



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES
pour l'entreprise du futur

Résultats semestriels 2017

Réunion investisseurs du 19 septembre 2017



2017 : Visiativ a 30 ans !

1987 - 1997
CRÉATION

Le bureau d'études étendu
ags

- Filiale d'un groupe Suisse

5 M€ Chiffre d'affaires en 1997

1997 - 2007
DYNAMIQUE DE START-UP

L'entreprise collaborative
Axemble

vdac

- « MBO » par les dirigeants actuels
- Partenariat Dassault Systèmes
- Edition de logiciel web

25 M€ Chiffre d'affaires en 2007

2007 - 2017
ACCÉLÉRATION

L'entreprise plateforme
visiativ

- Introduction en Bourse
- Accélération de la croissance
- Focus Transformation numérique

>120 M€ Objectif de chiffre d'affaires en 2017

NEXT 100

- Déploiement en Europe de l'intégration
- Enrichissement de l'offre Edition

200 M€ Ambition de chiffre d'affaires en 2020





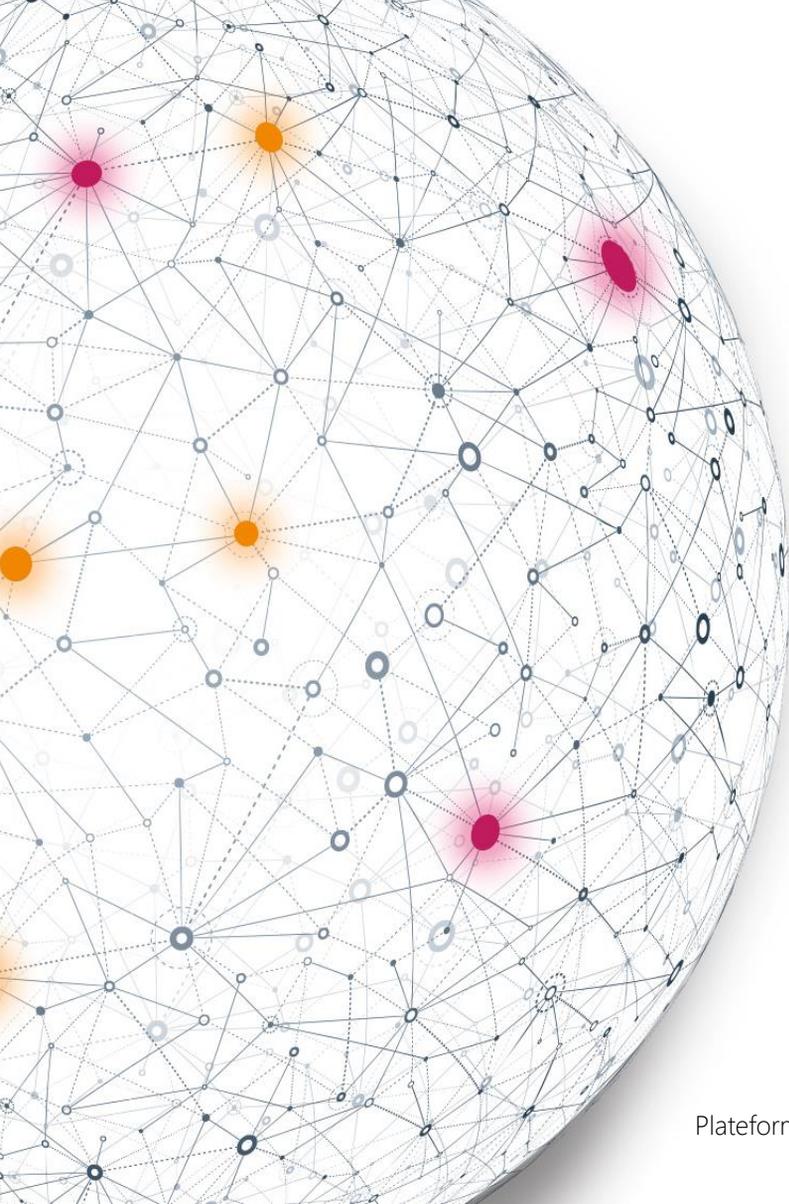


SOMMAIRE

- Visiativ en bref
- Activité & Faits marquants du 1^{er} semestre 2017
- Résultats financiers semestriels
- Stratégie & Perspectives



