



**CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES**  
pour l'entreprise du futur

**Résultats Annuels**

22 Mars 2017



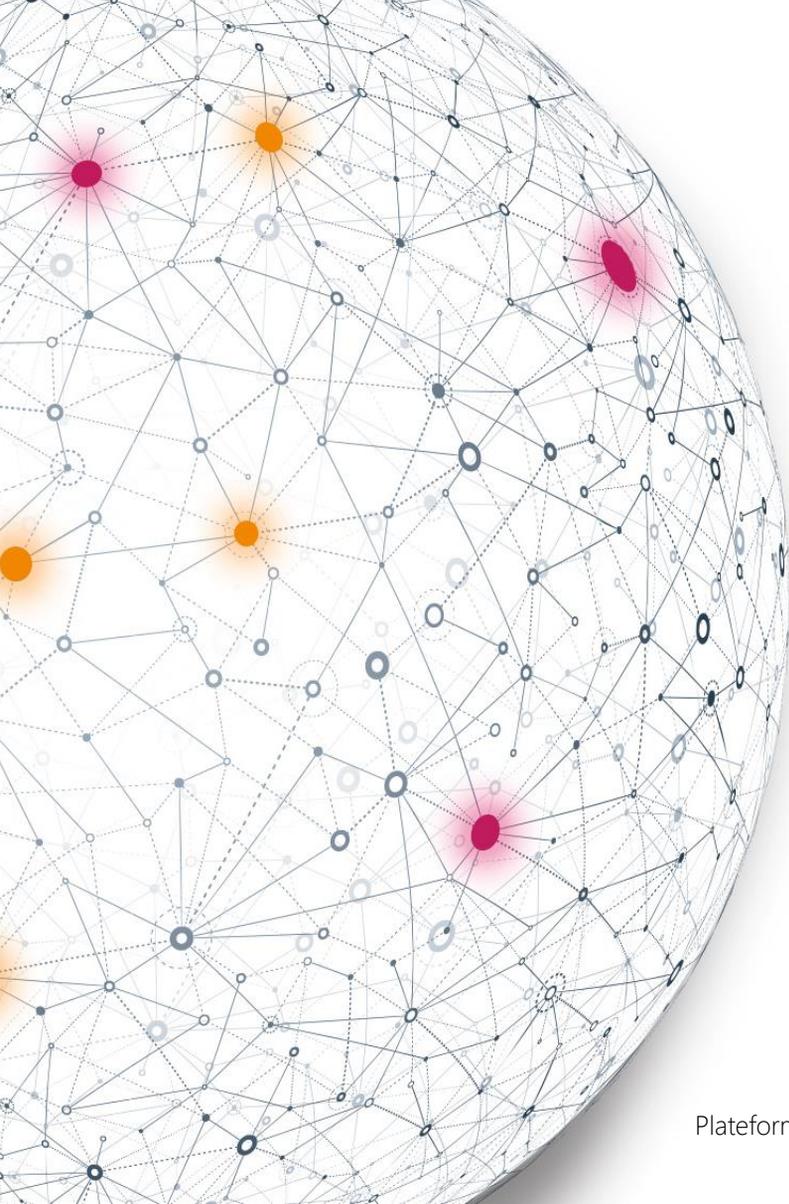


## SOMMAIRE

- Visiativ en bref
- Faits marquants 2016
- Résultats financiers 2016
- Stratégie et perspectives



# VISIATIV EN BREF



**VISI[ON COLLABOR]ATIV**

L'entreprise du futur est  
une plateforme

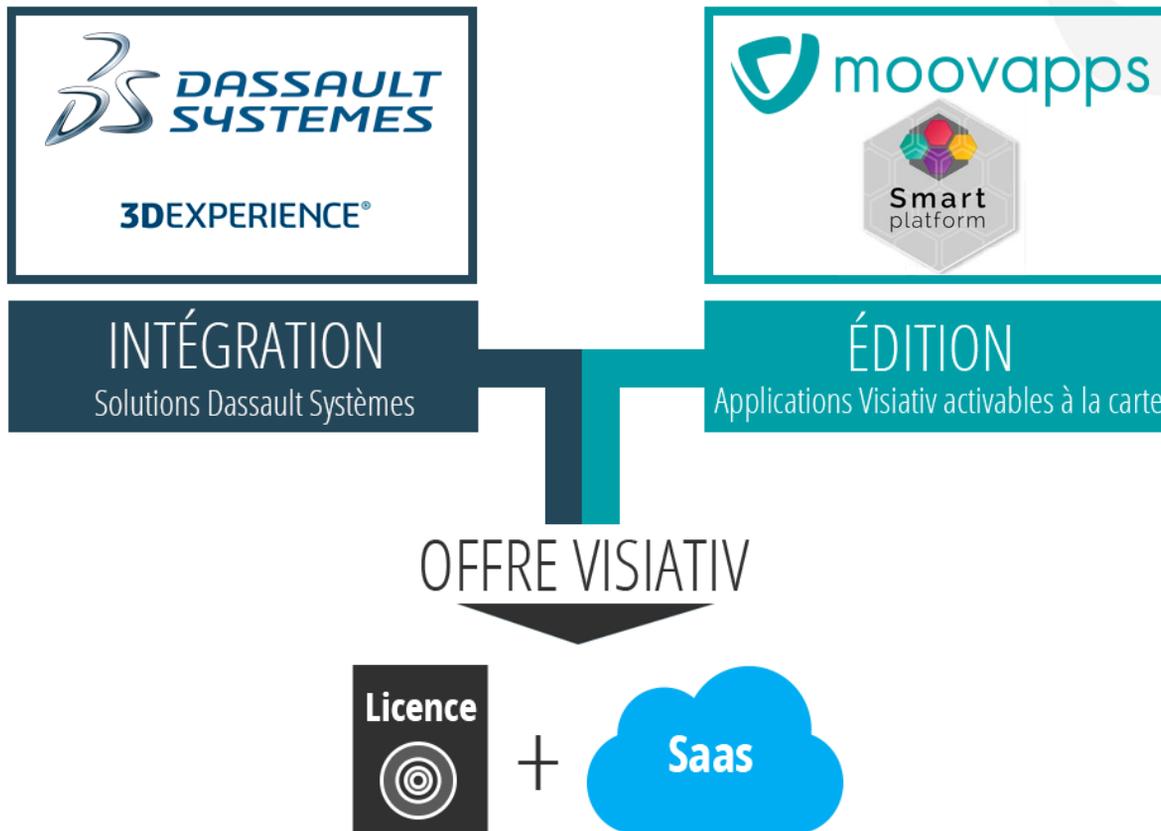
« **Phygitale\*** »

Innovante & Apprenante = Intelligente

Plateforme \* Physique et digitale : Plateforme collaborative



# Spécialiste des solutions logicielles collaboratives



## Chiffres clés 2016

CA  
**106 M€**  
+28%  
(+ 67% en n-1)

