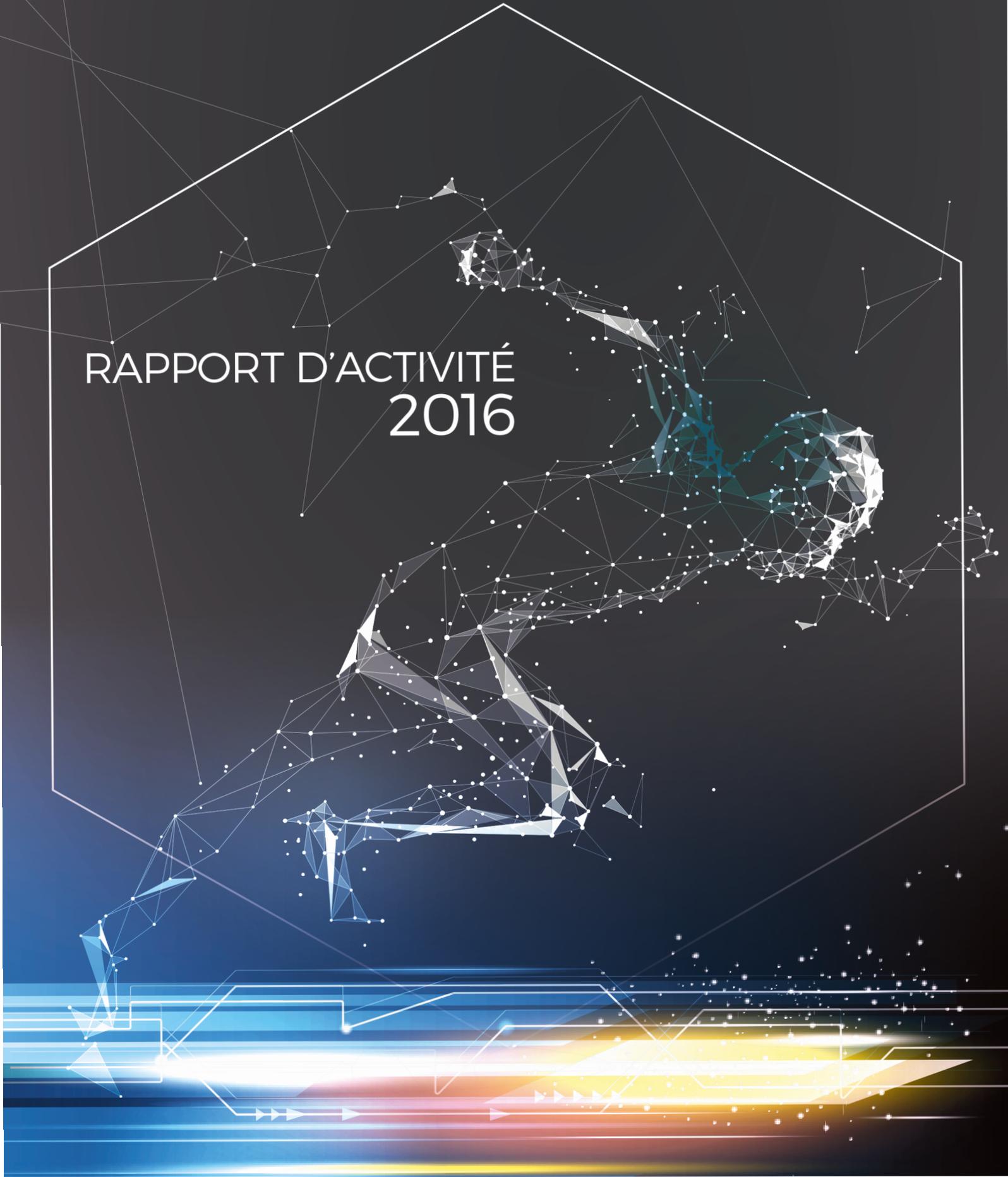




visiativ

CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES
pour l'entreprise du futur

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2016

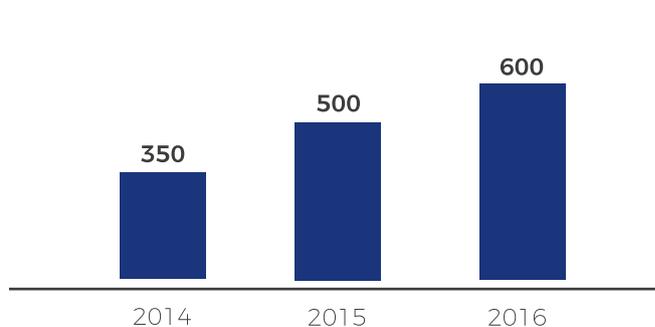
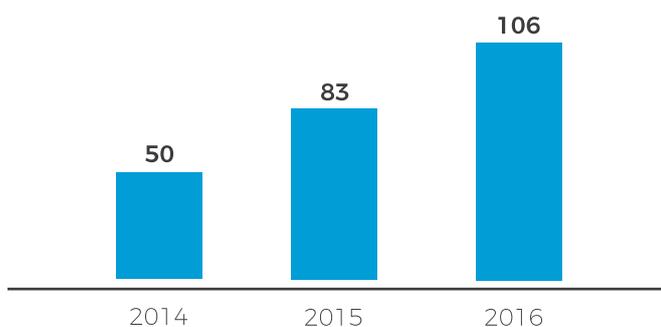


LE PROFIL DU GROUPE VISIATIV

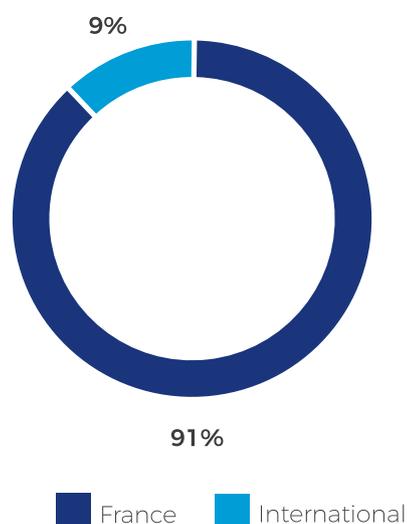
Éditeur de plateformes web collaboratives et intégrateur de solutions logicielles, Visiativ accompagne depuis 30 ans les entreprises dans leur transformation digitale. En s'appuyant sur un effectif de 600 collaborateurs répartis en France, en Suisse et au Maroc, Visiativ propose des solutions innovantes et pragmatiques permettant aux organisations d'améliorer significativement leur rentabilité et leur croissance, grâce à une plus grande mobilisation de leur capital humain et une ouverture de l'entreprise avec son écosystème.

■ CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 3 ANS (EN M€)

■ EFFECTIFS SUR 3 ANS



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2016 PAR PAYS



LA PRÉSENCE DU GROUPE VISIATIV DANS LE MONDE

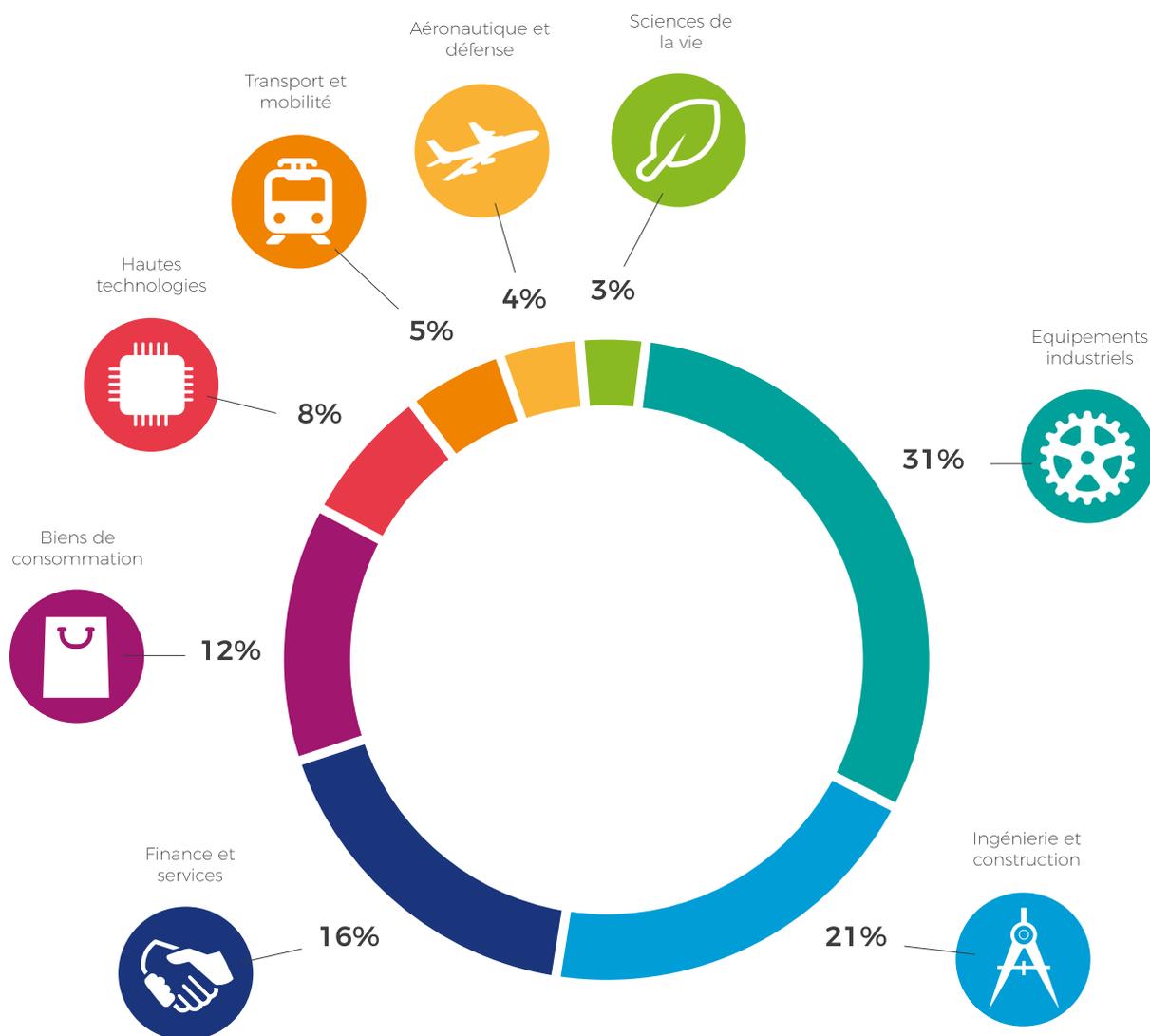


Plus de
20 agences
en France



2 filiales
à l'international
(Suisse & Maroc)

