



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

**Résultats annuels 2017**

Réunion investisseurs – 13 mars 2018





## SOMMAIRE

- Visiativ en bref
- Activité 2017
- Résultats financiers 2017
- 2017 : Une offre élargie au service de la transformation numérique des entreprises
- Point d'étape du plan stratégique Next100 & Perspective 2018



**VISI[ON COLLABOR]ATIVE**

# Visiativ en bref

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

Phygital\* : Merging Physical & Digital

# Une offre globale et complémentaire pour accompagner la transformation numérique des entreprises

## Activités historiques

1

Intégration des solutions Dassault Systèmes de conception produits

 **SOLIDWORKS 3DEXPERIENCE**

2

Edition de plateformes collaboratives innovantes métier

 **moovapps**

3

Service Cloud d'infrastructure et d'infogérance

 **nc2**

## 2017 : Elargissement de l'offre

4

Solution d'impression 3D et de rapid manufacturing

 **Valla**  
3D PRINTING SOLUTIONS

5

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

 **ABGi**  
accelerating innovation  
(acquisition en cours)

# Visiativ en chiffres

(Données annuelles à fin 2017)

**124 M€**  
Chiffre d'affaires  
**59%** de récurrent



**9 M€**  
EBITDA  
**7,2%** de marge



**7 M€**  
Investissements R&D  
**5,6%** du CA



**+700**  
collaborateurs au service de  
**+15 000**  
clients



## Chiffre d'affaires 2014-2020E (M€)



## Présence nationale et internationale

**10%** du chiffre d'affaires à l'international

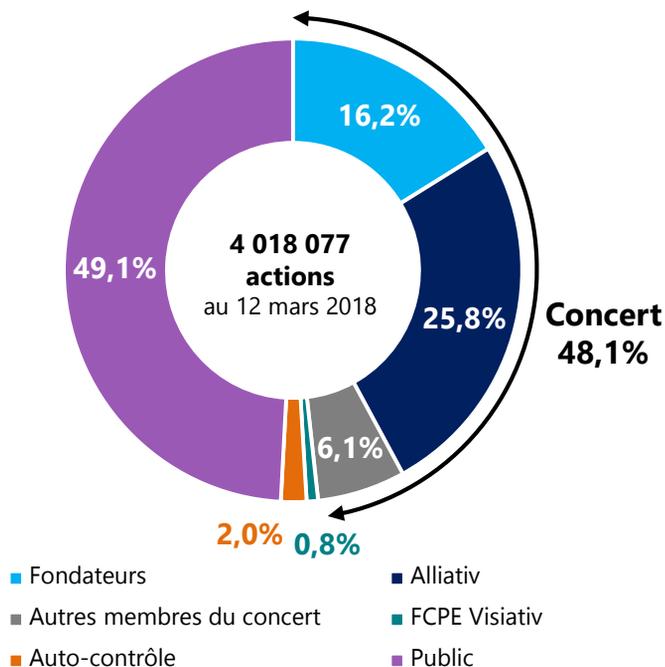


Plus de  
**20 agences**  
en France



**2 filiales** à  
l'international  
(Suisse & Maroc)

# Un capital structuré autour des dirigeants fondateurs et de leur holding Alliativ dans une dynamique collective



- **Novembre 2017** : Naissance d'Alliativ, société holding détenue par les deux fondateurs dirigeants de Visiativ, Laurent Fiard et Christian Donzel
- **Mars 2018** : 30 dirigeants et investisseurs amis investissent dans Alliativ au côté des fondateurs  
Constitution d'Alliateam, société regroupant 50 collaborateurs de Visiativ, devient actionnaire d'Alliativ
- **Le concert de contrôle détient 48,1% et 53,9% des droits de vote de Visiativ**

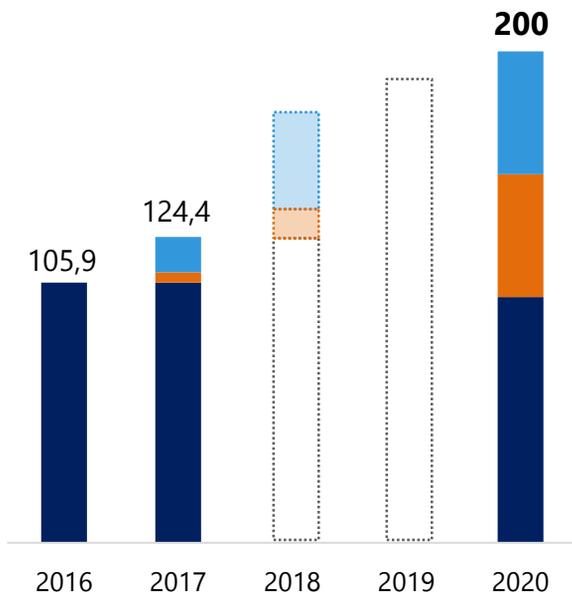
Des fondateurs dirigeants fortement impliqués au capital pour un accompagnement de la stratégie dans le long terme