Part du CA  
récurrent  
**57%**

Clients  
**14 000**  
TPE/PME/ETI

REX  
**4,4%**  
+1,4 pts

R&D brut  
**5,1%** du CA  
Vs 6,0 % en N-1

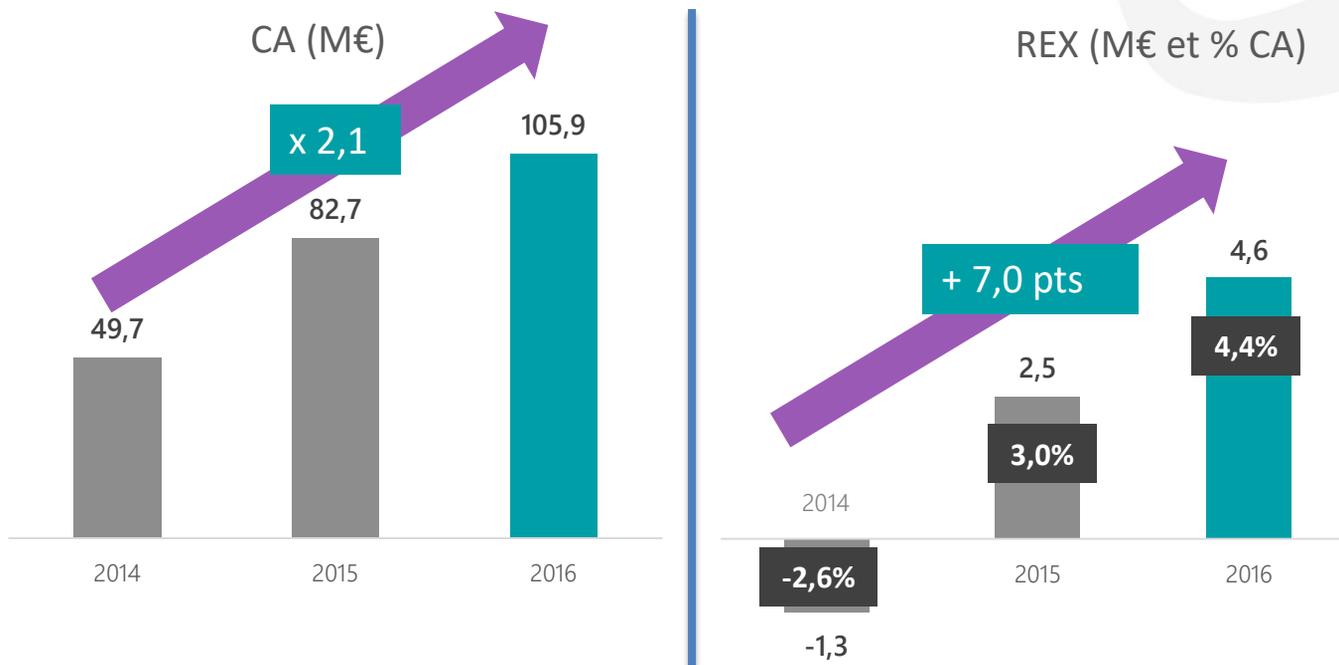
Collaborateurs  
**600**



UN SOCLE DE CROISSANCE SOLIDE

CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

# Dynamique de croissance rentable confirmée



→  
Doublement de taille en 2 ans :  
un changement de dimension pour Visiatiiv,  
couplé à une nette amélioration de la rentabilité



## FAITS MARQUANTS 2016

*Franchissement du cap de 100 M€ de  
chiffre d'affaires avec un an d'avance*

# Faits marquants 2016

## Croissance organique

**+5%**  
avec une base  
exigeante  
(+18% en n-1)

## Rentabilité opérationnelle

Amélioration de  
**+1,4 pts**  
sans sacrifier l'effort  
R&D et commercial

## Innovation

**TRANSFORMATION NUMÉRIQUE**  
À GRANDE VITESSE



## Reconnaissance

**SOLIDWORKS**

**3DEXPERIENCE®**

## Financements

Placement privé (7,5 M€)  
Crédit syndiqué (22 M€)  
BPI (0,5 M€ sur 2016 /  
4 M€ sur 2017)

## Acquisitions

**iPorta**



**nc2**

# Forte conquête commerciale : +1 000 clients sur 2016

**3DEXPERIENCE®**

**Honeywell**

**PMB**  
ALCEN

**dourdin**  
DECORATIVE SOLUTIONS

**CAILLAU**

**GMP INDUSTRIE**

**SOLIDWORKS**

**ECLATEC** **arcelor**

**ONET**  
PROPRETÉ ET SERVICES

**M2 technologies**

**SAFRAN**

**PRODESS**  
BUREAU D'ETUDES TECHNIQUES

**moovapps**

**ASSURANdis** **ocvia**  
Maintenance

**Pierre & Vacances** **ALFI**  
TECHNOLOGIES

**Bushnell**  
OUTDOOR PRODUCTS

**Aptar**  
pharma

**DELABIE** **ENGIE**

**playmobil** **PUM**  
PLASTIQUES



Capital clients > 14 000 clients fin 2016

# Mise en œuvre des 3 leviers de développement commercial

	1-NEW NAME	2-UP-SELL	3-CROSS-SELL
Définition	Vente sur nouveau client	Vente additionnelle client existant au sein d'une même brand	Vente additionnelle client existant au sein d'une nouvelle brand
% du CA « conquête » 2016*	10%	78%	12%

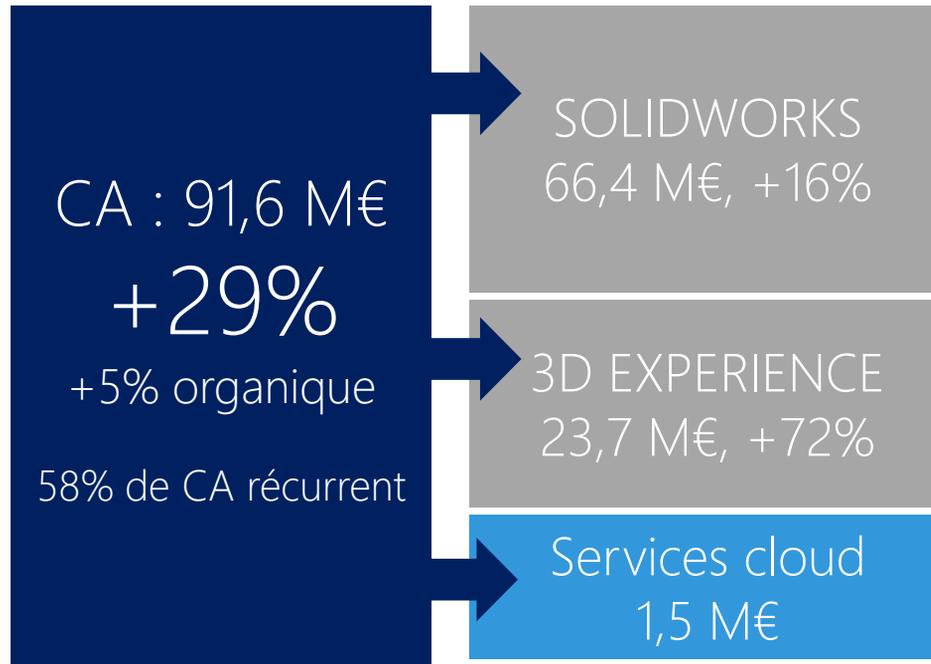
\* Chiffre d'affaires des activités liées aux brands SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE et MOOVAPPS, hors revenus issus du renouvellement des contrats de maintenance et d'abonnement (soit un chiffre d'affaires de 60 M€).