RÉPARTITION DU CA 2016 PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



Visiativ affirme son positionnement de **créateur de plateformes numériques pour accélérer la transformation numérique des entreprises**. « Nous transformons les « business » traditionnels en expériences numériques réussies ».

Les plateformes MOOVAPPS et 3DEXPERIENCE connectent les idées, les produits, les données, les documents, les process et les personnes **pour que l'entreprise devienne une plateforme humaine, physique et numérique**.

L'ENTREPRISE DU FUTUR EST UNE PLATEFORME PHYGITALE

Incarner le changement, le défi « phygital »

Visiativ œuvre au quotidien pour permettre aux dirigeants d'entreprises de mieux appréhender les multiples visages que revêt la transformation numérique. Convaincus que les technologies associées à cette transformation sont des moyens et en aucun cas une fin, notre volonté est d'accompagner les dirigeants et leurs équipes dans ce contexte qui ouvre de multiples opportunités de développement.

Sans un effort pour gagner l'adhésion de l'ensemble des collaborateurs, bien présents dans le monde physique, le numérique ne donne rien. C'est dans la convergence entre cette promesse virtuelle et la réalité du quotidien que sont les enjeux d'aujourd'hui. Ce défi est « phygital », en somme.



◀ Laurent FIARD, Co-fondateur
PDG du groupe Visiativ

2016, une année d'expansion rapide pour Visiativ

2016 a marqué une étape importante dans le développement de Visiativ. Plus que jamais, la raison d'être de notre entreprise est de procurer aux organisations des univers d'expériences permettant :

- d'intensifier l'innovation collaborative
- de réinventer la proximité clients et partenaires
- de mobiliser les collaborateurs
- de tendre vers l'excellence opérationnelle

Nos clients sont conscients de cette nécessité de réinventer leur entreprise. Depuis 30 ans, nous les accompagnons en créant des plateformes numériques qui dynamisent leur croissance et améliorent leur compétitivité.

S'ouvrir aux écosystèmes, une dynamique de plateforme

La relation employeur-employé change en profondeur. Les frontières n'existent plus, les business models évoluent... Chose inédite : le grand public a cette fois devancé le monde de l'entreprise et smartphone à la main, il partage ses biens et complète ses revenus grâce à des « plateformes » qui s'appuient sur des « écosystèmes ». Les outils collaboratifs construisent les entreprises dites « étendues » dont les performances s'accroissent grâce à une utilisation intelligente de leurs données et celles de leur écosystème (clients et partenaires). Malgré l'incertitude apparente de l'époque passionnante que nous vivons, l'horizon est donc très clair : l'entreprise de demain sera une plateforme phygitale.



▲ Christian DONZEL, Co-fondateur
DGD du groupe Visiativ

Un marché de la transformation des entreprises accéléré par des évolutions technologiques

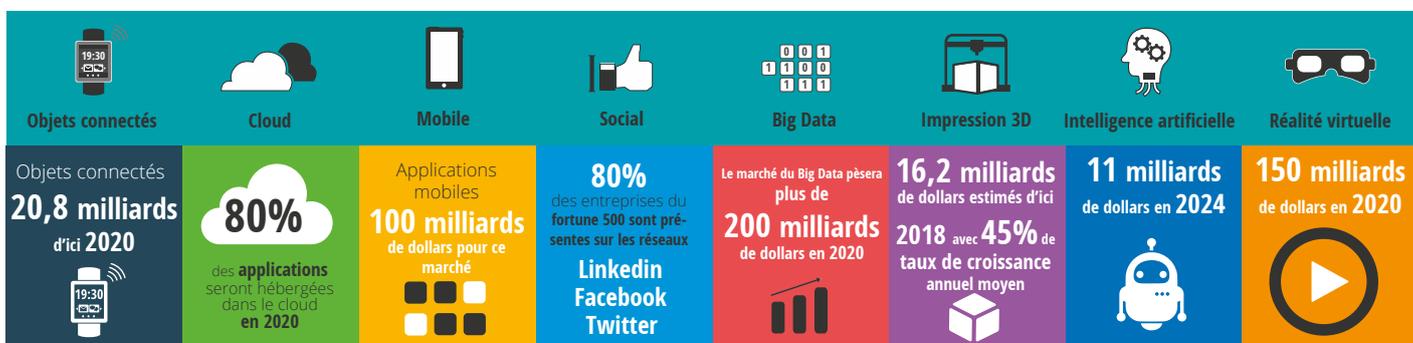
Des synergies et de nouveaux potentiels d'innovation sont à exploiter pour répondre aux nouveaux enjeux numériques de chaque métier. Visiativ investit dans les huit tendances (Objets connectés, Cloud, Mobile, Social, Big Data, Impression 3D, Intelligence artificielle, Réalité virtuelle) susceptibles d'avoir un impact significatif sur les entreprises. Ces tendances illustrent le fort potentiel des technologies dans l'innovation, la transformation des modes de travail, la création de nouveaux modèles économiques et la simplification des processus.

Le monde change rapidement, les opportunités de croissance et de compétitivité par la transformation numérique sont nombreuses. Les entreprises doivent s'adapter et trouver des modèles économiques à coût marginal proche de

zéro. La plateformesation de l'économie, des collaborateurs, des clients, des partenaires qui deviennent acteurs est une opportunité pour se réinventer.

La réduction des coûts, la modernisation des processus d'innovation et l'excellence opérationnelle sont au cœur des préoccupations des capitaines d'industries. La création de valeur ajoutée dans toutes les activités se trouve dans des solutions globales (produits/services) avec des services de plus en plus numériques.

La création de valeur se réalise dans les interactions, les mises en relation, les contributions et la coopération. L'entreprise devient collaborative, ouverte sur son écosystème.



L'entreprise,
Plateforme Phygitale

CROISSANCE

COMPÉTITIVITÉ

Sources : cabinet d'analyse Tractica, Digi Capital, cabinet d'études Canalis, Microsoft, Centre de recherche en marketing de l'université de Darmouth dans le Massachusetts, Gartner, App Annie, IDC.

SOMMAIRE

PAGE 8

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

- P.08 - Vision
- P.08 - Mission
- P.10 - Ambition
- P.10 - Historique
- P.11 - Activités
- P.12 - Éditeur de logiciels
- P.14 - Intégrateur
- P.16 - Communautés
- P.17 - Expériences clients

LA DÉMARCHE TNGV

- P.18 - Accélérateur de votre transformation numérique

PAGE 18

PAGE 20

ACQUISITIONS

- P.20 - iPorta
- P.21 - NC2
- P.21 - Solo Solution



PAGE 22

CHIFFRES 2016 & FAITS MARQUANTS

- P.22 - Chiffres clés
- P.24 - Faits marquants
- P.26 - Compte de résultat consolidé
- P.26 - Bilan au 31 décembre 2016
- P.27 - Tableau de flux de trésorerie

LA GOUVERNANCE DU GROUPE VISIATIV

- P.28 - Conseil d'administration
- P.29 - Comité exécutif



PAGE 28



PAGE 30

PANORAMA BOURSIER

- P.30 - Structure de l'actionnariat au 31/12
- P.30 - Performance boursière
- P.31 - Caractéristiques de l'action
- P.31 - Calendrier financier

PERSPECTIVES 2020

- P.32 - Déploiement
- P.32 - Leviers de croissance organique
- P.34 - Leviers de croissance externe



PAGE 32

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

VISION

L'entreprise du futur est une plateforme phytale

Le monde change. Tout va plus vite, les business models évoluent sans cesse. Les modèles de management doivent être réadaptés. L'obsolescence quasi immédiate des nouveaux business models implique des systèmes de management et des stratégies d'entreprises, souples, flexibles, évolutives. La nécessité d'adoption de masse des nouvelles technologies rend indispensable la transformation rapide des entreprises et de leur modèle de fonctionnement, hu-

main et technologique. La stratégie des entreprises doit s'adapter à un environnement en perpétuelle évolution et à des écosystèmes en pleine mutation : le NUMÉRIQUE n'est pas un outil mais fait partie intégrante de cette stratégie. L'interaction de l'intelligence numérique et de l'intelligence humaine sera demain la clé de la compétitivité des entreprises.