# Plan stratégique Next100 : accélération en 2017 !

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



Chiffre d'affaires  
(en M€)



**1** ~ 50 M€ DE CROISSANCE ORGANIQUE (+10% PAR AN)

**2** ~ 50 M€ D'ACQUISITIONS CIBLÉES CRÉATRICES DE VALEUR

**3** DYNAMIQUE DE PARTENARIATS ET D'ÉCOSYSTÈME

**4** STRUCTURATION DU GROUPE ET DYNAMIQUE COLLECTIVE

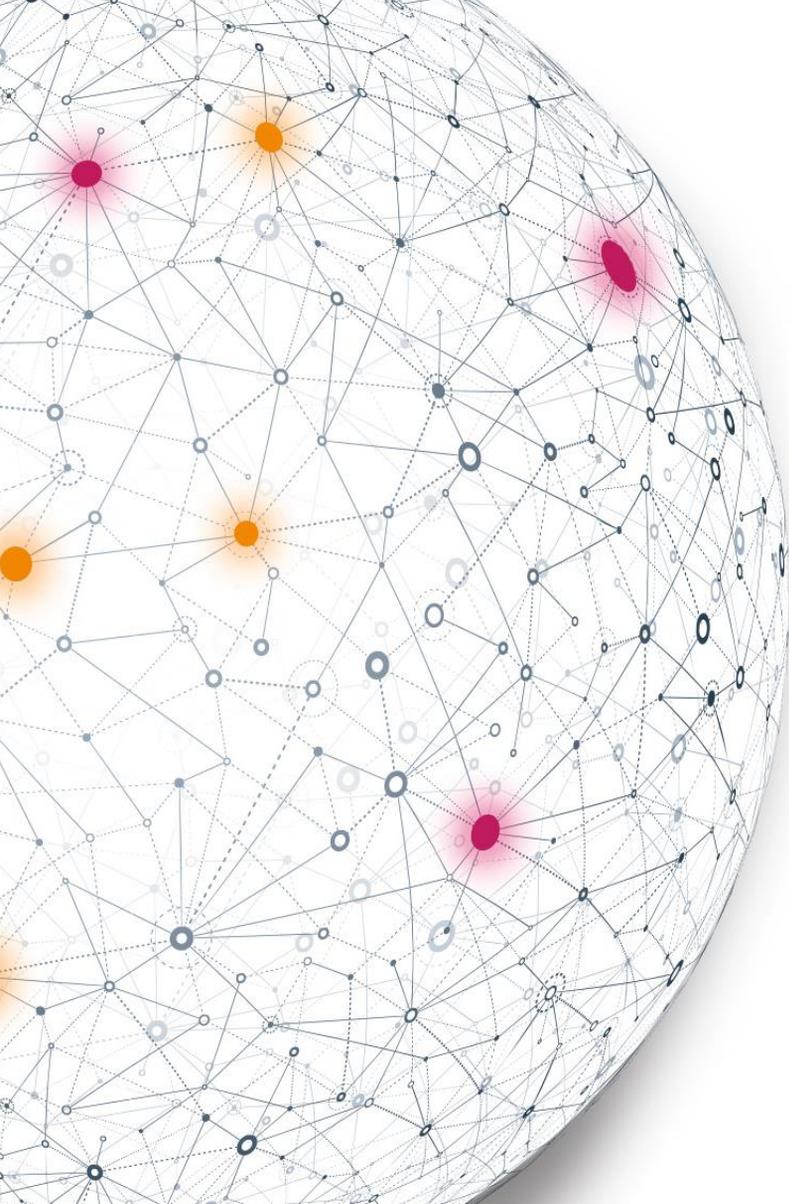
## Exécution 2017

- +12% en Edition
- +3% en Intégration

Les acquisitions 2017 et 2018 signées ou quasi-finalisées totalisent 40 M€ de chiffre d'affaires (80% de l'objectif)

- Communautés et réseau de partenaires en fort développement
- Satisfaction Clients > 90%

- Great Place To Work 2017 : 71% (+10 pts)
- Constitution Alliativ & Alliateam
- Nouveaux talents



