



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES
pour l'entreprise du futur

Résultats semestriels 2016

27 Septembre 2016





SOMMAIRE

Visiativ en bref

S1 2016

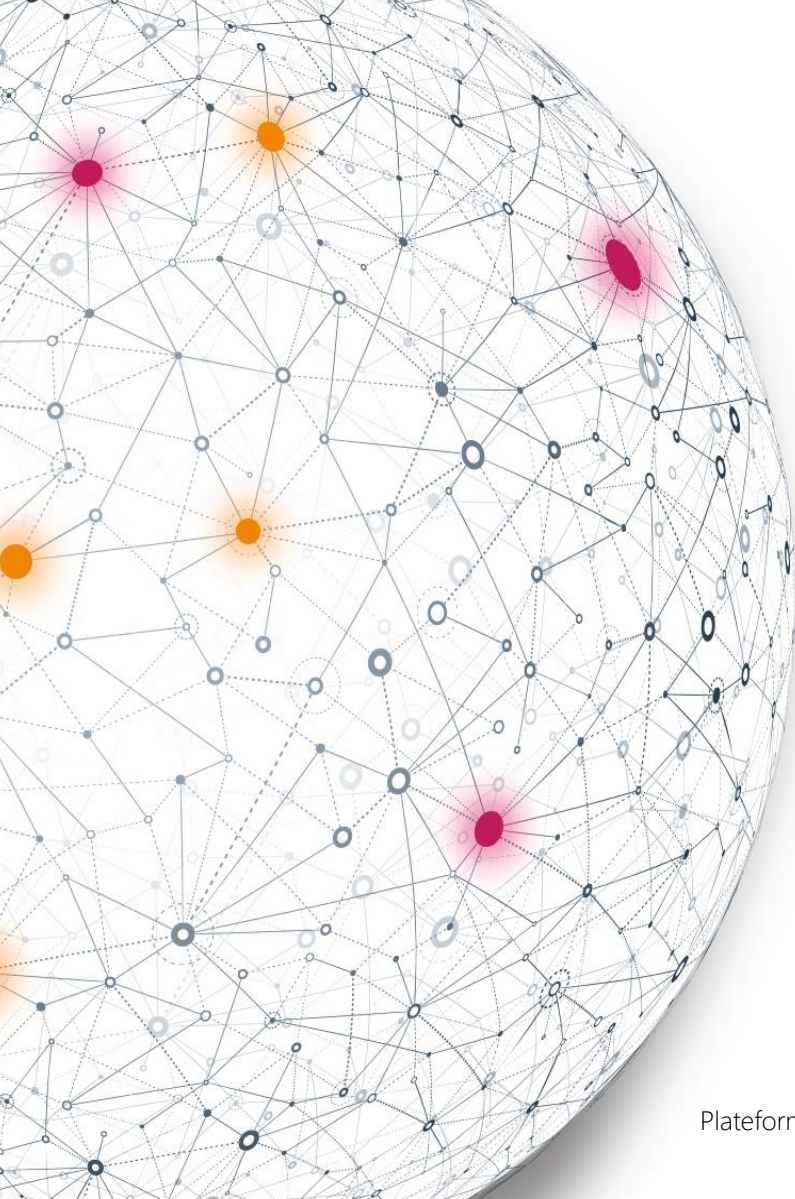
- Faits marquants

- Résultats

Next100



VISIATIV EN BREF



visiattiv

VISI[ON COLLABOR]ATIV

L'entreprise du futur est
une plateforme