VISIATIV EN BREF



VISI[ON COLLABOR]ATIV

L'entreprise du futur est
une plateforme

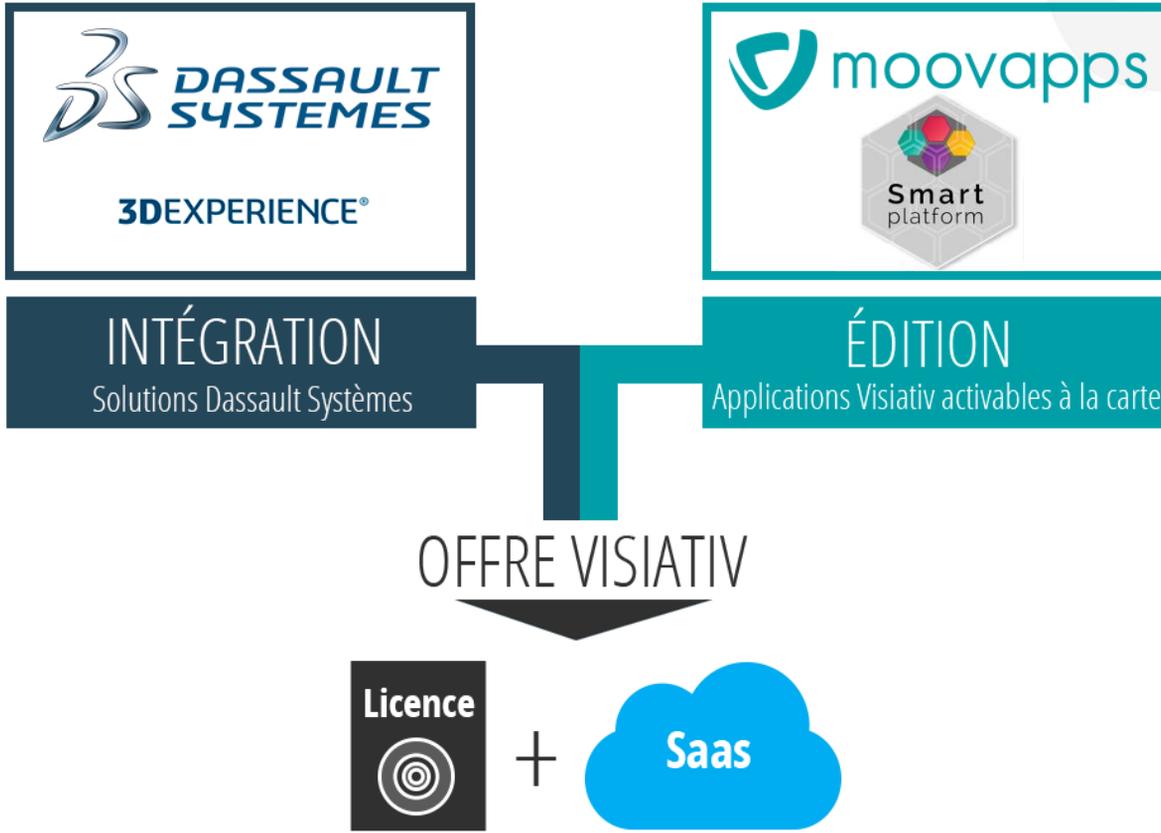
« **Phygitale*** »

Innovante & Apprenante = Intelligente

Plateforme * Physique et digitale : Plateforme collaborative



Spécialiste des **solutions logicielles collaboratives**



Visiativ : une valeur de croissance rentable

(Données annuelles à fin 2016)