MISSION

Créateur de plateformes numériques pour dynamiser la croissance et améliorer la compétitivité des entreprises

Visiativ offre aux entreprises la possibilité de s'adapter à grande vitesse aux nouveaux modèles économiques, de renforcer leur compétitivité, d'accélérer leur innovation, afin d'être les créateurs de valeur de demain. L'excellence opérationnelle de l'entreprise sera améliorée par une simplification de leur processus de transformation. Visiativ concrétise cette transformation grâce au développement de solutions flexibles, accessibles et adaptées afin que chaque société puisse devenir une Smart Enterprise. Le numérique est dans la plupart des cas une opportunité de croissance et de compétitivité pour les organisations. L'offre « plateforme », accompagnée d'une démarche structurée de « Transformation Numérique à Grande Vitesse » (démarche TNGV) permet à Visiativ de répondre à 4 enjeux majeurs pour devenir une Smart Enterprise : Innovation, Management, Eco-système, Excellence.



SE RÉINVENTER POUR DEVENIR UNE SMART ENTERPRISE

Une Smart Enterprise, est une entreprise capable de se réinventer, se transformer et bénéficier des opportunités technologiques pour gagner en compétitivité (Excellence Opérationnelle), accélérer sa croissance (Innovation) dans une dynamique collaborative (Ecosystème) et d'engagement de ses collaborateurs (Management).



LES ENJEUX

LES EXPÉRIENCES NUMÉRIQUES



INNOVATION :

Réinventer vos services, produits, et modèles économiques.

Conception 3D, cycle de vie produit, objets connectés, plateforme d'idéation...



MANAGEMENT :

Mobiliser vos collaborateurs.

Intranet, portail RH, santé sécurité au travail, plateforme collaborative...



ÉCOSYSTÈME :

Réinventer votre proximité clients/partenaires.

Extranet, service après-vente, gestion de la relation clients, animation de communautés...



EXCELLENCE :

Simplifier vos processus opérationnels.

Gestion des processus industriels, business process management, qualité sécurité environnement ...

AMBITION

Devenir le leader européen de la conception de plateformes collaboratives métiers

L'ambition du Groupe est d'accompagner les entreprises dans leur transformation numérique, en leur proposant des solutions innovantes et adaptées, répondant aux profonds changements induits par l'accélération des nouvelles technologies et des nouvelles pratiques qu'elles entraînent.

L'entreprise doit aujourd'hui s'ouvrir sur son écosystème en intégrant ses clients et ses fournisseurs dans ses processus. Elle pourra ainsi également dynamiser sa capacité d'innovation, repenser son modèle économique, et créer plus de valeur en concevant des nouveaux produits et services. Visiativ apporte des solutions collaboratives et sociales qui s'adaptent aux différents métiers de l'entreprise et décloisonnent les flux entre directions métiers. Le groupe Visiativ opère son développement en s'appuyant sur la combinaison de ses métiers complémentaires :

- L'intégration des solutions de Dassault Systèmes, métier pour lequel Visiativ bénéficie d'une position de leader sur le marché européen
- L'édition de plateformes collaboratives, qui vient prolonger la proposition de valeur offerte par les solutions Dassault Systèmes, notamment sur les marchés de l'industrie et du retail.

Plus récemment Visiativ a ajouté une dimension cloud à son portefeuille d'activité pour accélérer la migration de ses offres vers le SaaS et proposer à ses clients des services cloud d'infogérance d'infrastructure.



HISTORIQUE

Visiativ, un précurseur de la Transformation Numérique qui s'accélère

25 M€ CA

1987 - 2007

1997, Christian DONZEL et Laurent FIARD font le rachat de la filiale française d'un éditeur de logiciel de dessin 2D initialement créé en 1987.

Construction d'une position de leader français dans l'intégration de logiciels de conception 3D. Éditeur de gestion documentaire.

Développement de la Plateforme collaborative (Acquisitions : Isotools, Novaxel, Isoflex...), Leadership intégration SOLIDWORKS (Suisse/France).

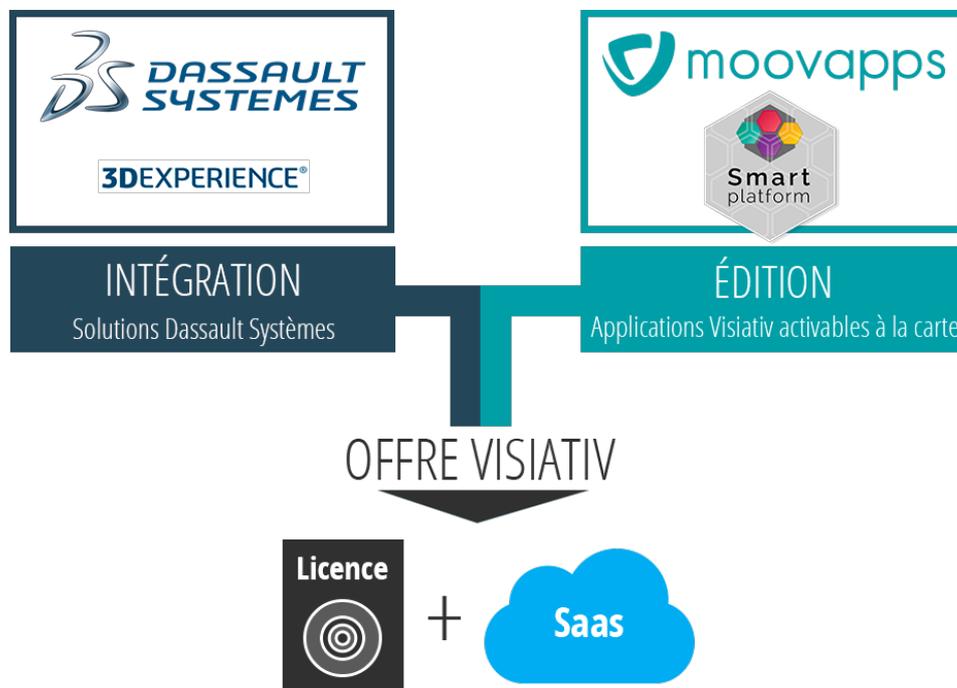
2008 - 2012

50 M€

ACTIVITÉS

Deux métiers complémentaires

Visiativ a construit son positionnement unique sur la combinaison de 2 métiers complémentaires : l'intégration de solutions logicielles et l'édition de plateformes web collaboratives.



100 M€ CA

2013 - 2016

Accélération de l'offre logicielle pour accompagner la transformation numérique des entreprises.
Renforcement du partenariat avec Dassault Systèmes
(Acquisitions : Groupe Imalia, Kalista, Tata technologies PLM France, iPorta, Solo Solution...)
Investissement dans la plateforme 3DEXPERIENCE.

Forte croissance : développement commercial, alliances stratégiques et acquisitions ciblées.
Moovapps, la plateforme collaborative et sociale pour l'Entreprise DU FUTUR.

2017...

ÉDITEUR DE LOGICIELS

Éditeur de la plateforme collaborative Moovapps



LA SMART ENTERPRISE PLATFORM

Le développement de l'offre d'édition d'applications collaboratives du groupe est fédéré au sein de la plateforme Moovapps. Cette dernière permet aux organisations de devenir des Smart Enterprises, à même de répondre à leurs enjeux de transformation.

Visiativ met ainsi à la disposition de ses clients la Smart Enterprise Platform, la plateforme collaborative et sociale de transformation numérique qui les propulse dans l'ère de l'entreprise du futur.

LES SMART BUSINESS EXPÉRIENCES

Regroupées au sein de suites métier, les Smart Business Experiences ont en commun de dématérialiser les documents, processus et transactions à l'intérieur et à l'extérieur des organisations. Elles permettent ainsi aux entreprises de décloisonner les flux entre directions métier et de s'ouvrir à leur écosystème.

LES SMART APPS

La Smart Enterprise Platform délivre des applications métiers personnalisables : les Smart Apps. Elles sont catégorisées par enjeux numériques de l'entreprise du futur : innovation, excellence opérationnelle, écosystème et management au sein du Moovapps Store.

LES SMART ENGINES

Modulaire et connectable aux systèmes d'information des entreprises, Moovapps est le fruit de la convergence de moteurs technologiques : dématérialisation et gestion de documents (GED), gestion des processus métiers (Business Process Management - BPM), gestion de contenu d'entreprise (Enterprise Content Management - ECM), e-Commerce, e-Learning, et gestion de communautés.

MOOVAPPS est une Smart Enterprise Platform qui rassemble des moteurs technologiques permettant de créer des applications métiers (Smart Apps). Depuis un catalogue d'applications et d'expériences métiers packagées (Smart Business Experience), chaque client peut construire sa propre plateforme sur mesure à partir de solutions industrialisées.