Fort levier existant sur le portefeuille client

## Intégration :

Dynamique soutenue sur SOLIDWORKS et succès de la conquête 3DEXPERIENCE (ENOVIA, CATIA)



Visiativ, 1<sup>er</sup> intégrateur SOLIDWORKS en Europe, 3<sup>ème</sup> dans le monde

**Services Cloud** : acquisition de NC2, socle technologique pour accompagner la TNGV



NC2 apporte une nouvelle compétence en matière de **services Cloud** : hébergement et infogérance d'infrastructure

➔ une activité complémentaire des 2 métiers historiques de Visiativ

### ÉDITION

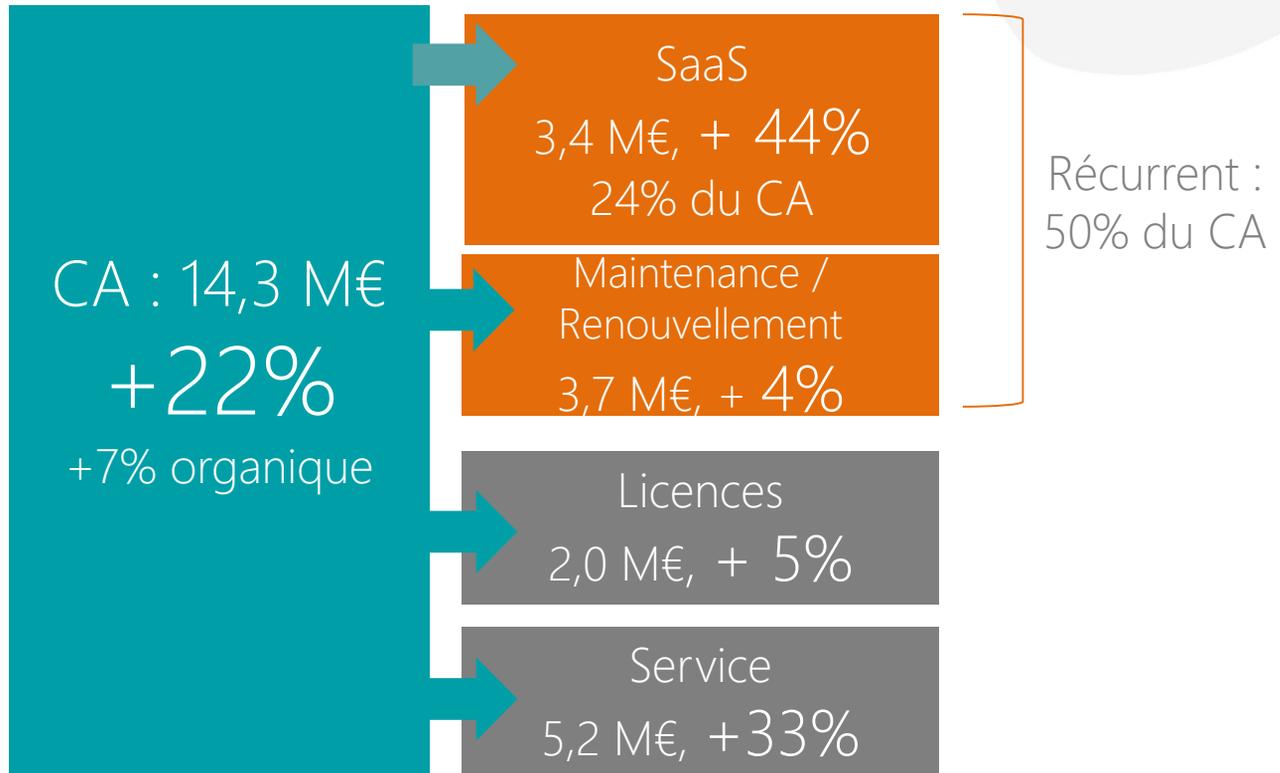
Complémentarité avec la « *Smart Platform* »  
Moovapps pour la mise sur le marché  
d'offres cloud/SaaS

### INTÉGRATION

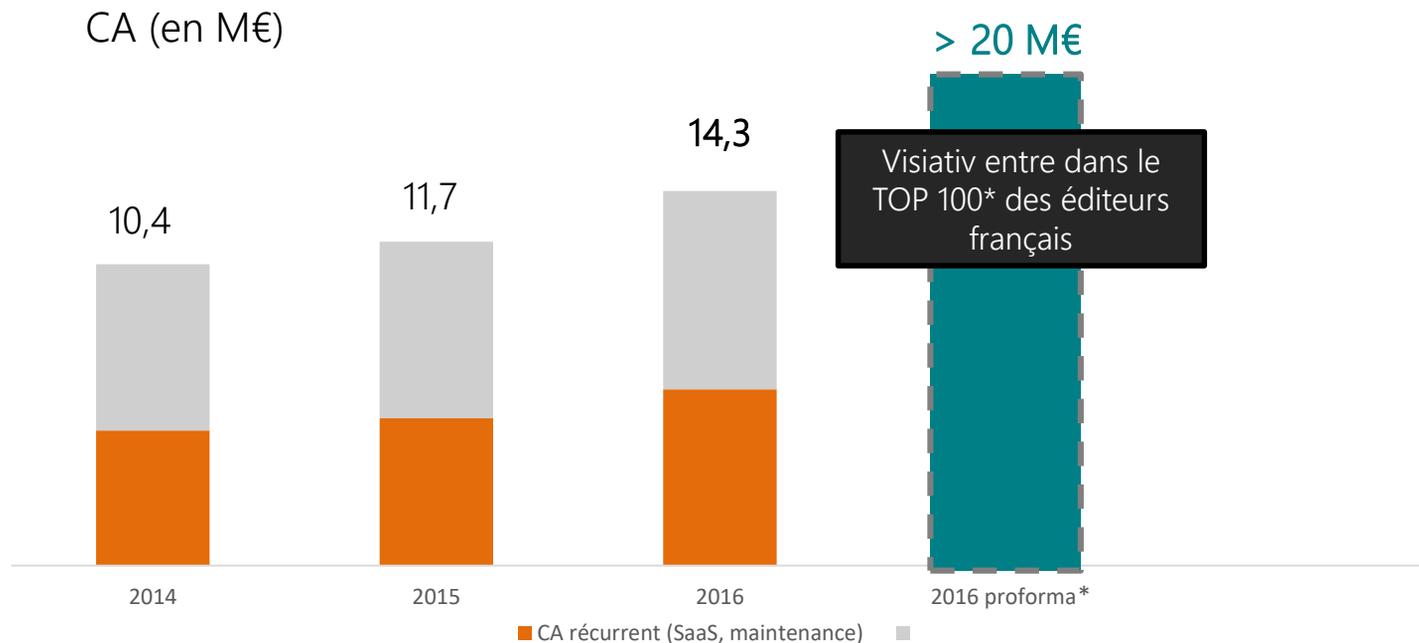
Infogérance d'infrastructure on-premise,  
hybrides ou hébergées, incluant les  
serveurs, les réseaux et les postes de travail

