

RAPPORT D'ACTIVITÉ **2017**



Réunion générale Visiativ 2017

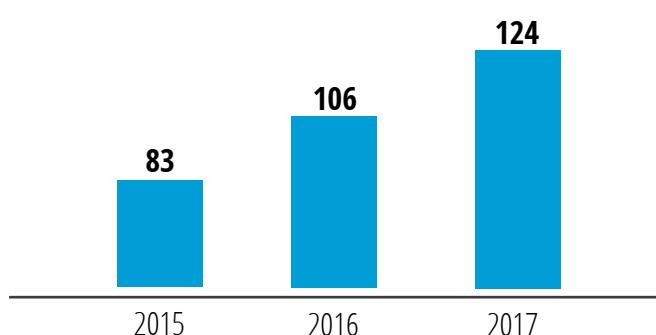
 visiativ
The Phygital Platform Company

Great Place To Work® Best Workplaces™
500 à 5000 salariés
FRANCE 2018

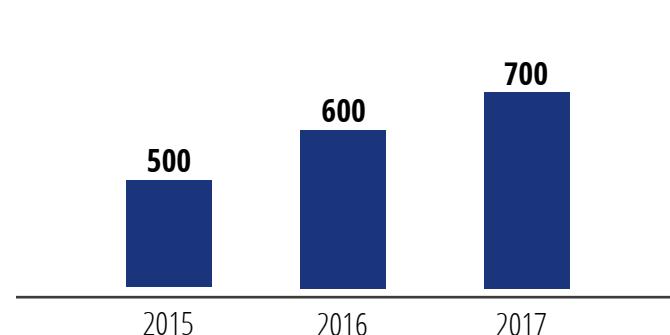
LE GROUPE VISIATIV

Visiativ accompagne depuis plus de 30 ans les entreprises dans leur transformation digitale, en s'appuyant sur un effectif de près de 830 collaborateurs répartis en France et à l'international (au 15/05/2018). Visiativ propose des solutions innovantes et pragmatiques qui augmentent significativement la profitabilité et la croissance de ses clients, grâce à une plus grande mobilisation de leur capital humain et à une ouverture de leur entreprise vers leur écosystème.

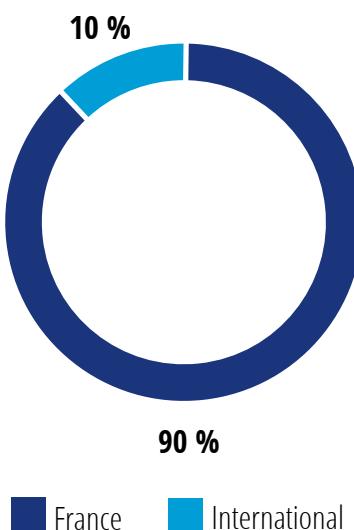
CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 3 ANS (EN M€)



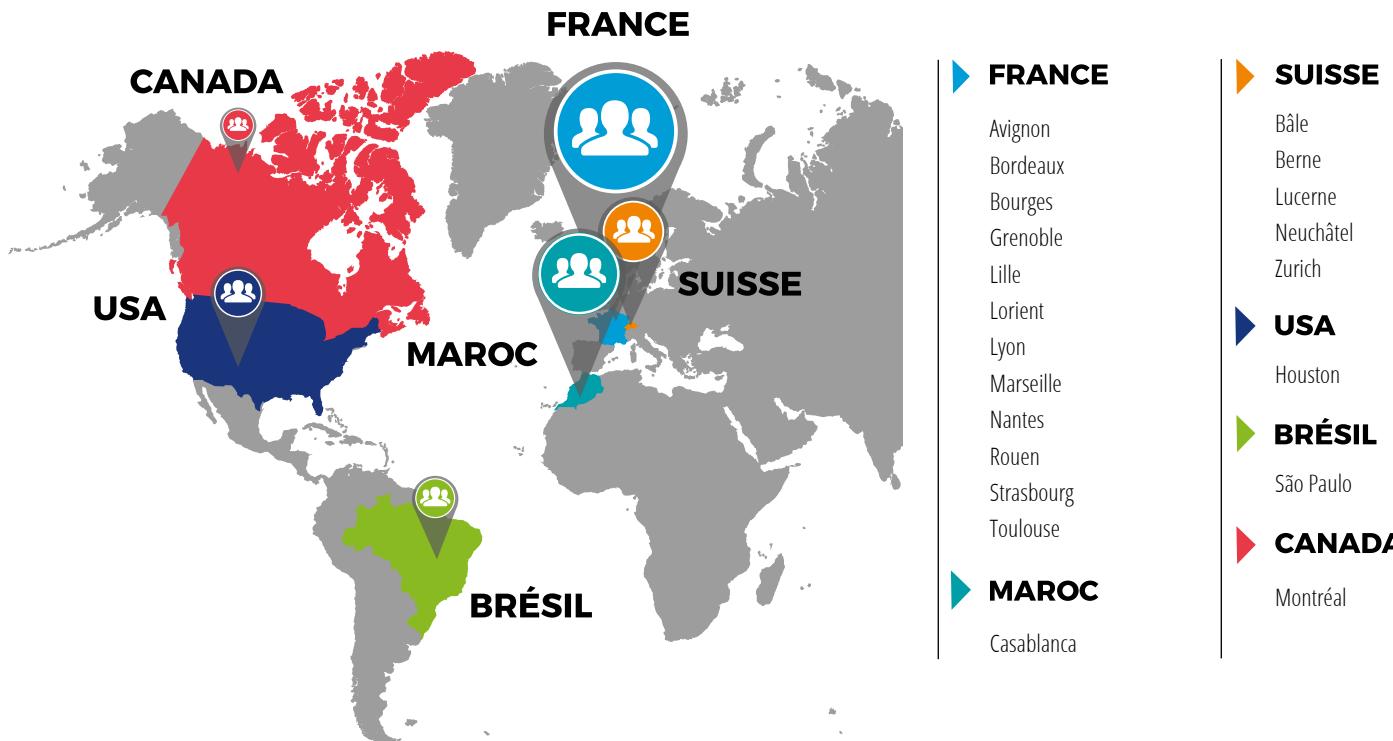
EFFECTIFS SUR 3 ANS



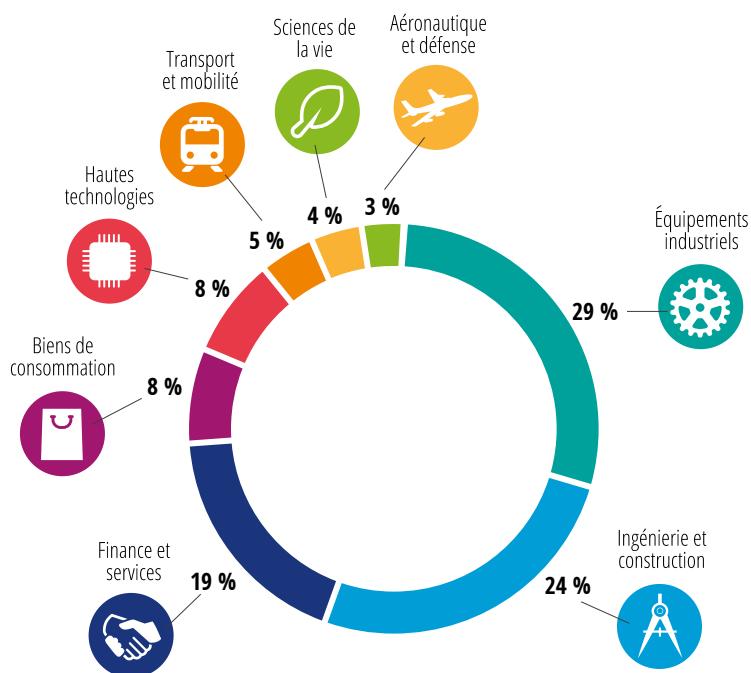
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2017
À L'INTERNATIONAL



LA PRÉSENCE DU GROUPE VISIATIV DANS LE MONDE



RÉPARTITION DU CA PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



Visiativ affirme son positionnement de créateur de plateformes numériques pour accélérer la transformation numérique des entreprises, tous secteurs d'activités confondus. Les solutions Moovapps et 3DEXPERIENCE connectent les idées, les produits, les données, les documents, les processus et les personnes pour que l'entreprise devienne une plateforme humaine, physique et numérique. Visiativ décline sa proposition de valeur sur 4 marchés clés : l'industrie, le retail, les services et le bâtiment intelligent (détails pages 22-23).

ÉDITO

INTÉGRER LE NUMÉRIQUE ET SON ÉCO-SYSTÈME POUR DEVENIR UNE PLATEFORME PHYGITALE

L'arrivée massive du numérique influence et transforme notre monde, nos modes de consommation et nos modes de travail.

Les relations employeur-employé/client-fournisseur changent en profondeur, les frontières s'amenuisent ; l'économie de plateformes et l'économie collaborative se développent.

L'entreprise doit adapter son business model en conséquence et placer le numérique au cœur de sa stratégie de développement. Elle doit démarrer sa transformation numérique pour devenir elle aussi une plateforme phygital (physique et digitale), ouverte à son écosystème.

L'ENTREPRISE DU FUTUR INFLUENCÉE PAR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

L'entreprise du futur sera influencée par les nouvelles technologies car celles-ci lui présentent des opportunités de croissance, de modernisation des processus d'innovation, de gain de temps et de réduction des coûts. Ces sujets sont, à juste titre, au cœur des préoccupations des capitaines d'industrie.



LAURENT FIARD. CO-FONDATEUR
ET PDG DU GROUPE VISIATIV

© Dubray photographie

C'est la raison pour laquelle Visiativ souhaite investir dans les grandes tendances technologiques susceptibles d'avoir un impact significatif sur les entreprises : les objets connectés, le *cloud**, la mobilité, la collaboration instantanée, le *Big Data*, l'impression 3D, l'intelligence artificielle et la réalité virtuelle.

A l'énoncé de ces tendances, le fort potentiel des technologies de l'innovation, la transformation des modes de travail, la création de nouveaux modèles économiques et la simplification des processus se perçoivent clairement. Les entreprises sont dans l'obligation de créer des « applications métiers » qui ont pour mission d'automatiser et d'informatiser les processus d'entreprise pour réinventer leur proposition de valeur.

La plateformisation de l'économie et des relations entre collaborateurs, clients et partenaires offre à l'entreprise l'opportunité de se réinventer. Les interactions, les mises en relation et la coopération entre les écosystèmes créent de la valeur grâce à des solutions globales aux services toujours plus digitaux. Avec les nouvelles technologies, l'entreprise devient collaborative et ouverte à son écosystème.

L'innovation demeure une priorité. Visiativ passe le nouveau cap de l'innovation collective et se nourrit d'échanges, d'expériences et d'expertises.



CHRISTIAN DONZEL. CO-FONDATEUR
ET DGD DU GROUPE VISIATIV

© Dubray photographie

LA RAISON D'ÊTRE DE VISION : ACCÉLÉRER L'INNOVATION ET LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE

Depuis sa création en 1987, Visiativ propose un accompagnement sur-mesure aux PME et ETI pour faciliter leur transformation digitale. Visiativ procure des univers d'expériences qui mobilisent les collaborateurs, intensifient l'innovation et réinventent la proximité clients et partenaires pour tendre vers l'excellence opérationnelle.

Visiativ a structuré une démarche d'accompagnement innovante

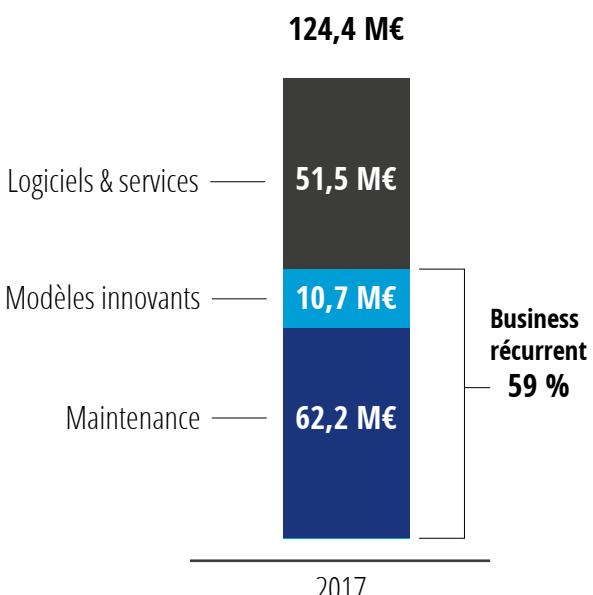
et pragmatique : la TNGV (Transformation Numérique à Grande Vitesse). Cette méthode fournit, à partir de la stratégie déterminée par l'entreprise et son équipe dirigeante, la feuille de route de ses projets numériques et permet de les déployer en assurant l'adhésion et l'implication des collaborateurs. L'entreprise s'approprie ainsi le numérique en le mettant au service de sa stratégie.

LA CROISSANCE CONTINUE : DÉPLOIEMENT DU PLAN STRATÉGIQUE NEXT100

Visiativ affirme son positionnement de créateur de plateformes collaboratives pour accélérer la transformation numérique des entreprises et convertir les « business » traditionnels en expériences numériques réussies. En 2017, Visiativ continue son développement avec un chiffre d'affaires en hausse de 17 % par rapport à 2016, plus de 15 000 clients et 700 collaborateurs, soit un effectif deux fois supérieur à celui de 2014.

Le Groupe ne compte pas s'arrêter là : son plan stratégique, « Next100 », vise à atteindre un chiffre d'affaires de 200 M€ d'ici 2020. Ce plan repose à la fois sur une croissance interne soutenue et sur une politique d'acquisitions offensive, y compris à l'international, autour de ses deux métiers historiques (édition de logiciels, dans un marché en consolidation, et intégration de solutions).

DÉCOMPOSITION ET PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES



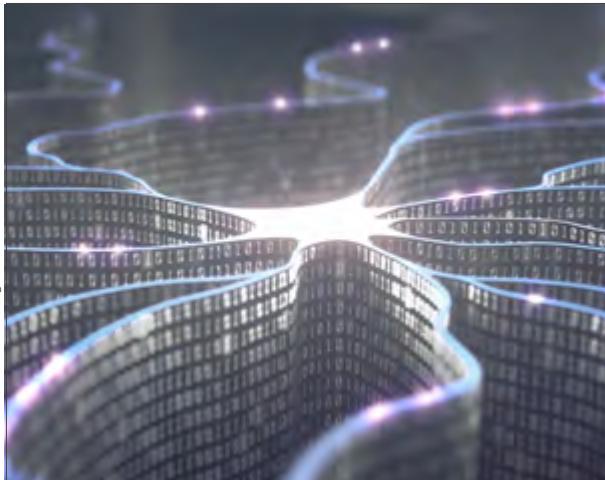
Un poids du chiffre d'affaires récurrent de plus en plus important : le modèle vertueux s'accélère

En 2017, le chiffre d'affaires récurrent connaît une forte croissance de 21 % pour atteindre 73 M€, soit 59 % du chiffre d'affaires total.