106 M€

Chiffre d'affaires 2016

55% de récurrent

+29%

TCAM depuis
l'introduction en Bourse
(2013-2016)

6,0%

Budget R&D 2016
(en % du chiffre d'affaires)

4,4%

Marge d'exploitation
2016 (+1,4 pt)

+600

collaborateurs au service de

+14 000

clients (TPE/PME/ETI)

145 M€

Capitalisation boursière
au 15 septembre 2017



FAITS MARQUANTS DU 1^{ER} SEMESTRE 2017

*Poursuite de la dynamique
de croissance rentable*

Faits marquants du 1^{er} semestre 2017

- Bonne dynamique commerciale, avec en particulier une activité soutenue en Edition
- Lancement de Moovapps Store : 1^{er} catalogue d'applications métiers
- Une forte activité M&A : 2 acquisitions finalisées et 1 projet en négociations exclusives à l'international en Intégration
- Augmentation des ressources de financement à des conditions optimales et autofinancement supplémentaire des acquisitions

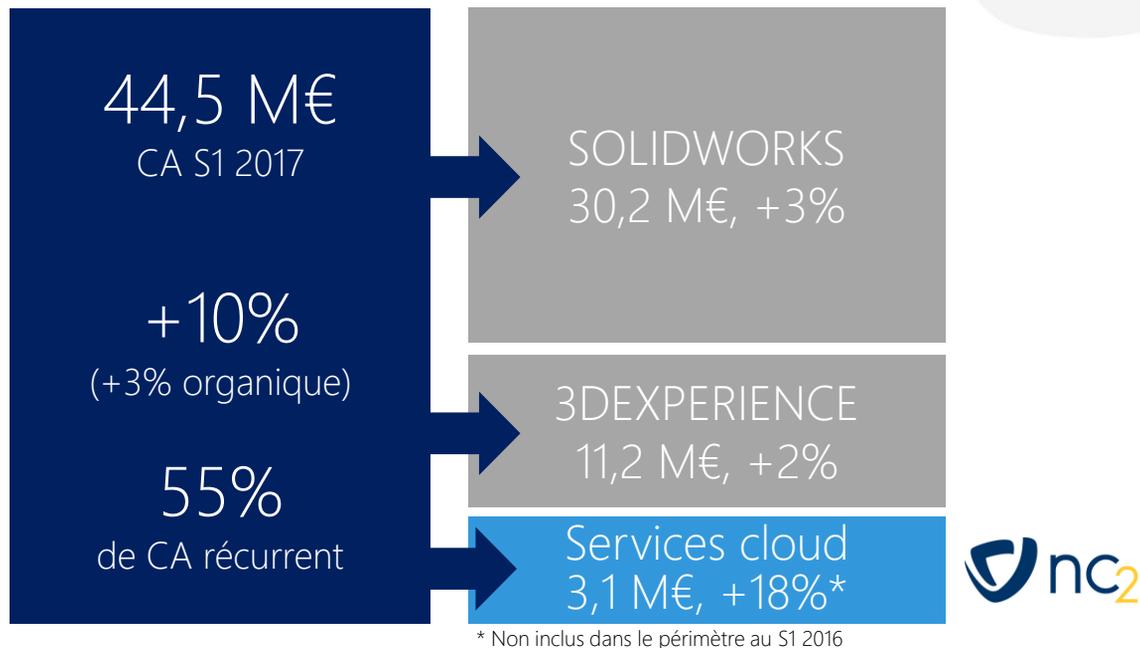
+19% de croissance
dt. +6% d'organique



4,0 M€ de prêts
Bpifrance

Intégration

Un semestre de consolidation sur SOLIDWORKS et 3DEXPERIENCE après des fortes croissances en 2016 (+15%)



➔ **Leader en Intégration en combinant croissance organique et politique d'acquisitions**