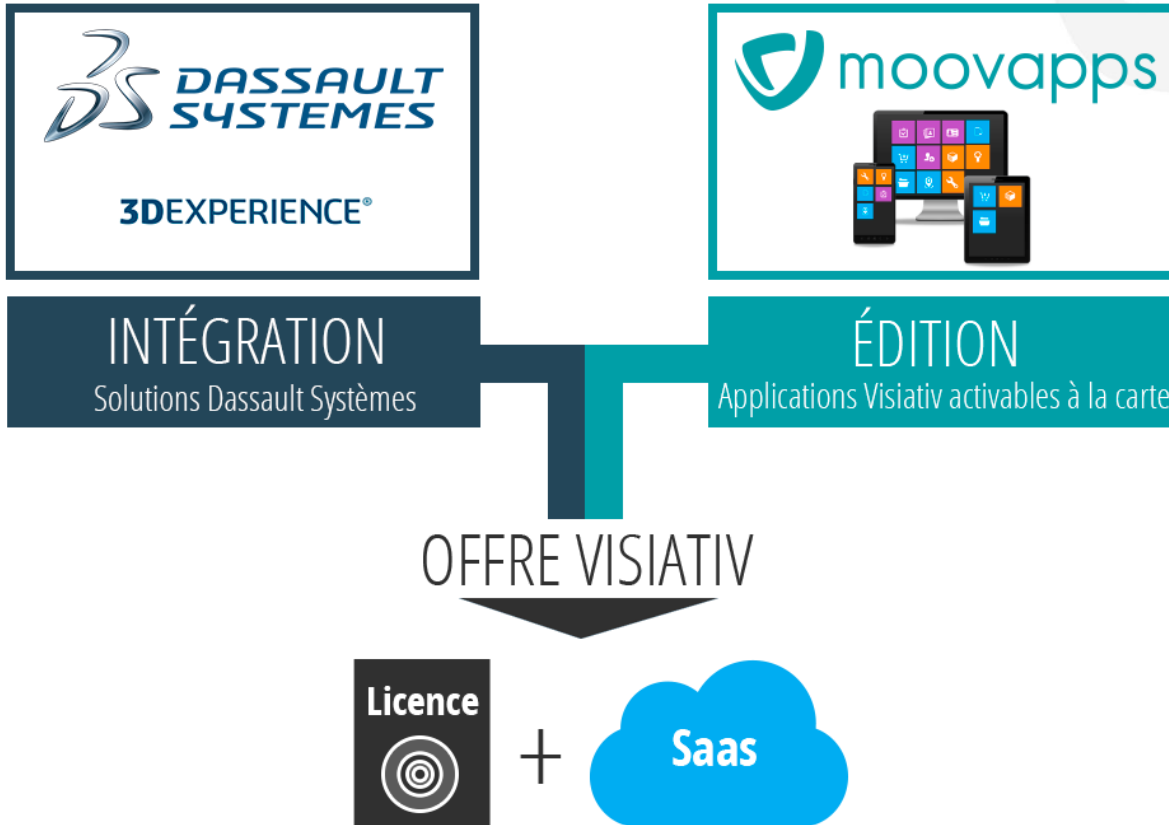
« Phygitale* »

Innovante & Apprenante = Intelligente

Plateforme * Physique et digitale : Plateforme collaborative



Spécialiste des solutions logicielles collaboratives



Les business models de Visiativ

	Intégration SOLIDWORKS	Intégration 3DEXPERIENCE	Edition Licences	Edition 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	++	++	+++	+++