**VISI[ON COLLABOR]ATIVE**

**Activité 2017**

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

Phygital\* : Merging Physical & Digital

# Feuille de route 2017 pleinement remplie, en ligne avec le plan stratégique Next100

## CROISSANCE

**Viser plus de 120 M€  
de chiffre d'affaires,  
dont 20 M€ dans l'Édition  
(relevé à 22 M€ en  
septembre)**



124,4 M€ de CA en  
croissance de +17%



21,7 M€ de CA Édition  
en progression  
de +52%

## RENTABILITE

**Poursuivre la progression  
de la rentabilité**



+44% de progression  
de l'EBITDA, soit 7,2%  
de marge d'EBITDA



Un pôle Édition désormais  
largement rentable :  
14% de marge d'EBITDA

## DEVELOPPEMENT

**Exécuter le plan  
stratégique Next100**



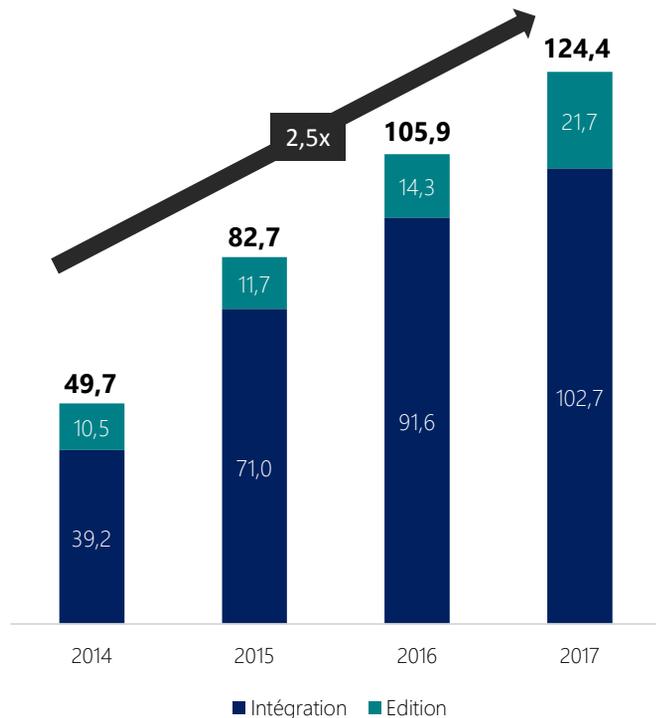
- 3 acquisitions ciblées  
sur les pôles historiques
- 2 nouveaux métiers  
complémentaires



Levée de fonds de  
15,1 M€ pour poursuivre  
le plan de développement

# Un groupe en forte croissance

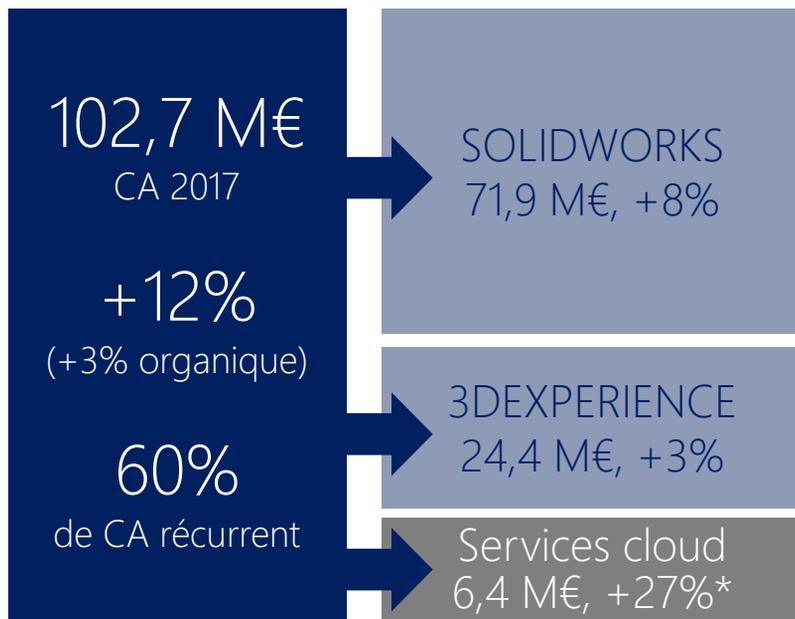
Chiffre d'affaires par pôles (M€)