ARCHITECTURE MOOVAPPS, PLATEFORME OUVERTE ET CONNECTABLE AUX SYSTÈMES D'INFORMATION

BUSINESS EXPERIENCES

Regroupement de Smart Apps organisées par enjeux ou par marchés

ENJEUX



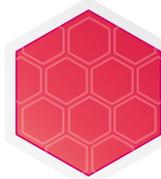
Écosystème



Innovation



Management



Excellence

MARCHÉS

Immobilier

Assurance

Services

Retail



Manufacturing

SMART APPS



TOOLS & ENGINES



e-Learning



Document



Tools



e-Commerce



Process



Community

SYSTÈME D'INFORMATION



PDM

Gestion des données techniques



ERP

Système de gestion



CRM

Gestion de la relation client



CAD

Conception 3D



LEGACY

Développement interne

INTÉGRATEUR

Intégrateur des solutions Dassault Systèmes



CATIA - SOLIDWORKS - ENOVIA - DELMIA - SIMULIA - EXALEAD - 3DVIA

3DEXPERIENCE



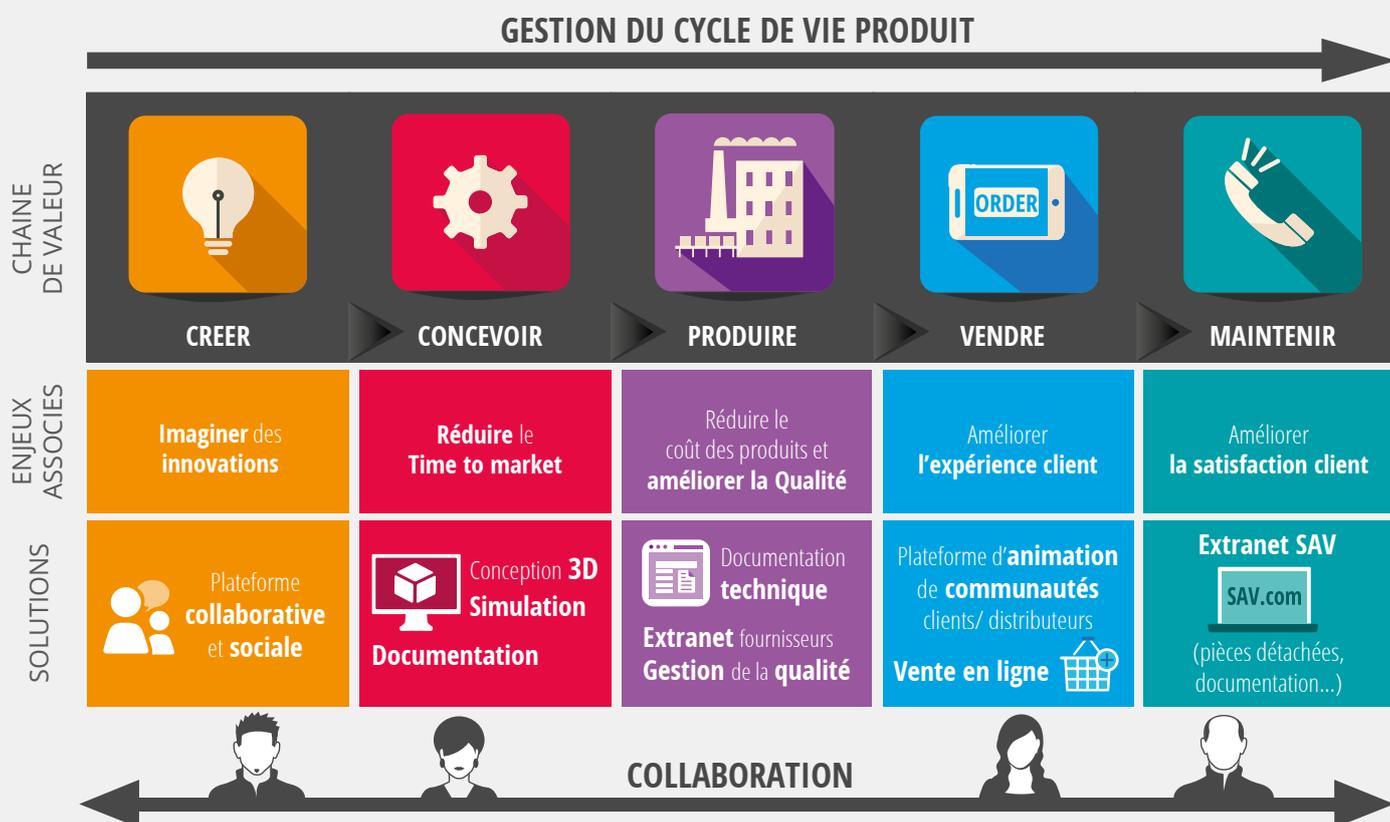
Dassault Systèmes, « The 3DEXPERIENCE Company », propose des univers virtuels pour gérer le cycle de vie des produits de l'entreprise. Avec ses applications logicielles 3D (SOLIDWORKS et CATIA), la plateforme 3DEXPERIENCE transforme la conception, la fabrication et la maintenance des produits. Elle permet aux entreprises de créer des expériences exaltantes pour leurs clients.

Avec la plateforme 3DEXPERIENCE, nos clients se transforment en « entreprises collaboratives » qui associent leurs propres clients au processus d'innovation. Visiativ intègre et industrialise les solutions 3DEXPERIENCE depuis 2014 pour les industries suivantes : automobile, aéronautique, équipements industriels, high-tech ou encore biens de consommation.

RIENCE

Visiativ dispose de capacités d'intégration renforcées (conseil, méthodologies, plateformes d'accompagnement projet, formation...), et d'une expertise élargie dans les services PLM (Product Lifecycle Management ou gestion du

cycle de vie du produit). Une démarche PLM nécessite une réflexion globale sur le développement produit pour aboutir à une collaboration efficace, des prises de décisions facilitées par des analyses et ainsi favoriser l'innovation produit.



COMMUNAUTÉS

Le partage d'expériences comme moteur de croissance

myCAD

Avec plus de 30 ans d'expérience dans le logiciel et plus particulièrement dans la conception de produits, Visiativ accompagne les designers dans la transformation numérique de leur bureau d'études à travers l'univers myCAD.

Dédié à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des industries, myCAD s'inscrit dans une forte dynamique communautaire et propose des offres de produits et services en ligne accessibles par abonnements (myCADservices Premium).

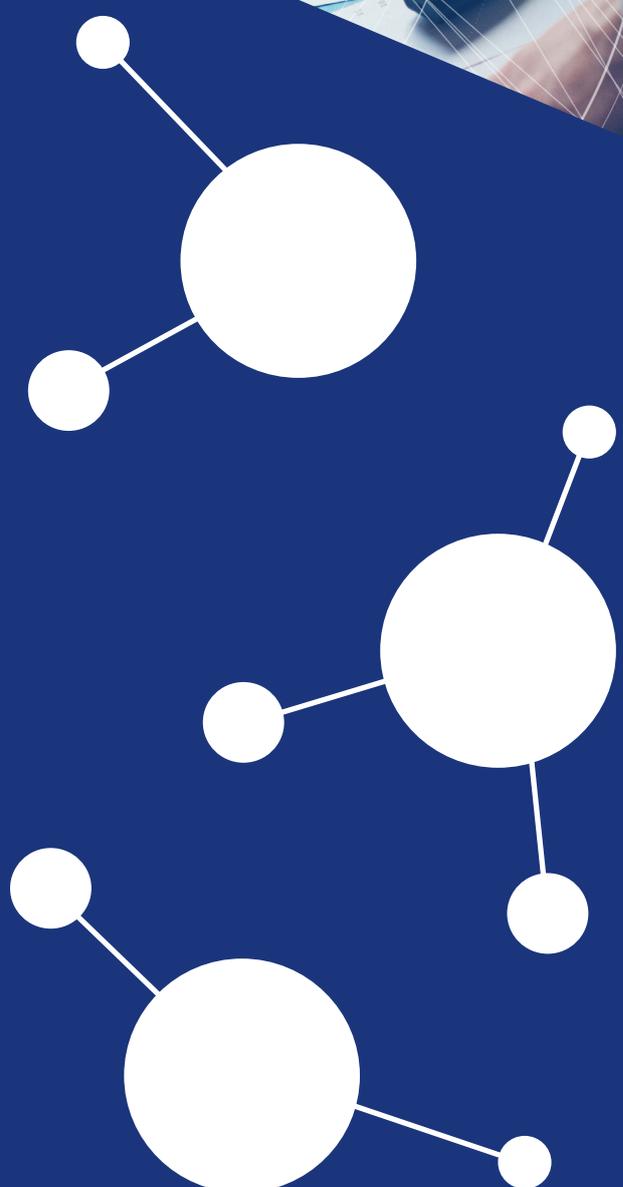
Visiativ Partners

Dans le cadre de l'animation de son écosystème, Visiativ a déployé une plateforme phygitale qui se compose de rencontres annuelles (avec les directions générales, forces commerciales et techniques) et une plateforme numérique développée sous Moovapps, qui apporte toutes les réponses aux questions des partenaires et diffuse les outils d'aide à la vente.

Entreprise DU FUTUR

La communauté Entreprise DU FUTUR est née de la volonté de fédérer des dirigeants pour les accompagner dans leurs enjeux stratégiques de transformation de leur entreprise. Grâce à un dispositif innovant associant rencontres physiques (congrès annuel réunissant 3000 dirigeants) et plateforme digitale (plus de 6000 membres), Visiativ répond à une demande forte en matière de partage d'expériences et de rencontres avec des experts de la transformation des organisations.

Cette plateforme « phygitale » propose ainsi une expérience unique pour construire l'Entreprise DU FUTUR.