Intégration

Un marché attractif qui suscite des convoitises, notamment en France

3DEXPERIENCE®



Acquisition de Keonys,
n°1 français,
par l'allemand Cenit
(juin 2017)

cenit

DS SOLIDWORKS



Projet d'acquisition
d'AvenAo Industrie,
n°2 français
par le français Prodways
(août 2017)

PRODWAYS
THE NEW WAY OF PRODUCING



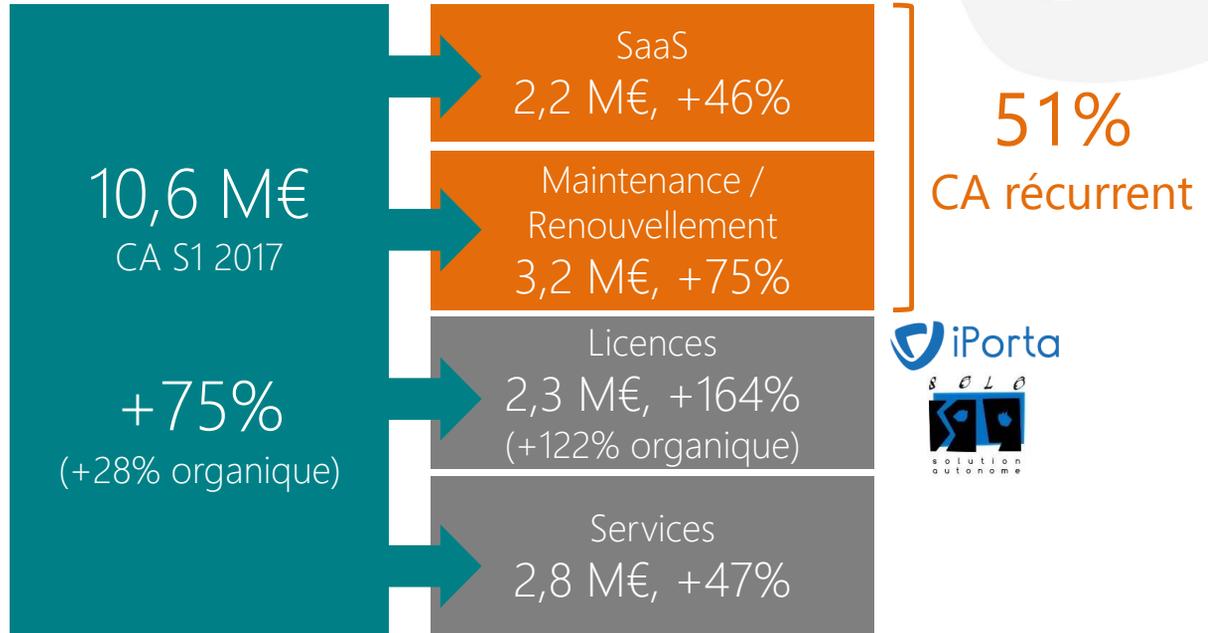
1^{er} intégrateur SOLIDWORKS en Europe,
3^{ème} dans le monde



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

Edition

Forte conquête sur deux modèles de ventes (Licences et SaaS)



➔ Constitution d'un pôle Edition significatif avec un CA supérieur ou égal à 22 M€