TNGV : Transformation Numérique Grande Vitesse

## Édition : Conquête et poursuite de la transformation du modèle



**Édition** : un pôle en forte croissance (+22%) grâce à la croissance externe et au développement du SaaS (+44%)



Édition : 2 acquisitions ciblées en 2016 pour compléter et verticaliser l'offre



Éditeur de solutions pour les métiers de l'immobilier

- CA 2015 ~3 M€ (~50 % récurrent)
- 18 collaborateurs
- Rentable

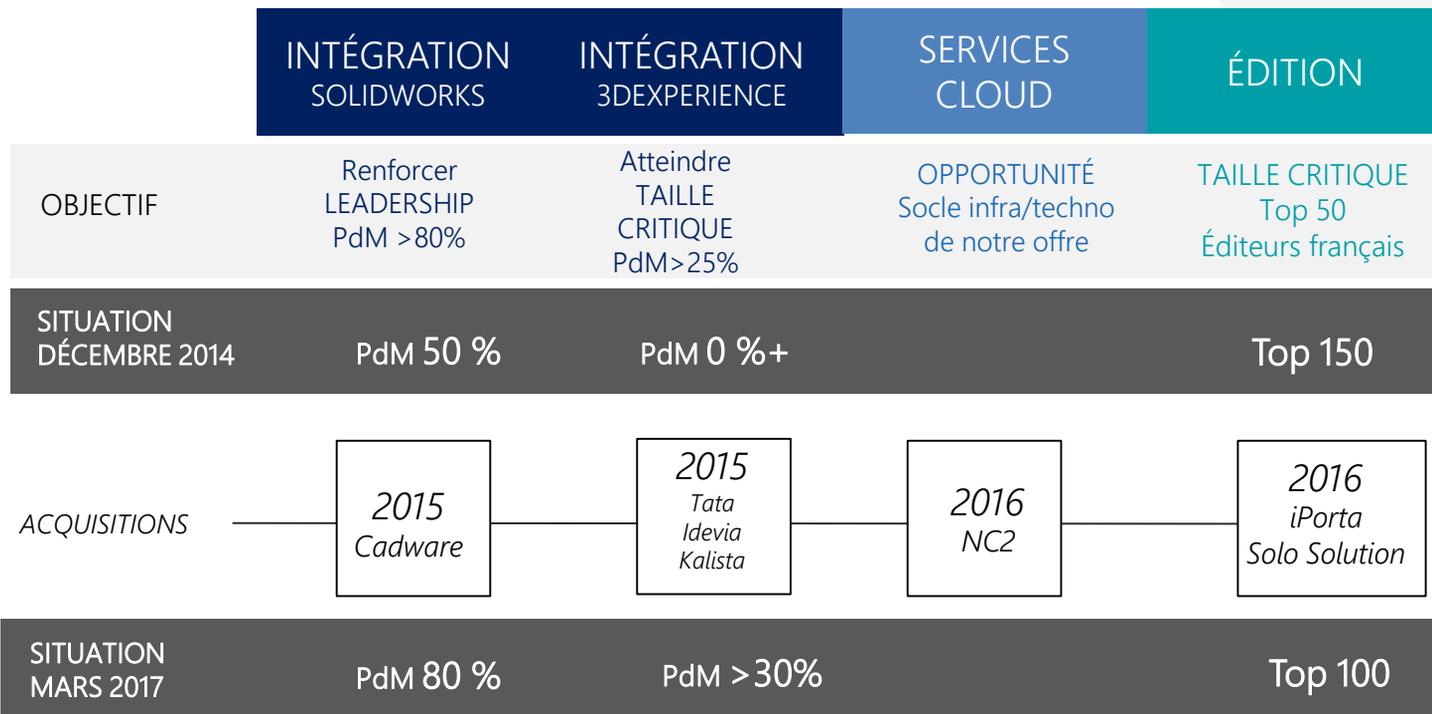
> Positionner Visiativ sur le marché des « smart buildings » et « smart cities »

Éditeur de solutions CRM/Retail

- CA 2015 ~3,5 M€ (~50 % récurrent)
- 30 collaborateurs
- Très rentable

> Positionner Visiativ sur le marché du CRM pour les PMI

# Les acquisitions 2015 et 2016 ont contribué à améliorer le positionnement stratégique du Groupe



PdM : Part de Marché



# RÉSULTATS FINANCIERS 2016

*Une croissance soutenue maîtrisée  
Des financements sécurisés*

# Compte de résultat consolidé

En M€ - Normes françaises	2015	2016
Chiffre d'affaires	82,7	105,9
EBITDA*	+3,8	+6,2
REX	+2,5	+4,6
Résultat financier	(0,2)	(0,4)
Résultat courant avant impôts	+2,3	+4,2
Résultat exceptionnel	(0,3)	+0,1
Impôts	(0,6)	0,4
Résultat net avant amortissement du goodwill	+1,4	+4,7
Amortissement du goodwill	(1,0)	-
Intérêts minoritaires	-	(0,3)
Résultat net consolidé, part du Groupe	+0,4	+4,4

\* Résultat d'exploitation + Dotation aux amortissements

Marge d'exploitation

(REX)

**4,4 %**

+1,4 pts vs n-1

Résultat d'exploitation  
en hausse de

**87%**

Activation d'impôts  
différés pour **1,0 M€**

## Résultats par métier

INTÉGRATION (En M€)	2015	2016	Variation
Chiffre d'affaires	71,0	91,7	+29%
EBITDA	+5,4	+5,1	
Résultat d'exploitation	+5,2	+4,7	
% CA	+7,3%	+5,1%	

Rentabilité (REX) solide sur SOLIDWORKS (5,4 M€, +8%)  
Poids accru et dilutif de 3DEXPERIENCE à ce stade (-0,7 M€, -3%)

ÉDITION (En M€)	2015	2016	Variation
Chiffre d'affaires	11,7	14,3	+22%
EBITDA	(1,6)	+1,1	
Résultat d'exploitation	(2,7)	(0,1)	