- Le chiffre d'affaires consolidé 2017 atteint **124,4 M€, en croissance de 17%, dont 4% en organique**
- **Edition** : 21,7 M€ de chiffre d'affaires en progression annuelle de +52%, dont **+12% en organique**
  - Année pleine des acquisitions 2016 (iPorta et Solo Solution-Aquarelle)
  - Acquisitions 2017 (Numvision et Spread) depuis le 1<sup>er</sup> juillet
- **Intégration** : 102,7 M€ de chiffre d'affaires en progression annuelle de +12% sur un an, dont **+3% en organique**
  - Année pleine de NC2 acquis en 2016
  - Intégration de c+e forum depuis le 1<sup>er</sup> décembre

# Intégration

Solide progression SOLIDWORKS, légère hausse 3DEXPERIENCE

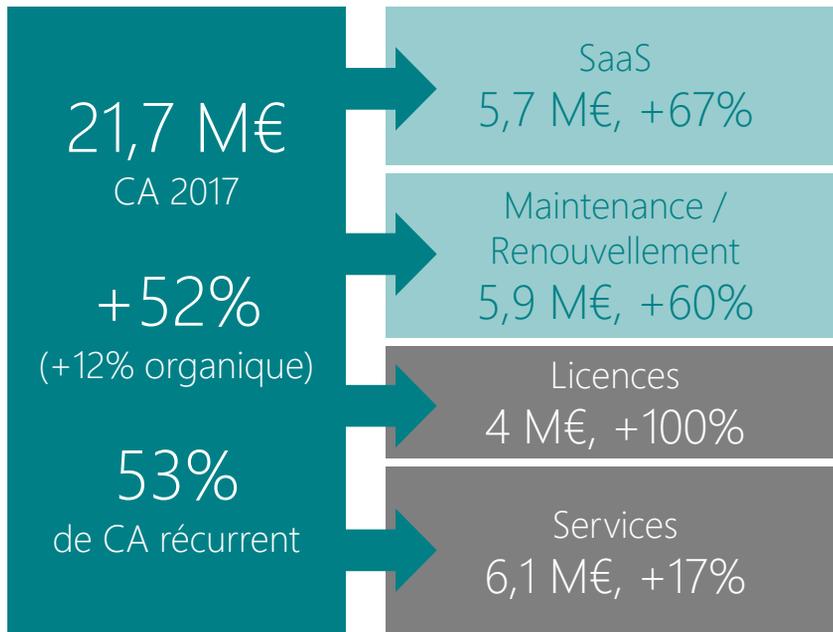


\* pro forma

- **SOLIDWORKS** : en progression annuelle de +8%, dont +3% en organique
- **3DEXPERIENCE** : en légère hausse de +3% tributaire de la phase « d'early adoption »
- **Services cloud** : forte progression en organique
  - Intégration de NC2 dans l'environnement Visiativ

## Edition

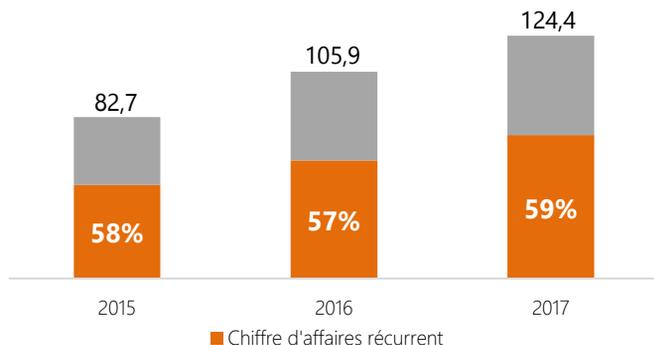
Une année de fort développement, à la fois en croissance externe et en organique



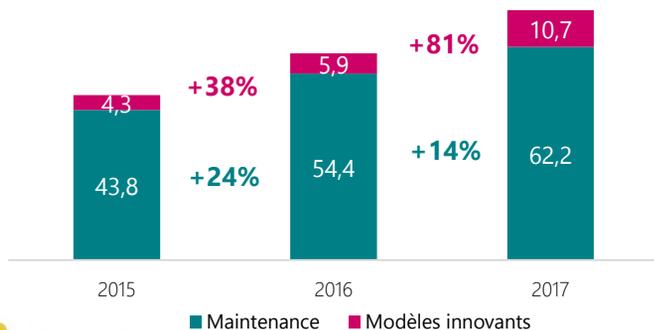
- **SaaS** : dynamique de transformation du modèle confirmée avec des facturations en abonnement
- **Licences** : doublement des ventes lié notamment à une affaire de 1 M€ au T1 2017 dans le secteur de l'Assurance

# Un poids du récurrent de plus en plus important : un modèle vertueux qui s'accélère

Part du chiffre d'affaires récurrent (en M€)