On observe aussi une très forte progression des modèles de facturations innovants (*SaaS**, abonnements), en hausse de 81 % (de 6 M€ à 11 M€) et représentant désormais 15 % du chiffre d'affaires récurrent.

SOMMAIRE

© kisdesign - stock.adobe.com



PAGE 8

PRÉSENTATION DE VISIATIV

- P.08 - VISION, MISSION ET AMBITION**
- P.09 - HISTORIQUE**
- P.10 - MÉTIERS ET ACTIVITÉS**

PAGE 14

L'ENGAGEMENT VISIATIV

- P.14 - CONTRAT « ENGAGEMENT DE CONFIANCE TNGV »**
- P.15 - TNGV : LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE**
- P.16 - MOOVAPPS, LA PLATEFORME DE CHOIX POUR DÉPLOYER LA DÉMARCHE TNGV**
- P.18 - MOOVAPPS FACTORY : VERS L'ENCHANTEMENT DU CLIENT INNOV'ACTEUR**
- P.20 - COMMUNAUTÉ : LE PARTAGE D'EXPÉRIENCES COMME MOTEUR DE CROISSANCE**
- P.22 - ÉVOLUTIONS SECTORIELLES**



© SHO CRACHO - stock.adobe.com



PAGE 24

BUSINESS MODEL

- P.24 - CONQUÊTE COMMERCIALE**
- P.25 - REVENU RÉCURRENT**
- P.25 - MODÈLES ÉCONOMIQUES INNOVANTS**

PAGE 26

ACTIFS IMMATERIELS

P.26 - CAPITAL HUMAIN

P.28 - GOUVERNANCE DU GROUPE VISIATIV

P.30 - MARQUE ET INNOVATION

P.32 - CAPITAL CLIENT

P.33 - L'ENGAGEMENT RSE DE VISIATIV



© Flamingo Images - stock.adobe.com

PAGE 34

CHIFFRES 2017 ET FAITS MARQUANTS

P.34 - CHIFFRES CLÉS 2017

P.36 - FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE

P.38 - COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

P.38 - BILAN CONSOLIDÉ

P.39 - TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE



© Konstantin Yuganov - stock.adobe.com

PAGE 40

PANORAMA BOURSIER

P.40 - STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT

P.40 - PERFORMANCE BOURSIÈRE

P.41 - CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTION

P.41 - CALENDRIER FINANCIER - COMMUNIQUÉS



© tashatuvango - stock.adobe.com



© lassedesign - stock.adobe.com

PAGE 42

PERSPECTIVES

P.42 - NEXT100

Le secteur d'activité et la spécificité de l'offre Visiativ conduisent à utiliser des termes ou sigles parfois peu compréhensibles aux non-initiés et signalé par un * dans le corps de ce rapport. Nous vous en proposons une définition en fin du document.



PRÉSENTATION DE VISIATIV

VISION, MISSION ET AMBITION

VISION

MISSION

AMBITION

L'ENTREPRISE DU FUTUR EST UNE PLATEFORME PHYGITALE

Visiativ part du constat que le monde change toujours plus vite. L'enjeu pour l'entreprise consiste à adapter ses *business model* et sa posture managériale en conséquence. La stratégie d'entreprise doit être flexible, évolutive et pensée pour que le numérique soit au service de cet enjeu.



L'entreprise est convaincue que l'interaction entre intelligence numérique et intelligence humaine est la clé de la compétitivité de l'entreprise du futur.

Pour favoriser cette interaction, l'entreprise doit devenir une plateforme « phygitale* », ouverte sur son écosystème, et tirer parti des opportunités de développement offertes par le numérique. Ce dernier ne doit pas être vu comme un outil mais faire partie intégrante de la stratégie de l'entreprise.

CRÉER DES PLATEFORMES NUMÉRIQUES POUR DYNAMISER LA CROISSANCE ET LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES

Visiativ offre à ses clients la possibilité de s'approprier rapidement les nouveaux modèles économiques, de renforcer leur compétitivité et d'accélérer leur innovation afin d'être les créateurs de valeur de demain. En simplifiant ses processus de transformation, l'entreprise améliore son excellence opérationnelle.

Visiativ concrétise cette transformation en développant des solutions flexibles, accessibles et adaptées à chaque société afin qu'elle devienne une entreprise « intelligente ». Cette *Smart Enterprise* se définit par sa capacité à se réinventer, se transformer et bénéficier des opportunités technologiques pour gagner en compétitivité, accélérer sa croissance dans une dynamique collaborative avec l'écosystème, et des collaborateurs engagés. L'offre « plateforme », accompagnée de la démarche structurée de « Transformation Numérique à Grande Vitesse » (TNGV) permet à Visiativ de répondre aux quatre piliers de l'entreprise : innovation, management, écosystème et excellence.



DEVENIR UN LEADER MONDIAL DES APPLICATIONS MÉTIERS DÉDIÉES À LA TRANSFORMATION DIGITALE



Le Groupe opère son développement en s'appuyant sur la combinaison de ses cinq métiers complémentaires :

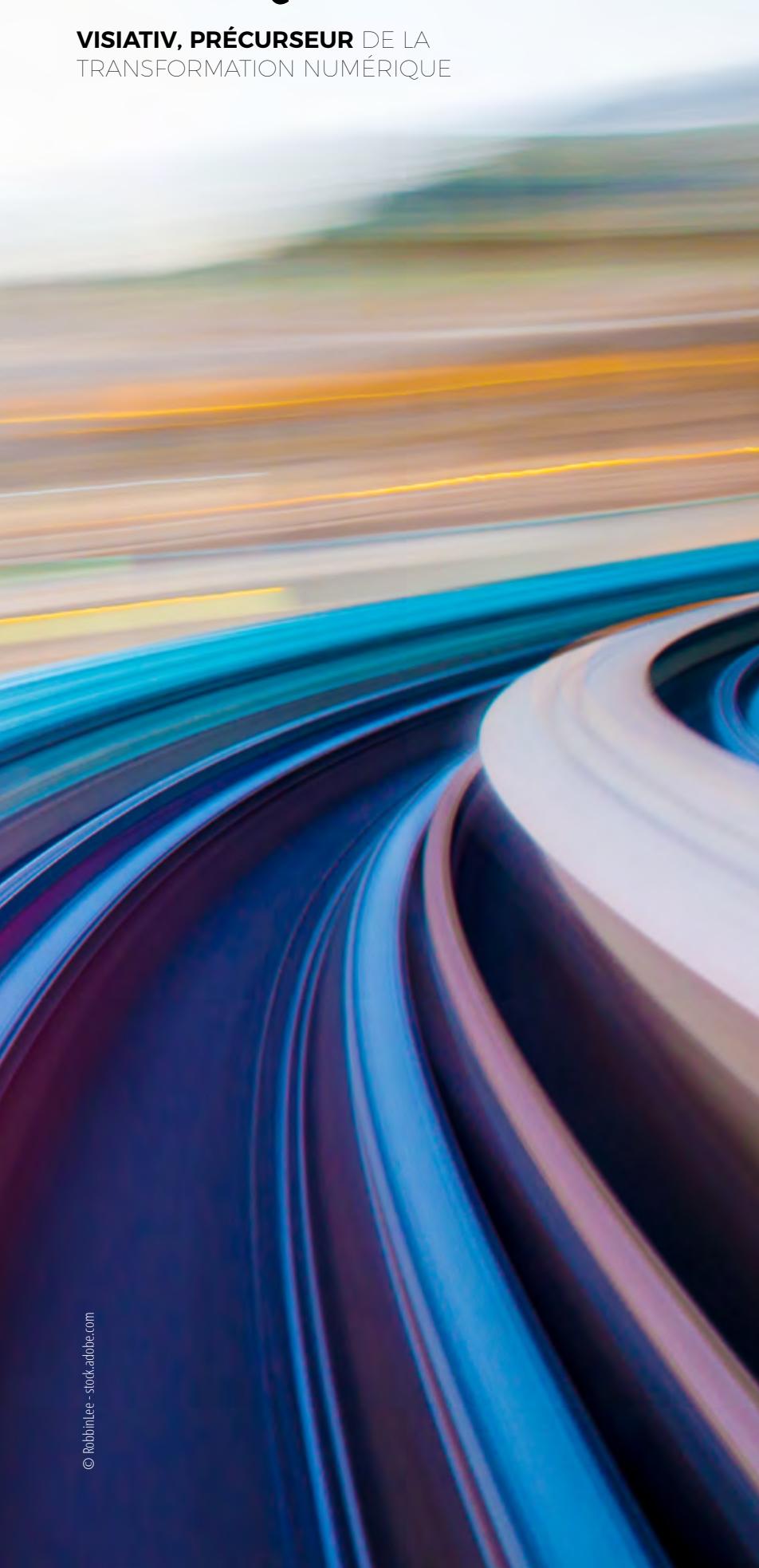
- L'intégration des solutions de Dassault Systèmes de conception produits ;
- L'édition de plateformes collaboratives innovantes et adaptées aux différents métiers ;
- Le service *Cloud* d'infrastructure et d'infogérance ;
- Les solutions d'impression 3D et de *rapid manufacturing** ;
- Le conseil en management, financement de l'innovation et transformation numérique.

Visiativ souhaite également se développer au-delà des frontières françaises et est désormais implantée en Afrique, au Brésil, au Canada, aux États-Unis et en Suisse. Dans cette dynamique d'expansion à l'international, le Groupe vient d'acquérir un intégrateur de solutions Dassault Systèmes en Suisse alémanique (c+e forum), ainsi que le cabinet de conseil spécialisé en financement et management de l'innovation ABGI Group, présent au Brésil, au Canada et aux États-Unis.

Visiativ vise un chiffre d'affaires de 200 M€ à l'horizon 2020, avec son plan stratégique « Next100 ».

HISTORIQUE

VISIATIV, PRÉCURSEUR DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE



1987-2007 CRÉATION

1997, Christian DONZEL et Laurent FIARD rachètent la filiale française d'un éditeur de logiciel de dessin 2D initialement créé en 1987, en Suisse. Visiativ construit sa position de *leader français* dans l'intégration de logiciels de conception 3D et commence à éditer ses propres logiciels de gestion documentaire.

2008-2012 DÉVELOPPEMENT

Visiativ développe sa plateforme collaborative grâce notamment aux acquisitions d'Isotools, Novaxel et Isoflex. Le Groupe devient le premier intégrateur du logiciel de conception 3D SOLIDWORKS (édité par Dassault Systèmes) en France et en Suisse.

2013-2017 ACCÉLÉRATION

L'offre logicielle converge vers la plateforme technologique Moovapps pour accompagner la transformation numérique des entreprises.

Visiativ renforce son partenariat avec Dassault Systèmes et investit dans la plateforme 3DEXPERIENCE.

Le Groupe poursuit sa croissance en intégrant le Groupe Imalia, Kalista, Tata technologies PLM France, iPorta, NC2 et Solo Solution.

2014 : Visiativ entre en Bourse sur le marché Euronext Growth (ALVIV).

2017...

Visiativ fête ses 30 ans d'expertise.

Le Groupe enrichit Moovapps, la plateforme collaborative et sociale devient un générateur d'applications métiers disponibles sur Moovapps Store.

Visiativ accompagne ses clients en développant la démarche TNGV : Transformation Numérique Grande Vitesse.

La croissance est soutenue à travers de nouvelles acquisitions : Spread, Numvision et c+e forum.

De nouvelles expertises sont développées autour du prototypage 3D et du conseil en innovation avec les acquisitions de Valla et d'ABGI Group.

MÉTIERS ET ACTIVITÉS

UNE ÉVOLUTION CONSTANTE DE NOS MÉTIERS ET DE NOS SERVICES POUR PROPOSER UNE OFFRE GLOBALE DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Historiquement, Visiativ est à la fois intégrateur de logiciels de conception 3D Dassault Systèmes et éditeur de solutions collaboratives métiers. Le Groupe s'est depuis diversifié et a enrichi son offre pour répondre aux différentes problématiques métiers des entreprises. Il propose désormais une gamme complémentaire de solutions afin de faciliter la transformation numérique de ses clients et de leur faire bénéficier d'un accompagnement individualisé.

VERS UNE PROPOSITION VAAS

(VALUE AS A SOFTWARE)

Pour rester pérennes et compétitives, les entreprises ne doivent plus vendre un produit ou un service mais une offre globale à forte valeur ajoutée. Elles seront alors rétribuées sur la valeur créée. Les futurs gagnants de l'entreprise « *as-a-service* » seront ceux qui pourront réellement s'engager avec leurs clients sur la création de valeur ajoutée. Mesurer cette valeur ajoutée devient possible grâce à l'entreprise plateforme qui offre une proposition de valeur enrichie. Les entreprises passent d'un modèle fondé sur des produits, à des services créés à partir de logiciels utilisant les opportunités des nouvelles technologies.

Visiativ a ainsi développé le concept de *Value as a Software* (VaaS) en s'appuyant sur la complémentarité de ses cinq métiers (conseil en innovation et transformation numérique, éditeur et intégrateur de logiciels et plateformes collaboratives, infogérance d'infrastructure et solutions d'impression 3D) afin d'augmenter sa proposition de valeur et de mieux satisfaire ses clients.

Grâce à la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur, Visiativ propose à l'entreprise un accompagnement sur-mesure tout au long de sa transformation numérique. Le Groupe intervient dès les phases amont (étude et idéation) et intègre l'écosystème du client. En effet, Visiativ offre aux PME-ETI une communauté et une plateforme dédiées pour qu'elles continuent à échanger sur les enjeux stratégiques et les problématiques métiers rencontrées. Ce partage d'expérience est très apprécié et profite à tous les membres des communautés.

Visiativ propose enfin des services et des applications conçues à partir des « *Business Experiences** » de ses clients et modulables en fonction des besoins de chaque entreprise et de chaque métier (plus d'une cinquantaine d'*« Apps »* sont déjà disponibles).

Visiativ propose donc une véritable valeur ajoutée permettant à l'entreprise de réussir sa transformation numérique en toute sérénité.