Break-even atteint dès 2016 avec un an d'avance

# Bilan au 31 décembre 2016

Actif en M€	31.12.15	31.12.16
Ecart d'acquisition	9,2	19,9
Immobilisations	5,4	9,2
Comptes clients	19,6	26,9
Autres actifs	10,5	13,8
Disponibilités	12,2	19,5
Passif en M€	31.12.15	31.12.16
Capitaux propres	6,0	18,9
Dettes financières	7,7	16,2
Dettes fournisseurs	17,6	21,4
Autres passifs	18,7	23,3
Produits constatés d'avance	6,9	9,5
<b>Total BILAN</b>	<b>56,9</b>	<b>89,2</b>

Renforcement  
des fonds  
propres

Factor : 14,3 M€  
au 31.12.16,  
stable

Trésorerie nette  
au 31.12.16 :  
+3,3 M€

Déficits  
reportables non  
reconnus :  
~ 10 M€ base

# Cash flow 2015-2016

En M€	2015	2016	
Capacité d'autofinancement	+2,8	+6,0	Forte génération de cash : CAF x 2,1
Variation du BFR	+6,3	+0,0	
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	+9,1	+6,0	Maîtrise du BFR
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(5,7)	(14,4)	
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+3,2	+15,6	
Incidences des variations des devises	+0,2	-	Financement des acquisitions sécurisé
Variation nette de trésorerie	+6,8	+7,2	
Trésorerie à l'ouverture	+5,4	+12,2	
Trésorerie à la clôture	+12,2	+19,5	

# Renforcement des financements

## 1 – succès de la levée de fonds de 7,5 M€ en juin 2016

> doublement des capitaux propres

## 2 – nouveaux emprunts bancaires en décembre 2016 pour 16,0 M€

> lignes disponibles, non tirées au 31.12.16 : 9,6 M€

> allongement de la maturité moyenne : 6,5 ans fin 2016 vs 5,2 ans fin 2015

> optimisation du coût de la dette

> élargissement du pool bancaire à 5 banques

Disponibilités 31.12.16	19,5 M€
-------------------------	---------

Dettes financières	(16,2 M€)
--------------------	-----------

Trésorerie nette 31.12.16	+ 3,3 M€
---------------------------	----------

Capitaux propres	18,9 M€
------------------	---------

Echéancier des dettes financières (M€)  
31/12/16





# STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

*En route vers Next100*

# Stratégie Next100 (2016-2020)



> Objectif : 200 M€ de CA en 2020, en poursuivant la stratégie menée depuis 2011 sur 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

# Moovapps, une plateforme au cœur des enjeux clés pour les PME/ETI



INNOVATION :

Réinventer vos services, produits, modèles économiques.



MANAGEMENT :

Mobiliser vos collaborateurs.



ÉCOSYSTÈME :

Réinventer votre proximité (clients/partenaires).



EXCELLENCE :

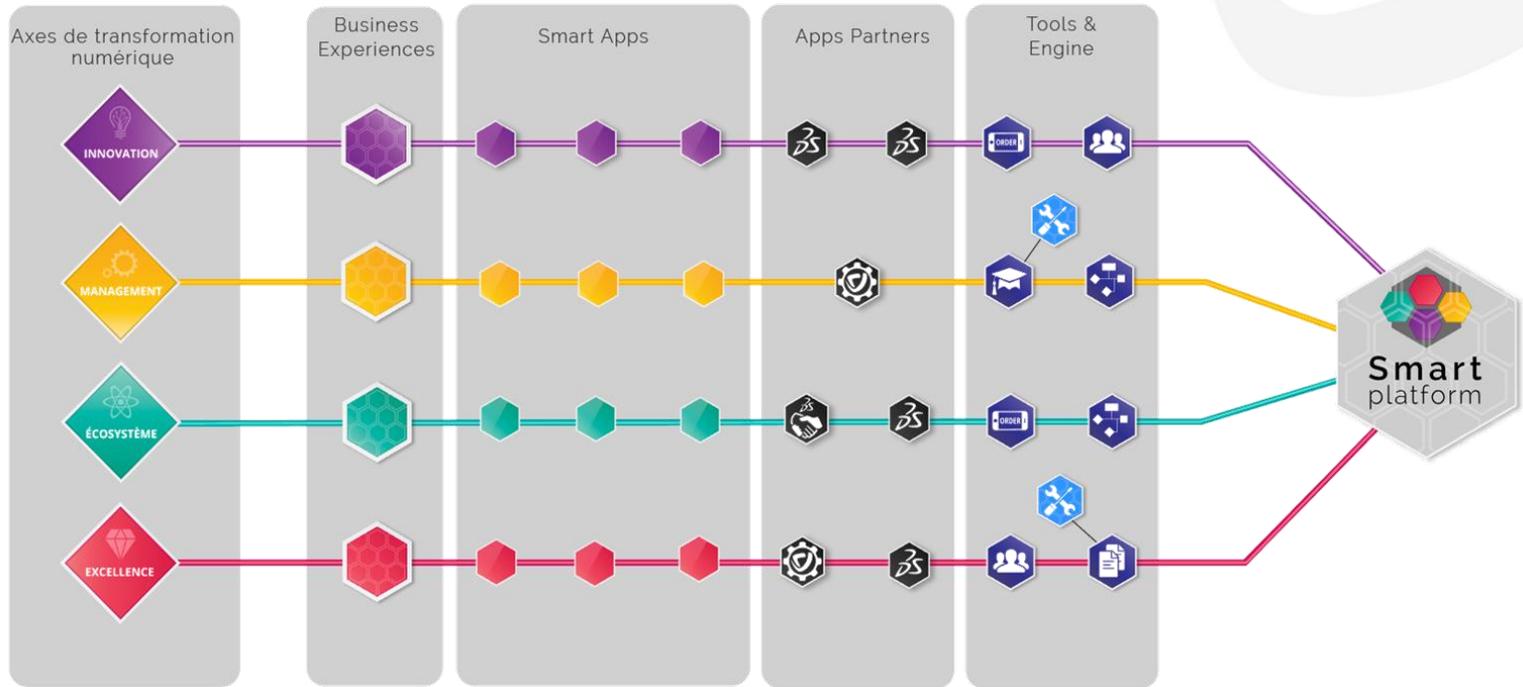
Simplifier vos processus opérationnels.