EXPÉRIENCES CLIENTS : SUCCÈS 2016

Des réalisations réussies dans des secteurs variés

3DEXPERIENCE



Honeywell

PMB
FLCEN

SOLIDWORKS



moovapps



DELABIE



Nos ambassadeurs témoignent



◀ **FABIEN BARDINET**
PDG de Balyo

« Grâce à Visiativ, nous pouvons travailler en amont sur le modèle numérique d'une machine que nous nous apprêtons à recevoir et modifier. Avec cela, nous avons une intégration mécanique optimale et nous économisons du temps de développement. »



▲ **JACQUES WOLFF**
Président fondateur de Sewosy

« Il est indispensable de communiquer en interne afin que les collaborateurs acceptent le changement. »

PIERRE-ALAIN AUGAGNEUR
PDG de Charvet ▶

« Depuis la mise en place de la solution Visiativ, notre société a augmenté son chiffre d'affaires de pièces détachées. Nos intégrateurs sont également fortement satisfaits de notre réactivité. »



LA DÉMARCHE TNGV

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE À GRANDE VITESSE



ACCÉLÉRATEUR DE VOTRE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Un socle d'infrastructure et une démarche TNGV*

Pour devenir le partenaire incontournable des entreprises qui souhaitent se transformer et devenir des « Smart Enterprises », Visiativ a structuré une démarche d'accompagnement innovante et pragmatique, la TNGV (*Transformation Numérique à Grande Vitesse).

La méthodologie consiste à lancer un diagnostic de la maturité numérique de l'entreprise et identifier les projets d'entreprise à mettre en œuvre en fonction des principaux enjeux liés à la transformation numérique.

Pour accompagner cette démarche, Visiativ a formalisé plusieurs dispositifs en collaboration avec des acteurs de son écosystème de partenaires (Diag4.0, Diagnostic Numérique....). A l'issue de ces diagnostics et dans un souci de fédérer l'ensemble des acteurs de l'entreprise, nous mettons en place des sessions d'innovation et de créativité.



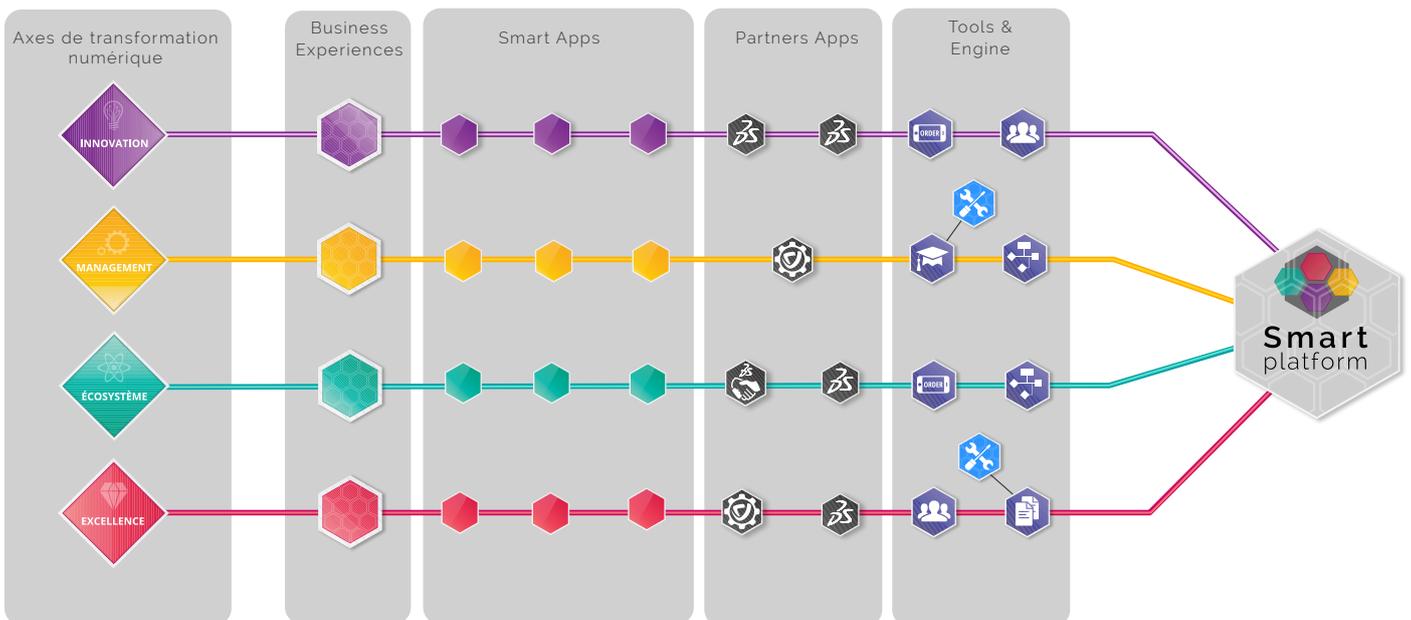
*TNGV : Transformation Numérique à Grande Vitesse.

UNE DÉMARCHE EN 4 ÉTAPES CLÉS



Déployer les projets de TNGV dans une démarche modulaire et évolutive

Pour accompagner et faciliter le déploiement de projets numériques, Visiativ élabore conjointement avec le client sa propre TNGV, autour des 4 axes de la transformation digitale. A partir de solutions éprouvées (les Business Experiences), d'un catalogue d'applications métier (les Smart Apps et Partners Apps) et des moteurs technologiques de la plateforme Moovapps (Tools & Engines), Visiativ propose à ses clients de construire leur Smart Platform.



ACQUISITIONS 2016

IPORTA

Éditeur de solutions pour l'immobilier

OBJECTIF : POSITIONNER VISIATIV SUR LE MARCHÉ DES « SMART BUILDINGS » ET PROPOSER UN PORTAIL COLLABORATIF POUR LES « SMART CITIES ».

iPorta, détenteur de solutions de gestion de l'immobilier, a rejoint le Groupe en juillet 2016. La société contribue au chiffre d'affaires « Édition » du Groupe et permettra d'accélérer fortement le mode SaaS de Visiativ, en donnant notamment naissance à une « business experience » Moovapps dédiée au secteur de l'immobilier.

Spécialisée dans les plateformes collaboratives adaptées aux métiers de l'immobilier (Asset, Property et Facility Management), le rapprochement entre iPorta et Visiativ s'inscrit dans une triple perspective :

- Bonne dynamique du secteur immobilier.
- Essor des bâtiments intelligents et villes intelligentes.
- Réponse aux défis du développement durable.

Créée en 2004, iPorta détient un large portefeuille de clients grands comptes renommés : Atos, Banque de France, Caisse des Dépôts, EDF, État de Genève, Groupama, Icade, Nestlé, Orange, Plastic Omnium, Schlumberger, Siemens, SNCF, Total, Véolia... Ce portefeuille est complémentaire de celui de Visiativ plus centré sur les ETI/PME.

CA 2016 : ENVIRON 3 M€
(ENVIRON 50% RÉCURRENT)

18 COLLABORATEURS

MODÈLE ENTREPRENEURIAL :
51% VISIATIV ET 49% MANAGEMENT

CONSOLIDATION AU 01/08/2016

SOCIÉTÉ RENTABLE



NC2

Services hébergés à valeur ajoutée

OBJECTIF : ACCOMPAGNER NOS CLIENTS PME ET LEUR SYSTÈME D'INFORMATION VERS LE « SaaS » POUR FACILITER LEUR TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Visiativ a finalisé l'acquisition de l'hébergeur à valeur ajoutée NC2 (filiale du groupe Eolane). La société NC2 rentable (5,3 M€ de CA en 2016, 22 collaborateurs et plus de 500 clients) a été consolidée à compter du 1er octobre 2016. Cette acquisition permet d'accroître la rentabilité du métier d'éditeur, tout en optimisant les coûts d'infrastructure du Groupe et en permettant le développement de solutions hébergées pour les PME.

Au travers de cette association, Visiativ se dote des moyens techniques et humains pour opérer ses solutions métier issues de la plateforme Moovapps en mode SaaS. Les connaissances approfondies de NC2 dans les univers de l'infogérance, de la sauvegarde et de l'hébergement vont permettre à Visiativ de donner une nouvelle dimension à ses solutions dédiées aux PME industrielles, en commercialisant des offres de services hébergés et managés à des prix compétitifs.

CA 2016 : ENVIRON 5,3 M€
(ENVIRON 50% RÉCURRENT)

22 COLLABORATEURS

500 CLIENTS

**MODÈLE ENTREPRENEURIAL :
76% VISIATIV ET 24% MANAGEMENT**

CONSOLIDATION AU 01/10/2016

SOCIÉTÉ RENTABLE

SOLO SOLUTION

Éditeur de solutions CRM

OBJECTIF : POSITIONNER VISIATIV SUR LE MARCHÉ DU CRM POUR LES PMI ET DÉVELOPPER DES FORTES SYNERGIES AVEC MOOVAPPS

La société Solo Solution (3,5 M€ de CA en 2016, 30 collaborateurs et plus de 300 clients), éditeur de solutions CRM commercialisées sous la marque Aquarelle, offre des opportunités de synergies sur le marché du retail dès 2017. La solution permet par ailleurs de verticaliser l'offre Moovapps et donnera à Visiativ la capacité de devenir le leader de la relation clients pour la PME Industrielle.

L'apport de Solo Solution au sein de la plateforme Moovapps se traduit par la création d'un nouveau « Smart Engine » et d'une « Smart Apps » dédiée à la prise de commande en situation de mobilité.

Parmi ces références, on compte les sociétés PUM Plastiques, Lafuma, OPAL, Playmobil, Bayer, Maison Lejaby, Arkopharma...