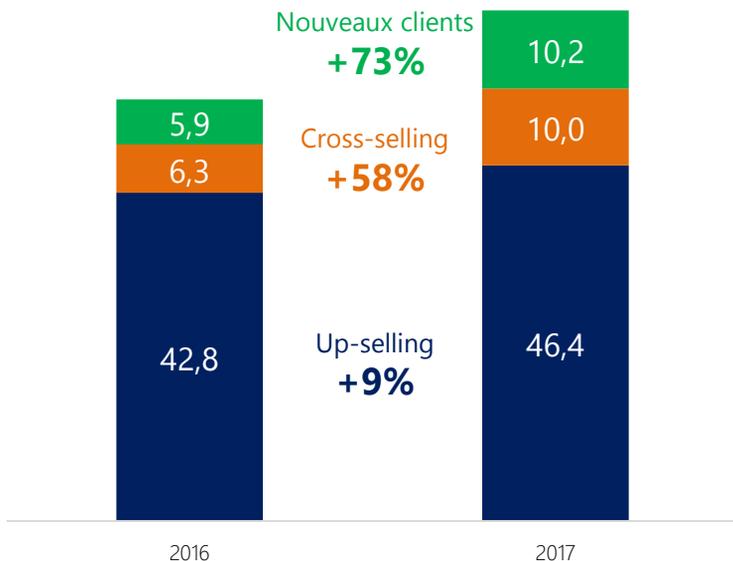
Décomposition du chiffre d'affaires récurrent (en M€)



- Poids renforcé des activités récurrentes en 2017 : **73 M€**
  - **59% du chiffre d'affaires total**
  - **+21% de croissance**
- **Très forte progression des modèles de facturations innovants** (SaaS, abonnements, etc.) qui représentent **15% du chiffre d'affaires récurrent**
- **Les modèles innovants progressent de +81% en 2017**, de 6 M€ à 11 M€, notamment sous l'effet des dernières acquisitions

# Succès de la stratégie de cross-selling : augmentation de +58% en 2017

Chiffre d'affaires « New Business » (En M€)



- **UP-SELLING** : particulièrement tiré par Moovapps et la vente des apps complémentaires
- **CROSS-SELLING** : +58% en 2017
  - Meilleure conquête de clients 3DX sur la base installée SOLIDWORKS
  - Quasi doublement du cross-selling Moovapps grâce à la structuration de l'activité Transformation numérique **et la méthode TNGV**
- **NOUVEAUX CLIENTS** : Progression de l'organique et des acquisitions

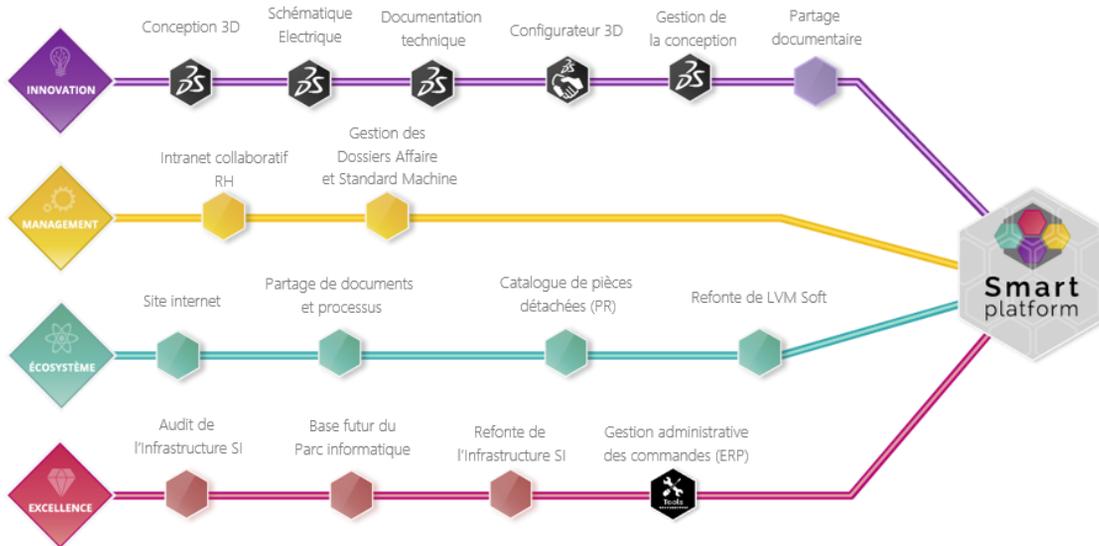
Origine du CA « new business »	2016	2017
Up-selling	78%	<b>70%</b>
Cross-selling	12%	<b>15%</b>
Nouveaux Clients	10%	<b>15%</b>