# Catalogue d'Apps et Business Experiences

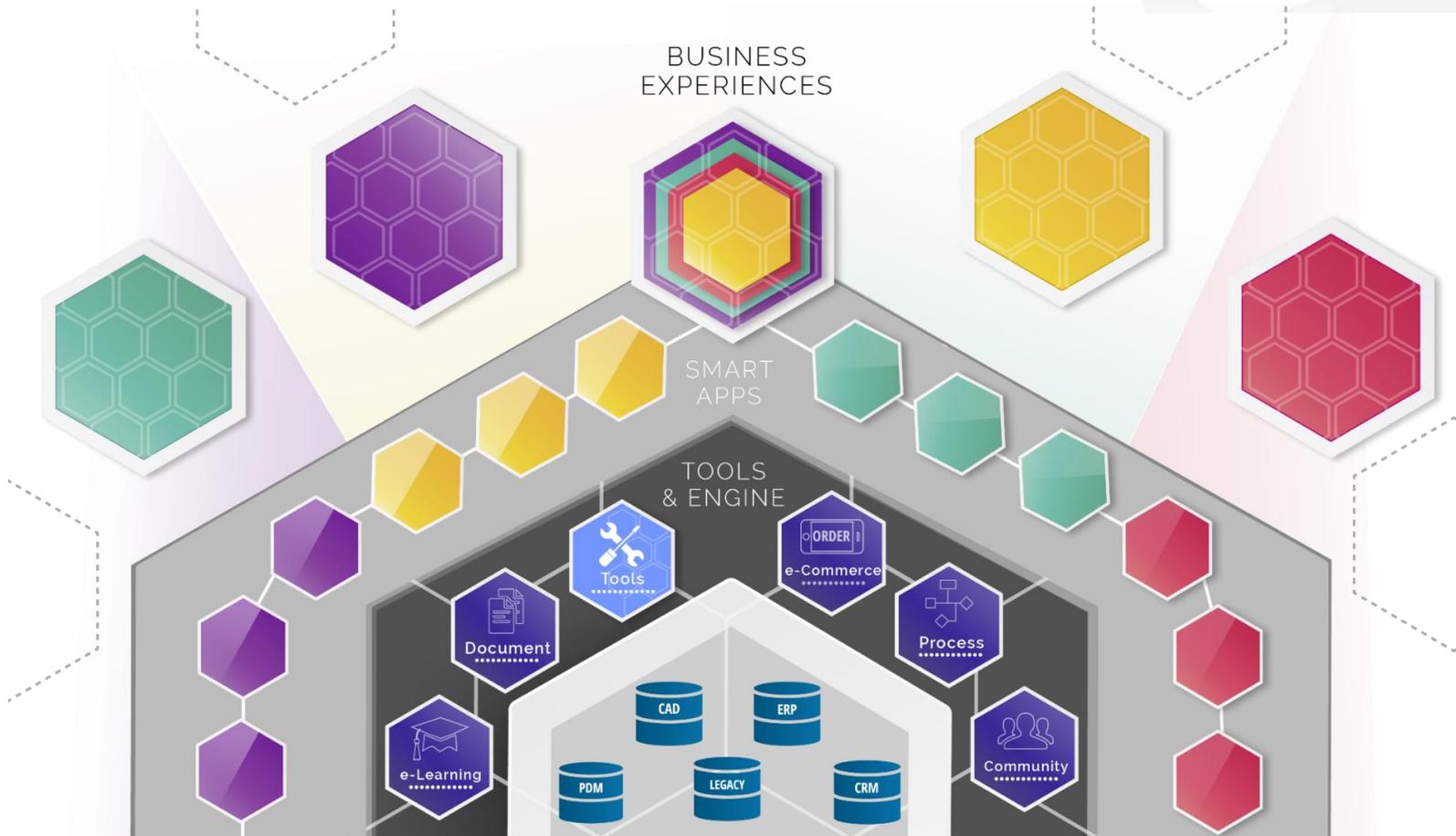


<p>Business experience 1</p> 	 Collaborative PDM  e-Parts Catalog  Collaborative ideas  Design Automation  Manufacturing document  Collaborative Team  Planner  3D Mockup Player  Collaborative Supplier
<p>Business experience 2</p> 	 Collaborative Health & Safety  Collaborative Workplace  Employee Document  Collaborative Facility
<p>Business experience 3</p> 	 Reseller Community  e-Parts Catalog  Connected Product  E-commerce BtoB  Customer Document  3D Product Demo Player  E-commerce BtoB  Field Service  Field Sales  Configure, Price & Quotes (CPO)  Collaborative Customer Service  3D Maintenance Guide Player  Reseller Community
<p>Business experience 4</p> 	 Collaborative Strategy  Executive Document  Quality Document  Collaborative Quality
 e-Commerce  e-Learning  Community  Process  Document  Tools	

