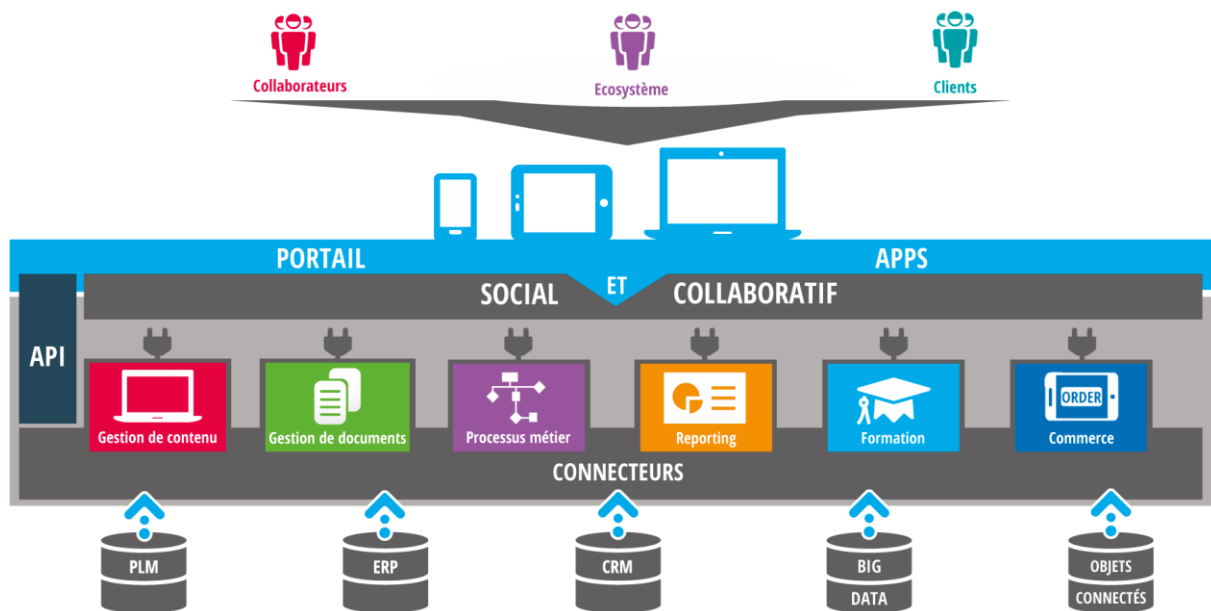


« Un appel entrant, une question sur un contrat ou un aspect du dossier... Aujourd'hui, nous pouvons traiter l'ensemble des demandes via une simple consultation de l'information, là ou bien souvent, avant, nous devions sortir le dossier papier. »

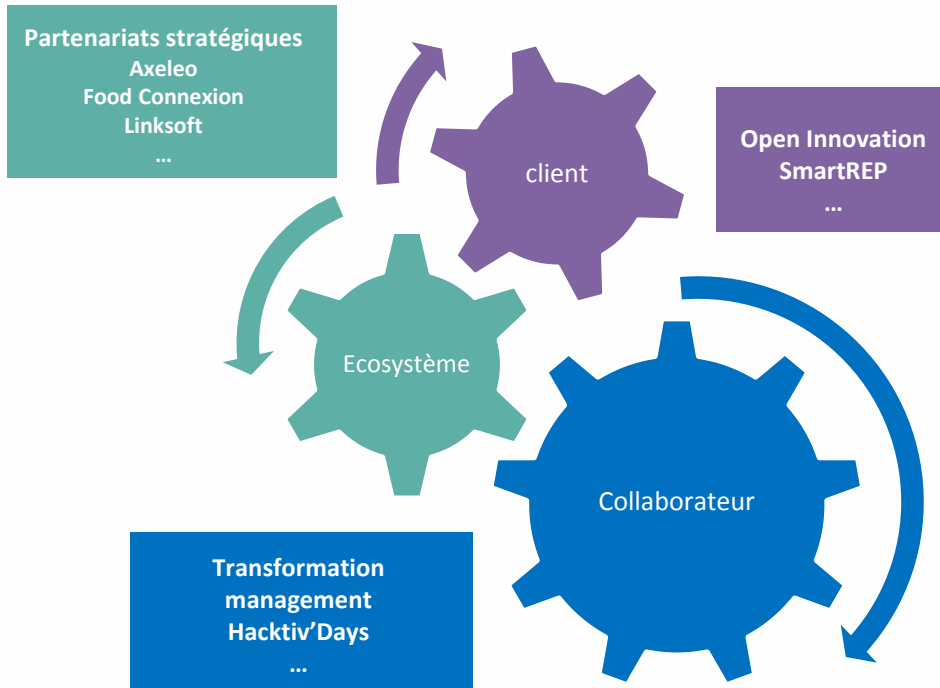
Xavier MARRON
Dirigeant de Marron & Associés