FAITS MARQUANTS S1 2016 : Croissance des résultats

Chiffres clés S1 2016

CA

46,4 M€

+72% vs n-1

+14% organique

EBITDA *

+0,2 M€

vs (0,4) M€ n-1

REX

(0,4) M€

vs (1,2) M€ n-1

% CA récurrent

57%

Vs 49% n-1

R&D brute

2,7 M€

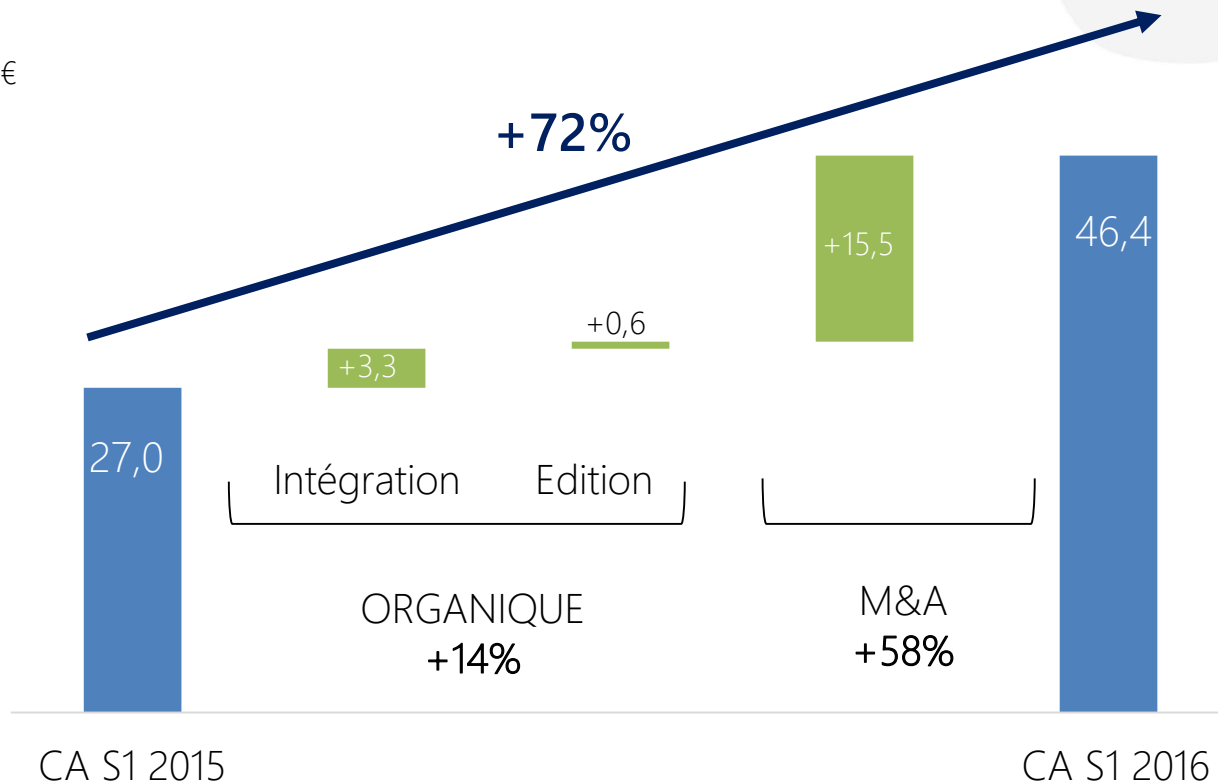
500

collaborateurs

* Résultat d'exploitation – Dotation aux amortissements

Stratégie de croissance mixant **organique** et M&A