SERVICE & CONSEIL

+



PLATEFORME

+



APPS

+

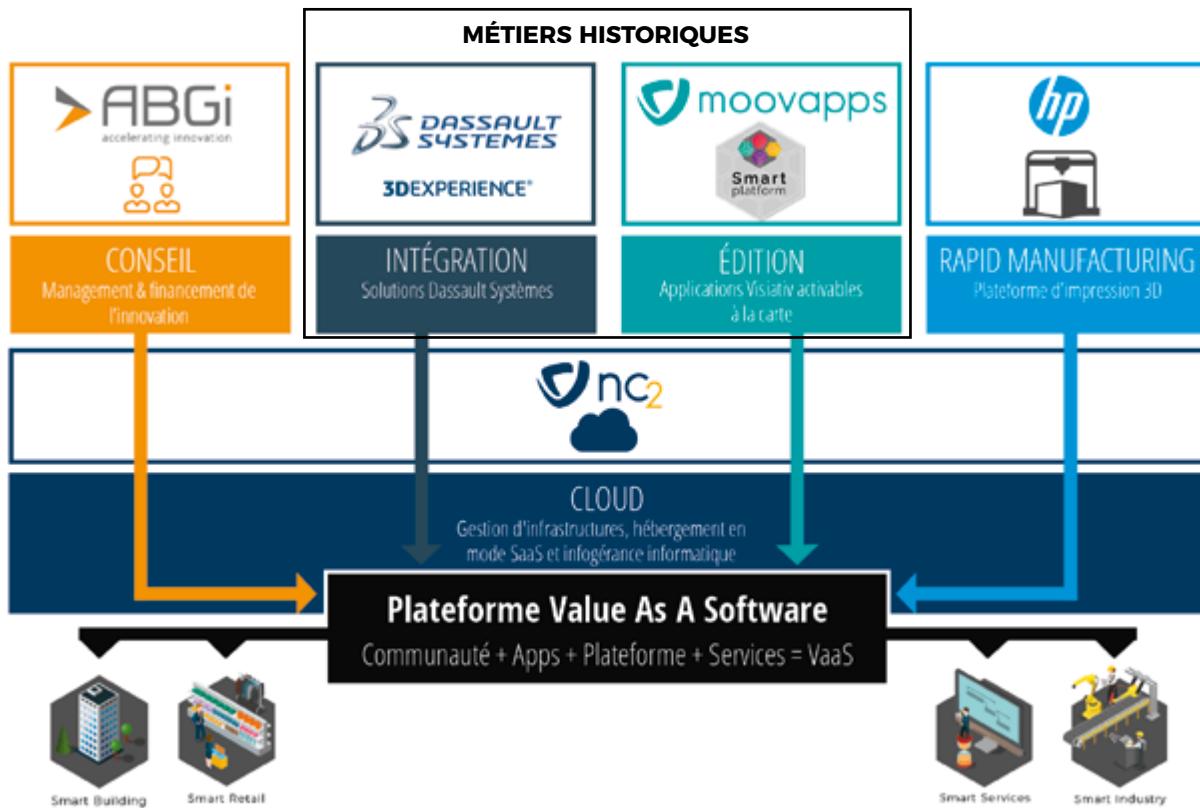


COMMUNAUTÉS

VALUE AS A SOFTWARE

PROPOSITION DE VALEUR DE VISIATIV

La technologie est devenue partie intégrante de nos entreprises. Elle révolutionne la relation avec nos collaborateurs, nos clients, et nos partenaires. Fort de ses cinq métiers complémentaires, Visiativ devient un partenaire stratégique pour ses clients, un véritable accélérateur d'innovation et de transformation.



MÉTIERS HISTORIQUES

Intégration des solutions de conception 3D, de Product Lifecycle Management* et de Digital Manufacturing*

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 leur clients. Les clients de Visiativ se transforment en « entreprises collaboratives » en associant leur écosystème au processus d'innovation.

Visiativ intègre et industrialise les solutions 3DEXPERIENCE depuis 2014 pour les industries suivantes : aéronautique, transport et mobilité, équipements industriels, high-tech et biens de consommation. Le Groupe est d'ailleurs certifié *Partner Platinum* par Dassault Systèmes, gage de son expertise et d'un partenariat solide entre les deux sociétés.

Visiativ répond à tous les enjeux des bureaux d'études : conception 3D, visualisation, simulation, gestion de données techniques, communication technique, conception électrique, etc. Le Groupe accompagne l'entreprise dans son développement, tout au long de ses projets, de la conception assistée par ordinateur (CAO) à la gestion du cycle de vie du produit (*Product Lifecycle Management - PLM**) en passant par la gestion des données techniques (*Product Data Management - PDM**).

Le Groupe dispose de capacités d'accompagnement renforcées en fournissant le conseil, la méthodologie, une plateforme de suivi de projets et la formation aux logiciels Dassault Systèmes. Plus de 5 000 personnes par an sont ainsi formées et encadrées par les 40 pédagogues Visiativ certifiés par Dassault Systèmes (*Gold Certified Education Partner*), soit près de 60 000 heures dispensées dans les 20 centres de formation de Visiativ.

Marques : SOLIDWORKS, CATIA, 3DEXPERIENCE, DELMIA, ORTEMS, ENOVIA, SIMULIA

Édition de plateformes collaboratives et d'applications métiers

Visiativ est éditeur de logiciels innovants et dirige ses travaux de recherche et de développement autour de la plateforme collaborative Moovapps, logiciel au service de l'entreprise et de ses enjeux. La plateforme rassemble des moteurs technologiques (ex : automatisation des processus, gestion de documents, e-learning, animation de communautés...) permettant de créer des applications pour chaque métier et secteur d'activité. Elles sont personnalisables et disponibles à travers le Moovapps Store, le catalogue en ligne qui propose déjà plus de 50 applications prêtes à l'emploi.

Ces « Apps » ou applications métiers sont fondées sur les moteurs technologiques, mais également sur les expériences réussies de ses clients. L'expertise du Groupe permet de répondre au plus près des besoins des entreprises et d'anticiper leurs attentes par secteur d'activité : industrie, services (experts-comptables et assurances), retail*, bâtiment intelligent, etc.

Moovapps est une plateforme ouverte et peut être connectée aux systèmes d'information existants. Elle propose entre autres des connecteurs vers les systèmes ERP*, la CAO, le CRM* ou le PDM, rendant possible la bonne circulation de l'information et favorisant la création d'un référentiel unique.

A partir de la plateforme Moovapps, Visiativ fournit des offres verticalisées comme myCADservices pour les bureaux d'études, iPorta pour le bâtiment intelligent ou encore Aquarelle pour la vente nomade. En 2017, le Groupe a par ailleurs enrichi son offre métier grâce aux acquisitions de Spread, pour le e-marketing, et Numvision pour le partage et la synchronisation de documents.

Marques : Moovapps, myCADservices, iPorta, Aquarelle, Spread, Numvision

Conseil en management, transformation numérique et financement de l'innovation

Depuis 2017, Visiativ accélère son offre autour du *consulting* et augmente ainsi sa proposition de valeur. Avec l'acquisition du cabinet ABGI Group (voir page 38 : « Faits marquants »), les experts de Visiativ conseillent les entreprises dans leur projet de management, financement de l'innovation et de transformation numérique, de l'idée à la réalisation, et leur assurent un accompagnement sur-mesure.

Cet accompagnement s'illustre au travers de la démarche Transformation Numérique à Grande Vitesse proposée par Visiativ (voir schéma page 17).

Marque : Acies

Rapid manufacturing, solutions d'impression 3D et production de pièces

Après avoir été utilisée uniquement pour le prototypage rapide, l'impression 3D change désormais de dimension pour se placer au cœur des processus de production industrielle grâce à l'émergence de machines plus robustes et plus performantes, et à la convergence entre les logiciels de CAO, les systèmes de gestion de processus et la fabrication.

Avec son offre autour du *rapid manufacturing*, Visiativ accompagne ses clients industriels de la conception à la fabrication de prototypes et petites et moyennes séries de qualité. Les industriels passent ainsi très rapidement d'une idée à sa concrétisation.

Le *rapid manufacturing* permet d'accélérer l'innovation, de réduire le délai de mise sur le marché (*time to market*), de diminuer les coûts de prototypage et de réinventer le processus industriel, de la conception à la fabrication.

Marques : HP, Valla

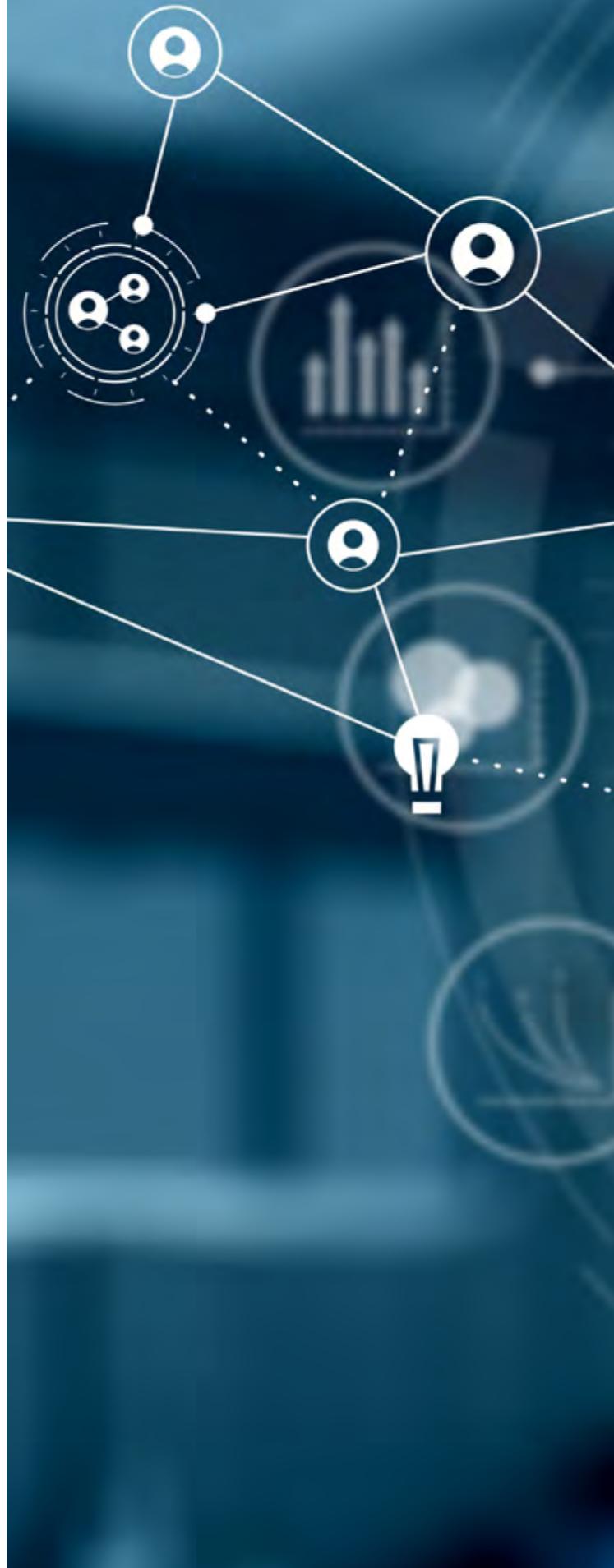
Concepteur de **solutions cloud** et d'hébergement infogéré

Visiativ propose des solutions d'infogérance d'infrastructure pour que ses clients gagnent en sécurité et se délestent de certaines tâches informatiques complexes. L'infogérance consiste à confier la gestion de son système d'exploitation à un prestataire informatique externe pour réduire ses coûts de gestion. Cette prestation comprend la maintenance, la sécurité informatique et l'assistance aux utilisateurs.

Grâce à ses technologies modernes, Visiativ offre également aux entreprises des solutions innovantes d'hébergement à valeur ajoutée, répondant aux normes de sécurité les plus strictes : NC2, filiale du groupe Visiativ, est certifiée qualité ISO 27001-2013 et dispose de ses propres *data center* (deux à Lyon et un à Valence).

Concernant la sauvegarde de données, Visiativ présente plusieurs solutions allant de la sauvegarde du poste de travail et d'images de serveurs à la mise en place de solutions de plan de reprise et de continuité d'activité (PRA /PCA).

Marque : MoovBox





CONTRAT « ENGAGEMENT DE CONFIANCE TNGV »

LA SOLUTION COMPLÈTE & ÉVOLUTIVE ADAPTÉE AUX ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE

Visiativ souhaite s'impliquer davantage dans l'accompagnement de ses clients en leur proposant « l'engagement de confiance ». Cette démarche a pour objectif de susciter la prise de conscience de l'entreprise des enjeux liés au numérique, dans une dynamique de confiance et de fidélisation. Désireux d'inscrire son action dans un partenariat à long terme avec ses clients, le Groupe met son expertise et son savoir-faire à leur disposition pour qu'ils réussissent leur transformation numérique à grande vitesse (TNGV) en toute sérénité.



L'engagement de confiance se concrétise par la réalisation d'un diagnostic TNGV qui permet d'identifier, au cas par cas, les besoins de l'entreprise. A partir de ce diagnostic, Visiativ élabore une feuille de route personnalisée de mise en œuvre de ses projets numériques. L'engagement se traduit par un abonnement mensuel donnant accès aux applications et services de Visiativ et répondant aux besoins identifiés de l'entreprise.

LES PILIERS DE L'OFFRE



ENSEMBLE,
nous définissons les lignes TNGV
pour réinventer votre entreprise.



À VOTRE RYTHME,
vous déployez les applications disponibles
dans le Moovapps Store.



ON-DEMAND,
nous concevons vos applications
métiers par la Moovapps Factory.



EN ÉQUIPE,
nous accompagnons les
collaborateurs de votre entreprise.



EN TOUTE SÉRÉNITÉ,
vous adaptez votre
infrastructure.



EN CONFIANCE,
nous pilotons ensemble votre
transformation numérique.

TNGV : LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Pour rester compétitive, l'entreprise doit réinventer sa proposition de valeur toujours plus rapidement. Dans ce contexte, elle doit effectuer sa « transformation numérique ».

Cette transformation impacte trois sujets majeurs :

- L'expérience utilisateur : comment industrialiser l'hyper-personnalisation attendue par le client ?

- Les modèles économiques : comment proposer et assurer des modèles économiques fondés sur la rémunération à l'usage, voire à la performance ?

- La performance opérationnelle : comment délivrer toute la chaîne de valeur à moindre coût ?

Les technologies numériques sont perçues par la majorité des dirigeants comme complexes et réservées aux initiés. Pourtant, mises au service de la stratégie de l'entreprise, elles constituent les leviers d'une croissance rentable.

L'ADN de Visiativ repose sur deux piliers : la maîtrise des technologies et l'écoute de ses clients. Riche de ses trente années d'expertise, Visiativ a créé la démarche de « Transformation Numérique à Grande Vitesse » (TNGV). C'est une démarche d'accompagnement innovante qui, à partir des enjeux stratégiques, fournit à l'entreprise une feuille de route de mise en œuvre de ses projets numériques. Cela lui permet de se réapproprier le numérique au service de sa stratégie.

Cette démarche se veut simple à mettre en œuvre, agile et itérative afin de s'adapter aux enjeux de l'entreprise. Elle permet d'embarquer l'ensemble de ses collaborateurs en les impliquant dans la vision et le déploiement de cette transformation.