# Accélérateur TNGV de la transformation des PME/ETI

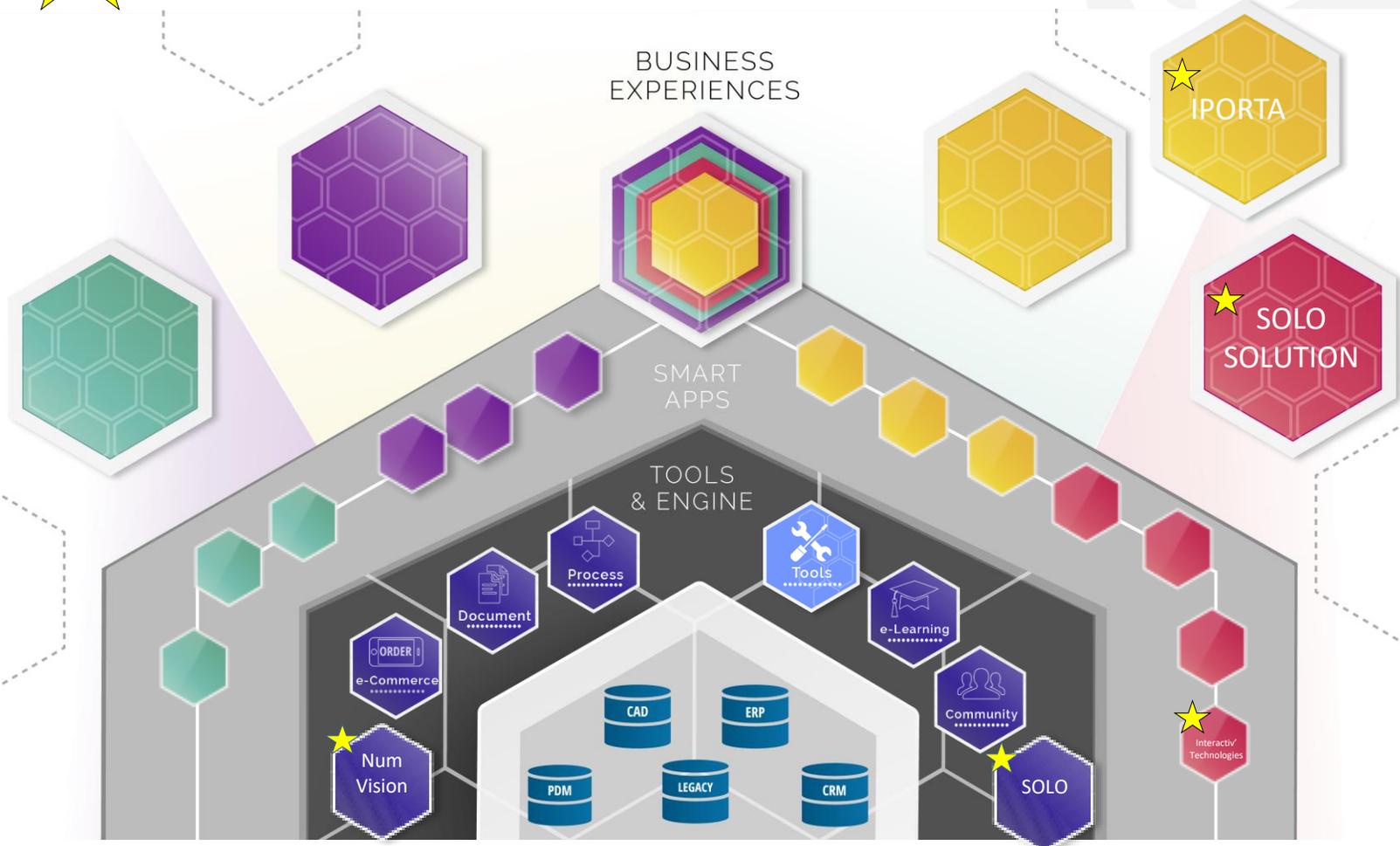


# Smart Platform : solution agile et sur-mesure





# Synergies : acquisitions 2016



# Entreprise du Futur : la plateforme collaborative « phygitale »



## Le congrès

3 000 dirigeants réunis  
pour la 2<sup>nd</sup>e édition, un  
positionnement  
national unique



## Hub de connexions

Campus emlyon  
business school (Paris)



## La plateforme digitale

une plateforme  
collaborative pour  
prolonger les échanges  
et construire l'avenir

# Structuration de la gouvernance du Groupe pour franchir les prochains paliers de croissance

## RECRUTEMENT DE NOUVEAUX MANAGERS POUR RENFORCER L'EXÉCUTION DU PLAN

- DRH avec une expérience internationale
- Directeur Ventes Digitales expérimenté
- Directeur M&A pour plus de sourcing et de vitesse d'exécution

Des collaborateurs et managers de talents ont aussi rejoint le Groupe au travers des acquisitions

## NOUVELLE COOPTATION EN 2017 AU CONSEIL D'ADMINISTRATION



**Sylvie GUINARD :**  
Présidente Directrice  
Générale de THIMONNIER  
Vice Présidente FIM  
Ingénieur et MBA emlyon

- expérience diversifiée de management et de pilotage des opérations industrielles et de R&D
- ingénieur sur le programme Ariane V avant de reprendre l'entreprise familiale
- attachement aux valeurs humaines démontré dans son entreprise

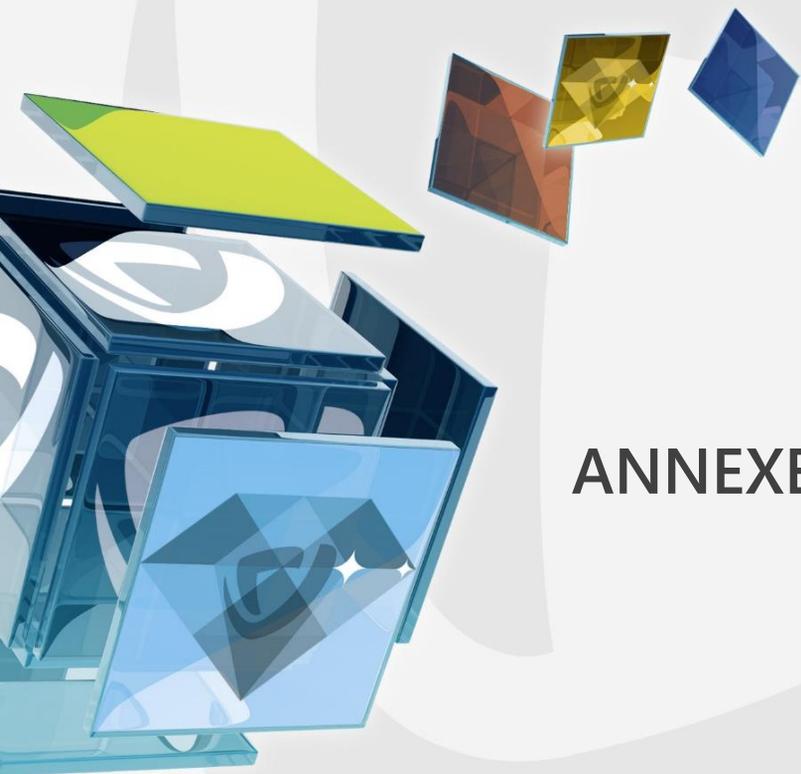
---

# Axes de travail pour réussir Next100

- **Accélérer le développement commercial**
  - Acquérir des nouveaux Clients sur les marchés cibles (Manufacturing, Retail , Services...)
  - Bénéficier des larges gammes de produits SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE et MOOVAPPS (up-selling)
  - Renforcer notre proximité clients (cross-selling)
- **Accélérer l'intégration des sociétés** récemment acquises pour générer rapidement les synergies attendues
- **Structurer le Groupe** pour les prochaines étapes
- **Acquisitions ciblées** en Intégration (International) et en Édition (France)

## PERSPECTIVES 2017 :

CA >120 M€ (dont >20 M€ en Édition)  
Poursuite de l'amélioration de la rentabilité



# ANNEXES



# ACQUISITIONS 2016 ET T1 2017

# Acquisition ciblée 2016 : iPorta, Éditeur pour l'immobilier d'entreprise

## iPorta

Éditeur de solutions pour les métiers de l'immobilier

- CA 2015 ~3 M€ (~50 % récurrent)
- 18 collaborateurs
- Modèle entrepreneurial : 51% Visiativ /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...

# Acquisition ciblée 2016 : NC2, Services hébergés à valeur ajoutée

## NC2

Spécialiste de la gestion d'infrastructures  
(basé à Lyon)

- Ex-filiale du groupe EOLANE
- CA 2015 ~5 M€ (>50% récurrent)
- 500 clients
- 22 collaborateurs
- Modèle entrepreneurial : 76% Visiativ / 24% management
- Consolidation au 1/10/16
- Société rentable



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

*Optimiser les coûts fixes de la plateforme Moovapps*

### Principaux clients

VIA Finance, Volume Software, Oxyad Software, Dimo Software, Flucticiel...

## Acquisition ciblée 2016 : Solo Solution, éditeur de Solutions CRM

### Solo Solution

Editeur de solutions CRM/Retail

- CA 2015 ~3,5 M€ (~50 % récurrent)
- 30 collaborateurs
- 300 clients
- Consolidation au 31/12/16 (100% Visiativ)
- Société très rentable



*Positionner Visiativ sur le marché du CRM pour les PMI*

*Fortes synergies avec Moovapps*

#### Principaux clients

PUM Plastiques, Lafuma, OPAL, Playmobil, Bayer, Maison Lejaby, Arkopharma

# Acquisition ciblée T1 2017 : Numvision

## Numvision

Editeur de solutions de partage et synchronisation de fichiers

- CA 2016 ~400 K€ (~70% récurrent)
- Modèle entrepreneurial : 51% Visiatiiv /49% management

*En cours de négociations exclusives*



*Proposer à nos clients une solution souple et compétitive de « Sync&Share »*

### Principaux clients

CFI , Asten Solutions, Fingerprint Technologies, COMAXESS...