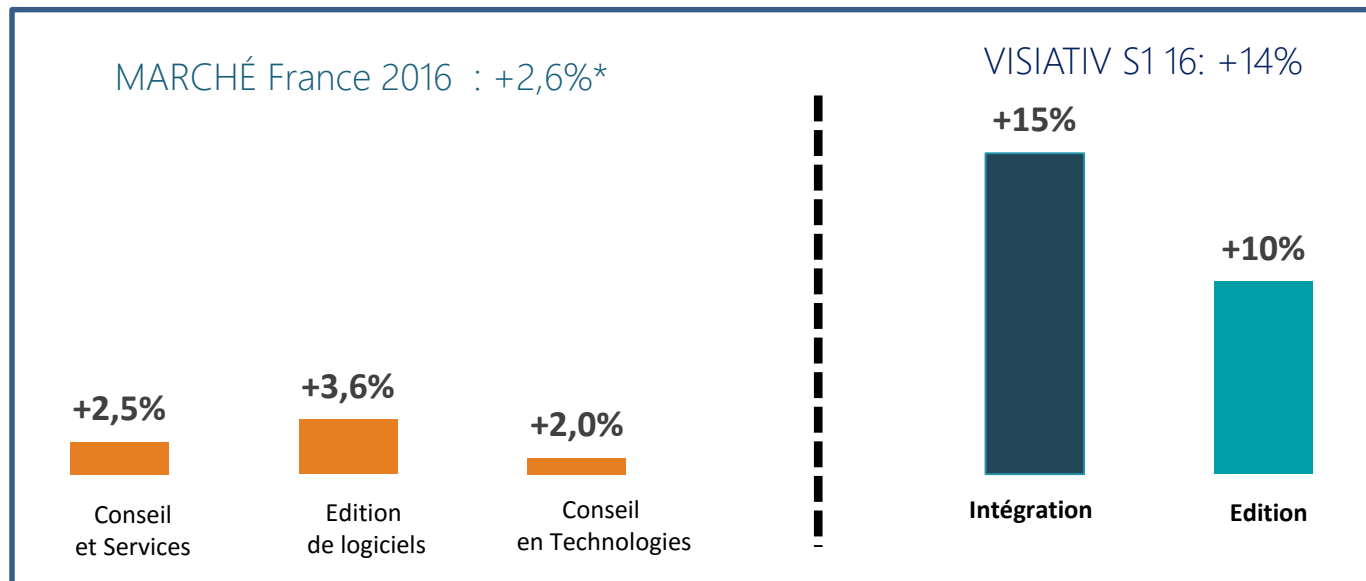
En M€



Croissance organique de **+14% au S1** dans un marché à **+2,6%**



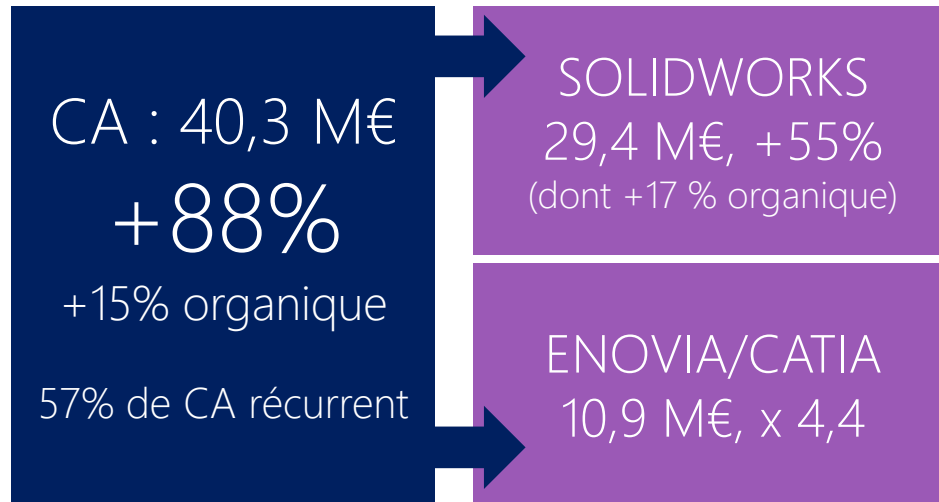
Une capacité à surperformer le marché grâce à un positionnement porteur sur les nouveaux usages (Saas, Social, Digital...etc)



* Estimation Syntec – avril 2016

Intégration :

Dynamique soutenue sur SOLIDWORKS et fort développement des solutions 3DEXPERIENCE (ENOVIA, CATIA)