LA DÉMARCHE SE DÉCOMPOSE EN QUATRE ÉTAPES CLÉS :

1 LA STRATÉGIE : connaître les enjeux et les objectifs de l'entreprise.

2 LES PROJETS : faire émerger ses projets de transformation numérique.

3 LES LIGNES TNGV : co-créer sa TNGV personnalisée et priorisée.

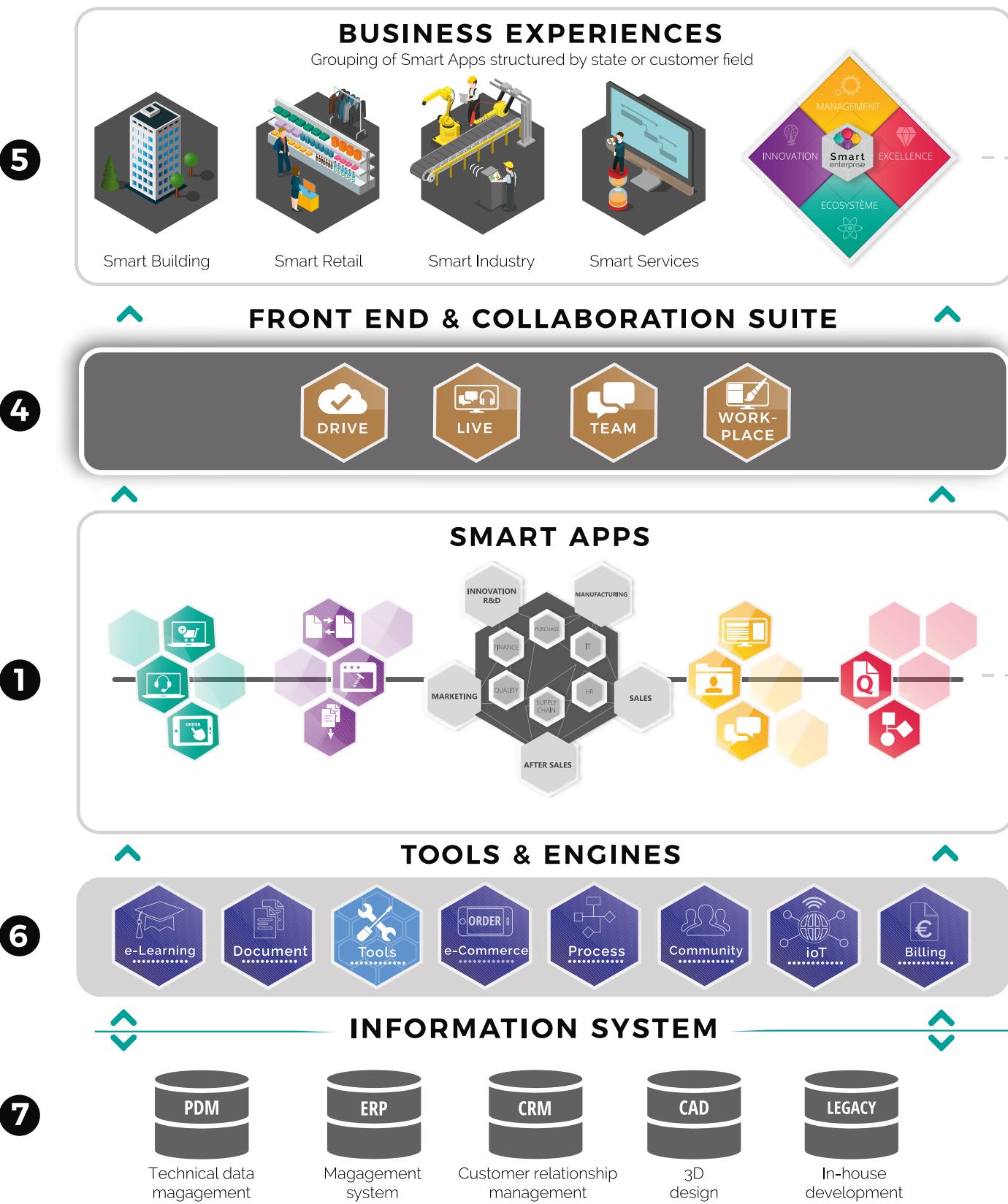
4 LE DÉPLOIEMENT : déployer et piloter sa TNGV à travers une méthode itérative.

Ligne TNGV - Exemple d'une ligne réalisée pour le secteur de l'industrie



MOOVAPPS, LA PLATEFORME DE CHOIX POUR DÉPLOYSER LA DÉMARCHE TNGV

UNE ARCHITECTURE MODULAIRE ET ÉVOLUTIVE



Dans la phase de déploiement de la démarche TNGV, chaque client active les applications de l'offre Moovapps, les Smart Apps (1), correspondant aux besoins identifiés dans sa feuille de route numérique.

Répondant aux enjeux stratégiques de secteurs d'activité clé (5), les Smart Apps sont disponibles via le Moovapps Store (2). Les clients qui ne trouveraient pas l'application répondant à leur besoin peuvent en demander la création via la Moovapps Factory (3). Ils peuvent également aller jusqu'à développer leur propre plateforme avec leurs partenaires et clients via le programme Your Platform (10) et offrir, ainsi, une réelle proposition de valeur à leur écosystème.

Au fur et à mesure de leur activation, les Smart Apps sont accessibles aux utilisateurs (clients, fournisseurs, collaborateurs) via un portail collaboratif personnalisé (*front-end* et *collaborative suites*) (4).

Construites sur les moteurs technologiques de la plateforme Moovapps (6), les Smart Apps se connectent au système d'information du client (7) via un référentiel d'interfaçage (8). L'ensemble peut être hébergé dans le *Cloud* de Visiativ ou sur un *Cloud* privé dédié : la MoovBox (9).



MOOVAPPS FACTORY : VERS L'ENCHANTEMENT DU CLIENT INNOV'ACTEUR*

La *factory* est une usine numérique qui accélère la transformation digitale et l'innovation des clients Moovapps. Formant la nouvelle génération des plateformes d'engagement créatif, elle combine idéation, créativité, accompagnement par des experts et production à la demande d'applications métiers, à la poursuite de deux objectifs : répondre parfaitement aux besoins du client et augmenter sa fidélité. Au-delà de l'expérience client, la *factory* vise son « enchantement ».

Transformation et innovation étant étroitement liées, les outils classiques sont peu adaptés à la transformation numérique. Pour l'enclencher, nos clients cherchent à sortir du carcan des cahiers des charges. La *factory* constitue un nouvel outil de travail leur permettant de maximiser la valeur et d'aborder la transformation de leur entreprise avec sérénité et en toute confiance. A l'intérieur de cette usine numérique, les silos entre le business et la technique sont brisés et la R&D de Visiativ leur est ouverte. Nos clients deviennent acteurs de notre feuille de route technique, en co-construisant les applications de demain.

La *factory* traduit aussi l'engagement de tous nos collaborateurs : l'enchantement du client nécessite une nouvelle organisation du travail, davantage de transparence entre toutes les lignes et une stratégie de développement de l'entreprise tournée vers le collaborateur.

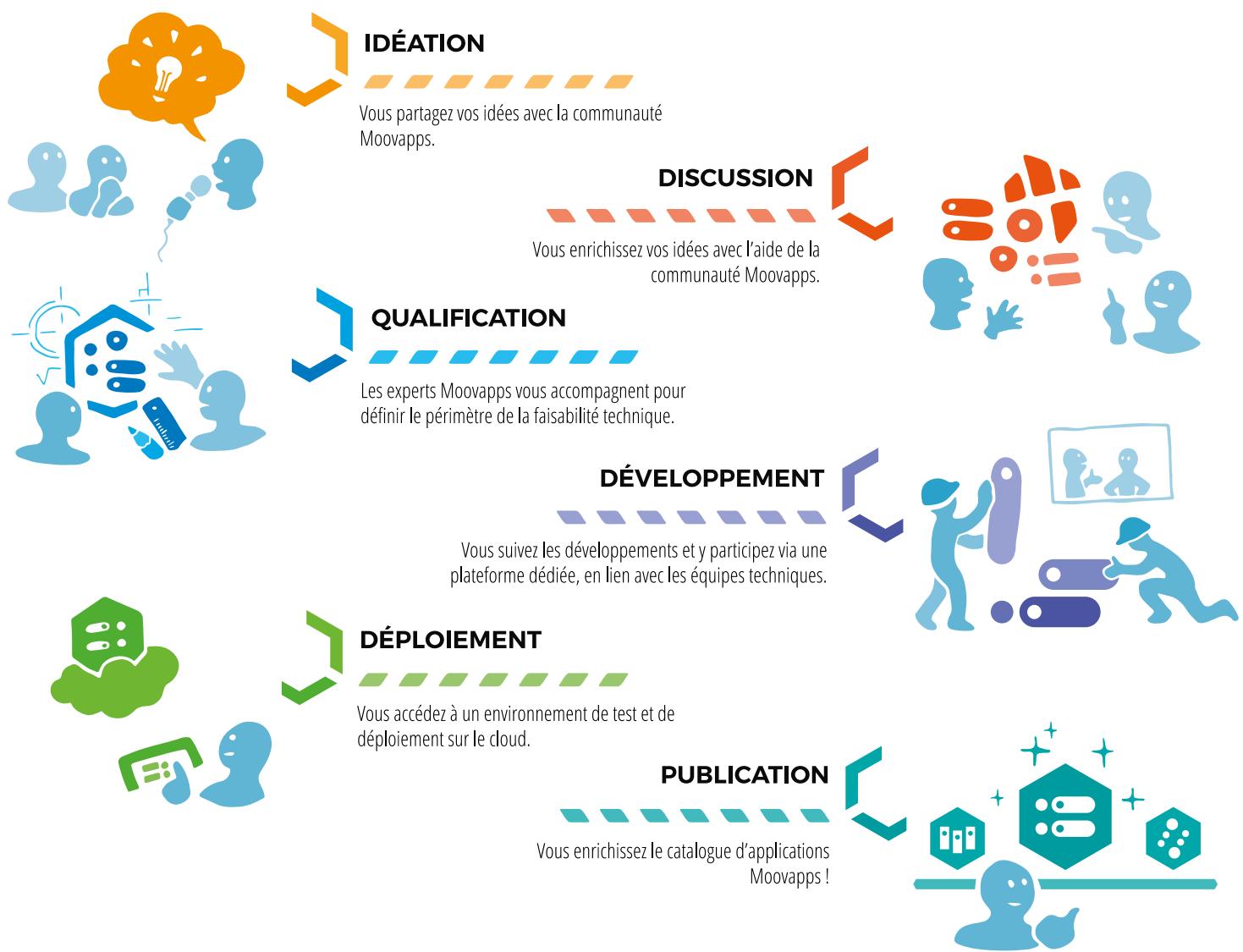


Un catalogue d'applications métiers prêtes à l'emploi

Visiativ propose une cinquantaine d'apps directement accessibles depuis Moovapps Store. Ces applications répondent aux enjeux métiers identifiés chez ses clients. Les clients peuvent contribuer à l'enrichissement du catalogue à travers Moovapps Factory.



Le processus de création d'applications à la demande





COMMUNAUTÉ : LE PARTAGE D'EXPÉRIENCES COMME MOTEUR DE CROISSANCE

Les modèles de création de valeur vivent un bouleversement. Avec le développement de l'économie de plateforme, la valeur procède moins des produits que de l'écosystème qu'ils permettent de construire et des interactions entre ses acteurs.

La démarche communautaire initiée par Visiativ trouve là tout son sens : animer des plateformes pour réunir son écosystème et créer de la valeur. Imaginées de manière phytale, les communautés s'organisent autour de rencontres physiques régulières et d'échanges numériques. S'appuyant initialement sur le partage d'expériences, les communautés visent également à proposer, avec le temps, de nouveaux services récurrents dans une logique *freemium* (gratuit et payant).

Construites en interaction et en collaboration avec les clients et les collaborateurs de Visiativ, les communautés du Groupe ambitionnent de fédérer les directions fonctionnelles autour d'enjeux métiers. Voici un focus sur trois d'entre elles : Entreprise DU FUTUR, myCAD et LeClub Visiativ.

Entreprise DU FUTUR - En 2017, l'événement a regroupé 4 840 participants.

LA COMMUNAUTÉ ENTREPRISE DU FUTUR

La communauté « Entreprise DU FUTUR » est née en 2016 à la suite d'un constat : les PME-ETI n'avaient pas d'événement, de communauté ou de plateforme pour partager les bonnes pratiques et échanger sur leur *business* et l'innovation. Visiativ a donc souhaité fédérer les dirigeants en créant une plateforme phytale destinée à les accompagner dans leurs enjeux stratégiques de transformation. Aujourd'hui, la communauté Entreprise DU FUTUR compte près de 15 000 dirigeants de PME-ETI.

La plateforme globale « Entreprise DU FUTUR » se compose :

- d'un **congrès annuel**, devenu le rendez-vous stratégique pour la croissance des PME-ETI. Ce congrès a réuni plus de 9 000 dirigeants en 3 ans et a vu le nombre de

ses participants tripler (4 800 en 2018), prouve s'il en est de l'engouement et de la prise de conscience des entreprises au sujet de l'innovation et de la transformation numérique ;

- d'une **plateforme web communautaire** favorisant le networking et le partage entre membres et partenaires ;
- de **lieux phytiaux** (Paris et Lille) pour échanger et travailler entre dirigeants avec l'aide d'outils numériques innovants ;
- d'un **accélérateur phygital**, proposant un service de mise en relation aux membres de la communauté en vue de développer leur business.

entreprisedufutur.com

LA COMMUNAUTÉ MYCAD

La communauté myCAD répond à tous les enjeux liés à la conception des produits.

Issu de son expérience dans le logiciel et, plus particulièrement, dans la conception de produits, Visiativ accompagne les concepteurs 3D et designers dans la transformation numérique de leur bureau d'études. Dédié à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des industries, l'univers myCAD s'inscrit dans une forte dynamique communautaire et propose des offres de produits et services en ligne accessibles par abonnement.

Forte de plus de **55 000 membres** et 9 000 sociétés réunis autour de sa plateforme phytale, la communauté myCAD forme aujourd'hui la plus grande communauté francophone de designers et concepteurs 3D.

La plateforme physique réunit la communauté des

utilisateurs de solutions Dassault Systèmes lors de l'événement annuel « myCADday ». Elle propose également des séminaires collaboratifs gratuits SOLIDWORKS et CATIA 3DEXPERIENCE, au cours desquels nos experts présentent les nouveautés produit et abordent des thèmes précis (simulation, PDM).

La plateforme digitale regroupe un lieu d'échange et de partage en ligne gratuit ainsi qu'un bouquet d'applications et de services payants (*e-formation*, support, catalogue 3D, partage de fichiers

lynko.com/mycadservices



© Sébastien Ferraro

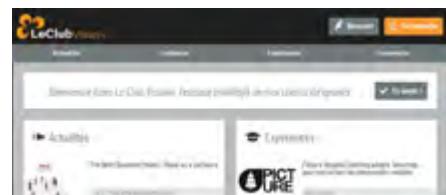
myCADday - En 2017, l'événement a regroupé 450 participants membres de la communauté.