Innovation : finalisation de la plateforme Moovapps

Un générateur d'applications mobiles LANCEMENT 2015

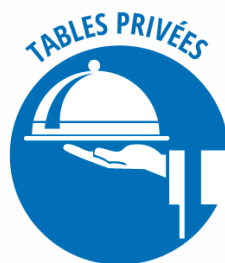


Open Innovation



Initiative : marketing opérationnel

Objectif : gagner en proximité avec les directions générales





Résultats financiers 2014

Intégration

En K€ - Normes françaises	2014	2013
Chiffre d'affaires	39 235	37 729
Marge sur coûts directs	17 148	16 903
Marge sur coûts de commercialisation	11 472	11 762
Marge contributive en valeur	7 430	8 670
EBITDA	3 362	4 203
Résultat d'exploitation	3 194	3 992
En % du CA	8,1%	10,6%

Croissance de 4% du CA

Baisse de la marge sur coûts directs de 1 point (baisse de l'activité services)

Hausse des coûts marketing et de commercialisation : -1,5 point de marge

EBITDA = Résultat d'exploitation retraité des dotations aux amortissements

Edition

En K€ - Normes françaises	2014	2013
Chiffre d'affaires	10 440	11 455
Marge sur coûts directs	2 968	4 906
Marge sur coûts de commercialisation	696	2 442
Marge contributive en valeur	(2 567)	(683)
EBITDA	(2 543)	(545)
Résultat d'exploitation	(4 486)	(1 714)

Baisse de 1,0 M€ du CA en lien avec la mutation vers le SaaS

Hausse de 1,0 M€ des coûts de R&D
4,5 M€ vs 3,5 M€ en n-1

Hausse de 0,4 M€ des frais marketing

Augmentation des amortissements des
frais de R&D : 0,7 M€

Compte de résultat consolidé

En K€	2014	2013
Chiffre d'affaires	49 676	49 184
EBITDA	819	3 658
% EBITDA/CA	1,6%	7,4%
Résultat d'exploitation	(1 292)	2 278
Résultat financier	(479)	(346)
Résultat courant avant impôts	(1 771)	1 931
Résultat exceptionnel*	(2)	(2 569)
Impôt**	(182)	1 154
Résultat net avant goodwill	(1 955)	517
Résultat net consolidé du Groupe	(2 563)	35

*Au 31/12/2013, un changement est intervenu dans l'application de la méthode de reconnaissance des revenus de contrats de maintenance de la solution Vdoc.

** Le produit d'impôt en 2013 résulte de l'activation de déficits fiscaux reportables, dont la récupération est considérée comme probable dans un futur proche

Bilan au 31 décembre 2014

Actif en K€	2014	2013
Ecart d'acquisition	3 914	4 488
Actif non courant	4 026	3 847
Actifs courants	17 105	16 595
<i>Dont comptes clients</i>	<i>10 991</i>	<i>9 081</i>
Disponibilités	5 837	2 457
Passif en K€	2014	2013
Capitaux propres	5 369	1 993
Dettes financières	4 355	5 545
Dettes fournisseurs	8 469	7 983
Autres passifs	12 689	11 867
Total BILAN	30 882	27 388

Hausse des capitaux propres suite à l'IPO (montant net 6 M€)

Trésorerie nette d'endettement de 1 482 K€

Dettes financières à moins d'un an : 1 386 K€

Tableau de flux de trésorerie

En K€	31.12.2014	31.12.2013
Capacité d'autofinancement	204	435
Variation du BFR	669	3 662
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	874	4 097
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(2 516)	(3 190)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	5 147	(1 253)
Incidences des variations des cours des devises	36	(46)
Variation nette de trésorerie	3 539	(392)
Trésorerie à l'ouverture	1 897	2 289
Trésorerie à la clôture	5 437	1 897



Actualité, stratégie & objectifs

Réalisation de deux acquisitions structurantes

Rappel de notre stratégie de croissance externe

Capital technologies

Objectif :