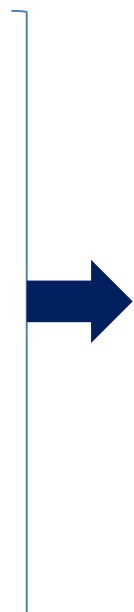
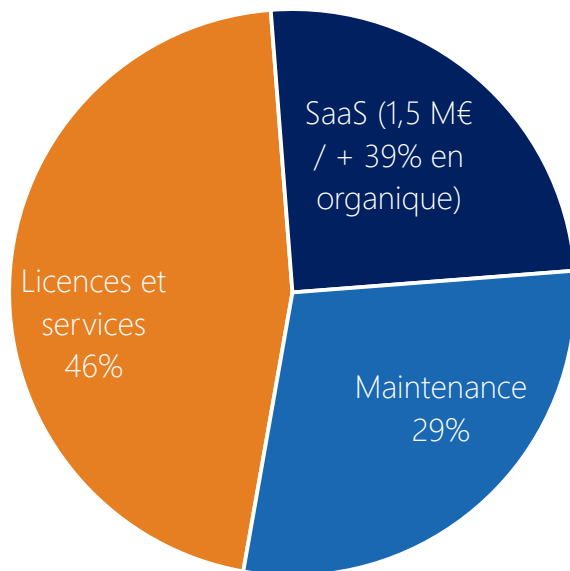


Visiati, 1^{er} intégrateur SOLIDWORKS en Europe, 3^{ème} dans le monde

Édition :

Croissance du modèle récurrent

CA : 6,1 M€ (+10% en organique)



Récurrent :
54% du CA
(VS 50% n-1)



FOCUS SUR LA CROISSANCE MOOVAPPS POUR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Moovapps : la plateforme de convergence

Une plateforme collaborative...