LA COMMUNAUTÉ LECLUB VISIATIV

LeClub Visiativ est une plateforme d'information et de services à destination des dirigeants des sociétés clientes de Visiativ. Elle a pour mission de favoriser les échanges et le partage d'expérience entre dirigeants. En complément du dispositif digital, Visiativ propose des rencontres physiques « Visiativ Inside » permettant aux dirigeants de ses clients de mieux appréhender la vision et la stratégie de

développement du Groupe. Ces rencontres visent à faire évoluer la proposition de valeur de Visiativ au contact de ses clients privilégiés, et de mieux les informer sur les actualités stratégiques de l'entreprise.

leclub.visiativ.com



LeClub Visiativ - Une plateforme communautaire dédiée aux dirigeants, clients du groupe Visiativ.

LES AUTRES COMMUNAUTÉS DE VISIATIV : UN BUSINESS MODEL EN DEVENIR

Visiativ développe d'autres communautés pour satisfaire les besoins de ses clients :

- pour **inciter les industriels** à intégrer l'impression 3D au cœur de leurs enjeux ;
- pour **seconder les industriels** dans la transformation de leur SAV en centre de profit ;
- pour **accompagner les qualiticiens** dans leur recherche d'excellence opérationnelle ;
- pour **aider les experts-comptables** à engager leurs clients dans leur transformation numérique ;
- pour **assister les professionnels de l'immobilier** à

transformer leurs bâtiments en plateforme de service ;

- pour **faciliter les échanges entre les utilisateurs** **Moovapps** créateurs d'applications et de « Business Experiences ».

D'autres créations de communautés sont à l'étude concernant la gestion des risques informatiques, le « commercial augmenté », l'animation client et le marketing digital, le digital manufacturing ou encore, le financement de l'innovation.

Visiativ et ses clients entreront alors de plain-pied dans l'économie de plateformes.

ÉVOLUTIONS SECTORIELLES

Visiativ développe ses produits & solutions et anticipe les évolutions du marché

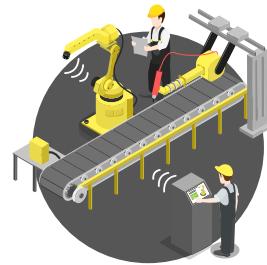
SMART INDUSTRY

S'IMPLIQUER DANS LA DYNAMIQUE **INDUSTRIE 4.0** POUR CONSTRUIRE L'INDUSTRIE DU FUTUR

Le marché de l'industrie est en perpétuelle évolution. Qu'elle soit technologique, organisationnelle ou sociétale, l'industrie se réinvente pour répondre à de nouveaux enjeux. L'arrivée des start-up bouleverse les innovations, tout comme le numérique qui pousse à réinventer la proximité avec son écosystème.

Les industriels se réunissent pour former des synergies fortes : ils travaillent dans des communautés dynamiques afin de faire en sorte que l'entreprise du futur devienne une réalité.

Les enjeux industriels n'ont pas changé : délai de mise sur le marché, profitabilité, innovation. Ils tendent cependant vers des enjeux plus globaux tels que l'excellence opérationnelle, l'innovation collaborative, le management basé sur le leadership, le développement des communautés, la réalité augmentée et le digital manufacturing.



QUELQUES CLIENTS

ATR, Bosch Thermotechnik GmbH, Delabie, ELCOM, Flying Whales, Gerflor, Mecalac, Metalsa automotive GmbH, Sermas industrie, SFA, Ragni.

EXEMPLES DE BUSINESS EXPERIENCES

Service client augmenté (Moovapps Customer Service Portal, Moovapps SmartPart, Moovapps BtoB Commerce, Moovapps Customer Document, Moovapps Community), Engineering and Manufacturing Business Experience (Smart Part, Supplier Document, Supplier Service Portal, Tech Center).



Armand Moulet réalise la transformation numérique globale de son entreprise

Armand Moulet est une PME industrielle de 50 personnes, spécialisée dans la fabrication et le reconditionnement de compacteurs.

Après être restée près de dix ans sans investissement informatique, cette PME a décidé de faire confiance à Visiativ pour transformer numériquement l'entreprise et assurer sa pérennité. Son objectif était d'optimiser l'organisation du bureau d'études et de la production, en centralisant l'information et en créant plus de valeur pour ses clients via un portail de services.

SMART RETAIL

RÉENCHANter **L'EXPÉRIENCE CLIENT**

Dans un contexte omnicanal, l'expérience client prime, les *retailers* doivent accélérer leur transformation digitale.

Le développement rapide des technologies a multiplié les canaux de vente (*e-commerce*, *m-commerce*, *drive*). On assiste également à une évolution sans précédent des outils BtoB.

Cette évolution s'accompagne de nouveaux modes de travail qui facilitent considérablement la collaboration, accélèrent les processus de décision et transforment les outils des équipes de vente.

L'entreprise doit opérer sa transformation digitale en s'appuyant sur différents leviers stratégiques : innovation (*concept store*, *merchandising*), écosystème (portail clients-fournisseurs, site *e-commerce* BtoB, prise d'ordres mobile, communautés clients), excellence opérationnelle (management de la qualité, services corporate), management (intranet).



QUELQUES CLIENTS

Bic, Damart, Danone, Intermarché, Lacoste, La Fée Maraboutée, Legrand, Picture Organic Clothing, Quies, Rians, Weleda.

EXEMPLES DE BUSINESS EXPERIENCES

Commercial augmenté, merchandising 3D, engagement client, portail fournisseurs et collaboratif, management de la qualité.



Millet digitalise les prises d'ordres de ses revendeurs au niveau international

Afin d'optimiser la qualité des services fournis à ses clients professionnels et d'améliorer le dispositif en place pour les assister tout au long de la saison, Millet Mountain Group a souhaité soutenir ses équipes en mettant en place une plateforme *e-commerce*.

Moovapps e-commerce BtoB permet une prise d'ordres intuitive. Les revendeurs peuvent passer eux-mêmes leurs commandes de réassort tout au long de l'année, 24 h/24, 365 j/an.

Le client dispose d'une vision à 360° de ses commandes, quel que soit le canal de vente (site *e-commerce* BtoB, représentant commercial ou service clients).

SMART SERVICES

DÉMATÉRIALISER POUR FIDÉLISER ET MAINTENIR LA PROXIMITÉ AVEC LE CLIENT

Les nouvelles technologies et la digitalisation de l'économie offrent une opportunité inédite aux entreprises de services de réévaluer leur stratégie, leur business model et d'adapter leur organisation.

La dématérialisation des documents simplifie les processus de recherche et d'archivage, dorénavant automatisés, et permet de partager plus facilement les informations pertinentes avec son écosystème. Par conséquent, elle améliore la proximité avec le client et augmente la productivité de l'entreprise. Celle-ci peut utiliser ce gain de temps pour enrichir sa proposition de valeur à travers de nouveaux services axés particulièrement sur le conseil et l'accompagnement client, et accroître ainsi sa satisfaction et sa fidélisation à long terme.



QUELQUES CLIENTS

Asselio, Calculus International, Extencia finance, Gan, J.P Fauche investissements, MMA, RSM, Tag aviation.

EXEMPLES DE BUSINESS EXPERIENCES

Expert-comptable numérique, assureur numérique.



LA FLANDRE assurances améliore la satisfaction de ses clients

LA FLANDRE a amorcé sa transformation numérique avec Moovapps Customer Document, une solution de gestion électronique des documents dédiée aux métiers de l'assurance. Celle-ci améliore les délais de réponse aux clients et la productivité des collaborateurs. En réduisant les tâches à faible valeur ajoutée, le classement automatisé des dossiers leur permet de se consacrer davantage au conseil. L'entreprise a ensuite ouvert la gestion des documents à ses clients, qui peuvent ainsi y accéder et connaître l'état d'avancement de leurs dossiers dans un environnement totalement sécurisé et en mobilité.

Ces solutions assurent une meilleure traçabilité des actions de chaque collaborateur pour un suivi des clients amélioré.

SMART BUILDING

SUIVRE ET ANTICIPER LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ DU SMART BUILDING

Avec l'explosion du digital, le marché du *smart building* est dynamisé par un changement des modes de travail, influencé par l'esprit start-up et collaboratif, et par l'avènement du nomadisme. On considère désormais l'immeuble tertiaire comme un outil de travail « serviciel ».

Les solutions *smart building* de Visiativ permettent un pilotage :

- des services à l'immeuble pour assurer sa maintenance et le garder en bon état ;
- des services à l'entreprise pour anticiper ses besoins tout en répondant aux enjeux économiques et responsables ;
- des services à la personne pour procurer du confort, fidéliser les talents et améliorer la productivité.



QUELQUES CLIENTS

Croix-Rouge, EDF, Engie, Hermès, L'Oréal, Nestlé, Orange, Plastic Omnium, SNCF, Total.

EXEMPLES DE BUSINESS EXPERIENCES

Services à l'immeuble, services à l'entreprise et services à la personne.



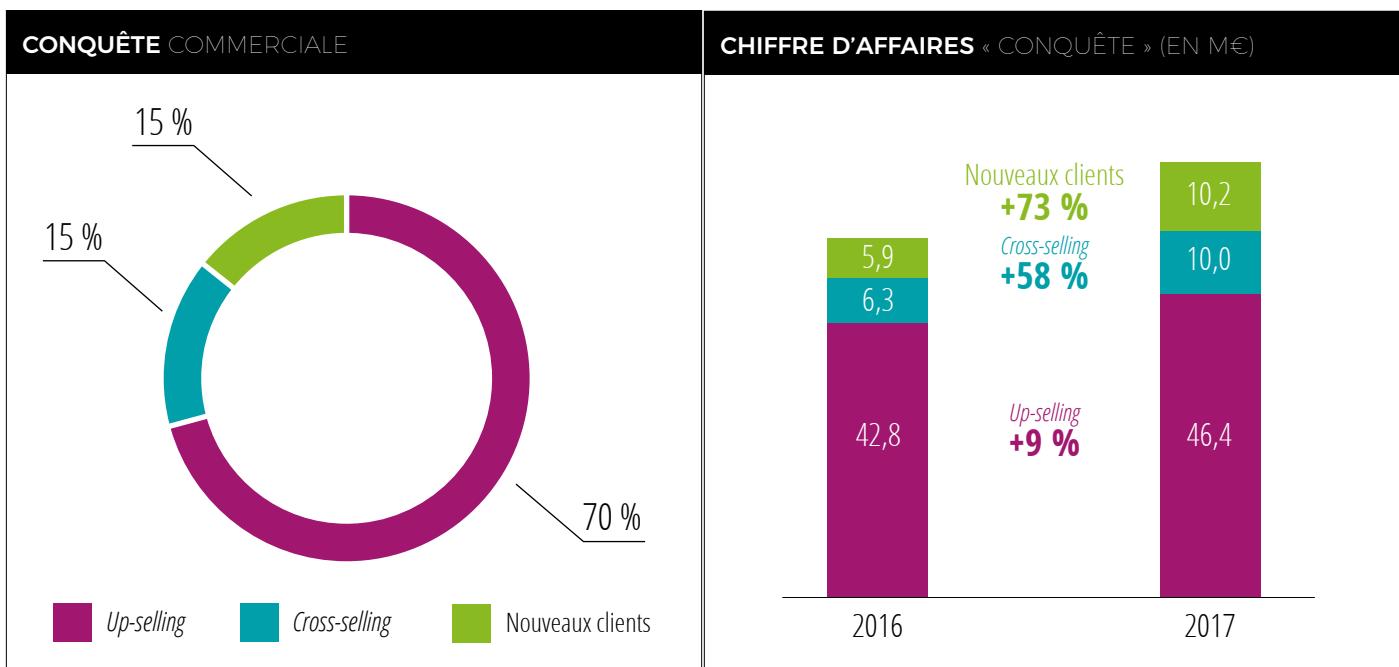
Le Groupe ADP (Aéroports de Paris) améliore la gestion des services à la personne

Le Groupe ADP gère 22 aéroports à l'international, soit 147 millions de passagers en 2016. ADP a choisi la plateforme iPorta pour offrir à ses collaborateurs un portail unique, pourvu d'un catalogue de services et d'articles d'information permettant de centraliser et de rationaliser le flux des demandes de tous ses salariés.

Cet outil métier, basé sur la gestion de processus, pilote et gère les demandes utilisateurs, les biens et les équipements. Il est doté d'un référentiel immobilier qui comprend une gestion graphique des espaces de travail. L'ensemble est interconnecté à de nombreuses applications du système d'information d'ADP pour en ordonner les fonctions.



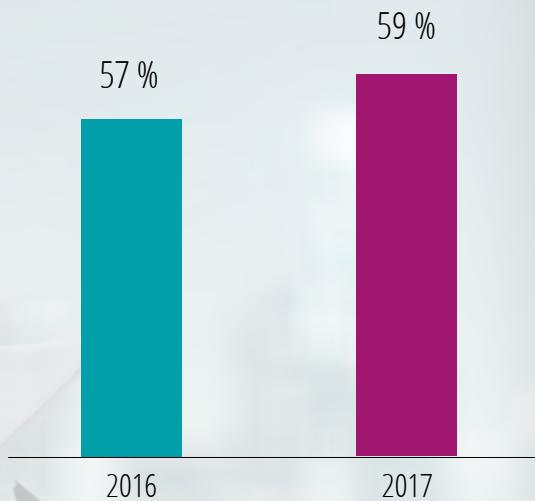
CONQUÊTE COMMERCIALE



Visiativ **augmente sa conquête commerciale de 11,6 M€ en 2017** (de 55 M€ à 66,6 M€). Le chiffre d'affaires de cette conquête commerciale est composé des licences, de la maintenance première monte et des services. Cette hausse s'explique par la forte progression en volume des ventes en *cross-selling* (+58 %), témoignant de la réussite de cette stratégie, et par la conquête de nouveaux clients (+73 %). Avec 46,4 M€, la stratégie d'*up-selling* représente, quant à elle, 70 % du chiffre d'affaires de la conquête commerciale, ce qui montre la force du portefeuille client du Groupe.

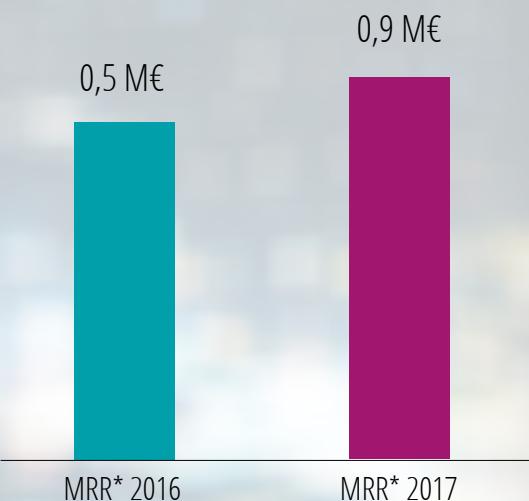
REVENU RÉCURRENT

(CONTRATS DE MAINTENANCE
ET ABOUNEMENTS)



La récurrence des revenus est **accentuée par la conquête de nouveaux clients** (contrats de maintenance et modèle d'abonnements mais aussi par les acquisitions en édition qui ont des modèles très orientés modèles innovants et souscription). La part des revenus récurrents du Groupe augmente régulièrement et traduit la fidélité des clients et la pertinence de ses *business model*.