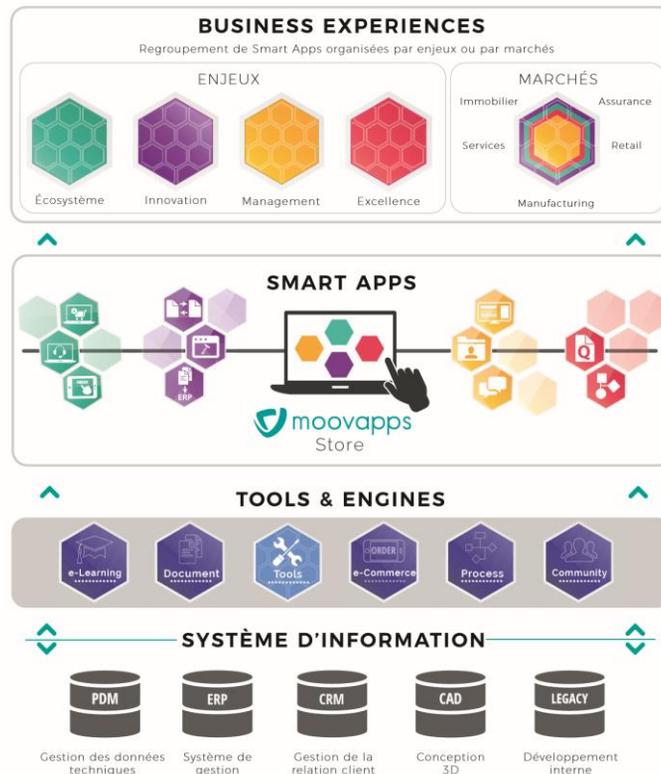
Lancement de Moovapps Store fin juin



Le Moovapps Store recense toutes les applications permettant de répondre aux enjeux de la transformation numérique des entreprises :

- Réinventer les services, produits et modèles économiques
- Mobiliser les collaborateurs
- Réinventer une proximité clients et partenaires
- Simplifier les processus opérationnels

PLUS D'UNE CINQUANTAINE D'APPLICATIONS PRÊTES À L'EMPLOI



Edition

Acquisition du 1^{er} semestre 2017

Numvision

- Editeur de solutions de partage et de synchronisation de fichiers
- CA 2016 ~400 K€ (~70% récurrent)
- 10 collaborateurs
- Prise de participation de 60%

Acquisition finalisée en mai 2017



*Proposer à nos clients
une solution souple et compétitive
de synchronisation et partage de
fichiers*



*Brique technologique complémentaire à
la plateforme Moovapps pour étendre
les fonctionnalités de synchronisation et
de partage de documents dans le cloud*

*Création d'une application moovapps
drive*

Edition

Acquisition du 1^{er} semestre 2017

Spread

- Editeur de solutions marketing, en mode SaaS, d'outils de social CRM et d'automatisation marketing
- CA 2016 ~1,2 M€ (92% récurrent)
- 25 collaborateurs
- Prise de participation de 67%

Acquisition finalisée en juillet 2017



Proposer à nos clients de qualifier leur trafic pour le convertir en clients grâce à des opérations marketing multicanales



Solution d'animation et de fidélisation de communauté clients complémentaire aux offres retail de Visiativ (Moovapps e-commerce B2B & 3DEXPERIENCE)

Business case

Visiativ accompagne Latécoère vers son « Usine 4.0 »

LATÉCOÈRE



Latécoère construit son usine du futur 4.0 avec Visiativ et la plateforme 3DEXPERIENCE

Numérisation du bâtiment, des machines, des postes de travail et des flux internes pour créer un « jumeau numérique »



« Nous allons réduire le cycle industriel de plusieurs semaines à quelques jours et diminuer les stocks et les besoins en fonds de roulement »

Yannick Assouad, Directrice générale de Latécoère

(Les Echos, 21/08/2017)

Business case

Dynamique de cross-selling sur notre capital client industriel



Tubes



Dispensing Systems



Cosmetic Rigid Packaging



Beauty Solutions

- Conception et fabrication de pompes lotions et pompes parfums pour la cosmétique.
- 1,4 milliard\$ de chiffre d'affaires en 2015
- Plus de 15 000 employés
- 38 sites industriels dans 14 pays

Contexte : cross-selling

Partenariat historique avec ce client SOLIDWORKS & ENOVIA (PLM)

Déploiement de la solution Moovapps Quality :

- Gestion de l'ensemble des documents qualité du site
- Mise en place des process qualité
- Gestion des non conformités et des actions correctives
- Analyse des incidents
- Etc.