# Acquisition ciblée T1 2017 : Interactiv' Technologies

## Interactiv' Technologies

Éditeur de solutions dédiées  
à la création de documents interactifs

- CA 2016 ~600K€ (~75% récurrent)
- Modèle entrepreneurial : 51% Visiatiiv /49% management

*En cours de négociations exclusives*



*Proposer à nos clients un module  
complémentaire  
de création et diffusion interactive de  
leurs publications commerciales*

### Principaux clients

OBUT, SETIN, Aubade, MACIF,  
SALOMON, Crédit Agricole Centre-est,  
CEMO, Brossette, Tivoly...



## AUTRES INFORMATIONS

# 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

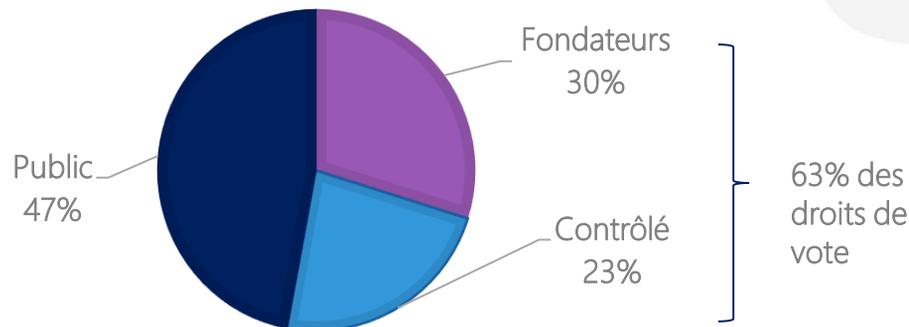


CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

# 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	++	++	+++	+++

# Un capital contrôlé pour une stratégie de long terme



Répartition du capital au 28 février 2017

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

---

# 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

---

\* Nomination à ratifier par l'Assemblée Générale 2017

# L'action Visiativ

Alternext Paris

Code ISIN : FR0004029478

Code mnémonique : ALVIV

Cours au 17.03.17 : 25,0 € par action

Nombre d'actions : 3 515 818

Capitalisation boursière : 88 M€

## **Analystes suivant la valeur :**

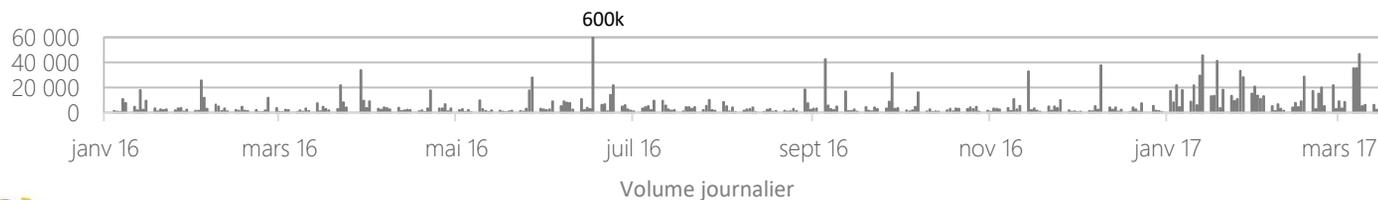
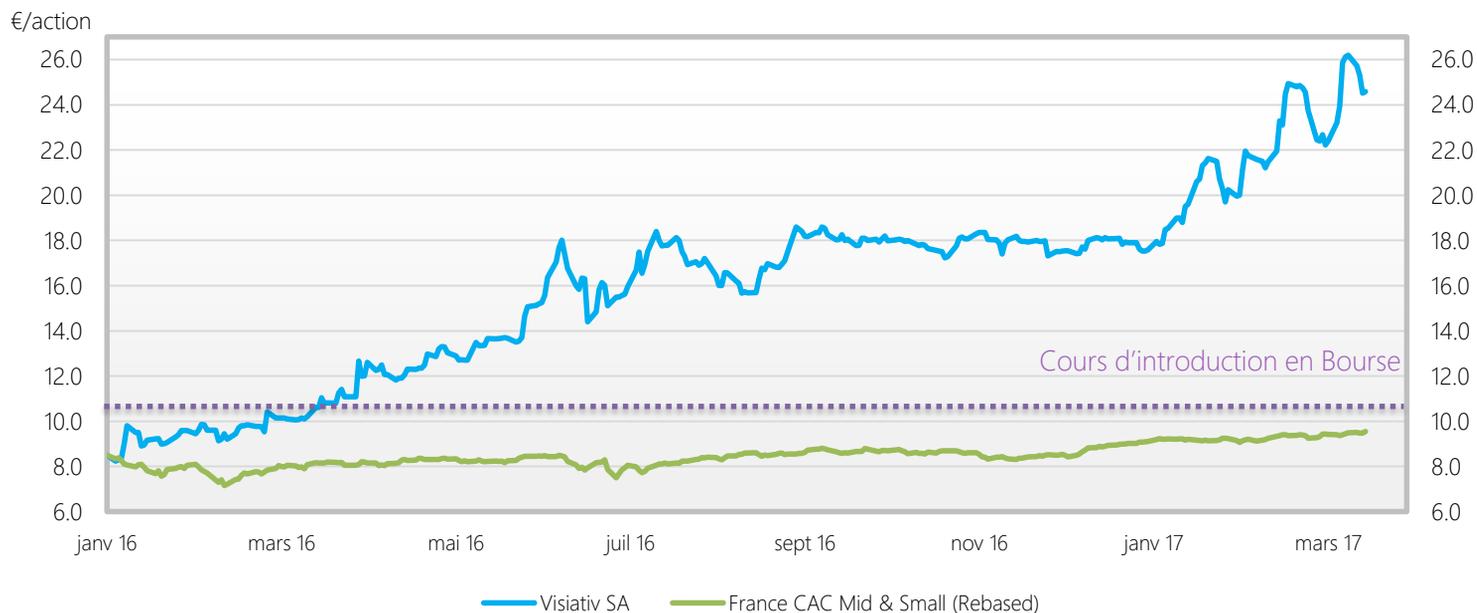
Gilbert Dupont : Emmanuel PAROT

CM CIC : Kevin WORINGER

Euroland : Eric SECLET



# L'action Visiativ-Évolution du cours



---

# Nos prochains rendez-vous :

## Calendrier de communication financière

---



---

Chiffre d'affaires T1 2017 (Communiqué*)	27 avril 2017
--	---------------

---

Chiffre d'affaires T2 2017 (Communiqué*)	26 juillet 2017
--	-----------------

---

Résultats Semestriels 2017 (Communiqué*)	18 septembre 2017
--	-------------------

---

Résultats Semestriels 2017 (Réunion)	19 septembre 2017
--------------------------------------	-------------------

---

Chiffre d'affaires T3 2017 (Communiqué*)	26 octobre 2017
--	-----------------

\* Diffusion après Bourse