MODÈLES ÉCONOMIQUES INNOVANTS



+80 % versus 2016 dont **+26 %** à périmètre constant.

*MRR : Monthly Recurring Revenue (average)



© Flamingo Images - stock.adobe.com

ACTIFS IMMATÉRIELS

CAPITAL HUMAIN

CULTURE D'ENTREPRISE

Valeurs de Visiativ

Depuis toujours, Visiativ place l'humain et la relation client au cœur de ses enjeux. Le Groupe cultive précieusement la proximité avec son écosystème (ses collaborateurs, ses partenaires, clients et fournisseurs) pour toujours mieux comprendre et répondre aux besoins de chacun.

Il capitalise également sur son état d'esprit entrepreneurial et sa passion pour l'innovation. Visiativ est convaincu que la valeur se trouve dans l'interaction et que chaque idée ou suggestion audacieuse de son écosystème doit être écoutée et valorisée. Grâce à cet esprit collaboratif, le Groupe se réinvente sans cesse et évolue au rythme des tendances technologiques et des opportunités qu'elles apportent.

Par ailleurs, Visiativ s'engage, à travers sa politique de responsabilité sociétale (RSE), à avoir un impact positif sur son écosystème, dans une dynamique de performance durable. Visiativ privilégie notamment des actions permettant de favoriser l'insertion des personnes en situation de handicap, le bien-être au travail de ses collaborateurs, l'accès aux nouvelles technologies et la réduction de son empreinte

Penser « aux 10C » pour réussir l'odyssée vers le futur

La mission du Groupe consiste à accompagner les entreprises dans leur transformation numérique pour les faire évoluer et s'adapter aux changements des modes de travail et des business model. Cette évolution s'applique également à Visiativ, qui doit se transformer pour réussir l'odyssée du futur. Le Groupe a donc fondé sa stratégie sur dix principes :

1. La créativité (en favorisant l'open innovation et l'entrepreneuriat) ;
2. Le changement (en opérant nous aussi notre transformation) ;
3. Les compétences (en formant les collaborateurs) ;
4. La collaboration (en étant une entreprise plateforme) ;
5. La coopération (en modelant une entreprise ouverte sur son écosystème) ;
6. Le collectif (en mettant en place des processus transverses) ;
7. La convivialité (en fêtant les succès en équipe et dans le respect) ;
8. La connectivité (en utilisant nos propres solutions en interne et avec notre écosystème) ;
9. La contribution (via notre engagement RSE) ;
10. La communauté (en œuvrant pour la transversalité et complémentarité des compétences).

30 ans d'expertise au service de ses clients

En 2017, Visiativ fête ses 30 années d'existence. Que de chemin parcouru depuis sa création en 1987 par Christian Donzel et Laurent Fiard. Aujourd'hui, le Groupe compte plus de 830 collaborateurs, en France et à l'international. Son chiffre d'affaires atteint 124,4 millions d'euros en 2017 et poursuit sa croissance à deux chiffres.

L'objectif est de continuer de fédérer tous les collaborateurs autour du plan stratégique Next100 pour atteindre 200 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2020. Visiativ a élaboré dans ce but un plan d'actions concret, illustré dans le livret « 40 Visi'actions ». Il permet de partager la vision de Visiativ et de montrer comment l'entreprise se transforme, elle aussi, pour répondre toujours mieux aux besoins de ses clients. Next100 se décline autour des quatre enjeux majeurs auxquels doit répondre une entreprise : innovation, écosystème, management et excellence opérationnelle.



Visiativ entre au palmarès Great Place To Work® France

L'esprit collaboratif, qui s'inscrit dans l'ADN de Visiativ depuis sa création, est au cœur de sa stratégie de développement. Convaincu que la création de valeur passe par le bien-être et la coopération de l'ensemble des collaborateurs, le Groupe diffuse sa vision collaborative aussi bien au sein de ses équipes qu'auprès de ses clients et partenaires pour anticiper l'entreprise du futur.

Le Groupe a la volonté d'être une entreprise où il fait bon travailler, soucieuse de ses collaborateurs, sans lesquels le succès et la croissance ne seraient pas possibles. Ainsi, depuis 3 ans, Visiativ réalise l'enquête de l'institut Great Place to Work® et met en place des projets transverses qui visent à améliorer le bien-être au travail pour toujours mieux satisfaire et motiver ses collaborateurs. Il a, par exemple, mis en place le projet « Future@work » pour réfléchir aux évolutions des modes de travail et à leurs applications concrètes au sein de l'entreprise : travail à distance, aménagement d'espaces de travail collaboratifs et de lieux de détente.

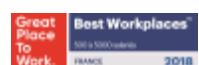
Par ailleurs, le Groupe s'efforce d'impliquer ses collaborateurs dans la vie de l'entreprise en partageant les succès et bonnes pratiques. Régulièrement, il réunit tous ses collaborateurs pour dresser le bilan de la période écoulée et présenter les objectifs à venir lors d'un événement convivial, ponctué d'activités de team building. Visiativ communique également très régulièrement et en toute transparence sur sa vision, sa stratégie et sur les acquisitions ou

entrées en négociations exclusives, pour que chacun soit impliqué et fier de faire partie de l'entreprise.

Cette démarche porte ses fruits puisque, pour la première fois cette année, Visiativ fait partie des 25 meilleures entreprises françaises de 500 à 5 000 salariés où il fait bon travailler du palmarès Great Place To Work®.



Logo humain Visiativ - Plus de 600 collaborateurs réunis à l'occasion de la réunion générale 2017.



IMPLICATION DES COLLABORATEURS

« Transformers », collaborateurs relais de la stratégie de communication de Visiativ

Les « Transformers » sont des leaders identifiés par Visiativ (en fonction de leur expérience, de leur parcours ou de leur implication) qui se font les relais de la communication et de la vision de l'entreprise. Les collaborateurs sont ainsi informés des actualités du Groupe par un interlocuteur de proximité vers lequel ils peuvent se tourner s'ils ont des idées ou des questions. En évitant une communication uniquement descendante,

ces relais favorisent l'implication de tous les collaborateurs dans les projets et la croissance de Visiativ. Les Transformers, avec l'aide d'une équipe pluridisciplinaire, sont également impliqués dans des projets transverses tels que le bien-être au travail et la relation client, deux thèmes au cœur de nos enjeux et de nos préoccupations.

Récompenser et impliquer les collaborateurs en devenant actionnaires

Dans une logique de collaboration et de relation gagnant-gagnant, Visiativ souhaite motiver et récompenser ses collaborateurs pour l'investissement dont ils font preuve au quotidien dans la réalisation du plan Next100. Ces derniers peuvent devenir actionnaires

de la société grâce à des dispositifs avantageux (FCPE, abondement...). Ainsi, les collaborateurs continuent de s'investir et de s'impliquer dans la vision du Groupe et la réalisation de ses projets ambitieux.

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.

**Laurent FIARD**

Président / Président Directeur
Général de Visiativ

**Christian DONZEL**

Administrateur / Directeur Général
Délégué de Visiativ

**Pascale DUMAS**

Administrateur indépendant /
Présidente de HP France

**Hubert JARICOT**

Administrateur indépendant /
Gérant de HJ Consultants

**Sylvie GUINARD**

Administrateur indépendant /
Présidente de Thimonnier /
Lauréate du Trophée Femme Chef
d'Entreprise / Vice Présidente
FIM (Fédération des Industries
Mécaniques)

**Daniel DERDERIAN**

Administrateur indépendant /
Président d' Axelliance

**Benoît SOURY**

Administrateur indépendant /
Directeur du marché bio, groupe
Carrefour / Président d' APICIL

**Anne-Sophie PANSERI**

Administrateur indépendant /
Présidente de Maviflex, Directrice
Générale de PIL / Dirigeante de
Green On Lyon / Présidente de
Femmes Chefs d'Entreprises

Visiativ a mis en place un conseil d'administration adapté à l'accompagnement de son fort développement en particulier à l'international. Sur six administrateurs hors dirigeants du Groupe cinq sont des dirigeants d'entreprises de services ou industrielles dont trois 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 quatre à cinq 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.



© Sébastien Mazoyer

De gauche à droite :

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

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.

Laurent FIARD Co-fondateur – 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.

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.

MARQUE ET INNOVATION

NOTORIÉTÉ

Depuis 30 ans, Visiativ construit son image et sa notoriété jour après jour via notamment :



Une présence régulière sur les grands salons B2B



L'organisation d'événements importants (congrès Entreprise DU FUTUR, myCADDay, etc...)



Une communication continue avec les journalistes



Une présence active sur les réseaux sociaux



En 2017, **Visiativ a réalisé une enquête auprès de ses clients** dans une démarche d'amélioration continue. Avec plus de 12 % de taux de réponse, le résultat est à la hauteur de son engagement.

Près de 90 % des clients sont satisfaits et soulignent notamment les compétences, la réactivité, la disponibilité, l'innovation et la qualité des produits et de l'offre Visiativ

90% de satisfaction

(<https://www.visiativ.com/grande-enquête-visiativ-2017>)

2 262 905 affichages de la marque Visiativ sur les réseaux sociaux. **34 506** interactions (likes, partages, commentaires)

3 MILLIONS de pages vues sur nos sites web

PLUS DE 5 000 participants à nos rencontres physiques



MODÈLES D'ACQUISITION DE VISIATIV

Au cours de son développement, Visiativ a démontré sa capacité à acquérir et à intégrer de nouvelles sociétés sur de nouveaux métiers.

La typologie des cibles

Le Groupe développe une stratégie de croissance externe ambitieuse dans ses cinq métiers complémentaires : l'intégration, l'édition, le *rapid manufacturing*, le conseil en innovation et l'infogérance d'infrastructure.

Le Groupe vise un développement international sur le marché de l'intégration de logiciels et souhaite acquérir des VAR (« *Value Added Reseller* », revendeur à valeur ajoutée) rentables pour s'ancrer localement et déployer ses autres métiers et en particulier celui de l'édition.

Visiativ est attentif au marché des éditeurs français de logiciels, en vue d'acquérir des acteurs pour consolider fonctionnellement ou sur un vertical métier la plateforme logicielle Moovapps. Par ailleurs, le Groupe développe son offre sur le métier du *rapid manufacturing* via l'acquisition de la société Valla et en renforçant son partenariat avec HP.

Il est également à l'écoute d'opportunités pour procéder à des acquisitions ciblées afin de consolider son offre et son positionnement dans les domaines du conseil en innovation (acquisition du cabinet ABGI Group), mais aussi dans le domaine de l'infogérance d'infrastructure.

Les marchés cibles, le modèle entrepreneurial et les moyens financiers

Sur l'ensemble de ses métiers, Visiativ entend consolider sa position sur ses marchés stratégiques : l'industrie, les services, l'immobilier et le retail.

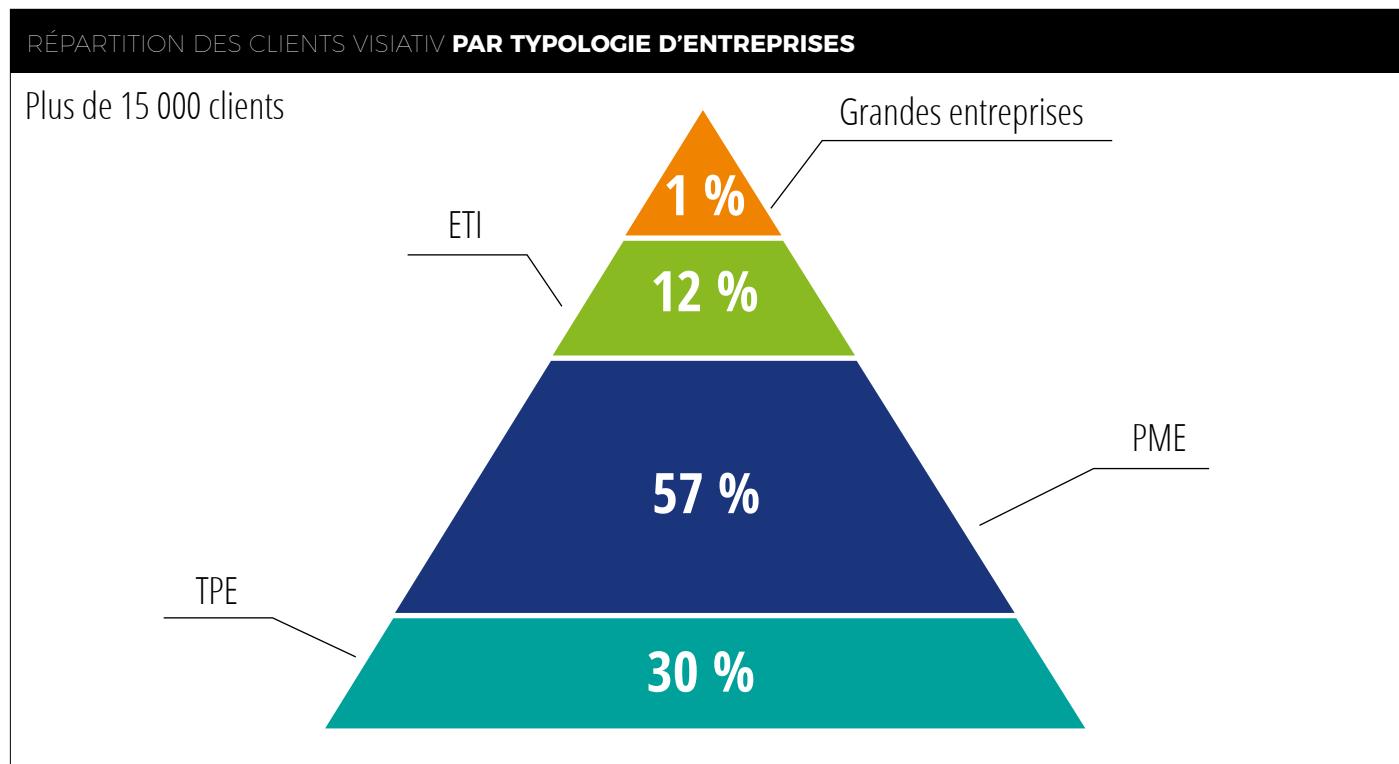
Le Groupe applique régulièrement un modèle entrepreneurial qui associe, autant que possible, les managers clés des sociétés acquises.