...orientée utilisateurs

BUSINESS SUITE powered by moovapps

Engineering & Manufacturing Suite

Facility Management

Sales Suite

HR & Finance Suite

Customer Service Suite

Quality & Security Suite

COLLABORATIVE PLATFORM



MOOVAPPS Process



MOOVAPPS Document



MOOVAPPS e-Commerce



MOOVAPPS e-Learning



MOOVAPPS Community

INFORMATION SYSTEM



PDM



ERP



CRM



CAD



LEGACY

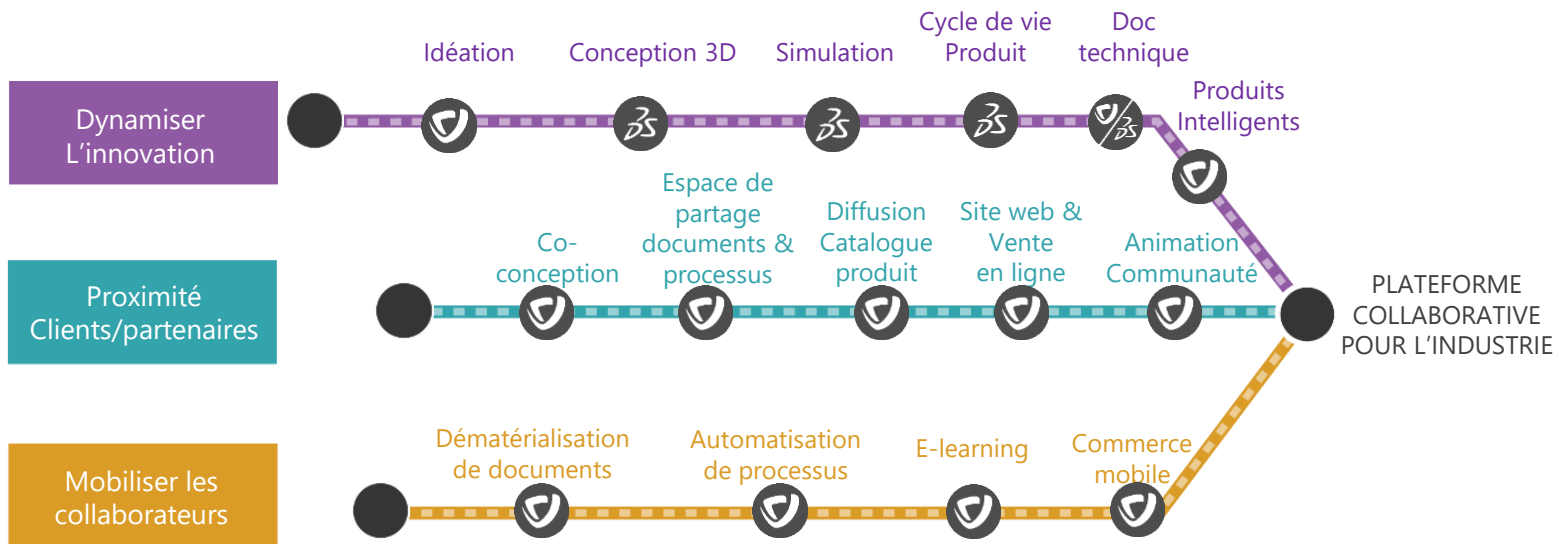


La plateforme qui accélère la transformation
numérique des entreprises

TNGV

Générateur de Transformation
Numérique à Grande Vitesse

La TNGV des PME/ETI



« Go To Market » Moovapps pour l'industrie

PROJETS CLIENTS

- Panier moyen : Entre 30 et 50 K€
- Une dizaine de références sur 2016
- Potentiel > 1 000 PME/ETI clientes
- Exemples de réalisations
SAMMODE, ELCOM, ATR, GETINGUE, FH INDUSTRIE...

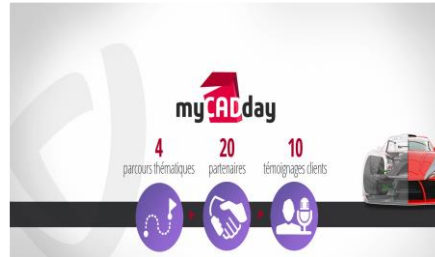
BUSINESS SUITES

- Solutions métiers pré-packagées
- Qualité
- Ressources humaines
- Finance & achats
- Service Clients
- Ventes

MYCAD

- Abonnement SaaS (à l'utilisateur)
- 3 700 utilisateurs abonnés à MyCADservices Premium
- Panier moyen : >500 € / abonné
- Potentiel de 14 000 utilisateurs à abonner (ou upgrader)

Dynamique d'écosystème



Entreprise du Futur

Hub de dirigeants et accélérateur d'innovation

Evènement national le
19 janvier 2017

myCAD

La première communauté dédiée aux utilisateurs des systèmes CAO Dassault Systèmes

Evènement national le
3 novembre 2016

Visiativ Partners

Au service de l'accélération des ventes des solutions moovapps

Réunion écosystème le
22 septembre 2016



RÉSULTATS FINANCIERS S1 2016

Une croissance forte et une rentabilité pilotée

Compte de résultat consolidé

En M€ - Normes françaises	S1 2015	S1 2016
Chiffre d'affaires	27,0	46,4
EBITDA*	(0,4)	0,2
REX	(1,2)	(0,4)
Résultat financier	-	(0,2)
Résultat courant avant impôts	(1,2)	(0,5)
Résultat exceptionnel	(0,1)	0,2
Impôts	(0,1)	(0,1)
Résultat net avant amortissement du goodwill	(1,4)	(0,4)
Amortissement du goodwill	(0,4)	-
Résultat net consolidé du Groupe	(1,7)	(0,4)

* Résultat d'exploitation + Dotation aux amortissements

Saisonnalité historique :
S1 représente entre 40 et 45% du CA annuel

Amélioration de la profitabilité

Investissements R&D bruts :
2,6 M€

Résultats par métier

INTÉGRATION (En M€)	S1 2015	S1 2016	Variation
Chiffre d'affaires	21,5	40,3	+88%
EBITDA	+1,3	+0,7	
% CA	6,0%	1,7%	
Résultat d'exploitation	1,2	0,6	

Poids des acquisitions de mi-2015 dilutives

ÉDITION (En M€)	S1 2015	S1 2016	Variation
Chiffre d'affaires	5,5	6,1	+10%
EBITDA	(1,7)	(0,5)	
Résultat d'exploitation	(2,4)	(1,0)	

Amélioration de la marge opérationnelle en ligne avec l'objectif de break-even en 2017