Enrichir les briques technologiques de la plateforme collaborative

Technologies déjà développées

Références clients actives

Entreprises en break-even ou déjà rentables

Capital clients

Objectifs :

1/ Accélérer notre prise de position sur le marché des ETI

Intégrateurs Dassault Systèmes

2/ Renforcer notre position de leader sur le marché TPE/PME

Distributeurs SolidWorks

3/ Dupliquer sur le portefeuille clients les produits récurrents et à forte marge

Bonification du modèle économique en terme de marge

Réalisation de deux acquisitions structurantes



Intégrateur PLM

CA estimé sur 12 mois : 4,5 M€
200 clients 3D EXPERIENCE



Partenaire SolidWorks

CA estimé au 31.03.14 : 18 M€
REX estimé : environ 5% du CA
3000 clients

Closing :
mai 2015



TATA TECHNOLOGIES

Intégrateur PLM

CA estimé : 11 M€
REX estimé : environ 3% du CA
250 clients dont 170 3D EXPERIENCE

Closing :
juin 2015

Fortes complémentarités métiers, clients, géographie
Intégration de compétences technologiques
Renforcement des affaires stratégiques (sup. à 50 K€)
Atteinte d'une taille critique de 20 M€ dans le PLM

Investissement 3DEXPERIENCE CG / CPG

Prise de participation majoritaire dans la société KALISTA

CA : 1 M€ – 14 collaborateurs – 100 clients

« L'expérience de KALISTA dans le merchandising, associée à l'excellence opérationnelle reconnue de Visiativ, va contribuer à accélérer l'adoption des solutions 3DEXPERIENCE. Ce rapprochement entre deux de nos partenaires fait écho à notre potentiel de croissance dans l'industrie du CPG et du Retail, en particulier via les entreprises de taille intermédiaire. »

*Philippe Loeb, Vice Président CPG-RETAIL
chez Dassault Systèmes*



Naissance d'un Groupe de plus de 80 M€

INTÉGRATION

70 M€ de CA
29 agences en France et 2 filiales hors France

*Leader dans l'intégration SolidWorks
avec environ 80% du marché
2^{ème} partenaire Dassault Systèmes dans
le PLM*