CA 2016 : ENVIRON 3,5 M€
(ENVIRON 50% RÉCURRENT)

30 COLLABORATEURS

300 CLIENTS

CONSOLIDATION AU 31/12/2016
(100% VISIATIV)

SOCIÉTÉ TRÈS RENTABLE

CHIFFRES 2016 & FAITS MARQUANTS

CHIFFRES CLÉS

Une progression ayant permis de réaliser le plan stratégique AUDEO 2017 avec 1 an d'avance



Cette progression des ventes combine une croissance organique annuelle supérieure de 5% par rapport à une année 2015 remarquable (+18%) et des acquisitions qui complètent la proposition de valeur (Éditeurs) ou renforcent le parc clients (Intégrateurs et Éditeurs).

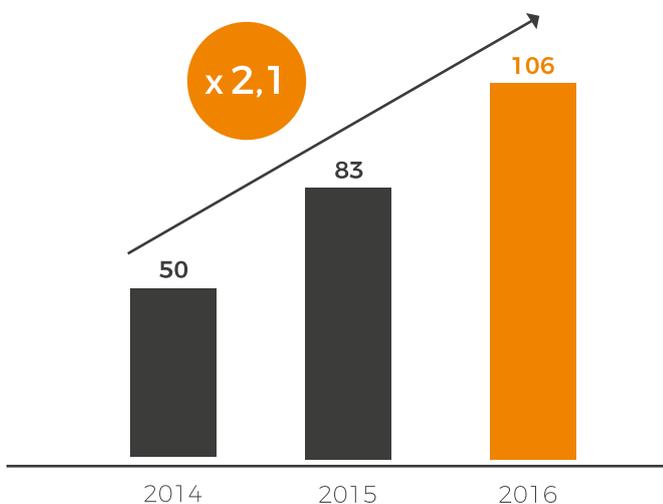
Cette croissance est rendue possible par des investissements réguliers et significatifs en innovation de 5 à 6 M€ par an.

L'entreprise est gérée dans une vision long-terme avec une progression régulière de la rentabilité qui permet le financement du développement.

Le nombre de collaborateurs a quasiment doublé en deux ans suite aux acquisitions et à l'arrivée de talents sur des compétences clés.

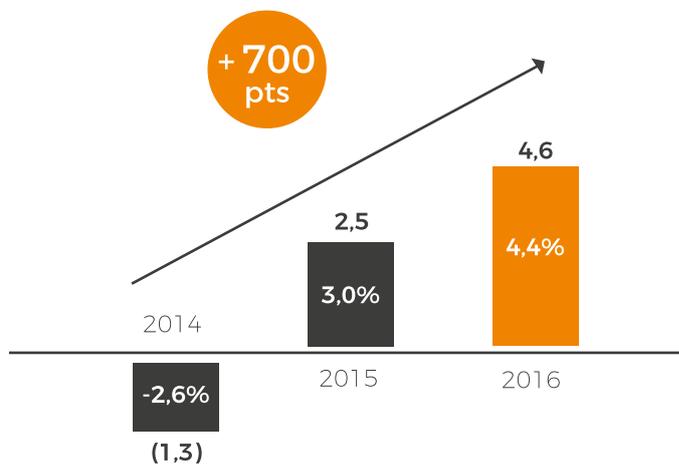
Une croissance rentable

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



Visiativ a doublé de taille en deux ans sur le marché de la transformation numérique. Cette progression intègre une croissance organique annuelle moyenne supérieure à 10%, signe de la pertinence de son offre sur un marché informatique qui croît de 2 à 3% par an.

REX (M€ et % CA)

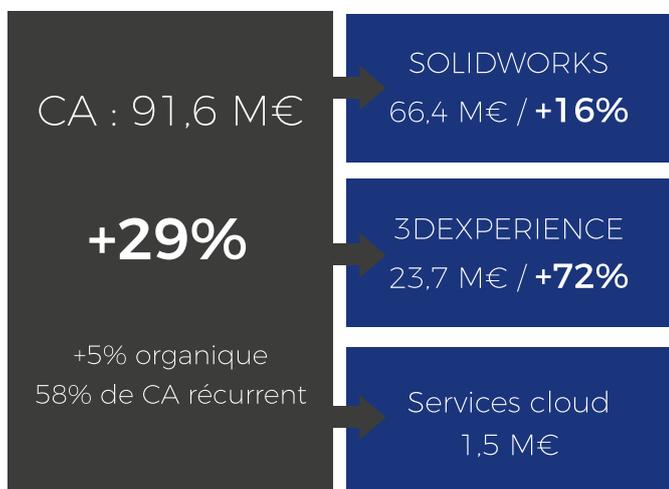


Visiativ améliore nettement sa rentabilité avec en particulier le retour au breakeven du métier Édition avec un an d'avance.

INTÉGRATION

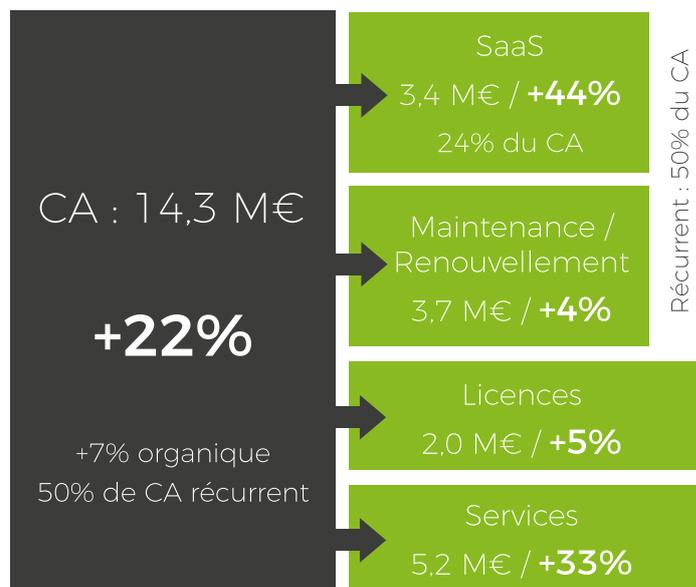
L'année 2016 est marquée par une dynamique soutenue sur les offres SOLIDWORKS et 3DEXPERIENCE (ENOVIA, CATIA, SIMULIA...).

1^{ER} INTÉGRATEUR SOLIDWORKS EN EUROPE (3^{ÈME} DANS LE MONDE).



ÉDITION

La conquête s'intensifie autour de l'offre Moovapps, ainsi que la transformation du modèle économique vers le SaaS.



FAITS MARQUANTS

Une année 2016 dynamique

01 JANVIER

Visiativ et emlyon Business School annoncent la signature d'un partenariat stratégique pour accompagner la transformation digitale des PME et ETI.

Vif succès de l'évènement Entreprise DU FUTUR avec plus de 1 300 décideurs présents à Lyon lors du 1er congrès national dédié à la transformation numérique des PME/ETI. Signature d'un partenariat stratégique dans le Digital Learning avec la société ITycom.

02 FÉVRIER

Une excellente année 2015 pour Visiativ, fortement récompensé lors des conventions Dassault Systèmes 2016.

Visiativ conforte son positionnement d'acteur de référence dans la transformation numérique des PME et des ETI en dépassant ses objectifs avec un chiffre d'affaires annuel (2015) consolidé de 82,7 M€, en croissance de 67%.

03 MARS

Visiativ confirme son éligibilité PEA-PME 2016/2017, et annonce une augmentation significative de son résultat d'exploitation à 2,5 M€.

04 AVRIL

Visiativ et OptimData annoncent la signature d'un partenariat stratégique autour de l'internet des objets et de l'industrie du futur.

Visiativ signe un partenariat stratégique avec Linksoft pour accompagner les entreprises dans la gestion de la santé et de la sécurité au travail.

Visiativ annonce un bon démarrage de l'année avec un chiffre d'affaires du premier trimestre 2016 en croissance de 109% dont +21% à périmètre constant.

06 JUIN

Visiativ annonce une augmentation de capital au profit d'investisseurs qualifiés d'un montant d'environ 7,5 millions d'euros, soit environ 14,6% du capital de la société.

07 JUILLET

Acquisition de la société iPorta, éditeur et intégrateur de logiciels pour les métiers de l'immobilier.

Visiativ annonce un chiffre d'affaires du premier semestre 2016 en croissance de 72% dont +14% à périmètre constant.

09 SEPTEMBRE

Vif succès rencontré lors de l'évènement Paris Retail Week avec la présentation de l'offre « commercial augmentée » pour les forces de ventes.

Visiativ annonce un résultat d'exploitation sur le 1^{er} semestre en progression de 70% sur la période comparable en 2015.

10 OCTOBRE

Acquisition de la société NC2, spécialiste de l'hébergement à valeur ajoutée.

Visiativ annonce un chiffre d'affaires sur 9 mois en croissance de 46% (dont +10% en organique) et prépare le déploiement de son plan stratégique Next100 pour 2020.

11 NOVEMBRE

Visiativ établit un record du monde (plus long train imprimé en 3D réalisé en open design) à l'occasion de la 2^{ème} édition de myCADday, l'évènement national dédié à la communauté des utilisateurs des logiciels de CAO de Dassault Systèmes.

12 DÉCEMBRE

Visiativ renforce sa structure financière à travers la mise en place d'un crédit syndiqué d'un montant total de 22 M€ et d'une durée de 7 ans, dont 16 M€ de nouveaux financements.

Visiativ réalise l'acquisition de Solo Solution, éditeur de solutions CRM commercialisées sous la marque Aquarelle, et complète ainsi son offre pour le marché du retail.