Business case

Une diversification réussie avec la plateforme Moovapps

Groupe d'assurance allemand



- 1^{er} assureur européen
- 4^{ème} gestionnaire d'actifs au monde

Contexte : up-selling

Client historique sur Novaxel
(depuis 2002)

Extension du partenariat pour
équiper plus de 2 000 agents et
8 500 collaborateurs

Plusieurs millions de documents
dématérialisés chaque année
grâce à Moovapps Customer
Documents

Moovapps Customer document

Conservez vos dossiers clients à portée de main



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2017

*Une croissance soutenue et rentable
Des financements sécurisés*

Principaux chiffres-clés du 1^{er} semestre

(Données 1^{er} semestre 2017)

55,1 M€
Chiffre d'affaires S1 2017

+19%
Vs. S1 2017
dont +6% en organique

55%
Chiffre d'affaires
récurrent au S1 2017

2,1 M€
EBITDA S1 2017

1,5%
Marge d'exploitation S1 2017
(+2,3 pts)

29%
de gearing net
au 30 juin 2017

Solide progression des résultats semestriels

Compte de résultat semestriel consolidé

En M€ - Normes françaises	S1 2016	S1 2017
Chiffre d'affaires	46,4	55,1
EBITDA*	0,2	2,1
Résultat d'exploitation	(0,4)	0,9
Résultat financier	(0,2)	(0,2)
Résultat courant avant impôts	(0,5)	0,6
Résultat exceptionnel	0,2	(0,1)
Impôts	(0,1)	(0,1)
Résultat net avant intérêts minoritaires	(0,4)	0,5
Intérêts minoritaires	-	(0,1)
Résultat net consolidé, part du Groupe	(0,4)	0,6

* Résultat d'exploitation + Dotation aux amortissements

Marge d'exploitation :
1,5%
+2,3 pts vs. n-1

Bonne maîtrise des
frais financiers

Résultat net positif
en dépit d'une
saisonnalité
défavorable

Deux pôles désormais rentables

Résultats par métier

INTÉGRATION (en M€)	S1 2016	S1 2017	Variation
Chiffre d'affaires	40,3	44,6	+11%
EBITDA	0,7	1,1	+57%
Résultat d'exploitation	0,6	0,8	+32%
% CA	1,4%	1,7%	

Marge d'EBITDA encore non normative du fait de l'investissement dans 3DEXPERIENCE

ÉDITION (en M€)	S1 2016	S1 2017	Variation
Chiffre d'affaires	6,1	10,6	+74%
EBITDA	(0,5)	1,0	+1,5 M€
Résultat d'exploitation	(1,0)	0,1	+1,1 M€

Rentabilité en progression, conformément aux objectifs

Une situation financière solide

Bilan consolidé au 30 juin 2017

Actif en M€	30.06.16	30.06.17
Ecarts d'acquisition	9,2	20,8
Immobilisations	6,3	11,2
Comptes clients	15,8	17,3
Autres actifs	9,1	16,1
Disponibilités	11,3	15,2
Passif en M€	30.06.16	30.06.17
Capitaux propres	12,5	19,2
Dettes financières	6,9	20,8
Dettes fournisseurs	12,3	13,9
Autres passifs	13,4	18,5
Produits constatés d'avance	6,6	8,2
Total BILAN	51,7	80,6

Impact des croissances
externes sur les écarts
d'acquisition

Dettes nettes
au 30.06.17 : 5,6 M€
soit 29% des capitaux
propres

Déficits reportables non
reconnus :
~9 M€ base

Flux de trésorerie

En M€	S1 2016	S1 2017
Capacité d'autofinancement	+0,1	+1,7
Variation du BFR	(4,6)	(5,4)
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	(4,6)	(3,7)
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(2,7)	(5,1)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+6,4	+4,6
Incidences des variations des devises	-	-
Variation nette de trésorerie	(0,9)	(4,3)
Trésorerie à l'ouverture	+12,2	+19,5
Trésorerie à la clôture	+11,3	+15,2