ÉDITION

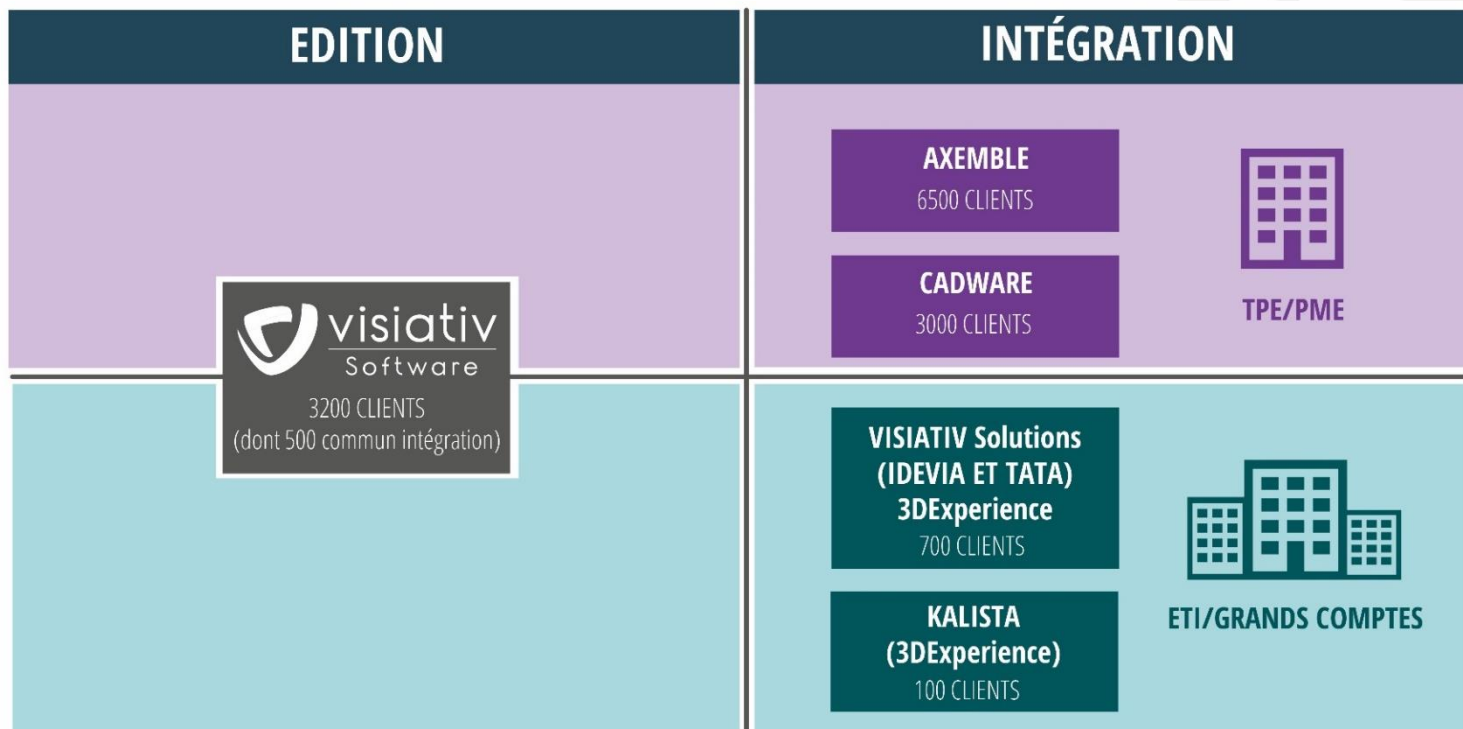
10 M€ de CA

Fort effet de levier étendu :

- *Renforcement des offres My*
- *Base clientèle renforcée notamment dans le PLM*

Renforcement de la proximité avec Dassault Systèmes

Développement des synergies métiers / clients



Nos axes de travail



RÉUSSIR L'INTÉGRATION

D'IMALIA ET TATA TECHNOLOGIES



ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT

DU PÔLE ÉDITION

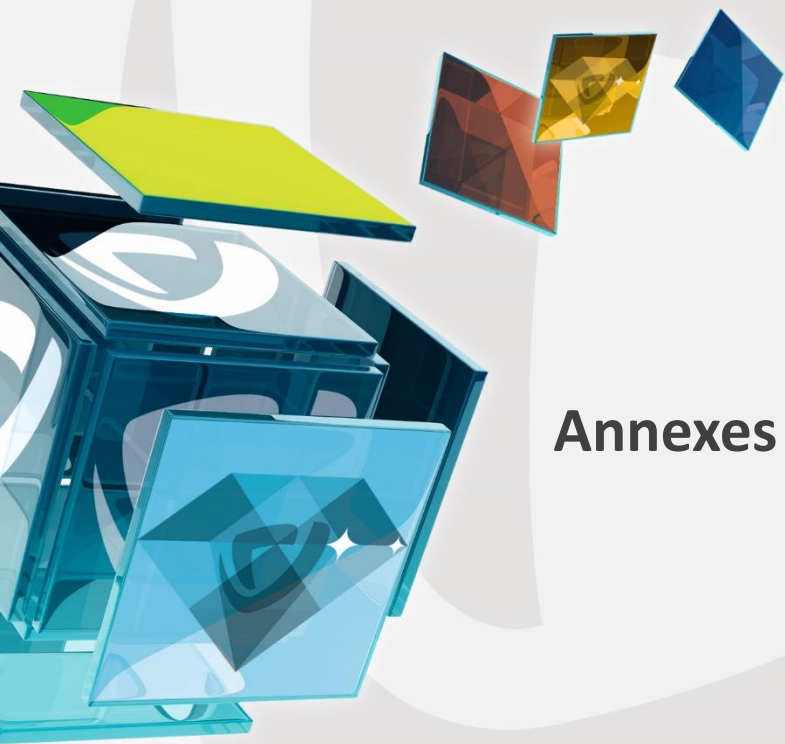


POSER LES BASES

D'UN DÉVELOPPEMENT EUROPEEN



DEVENIR **UN ACTEUR EUROPÉEN DE RÉFÉRENCE** POUR ACCOMPAGNER
LES PME ET ETI DANS LA DYNAMIQUE DE L'USINE DU FUTUR ET DANS LEUR
TRANSFORMATION NUMÉRIQUE



Annexes

L'action Visiativ

Alternext Paris

Prix d'introduction : 10,86 € par action

Code ISIN : FR0004029478

Code mnémonique : ALVIV

Cours au 13/04/2015 : 8,56 € par action

Capitalisation boursière : 21,3 M€

Prochaine publication
Résultats semestriels :
7 octobre 2015

Eligible FCPI

Eligible PEA PME