Visiativ finalise l'organisation du congrès Entreprise du FUTUR, qui a réuni le 19 janvier 2017 plus de 3 000 dirigeants sur le thème de la transformation numérique de l'entreprise.



◀ **CROISSANCE ORGANIQUE**

+5%

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



RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE ▶

Amélioration de
+140 pts
sans sacrifier l'effort R&D
et commercial



▲ **INNOVATION**

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE
À GRANDE VITESSE



Smart platform



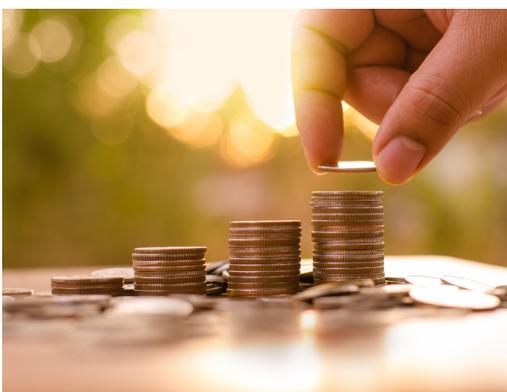
◀ **RECONNAISSANCE**

3DEXPERIENCE
3S **SOLIDWORKS**



FINANCEMENTS NÉGOCIÉS ▶

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



▲ **ACQUISITIONS**

NC2

iPorta

Solo Solution

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

Une croissance rentable

En M€ - Normes françaises	2015	2016
Chiffre d'affaires	82,7	105,9
EBITDA	+3,8	+6,2
Résultat d'exploitation (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

RÉSULTAT NET EN FORTE AUGMENTATION

+ 84%

MARGE OPÉRATIONNELLE

+ 28%

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

BILAN AU 31 DÉCEMBRE 2016

Un bilan renforcé

Actif en M€	31.12.15	31.12.16
Ecarts 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
TOTAL BILAN	56,9	89,2

UNE TRÉSORERIE NETTE
POSITIVE

CAPITAUX PROPRES

X3

PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE EN NETTE AUGMENTATION QUI TRADUISENT LA

RÉUSSITE DE NOTRE STRATÉGIE SAAS

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

Un cash flow en forte progression

En M€	2015	2016
Capacité d'autofinancement	+2.8	+6.0
Variation du BFR	+6.3	+0.0
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	+9,1	+6,0
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	-
Variation nette de trésorerie	+6,8	+7,2
Trésorerie à l'ouverture	+5,4	+12,2
Trésorerie à la clôture	+12,2	+19,5

CAPACITÉ
D'AUTOFINANCEMENT
X2

UN BESOIN EN FONDS DE
ROULEMENT MAÎTRISÉ
MALGRÉ UNE FORTE
CROISSANCE
DE L'ACTIVITÉ

UNE SITUATION
FINANCIÈRE
SOLIDE

Les comptes de la société sont audités par les commissaires aux compte Deloitte et Crowe Horwath Avens.



LA GOUVERNANCE DU GROUPE VISIATIV

Pour accompagner son développement, Visiativ a structuré une gouvernance adaptée à ses différentes activités, et permettant de garantir un alignement des opérations avec les enjeux stratégiques de l'entreprise.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Un collectif d'entrepreneurs au service du développement du Groupe



Visiativ a mis en place un conseil d'administration adapté à l'accompagnement de son fort développement en particulier à l'international. Sur 6 administrateurs hors dirigeants du Groupe cinq sont des dirigeants d'entreprises de services ou industrielles dont 3 femmes. Cette équipe est complétée par un spécialiste expérimenté en Finance d'entreprise.

Deux collaborateurs de l'entreprise participent régulièrement au Conseil d'Administration.

Celui-ci se réunit 4 à 5 fois par an pour examiner l'évolution des performances. Une séance est dédiée à la présentation de la stratégie et à l'examen du financement du Groupe.

COMITÉ EXÉCUTIF

Une équipe de direction expérimentée et aguerrie à l'international



De gauche à droite sur la photo et de haut en bas dans la liste ci-dessous

Olivier BLACHON-Directeur Business Development

Ingénieur diplômé ECAM Lyon en 1988, Olivier intègre AGS France dès 1989, puis il est nommé Directeur Opérationnel d'Axemble en 2003, leader en France de la distribution de SOLIDWORKS. En 2015, Olivier rejoint l'équipe de direction pour prendre la responsabilité des filiales internationales, du business développement et des acquisitions.

Christian DONZEL-Co-fondateur – Directeur Général Délégué

Christian a fait des études techniques, au CNAM et à l'IFG. Il a travaillé pendant 17 ans au service d'ingénierie du groupe Rhône-Poulenc. En 1987, il se lance dans la création d'entreprise à Lyon en rachetant la filiale de l'éditeur Suisse du logiciel de CAO Visionael, AGS. C'est le début de l'aventure Visiativ il y a 30 ans.

Laurent FIARD-Président Directeur Général

Laurent a suivi des études techniques et obtenu une maîtrise de marketing-vente. Il a effectué sa première expérience commerciale chez un distributeur Hewlett-Packard, à Grenoble. Il a rejoint AGS en 1988 comme responsable commercial, avant d'en devenir dirigeant aux côtés de Christian Donzel, depuis 1997. Après avoir assuré la présidence du Cluster Numérique (de 2012 à 2014), il préside le Medef Lyon-Rhône depuis 2014.

Pierre de PONTEVES-Directeur de l'Expérience Client

Ingénieur diplômé de l'École des Mines d'Alès, Pierre de PONTEVES démarre sa carrière dans la CAO en 1989 chez Computervision. Après une étape chez l'éditeur SAS jusqu'en 1998 puis chez Serware en tant que Directeur des Opérations jusqu'en 2011, Il rejoint alors Cadware (intégrateur SOLIDWORKS), racheté depuis par Visiativ, dont il prend la Direction de la Business Unit Services puis celle de l'Expérience client.

Thierry LUCOTTE-Directeur Général Adjoint Opérations

Diplômé Ingénieur Art & Métiers en 1980, Thierry complète sa formation par un MBA à HEC Paris. Il débute sa carrière chez IBM. Il rejoint ensuite différents éditeurs de logiciels (Critchley France, T-Systems Siris...). En 2003, Thierry préside le groupe Imalia (racheté en 2015 par Visiativ), composé des sociétés Cadware (SOLIDWORKS) et Idevia (3DEXPERIENCE). Il rejoint le groupe Visiativ et assure la fonction de Directeur Général Adjoint en charge des opérations.

Karine POLAKOWSKI-Directrice Ressources Humaines

Diplômée de l'IAE de Lyon en GRH, Karine Polakowski intègre CIC-Lyonnaise de Banque en 1998 et poursuit sa carrière en 2000 au sein d'une Start Up informatique Lyonnaise, Euro Interactive, en tant que Responsable RH. En 2006, Karine intègre le groupe américain Scotts Miracle Gro, pour exercer la fonction de Directeur HR International jusqu'en 2016, date à laquelle elle rejoint VISIATIV en tant que Directrice Ressources Humaines Groupe.

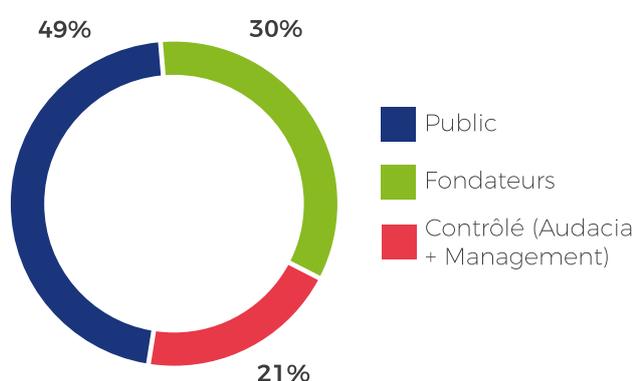
Olivier STEPHAN-Directeur Général Adjoint Finance & Fonctions Support

Diplômé de l'école de commerce de Brest et du DESCF, Olivier débute sa carrière en 1988 chez Matra Communication comme Directeur Administratif et Financier. Il rejoint Bouygues Telecom en 1995, puis le groupe SEB en 2005, où il occupera le poste de Directeur Contrôle de Gestion Monde, et de la Comptabilité puis de l'Informatique Financière. Depuis avril 2015, il a la responsabilité de Directeur Général Adjoint Finance et Fonctions Support de Visiativ.