Bilan au 30 juin 2016

Actif en M€	30.06.15	30.06.16
Ecarts d'acquisition	9,9	9,2
Immobilisations	4,6	6,3
Comptes clients	9,2	15,8
Autres actifs	8,9	9,1
Disponibilités	5,8	11,3
Passif en M€	30.06.15	30.06.16
Capitaux propres	3,9	12,5
Dettes financières	8,5	6,9
Dettes fournisseurs	9,0	12,3
Autres passifs	17,1	20,0
Total BILAN	38,5	51,7

Cash flow

En M€	S1 2015	S1 2016	
Capacité d'autofinancement	(0,6)	+0,1	Saisonnalité du BFR
Variation du BFR	+0,8	(4,6)	
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	+0,3	(4,6)	
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(4,2)	(2,7)	Moindre utilisation du factor
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+4,0	+6,4	
Incidences des variations des devises	0,3	-	
Variation nette de trésorerie	+0,4	(0,9)	Effet « one shot » Caisses de retraite
Trésorerie à l'ouverture	+5,4	+12,2	
Trésorerie à la clôture	+5,8	+11,3	



STRATÉGIE



Vision Next100 pour 2020 : Un équilibre entre croissance organique et croissance externe (1/2)

1 - Poursuivre une croissance organique moyenne annuelle à deux chiffres pour apporter 50 M€ de CA supplémentaire en conjuguant :

le cross selling sur son patrimoine clients

le recrutement de nouveaux clients sur ses secteurs d'activité traditionnels (Industrie) et sur des secteurs nouveaux

Vision Next100 pour 2020 : Un équilibre entre croissance organique et croissance externe (2/2)

2 - Réaliser des acquisitions rentables pour 50 M€ de CA additionnel

sur des services complémentaires pour élargir le portefeuille d'activités et répondre à la proposition de valeur globale Visiativ

sur des distributeurs de Dassault Systèmes (SOLIDWORKS ou 3DEXPERIENCE) dans des pays plutôt industriels.

sur des compléments applicatifs ou verticaux de notre portail collaboratif Moovapps.

Acquisitions ciblées : Editeur pour l'immobilier d'entreprise

iPorta

Editeur de solutions pour les métiers de l'immobilier

- CA 2015~3 M€ (~50 % récurrent)
- 18 collaborateurs
- Modèle entrepreneurial (49% management)
- Consolidation au 1/08/16
- Société rentable



Positionner Visiativ sur le marché des « smart buildings » et proposer un portail collaboratif pour les « smart cities ».

Principaux clients

Atos, Banque de France, Caisse des Dépôts, EDF, Etat de Genève, Groupama, Icade, Nestlé, Orange, Plastic Omnium, Schlumberger, Siemens, SNCF, Total, Véolia...

Acquisitions ciblées : Services hébergés à valeur ajoutée

Spécialiste de la gestion d'infrastructures

(basé à Lyon)

- CA 2015 ~5 M€ (>50% récurrent)
- 500 clients
- 22 collaborateurs
- Modèle entrepreneurial (24% management)
- Finalisation de l'acquisition attendue au T4 2016
- Société rentable



Accompagner nos clients PME et leur système d'information vers le « **as a service** » pour faciliter leur transformation numérique

Optimiser les coûts fixes de la plateforme Moovapps

Succès de la levée de fonds menée en juin 2016

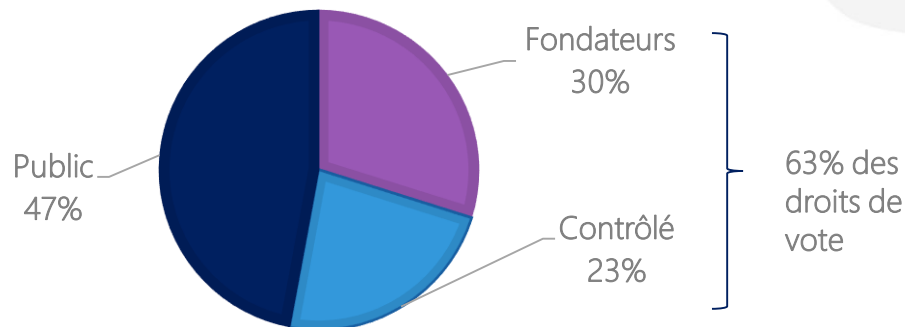
Montant levé : 7,5M€

Cette opération a permis de plus que doubler les capitaux propres...