# Armand Moulet

Réalisation de la ligne TNGV personnalisée de la PME pour prioriser les étapes de sa transformation numérique



- CA : 6 M€
- Effectif : 50 collaborateurs
- Implantations : 2 sites
- Métier : Constructeur de compacteurs et de lève-containers pour déchets ménagers et industriels



## ENJEUX

Réinventer la proximité clients  
Sécuriser l'infrastructure SI

## 3 BUSINESS EXPERIENCE :

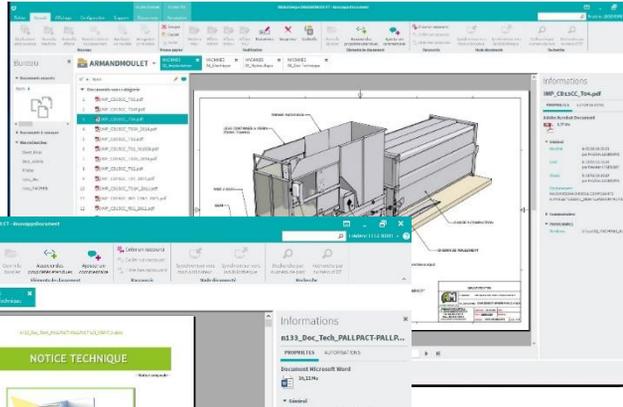
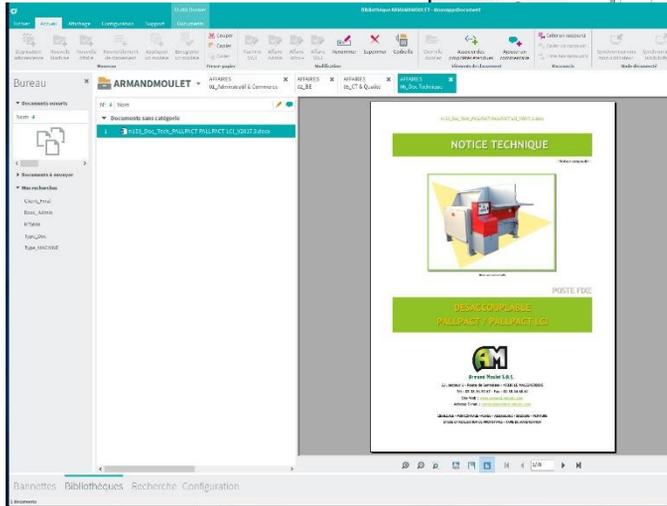
- De la conception au SAV
- Création d'un référentiel clients
- Human Ressources