Solide génération de CAF

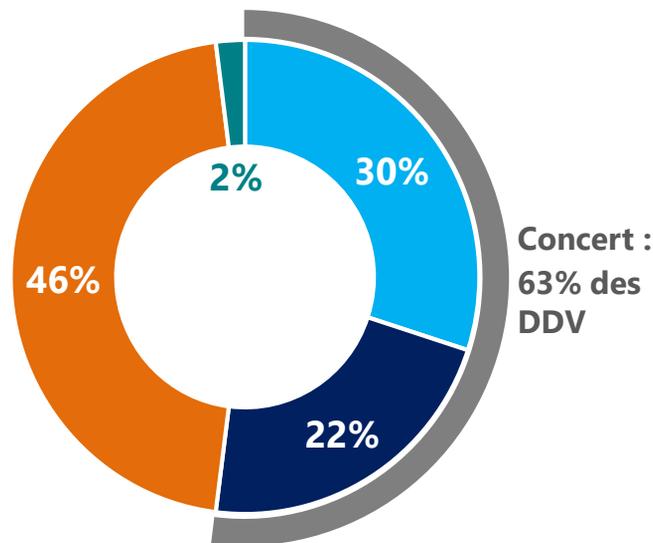
Maîtrise du BFR, saisonnalité habituelle

Poursuite de la politique d'acquisitions

Répartition du capital & Informations boursières

Un capital contrôlé pour une stratégie long terme

(3 515 818 actions au 31/08/2017)



■ Fondateurs ■ Investisseurs & Salariés ■ Public ■ Auto-contrôle



Données boursières

- **ISIN** : FR0004029478 - **Mnémo** : ALVIV
- **Marché** : Euronext Growth (Paris)
- **Cours de Bourse** : 41,20 € (au 15/09/17)
- **Capitalisation boursière** : 145 M€ (au 15/09/17)
- **Liquidité quotidienne moyenne** : 246 K€ (2017 YTD)
- **Echanges moyens quotidiens** : 9 307 titres (2017 YTD)



Analystes financiers

CM-CIC
Market Solutions

Alexandre PLAUD

EuroLand
Corporate

Eric SECKET

Gilbert
Dupont
Société de bourse ★

Emmanuel PAROT



STRATÉGIE & PERSPECTIVES

En route vers Next100

Rappel du **plan stratégique Next100**

Objectif de 200 M€ de chiffre d'affaires en 2020
selon 4 axes



1 ~50 M€

CROISSANCE ORGANIQUE DE
L'ORDRE DE 10% PAR AN

- Capital clients
- Innovation Moovapps TNGV

2 ~50 M€

ACQUISITIONS CIBLÉES
CRÉATRICES DE VALEUR

- Éditeurs (enrichissement de l'offre)
- Intégration (international)

3 DYNAMIQUE DE PARTENARIATS ET D'ÉCOSYSTÈME

4 STRUCTURATION DU GROUPE

Une politique **d'acquisitions ciblées**

Evolution de notre stratégie depuis 3 ans



Projet d'acquisition au 2nd semestre 2017

c+e forum

- Sociétés basée en Suisse alémanique (Bâle, Berne, Lucerne et Zurich) de 16 collaborateurs
- Distributeurs et intégrateur des solutions SOLIDWORKS (Dassault Systèmes)
- CA 2016 >5 M€ (~2/3 tiers récurrent)
- Projet d'acquisition de 100% du capital

Entrée en négociations exclusives en juillet 2017

Etendre notre dispositif d'intégrateur Dassault Systèmes à l'international

Devenir leader dans toute la Suisse sur la gamme SOLIDWORKS

Dynamique d'écosystèmes

myCADday

L'ÉVÈNEMENT NATIONAL DÉDIÉ
AUX UTILISATEURS DES SOLUTIONS DASSAULT SYSTÈMES

Rendez-vous le 9 novembre 2017 à Paris

EN SAVOIR PLUS



Plus de **700 clients** utilisateurs des solutions Dassault Systèmes réunis pour découvrir les nouvelles versions des plateformes SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE et MYCAD.