Pour réaliser son plan Next100 visant à atteindre 200 M€ de CA à l'horizon 2020, le Groupe a renforcé sa surface financière par un placement privé de 7,5 M€ en juin 2016 et de 15,1 M€ en décembre 2017. Il a également levé un crédit syndiqué de 22 M€ en décembre 2016.



CAPITAL CLIENT

La typologie des entreprises clientes de Visiativ est déterminée par leur effectif : de 1 à 9 salariés pour les TPE, de 10 à 249 salariés pour les petites et moyennes entreprises (PME), de 250 à 4 999 salariés pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et au-delà de 5 000 salariés pour les grandes entreprises. Parmi les 15 000 clients de Visiativ, on dénombre près de 70 % de PME et d'ETI, qui représentent le cœur de cible du Groupe.



Visiativ fidélise son écosystème à travers des dispositifs innovants

PROGRAMME « AMBASSADEURS », UN DISPOSITIF DE FIDÉLISATION DÉDIÉ À NOS CLIENTS STRATÉGIQUES

Le programme « Ambassadeurs » est un dispositif qui vise à mettre en valeur nos clients privilégiés et à leur proposer des avantages exclusifs (visibilité, invitations VIP aux événements du groupe, remises commerciales...). Ces actions s'inscrivent dans une démarche globale d'accompagnement des entreprises engagées dans leur transformation numérique. Visiativ entraîne les ambassadeurs dans une véritable dynamique de co-innovation en les intégrant à ses communautés : LeClub Visiativ, Entreprise DU FUTUR, etc...

CO-INNOVATION BY VISIATIV : LE PROGRAMME « INNOV'ACTEURS »

L'entreprise plateforme fédère ses collaborateurs et l'ensemble de son écosystème à travers un espace numérique. Des interactions entre les membres naît la valeur. Partant de ce principe et dans une dynamique collaborative, Visiativ a imaginé un programme de co-innovation associant clients, collaborateurs et partenaires. Baptisé « Innov'acteurs », il vise à réunir un maximum d'acteurs sur la plateforme Moovapps Factory qui permet de développer de nouvelles applications tout au long des phases de définition, de développement, de test et d'implémentation. Il garantit ainsi aux membres de disposer d'applications parfaitement adaptées à leurs besoins et leur assure un déploiement réussi.

L'ENGAGEMENT RSE DE VISIATIV

La politique de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) de Visiativ vise un équilibre construit avec l'aide de ses parties prenantes : collaborateurs, clients, partenaires et fournisseurs, actionnaires et acteurs du territoire.

Les enjeux pour Visiativ sont tant internes qu'externes. Son engagement s'articule autour de quatre leviers de responsabilité :



1. ENVIRONNEMENTAL

Actions menées autour de la diminution de la consommation d'énergie et du bilan carbone, recyclage des déchets, recours aux énergies renouvelables, etc.

Engagement en matière d'emploi, de développement régional, des relations avec les partenaires (sous-traitants, fournisseurs), loyauté des pratiques, actions de mécénat de compétences, etc.



3. SOCIAL

Politique salariale, organisation du temps de travail, lutte contre les discriminations, mesures prises en faveur de la diversité et de l'égalité (insertion des personnes handicapées), qualité des relations sociales, bien-être au travail, etc.

4. CIVIQUE

Actions visant à renforcer la cohésion nationale et la mixité sociale, à favoriser les initiatives à caractère philanthropique, culturel, artistique, sportif ou encore, actions concourant à des missions de défense ou de sécurité civile et à la promotion de la citoyenneté française et européenne.





© Konstantin Yagaynov - stock.adobe.com

CHIFFRES 2017 ET FAITS MARQUANTS

CHIFFRES CLÉS 2017

CA
124 M€
+17% vs 2016

Collaborateurs
700

Clients
15 000
TPE / PME / ETI

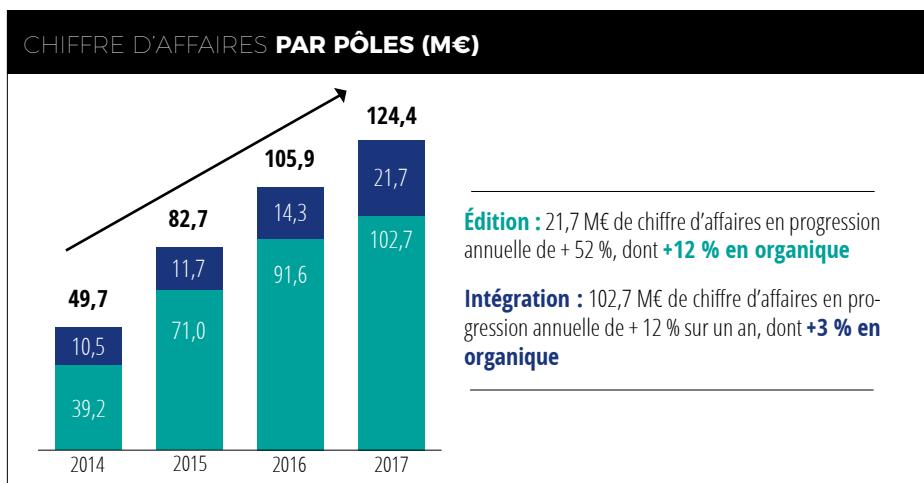
R&D
7 M€
soit 5,6% du CA

Part du CA
récurrent
59 %

>20 agences
2 filiales
en Suisse et au
Maroc

Visiativ a réalisé un solide exercice 2017, conforme aux ambitions du plan stratégique Next100. Il a été marqué par la forte croissance du pôle édition dont la taille a doublé en 3 ans (+52 % dont +12 % en croissance organique). De plus, la rentabilité du Groupe progresse encore (+7,2 % de marge d'EBITDA). L'exécution du plan stratégique Next100 se poursuit avec la concrétisation de trois acquisitions ciblées sur les métiers historiques et l'élargissement de l'offre à travers la constitution de deux nouveaux pôles : l'impression 3D & rapid manufacturing, et le conseil en innovation & transformation numérique.

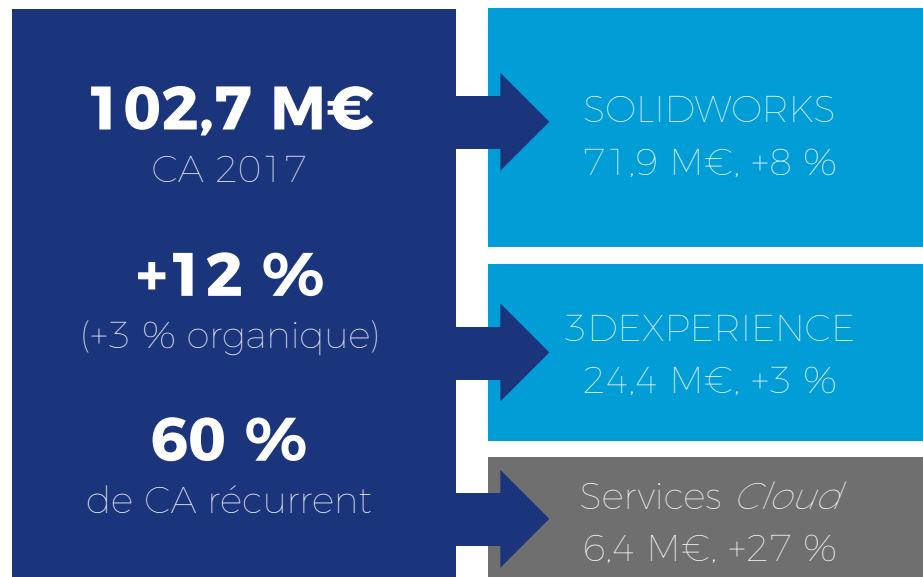
En 2018, le Groupe entend poursuivre sa stratégie vertueuse de croissance rentable et se fixe un objectif de croissance organique dynamique, accompagnée d'une poursuite de la progression de ses résultats.



INTÉGRATION

VISIATIV, INTÉGRATEUR MAJEUR DES OFFRES DASSAULT SYSTÈMES

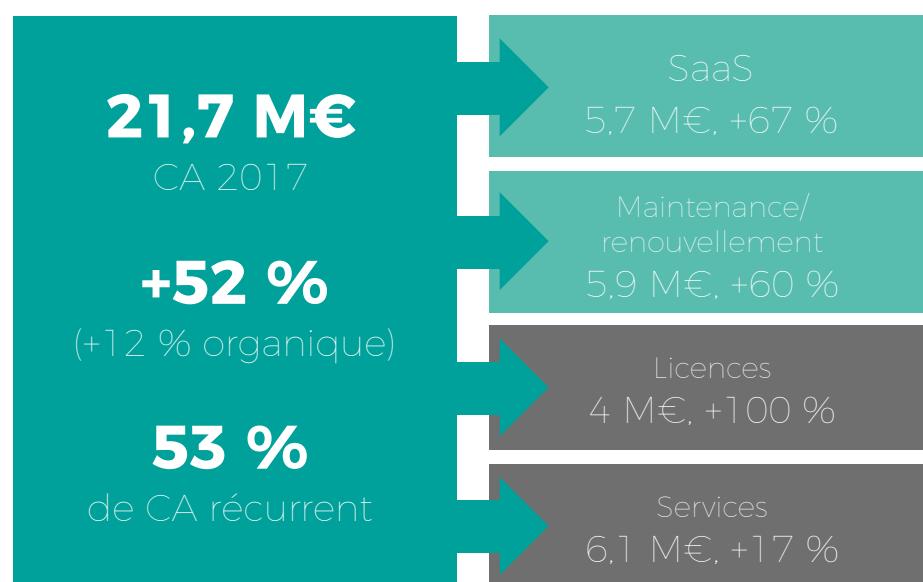
L'année 2017 est marquée par une solide progression de SOLIDWORKS (+8 % dont +3 % en organique et le reste par l'acquisition en Suisse de c+e forum). Les services *Cloud* qui ont rejoint le Groupe fin 2016 réalisent quant à eux une forte progression de 27 % avec un *cross-sell* très intéressant pour une première année complète dans le Groupe.



ÉDITION

UNE ANNÉE DE FORT DÉVELOPPEMENT, À LA FOIS EN CROISSANCE EXTERNE ET ORGANIQUE

Côté édition, Visiativ double ses ventes de licences en 2017, à la suite d'un contrat de 1 M€ dans le secteur de l'assurance. Le SaaS augmente, quant à lui, de 67 % et confirme la dynamique de transformation du modèle, avec des facturations en abonnement.



A près de 22 M€ de CA, le Groupe est désormais un acteur significatif dans l'édition en France (Top 100) sur un marché atomisé (environ 2 500 intervenants).

Le Groupe a aussi élargi sa couverture des différents secteurs d'activité (industrie, retail, services et immobilier) au travers de son offre Moovapps, avec des applications métiers dédiées. Cette diversification de l'activité de Visiativ lui permet ainsi de réduire les risques liés à la conjoncture d'un secteur donné.

FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE

JANVIER

2^e édition du congrès Entreprise DU FUTUR. Une journée remplie de succès ! Plus de 3 000 dirigeants, décideurs de PME-ETI de tous secteurs d'activités se sont réunis à Lyon pour échanger autour du thème de la transformation des entreprises.

FÉVRIER

Visiativ dépasse le cap des 100 M€ de chiffre d'affaires annuel et poursuit son développement à un rythme soutenu (CA 2016 : 105,9 M€, en croissance de 28 %).

MARS

Visiativ annonce la forte progression (+87 %) de son résultat d'exploitation, s'établissant à 4,6 M€.

Visiativ accélère la transformation digitale des métiers de l'industrie. A l'occasion du salon Industrie Lyon 2017, Visiativ présente son offre dédiée à l'industrie du futur.

AVRIL

Arkhenspaces et iPorta sont lauréats du grand prix « Le Monde - Smart Cities » pour un nouveau modèle d'habitat combinant architecture physique et numérique.

Visiativ publie son chiffre d'affaires du premier trimestre 2017, en croissance de 18 %, et annonce une forte accélération dans l'édition, en progression de 82 %.

MAI

Karine Polakowski, DRH du groupe Visiativ, rejoint le comité exécutif.

Visiativ lance deux nouvelles solutions dédiées au secteur de l'assurance, pour dématérialiser et transformer la relation client : Moovapps Customer Document et Moovapps Customer Service Portal.

Visiativ finalise l'acquisition de Numvision (51 %), éditeur de solutions de synchronisation et de partage de données sécurisées Sync&Share, et annonce le lancement prochain de Moovapps Drive.

JUIN

Lancement du Moovapps Store, le premier catalogue d'applications métiers pour accélérer la transformation digitale des entreprises.

Diota lance excelliATE, une offre de réalité augmentée dédiée aux écoles d'ingénieurs et établissements de formation technique et professionnelle, en partenariat avec Visiativ et ERM Automatisms.

Latécoère choisit Visiativ et les solutions Dassault Systèmes pour donner naissance à son « Usine du Futur ».

Bpifrance accompagne Visiativ au travers de l'octroi de prêts à l'innovation pour un montant cumulé de 4,5 M€.

JUILLET

Finalisation de l'acquisition de Spread, éditeur 100 % SaaS d'outils de « social CRM » et d'automatisation marketing permettant de simplifier et optimiser les interactions clients et prospects en multicanal.

Visiativ annonce une croissance dynamique des ventes du 1er semestre 2017 : +19 % dont +75 % de croissance pour le pôle édition.





AOÛT

Visiativ met en place son programme Visiativ Academy et annonce la signature de partenariats stratégiques avec l'enseignement supérieur. Dans ce cadre, le Groupe annonce également le recrutement d'une trentaine de nouveaux talents d'ici la fin de l'année 2017.

SEPTEMBRE

Visiativ annonce une solide progression des résultats semestriels 2017 (+0,9 M€) et une amélioration sensible de la profitabilité. Le Groupe ajuste les objectifs annuels à la hausse. Visiativ lance sa plateforme de communication et de collaboration en entreprise : Moovapps Team.

OCTOBRE

Visiativ et Cadenas, éditeur spécialisé dans la gestion de composants industriels, s'unissent en faveur des étudiants en créant le challenge de conception CAO 3D pour les étudiants post-BAC : le CAD Challenge.

Visiativ fête ses 30 ans. A cette occasion, le Groupe rappelle les grandes évolutions qui ont jalonné son parcours et réaffirme les valeurs pérennes qui lui ont permis de devenir un leader dans l'accompagnement de la transformation numérique des entreprises.

Visiativ réalise une performance solide sur les neuf premiers mois de son exercice 2017, avec un chiffre d'affaires consolidé de 77,3 M€, en hausse de +20 %.

NOVEMBRE

Visiativ arrive en force sur le marché de l'impression 3D industrielle. Le Groupe annonce la prise d'une participation au capital de la société Valla, spécialisée dans la conception, le prototypage et la fabrication de pièces et petites séries, la signature d'un accord de distribution des imprimantes 3D de HP et le renforcement du partenariat historique avec Dassault Systèmes.