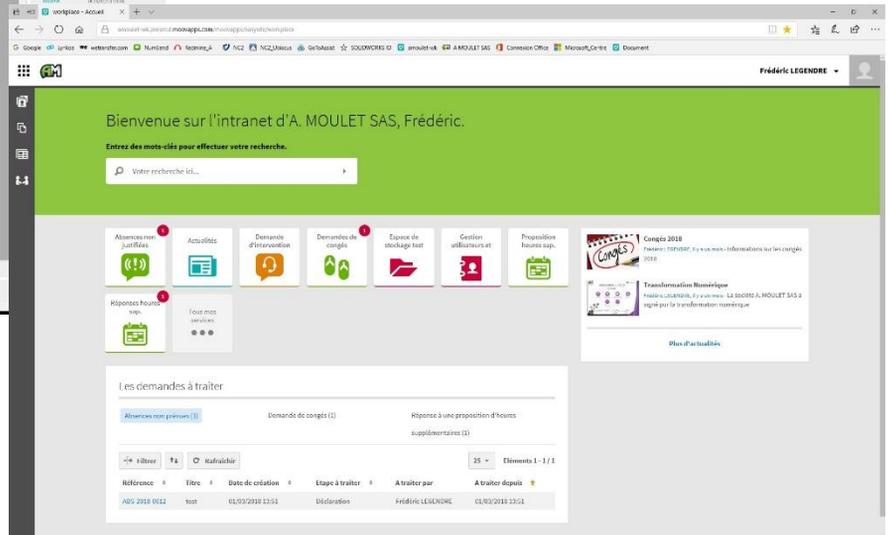
# Armand Moulet



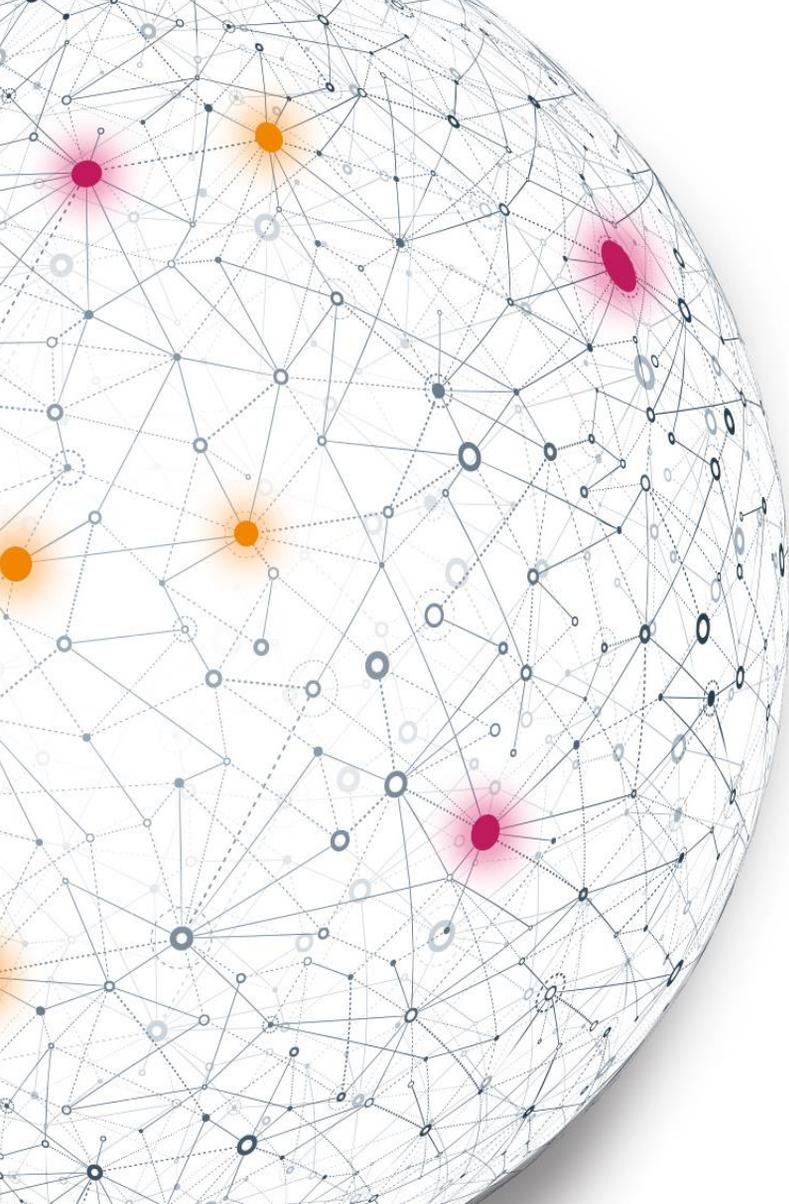
## Référentiel clients



## Plateforme interne



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur



**VISI[ON COLLABOR]ATIVE**

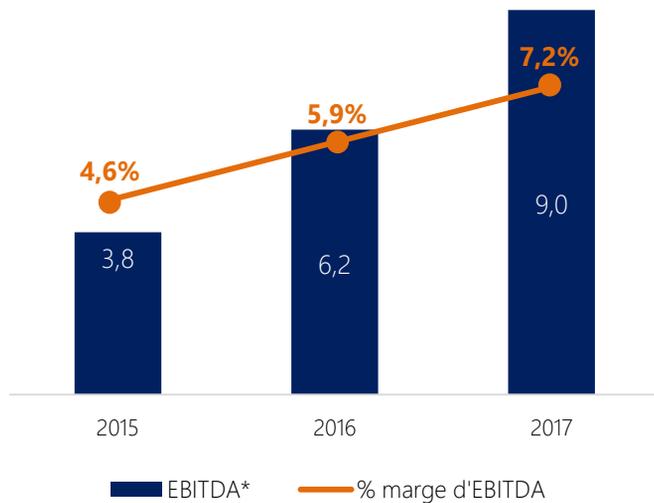
# Résultats financiers 2017

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

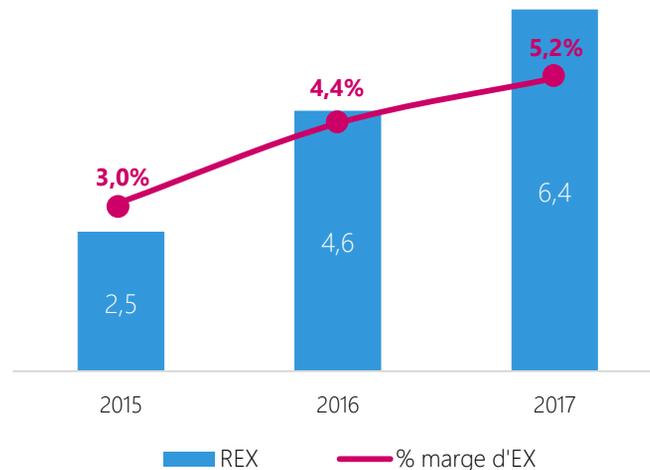
Phygital\* : Merging Physical & Digital

# Une rentabilité en amélioration régulière

EBITDA\* Groupe (M€)