 **SOLIDWORKS** **3DEXPERIENCE**[®]

myCAD **services**
Premium

 **30** ANS
visiativ

CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

Entreprise DU FUTUR : 3^{ème} édition le 18 janvier 2018 !

Un modèle économique « phygital »
validé par 15 partenaires fondateurs
(EDF, Veolia, Dassault Systèmes, Malakoff Médéric, etc.)



Ambition : réunir 4 000 dirigeants autour
des enjeux de l'Entreprise DU FUTUR



Sous le parrainage de
Emmanuelle DUEZ

Fondatrice de
The Boson Project

Une plateforme riche de 6 500 membres
Un espace de networking réservé aux
membres et dédié à l'innovation
(Paris - Gare de Lyon)



Visiativ Academy

Co-construire avec des
Grandes Ecoles des
programmes dédiés au
recrutement de profils clés

Répondre aux attentes de
nos clients sur le
déploiement de solutions
PLM

Recruter une trentaine de
nouveaux talents d'ici la
fin de l'année 2017



2^{ème} promotion du programme de certification
Transformation Digitale des Organisation



Création d'une classe dédiée « **Visiativ TNGV*** »

**TNGV : Transformation Numérique à Grande Vitesse*



Création du CQPM de Chef de Projet PLM
(Certificat de Qualification Professionnelle de la Métallurgie)

Objectifs 2017 ajustés à la hausse

	Réalisé 2016 consolidés	Objectifs initiaux (mars 2017)	Objectifs ajustés à la hausse (septembre 2017)
CHIFFRE D'AFFAIRES	105,6 M€	>120 M€ dt. >20 M€ en Edition	120 - 125 M€ dt. ≥22 M€ en Edition
MARGE D'EXPLOITATION	4,4% (+1,4 pt)	Progression de la rentabilité	Progression de la rentabilité

Prochain rendez-vous :

publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre, le 26 octobre 2017



ANNEXES

Le Partenariat Visiativ – Dassault Systèmes SOLIDWORKS

Partenaires depuis 1996



Visiativ aujourd'hui :

Dans le Top 3 mondial

N° 1 européen

> 80% du marché français

Présent également en Suisse et au Maroc



Dassault Systèmes SOLIDWORKS aujourd'hui :

2,7 millions d'utilisateurs

210 000 clients – 80 pays



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

Le Partenariat Visiativ – Dassault Systèmes 3DEXPERIENCE

Visiativ aujourd'hui :

N°2 en France

Automobile, Aéronautique, Equipement industriel

Synergie avec notre base SOLIDWORKS

Synergie avec notre activité retail



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

Les business models de Visiativ

	Intégration SOLIDWORKS	Intégration 3DEXPERIENCE	Édition Licences	Édition SaaS
	70% licences 30% service	55% licences 45% service		
Croissance actuelle	+	++	+	+++
Enjeux	- Consolider leadership - Optimiser les coûts et canaux de commercialisation	- Prendre des parts de marché - Industrialiser l'offre de service	- Cross-selling - Compléter l'offre applicative - Solutions métier	- Cross-selling - Compléter l'offre applicative - Solutions métier
Investissement actuel	+	++	+++	+++
Profitabilité future	++	++	+++	+++

Composition du **Conseil d'administration**

MEMBRES ACTUELS

Laurent FIARD :

Président Directeur
Général de Visiativ
Co-Fondateur

Christian DONZEL :

Directeur Général
Délégué de Visiativ
Co-Fondateur

Daniel DERDERIAN :

Président de Axelliance

Benoît SOURY :

Directeur Général de La Vie
Claire et Président d'Apicil

Pascale DUMAS :

Directrice Générale & Vice
Présidente - HP France

Hubert JARICOT :

Gérant de HLJ Consultants

Anne-Sophie PANSERI :

Présidente de Maviflex
Directeur Général de PIL
Dirigeante de Green On Lyon

Sylvie GUINARD :

Présidente Directrice
Générale de THIMONNIER