Création de la holding Alliativ par les deux fondateurs pour poursuivre le développement collectif du Groupe. Cette société, détient d'ores et déjà 420 000 actions Visiativ, auparavant détenues en direct par les fondateurs, soit 11,9 % du capital.

Vif succès de l'événement myCADday, destiné à la communauté des utilisateurs des logiciels CAO de Dassault Systèmes.

DÉCEMBRE

Visiativ déploie son plan de développement Next100 à l'international en finalisant l'acquisition de c+e forum, distributeur SOLIDWORKS en Suisse alémanique.

Visiativ et le Shopping Innovation Lab (SILab), s'associent et créent l'Entreprise DU FUTUR Lille pour apporter de nouvelles expériences à leurs clients.

Très large succès de l'augmentation de capital : Visiativ lève 15,1 M€ pour accélérer son développement dans le cadre de son plan stratégique Next100 (montant total demandé de 51,3 M€, plus de 3,4 fois supérieur à l'offre).

Visiativ annonce une prise de participation minoritaire dans la start-up Glowbl et lance Moovapps Live, sa solution de discussion en temps réel qui dynamise les échanges et la collaboration.

Visiativ entre en négociations exclusives pour l'acquisition du cabinet international de conseil en innovation ABGI Group. Ce rapprochement permettra de renforcer l'activité de business consulting pour accélérer l'innovation, la performance et la transformation numérique des entreprises et développer la présence du groupe à l'international.

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017

PROGRESSION RÉGULIÈRE DE L'EBITDA ET DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION

EN M€ - NORMES FRANÇAISES	2016	2017	VAR. % 2017 vs. 2016
Chiffre d'affaires	105,9	124,4	+17 %
EBITDA*	6,2	9,0	+44 %
% marge d'EBITDA	5,9 %	7,2 %	+39 %
Résultat d'exploitation (REX)	4,6	6,4	+46 %
% marge d'exploitation	4,4 %	5,2 %	+2 %
Résultat financier	(0,4)	(0,3)	+9 %
Résultat courant avant impôts	4,2	6,1	
Résultat exceptionnel	0,1	(0,5)	
Impôts	0,4	(0,8)	
Résultat net avant intérêts minoritaires	4,7	4,8	
Intérêts minoritaires	(0,3)	(0,0)	
Résultat net consolidé, part du Groupe	4,4	4,8	

*Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

BILAN CONSOLIDÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017

DOUBLEMENT DES CAPITAUX PROPRES ET 10,1 M€ DE TRÉSORERIE NETTE POSITIVE

ACTIF EN M€	2016	2017
Ecarts d'acquisition	19,9	27,6
Immobilisations	9,2	14,0
Comptes clients	26,9	25,9
Autres actifs	13,8	17,6
Disponibilités	19,5	35,2
TOTAL BILAN	89,2	120,3
PASSIF EN M€	2016	2017
Capitaux propres	18,9	37,5
Dettes financières	16,2	25,2
Dettes fournisseurs	21,4	24,3
Autres passifs	23,3	23,5
Produits constatés d'avance	9,5	9,8
TOTAL BILAN	89,2	120,3

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

BONNE GÉNÉRATION DE CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ET **AMÉLIORATION** DU BFR

EN M€ - NORMES FRANÇAISES	2016	2017
Capacité d'autofinancement	+6,0	+7,4
Variation du BFR	+0,0	+1,0
FLUX DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR L'EXPLOITATION	+6,0	+8,4
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(14,4)	(14,4)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+15,6	+21,9
Incidences des variations des devises	-	(0,1)
VARIATION NETTE DE TRÉSORERIE	+7,2	+15,7
Trésorerie à l'ouverture	+12,2	+19,5
Trésorerie à la clôture	+19,5	+35,2

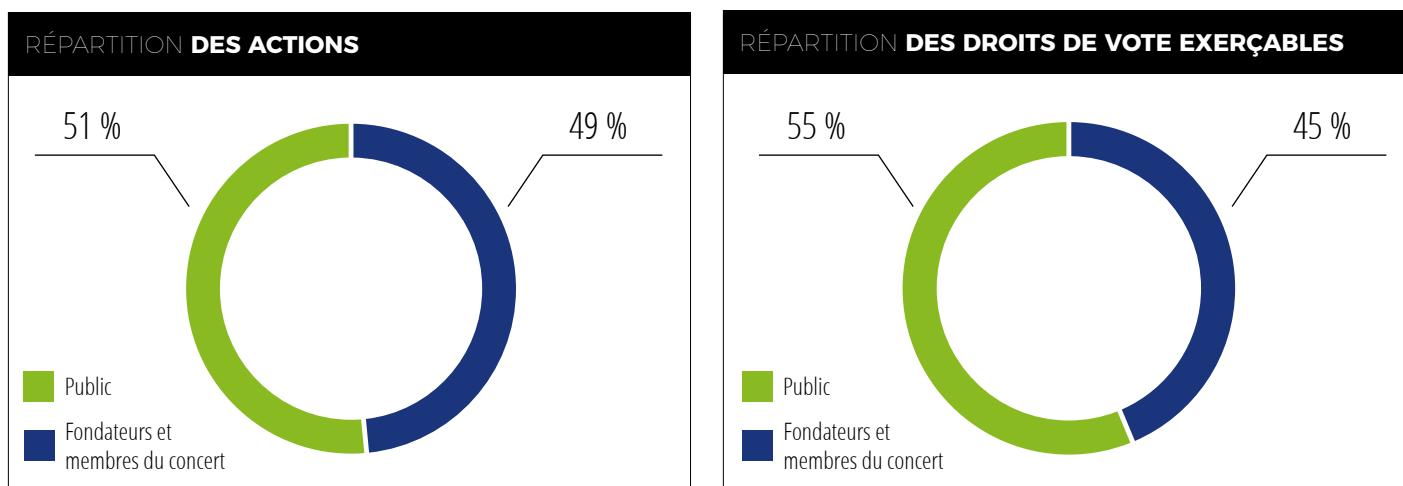




© tashatuvango - stock.adobe.com

PANORAMA BOURSIER

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT AU 31/12/2017

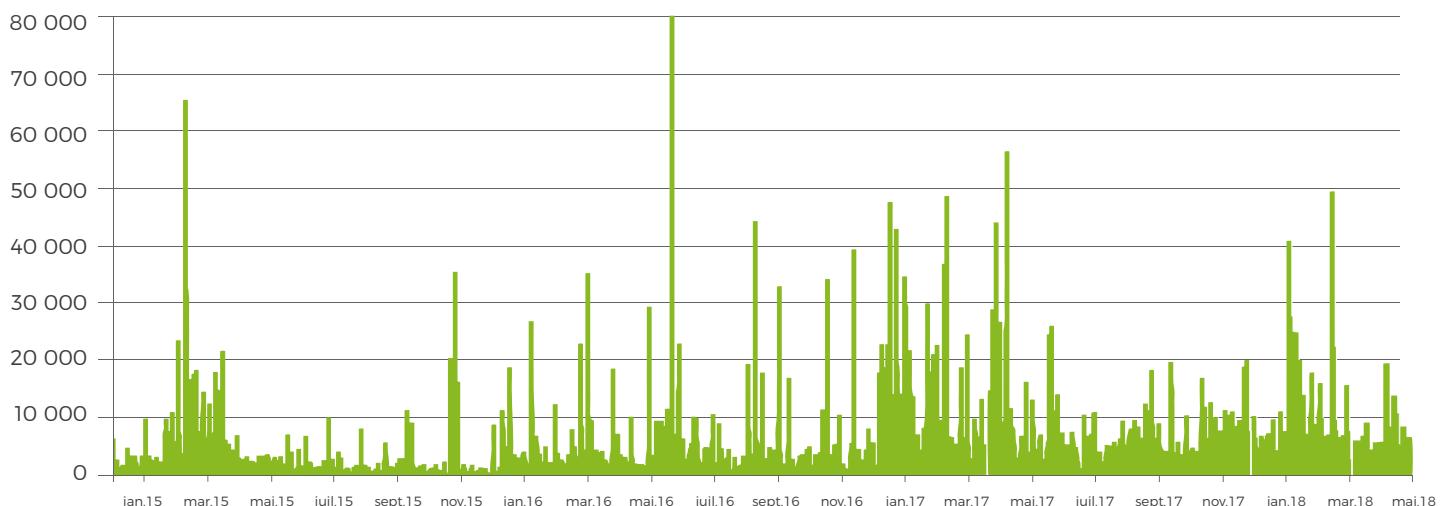


PERFORMANCE BOURSIÈRE SUR 3 ANS



CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTION

VOLUME D'ACTIONS ÉCHANGÉES



ALTERNEXT PARIS

CODE ISIN : FR0004029478
 CODE MNÉMONIQUE : ALVIV
 COURS AU 15.05.18 : 36,30 € PAR ACTION
 NOMBRE D'ACTIONS : 4 018 077
 CAPITALISATION BOURSIÈRE : 145,9 M€

2 149 094 actions Visiativ échangées en 2017
 Soit 65 470 828 € de volume d'échanges
 Liquidité moyenne quotidienne : 256 748 €

ANALYSTES SUIVANT LA VALEUR



CALENDRIER FINANCIER - COMMUNIQUÉS*

Chiffre d'affaires T1 2018	26 avril 2018
Chiffre d'affaires T2 2018	26 juillet 2018
Résultats semestriels 2018	18 septembre 2018
Chiffre d'affaires T3 2018	25 octobre 2018

*Publication des communiqués après bourse.



© dasedesignen - stock.adobe.com

NEXT100

Après avoir réalisé son plan AUDEO2017 ayant pour objectif l'atteinte de 100 M€ de chiffre d'affaires avec un an d'avance soit fin 2016, Visiativ continu sur sa lancée et met en œuvre le plan stratégique Next100. L'objectif pour le Groupe est de porter son chiffre d'affaires à 200 M€ d'ici à 2020.

Le plan repose sur quatre axes :

- une croissance organique soutenue ;
- une politique d'acquisitions offensive, notamment à l'international, dans ses deux métiers historiques (édition et intégration) ;
- une stratégie de partenariats et d'écosystème ;
- la structuration du Groupe et le déploiement d'une dynamique collective.

En 2017, le Groupe atteint pleinement ses objectifs en réalisant une performance en

ligne avec son ambition. Grâce à trois nouvelles acquisitions ciblées (c+e forum, Numvisio et Spread) et à sa croissance organique, Visiativ augmente son chiffre d'affaires de 17 % (124,4 M€) et enregistre une très belle progression dans le domaine de l'édition avec un CA de 21,7 M€, soit +52 %. Les deux nouveaux métiers complémentaires (conseil en management et innovation et *rapid manufacturing*) n'auront un impact sur le chiffre d'affaires qu'en 2018.

Visiativ continue son accélération sur un marché dynamisé par les opportunités offertes par la transformation numérique des entreprises. Dans ce but, le Groupe continue à étendre ses modèles de communauté, à enrichir son offre notamment à l'international, dans l'édition et l'intégration, et à développer ses métiers pour offrir un accompagnement sur-mesure dans la Transformation Numérique à Grand Vitesse (TNGV) de ses clients.

DES AVANCÉES SUR LES **4 AXES** DU PLAN STRATÉGIQUE NEXT100

1 - CROISSANCE ORGANIQUE DE L'ORDRE DE 10 % PAR AN

- Développement du capital client et accélération du *cross-selling*
- Innovation Moovapps TNGV : une offre élargie
- Proposition de valeur adaptée par métier : *smart industry, smart retail*, etc...

2 - ACQUISITIONS CIBLÉES CRÉATRICES DE VALEUR

- 2017 : trois acquisitions sur les pôles historiques en 2017 et trois prises de participation (Glowbl, SiLab et Valla)
- 2018 : un projet d'acquisition d'un intégrateur SOLIDWORKS dans un nouveau pays et une prise de participation (70 %) dans une plateforme IoT. Prise de participation à 100 % de la société Valla et finalisation de l'acquisition d'ABGI group

3 - DYNAMIQUE DE PARTENARIATS ET D'ÉCOSYSTÈME

- Des communautés en fort développement : succès de myCADday 2017 et de l'Entreprise DU FUTUR 2018
- Création de l'Entreprise DU FUTUR Lille avec le SiLab, Shopping Innovation Lab, pour apporter de nouvelles expériences pour les acteurs du *retail*

4 - STRUCTURATION DU GROUPE

- Association capitalistique de 80 managers et collaborateurs au projet d'entreprise (Alliativ et Alliateam)
- Capital humain : Great Place To Work 2017 & nouveaux talents



GLOSSAIRE

Le secteur d'activité et la spécificité de l'offre Visiativ conduisent à utiliser des termes ou sigles parfois peu compréhensibles aux non-initiés et signalé par un * dans le corps de ce rapport. Nous vous en proposons une définition (par ordre alphabétique) :

BUSINESS EXPERIENCES :

regroupement d'applications répondant à une problématique donnée résultant d'une expérience client réussie.

CLOUD (OU CLOUD COMPUTING) :

infrastructure dans laquelle la puissance de calcul et le stockage sont gérés par des serveurs distants afin de pouvoir être adaptés en temps réel aux besoins des utilisateurs.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) :

système de gestion de la relation client.

DIGITAL MANUFACTURING :

désigne l'utilisation des outils numériques dans les processus de production (conception, simulation, flux de production...).

ENTERPRISE RESOURCES PLANNING (ERP) :

progiciels de gestion intégrée ou planification des ressources de l'entreprise.

FRONT-END :

terme consacré à la partie publique d'une interface, visible par l'utilisateur final, celle qu'il voit (par opposition au *back-end*, l'interface accessible aux développeurs).

PHYGITAL :

contraction des termes « physique » et « digital ».

PRODUCT DATA MANAGEMENT (PDM) :

la gestion des données techniques d'un produit consiste à extraire et à gérer les informations électroniques relatives à un produit afin que ce dernier puisse être réutilisé dans des processus métiers.

PRODUCT LIFE MANAGEMENT (PLM) :

la gestion du cycle de vie des produits désigne une stratégie plus vaste que le PDM. Son but est de gérer les informations et de faciliter la collaboration concernant les produits.

RAPID MANUFACTURING :

prototypage rapide, impression 3D.

RETAIL/RETAILERS :

vente au détail/commerçants (surface de vente, force de vente, réseau de revendeurs).

SMART ENTERPRISE :

définit une entreprise engagée dans sa transformation numérique autour des quatre enjeux majeurs suivants : dynamiser l'innovation, développer une nouvelle proximité avec son écosystème, mobiliser ses collaborateurs et tendre vers l'excellence opérationnelle.

SOFTWARE AS A SERVICE (SaaS) :

terme désignant des logiciels hébergés sur le serveur d'un prestataire, accessibles à distance et dont la facturation s'effectue sous forme d'abonnement.

RAPPORT D'ACTIVITÉ **2017**

WWW.VISIATIV.COM

@VISIATIV