... et de faire levier sur un financement externe pour compléter le financement du programme d'acquisitions

Cette opération a également permis de renforcer la liquidité du titre en augmentant le flottant à ~46% du capital versus 36% précédemment

Un capital contrôlé pour une stratégie de long terme



Répartition du capital au 31 août 2016

Des marges de manœuvre pour poursuivre une stratégie créatrice de valeur pour nos clients et nos actionnaires

Perspectives 2016 confirmées

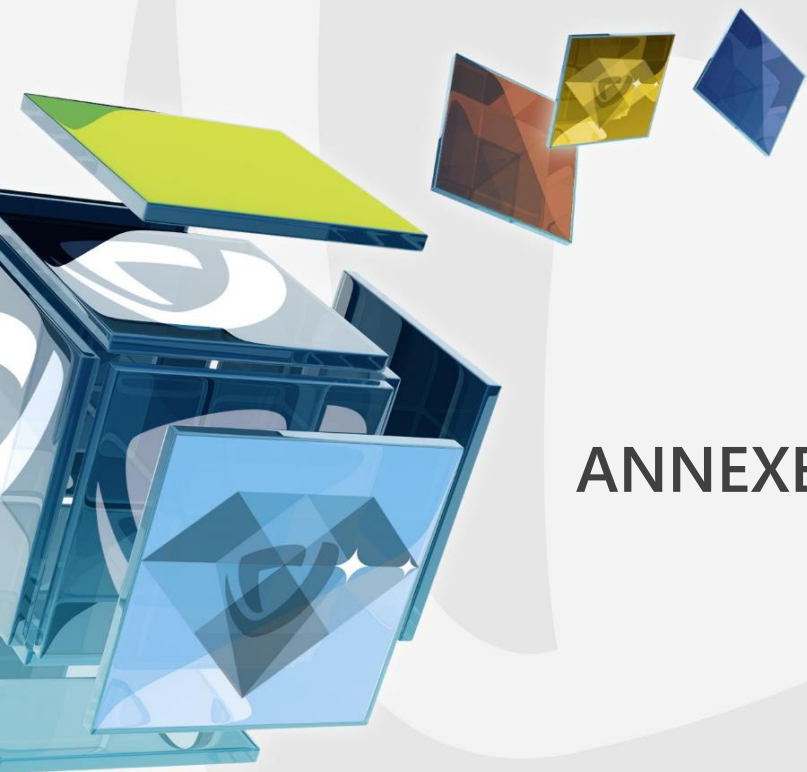
Bon démarrage de l'activité commerciale 2016

Visiativ est en ordre de marche pour générer une croissance de l'ordre de 10% par an

CA >105 M€ (contre >100 M€ précédemment)

Poursuite de l'amélioration de la rentabilité

Acquisitions ciblées en intégration et en édition



ANNEXES

Nos prochains RV :

Calendrier de communication financière



CA T3 2016 (Communiqué*) mercredi 26 octobre 2016

CA T4 2016 (Communiqué*) jeudi 2 février 2017

Résultats Annuels 2016 (Communiqué*) mardi 21 mars 2017

Résultats Annuels 2016 (Réunion SFAF) mercredi 22 mars 2017

* Diffusion après Bourse

L'action Visiativ-Évolution du cours



L'action Visiativ

Alternext Paris

Code ISIN : FR0004029478

Code mnémorique : ALVIV

Cours au 15.09.16 : 18 € par action

Nombre d'actions : 3 515 818

Capitalisation boursière : 63 M€

Éligible FCPI

Éligible PEA PME

Analystes suivant la valeur :

Gilbert Dupont : Emmanuel PAROT

CM CIC : Kevin WORINGER

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



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