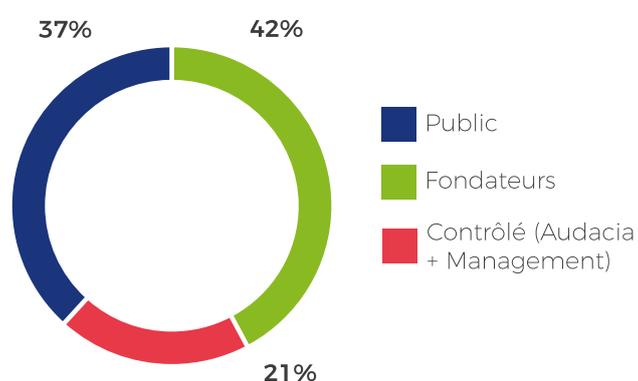
PANORAMA BOURSIER

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT AU 31/12/2016

RÉPARTITION DES ACTIONS



RÉPARTITION DES DROITS DE VOTE

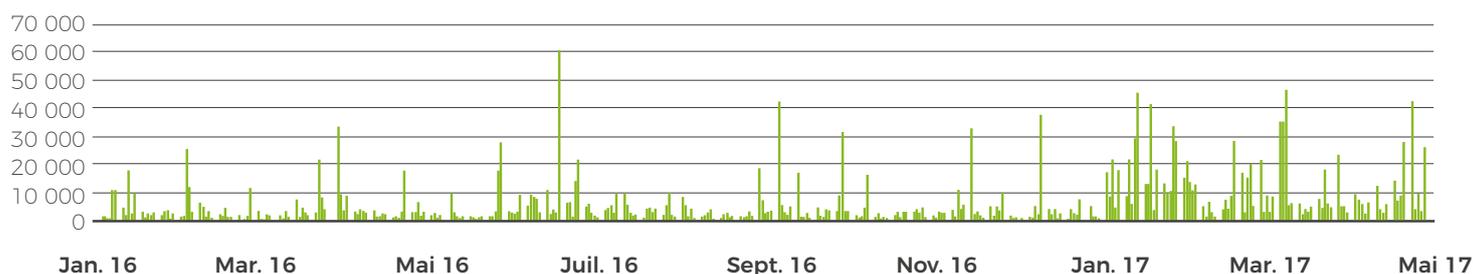


Performance boursière

Cours de bourse / +106% en 2016



Volume d'actions échangées



Doublement du volume quotidien d'actions échangées entre 2015 et 2016 : environ 7 000 titres par jour en 2016

CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTION

Au 15/05/2017

ALTERNEXT PARIS

CODE ISIN : FR0004029478

CODE MNÉMONIQUE : ALVIV

COURS AU 15.05.17 : 31,50 € PAR ACTION

NOMBRE D' ACTIONS : 3 515 818

CAPITALISATION BOURSIÈRE : 111 M€

ANALYSTES SUIVANT LA VALEUR



CALENDRIER FINANCIER - COMMUNIQUÉS*

Chiffre d'affaires T1 2017

27 avril 2017

Chiffre d'affaires T2 2017

26 juillet 2017

Résultats semestriels 2017

18 septembre 2017

Chiffre d'affaires T3 2017

26 octobre 2017

*Publication des communiqués après bourse.



PERSPECTIVES 2020

Dans le cadre de son plan stratégique visant à doubler son chiffre d'affaires (de 100 M€ à 200 M€ à horizon 2020) le projet NEXT100 vient prolonger le précédent plan AUDEO2017, réalisé avec 1 an d'avance. NEXT100 repose sur une croissance organique soutenue et sur une politique d'acquisitions offensive dans ses deux métiers (édition et intégration). Pour mener à bien cet ambitieux programme, Visiativ s'appuie sur une dynamique collective interne de transformation et sur la confiance de ses partenaires.

DÉPLOIEMENT

Le plan stratégique NEXT100

1	~ 50 M€	2	~ 50 M€
Croissance organique de l'ordre de 10% par an		Acquisitions ciblées	
<ul style="list-style-type: none"> Optimiser l'organisation de la force commerciale Accélérer le développement de la Smart Enterprise Platform (Moovapps) Fournir une démarche complète de TNGV 		<ul style="list-style-type: none"> ÉDITION : enrichissement de l'offre INTÉGRATION : développement à l'international 	
3	Inventer des nouveaux modèles économiques dans une dynamique de partenariats et d'écosystème (myCAD / Entreprise DU FUTUR)		
4	Structurer le Groupe en mobilisant ses collaborateurs à travers le programme myVisiativ		

LEVIERS DE CROISSANCE ORGANIQUE

Optimiser les synergies commerciales

Fort de sa capacité à acquérir de nouveaux clients (~1 000 nouveaux clients par an) et à fidéliser un capital client riche de 14 000 sociétés, Visiativ organise sa conquête commerciale autour des 3 leviers suivants :

1	NEW NAME	2	UP-SELL	3	CROSS-SELL
	Recrutement de nouveaux clients		Ventes additionnelles au sein d'une même marque (SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE ou MOOVAPPS)		Ventes additionnelles à travers une nouvelle marque (SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE ou MOOVAPPS)
	10% du CA conquête 2016		78% du CA conquête 2016		12% du CA conquête 2016

Accélérer le développement de la Smart Enterprise Platform Moovapps

Dans le prolongement de la stratégie de convergence des technologies Visiatiiv au sein de la plateforme Moovapps, un des socles du plan NEXT100 consiste à proposer au marché une véritable marketplace (le « Moovapps Store ») qui permettra aux entreprises d'accélérer leur transformation numérique. L'accès à cette place de marché permettra de configurer sa propre plateforme de transformation numérique en sélectionnant ses composants parmi un catalogue constitué de :

Smart Apps :

Usages opérationnels catégorisés par enjeux (Innovation, Excellence opérationnelle, Ecosystème, Management).

Smart Experiences :

Expériences réussies qui regroupent des applications par fonctions opérationnelles (Service clients, Qualité, Sécurité et Santé au travail, Services généraux ...) ou métiers de l'entreprise (Manufacturing, Retail, Services aux entreprises...)



Smart Engines :

Des technologies «moteurs» qui permettent de créer des nouvelles Apps, les Smart Engines : gestion et coffre-fort de documents, automatisation et dématérialisation des processus, e-Commerce, social Learning, gestion des communautés, gestion de la relation clients.

Smart Tools :

Outils pragmatiques (Template de processus métiers, Connecteurs ERP, Composants et API...) pour se connecter et ouvrir le système d'information existant.

Fournir une démarche complète de TNGV

Pour accompagner le déploiement de la Smart Platform Moovapps et mettre ainsi le digital au cœur de la stratégie des entreprises, Visiatiiv invente une démarche agile et pragmatique de diagnostic pour faciliter la transition de chacun de ses clients vers l'économie numérique :

- Diagnostic numérique
- Priorisation des enjeux de l'entreprise
- Personnalisation de la ligne TNGV
- Déploiement & Infrastructure

Développer des modèles économiques « Plateforme » myCAD & Entreprise DU FUTUR



Autour des offres myCAD, Visiatiiv propose à ses clients utilisateurs des solutions Dassault Systèmes une nouvelle manière de consommer le logiciel. Chaque abonné dispose ainsi d'un bouquet unique de services en constante évolution et de l'expérience de la plus grande communauté d'utilisateurs de solutions de CAO.



En associant, lieux physiques, plateforme digitale, catalogue de services, magazine et congrès annuel, l'Entreprise DU FUTUR offre aux dirigeants en quête de transformation numérique une panoplie unique de solutions et de retours d'expériences.

Ces deux modèles illustrent à merveille la manière dont Visiatiiv entend proposer à ses clients des modèles économiques innovants en phase avec les besoins d'accélération et de transformation de ses clients.

LEVIERS DE CROISSANCE EXTERNE

Les réalisations 2015 et 2016

Il existe en France plus de 2 500 éditeurs de solutions logicielles, dont 2 400 réalisent moins de 10 M€ de chiffre d'affaires. Acteur impliqué de la filière numérique, Visiativ entend participer au mouvement de consolidation en fédérant dans un premier temps un grand pôle national d'éditeurs. Ces derniers doivent permettre de compléter les Smart Engines existants, d'étoffer le catalogue de Smart Apps ou encore d'intensifier la dynamique de Business Ex-

periences. Ces acquisitions se feront dans un schéma visant à développer un modèle entrepreneurial.

Des acquisitions ciblées d'intégrateurs Dassault Systèmes sont également visées. Elles doivent permettre l'implantation de Visiativ à l'international. Enfin, le rapprochement avec des sociétés de conseils doit permettre de compléter l'offre de service autour de la démarche TNGV.

	 INTÉGRATION SOLIDWORKS	 INTÉGRATION 3DEXPERIENCE	 SERVICES CLOUD	 ÉDITION
OBJECTIF	Renforcer le leadership Part de marché* > 80%	Atteindre une taille critique Part de marché* > 25%	Opportunité socle infra/techno de l'offre plateforme	Atteindre une taille critique. TOP 50 éditeur français
SITUATION DÉC. 2014	Part de marché* 50%	Part de marché* 0%	Pas présent	Top 150
ACQUISITIONS	2015 Cadware	2015 Tata Technologies PLM France, Idevia, Kalista	2016 NC2	2016 iPorta, Solo Solution
SITUATION MAR. 2017	Part de marché* 80%	Part de marché* 30%	Une offre SaaS complète	Top 100

* En France

En décembre 2014, Visiativ s'était donné pour ambition de passer de 50% à 80% de part de marché sur l'activité « Intégration SOLIDWORKS ».

En mars 2017, notamment avec le rachat de Cadware, la part de marché s'établit à 80%.

Sur le segment, « intégration 3DEXPERIENCE », l'objectif était de prendre pied sur ce marché et d'atteindre une taille critique en détenant 25% de part de marché.

Avec les acquisitions successives de Tata Technologies PLM France, Idevia et Kalista, Visiativ, détient 30% de part de marché.

Sur le segment, « Services Cloud », Visiativ n'était pas présent.

Avec le rachat de NC2 en 2016, c'est chose faite et cela offre de nouvelles opportunités techniques et commerciales à la plateforme Moovapps.

Sur le segment, « Édition » Visiativ figurait dans le Top 150 et a pour ambition d'intégrer le Top 50.

A date, Visiativ est dans le Top 100.



RAPPORT D'ACTIVITÉ
2016