Résultat d'exploitation Groupe (M€)



\* EBITDA = Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

# Progression de la marge d'EBITDA des 2 pôles

INTÉGRATION (en M€)	2016	2017	Variation
Chiffre d'affaires	91,7	102,7	+12%
EBITDA*	5,1	6,0	+17%
% Marge d'EBITDA	5,6%	5,8%	
Résultat d'exploitation	4,7	5,2	+10%
% Marge d'exploitation	5,2%	5,1%	

EDITION (en M€)	2016	2017	Variation
Chiffre d'affaires	14,3	21,7	+52%
EBITDA*	1,1	3,0	+168%
% Marge d'EBITDA	7,9%	14,0%	
Résultat d'exploitation	(0,1)	1,2	n.a.
% Marge d'exploitation	-	5,6%	

- **SOLIDWORKS** : progression marge d'exploitation à 8,3% (7,8% en 2016)
- **3DEXPERIENCE** : Perte opérationnelle de -0,9 M€, impactée par la maturité de la plateforme (proche 2016)

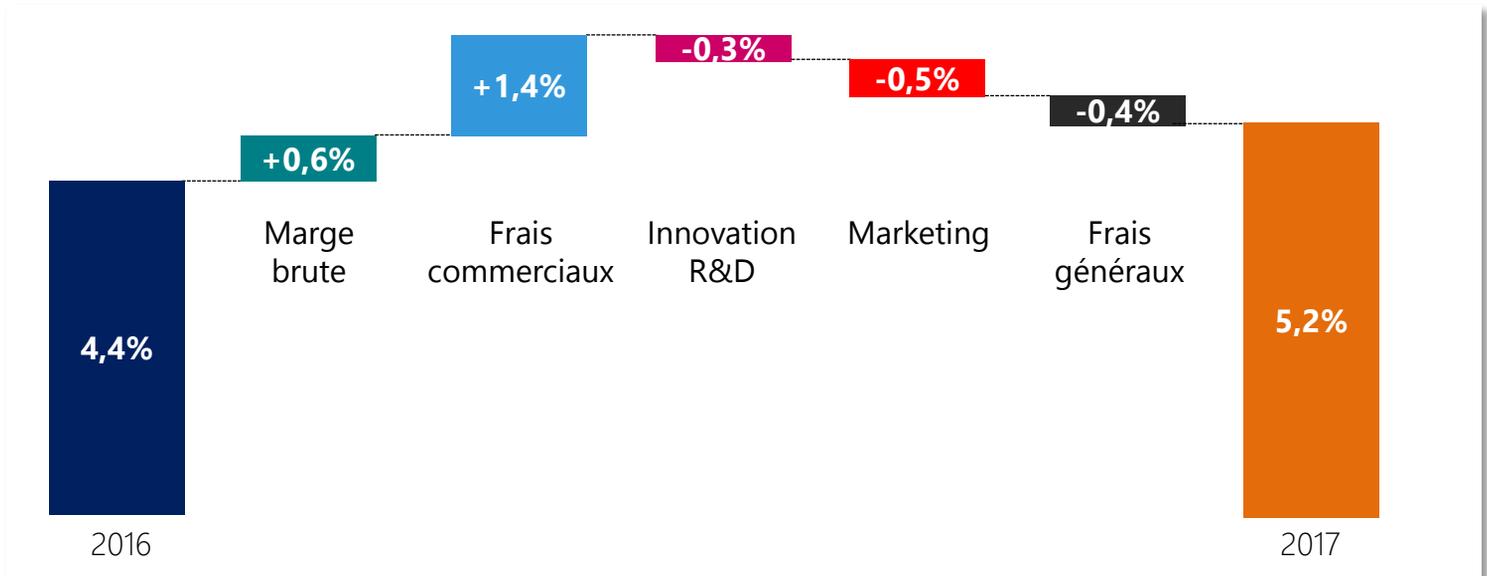
- Amélioration de la rentabilité sous l'effet conjugué de la forte progression de l'activité commerciale, et de la maîtrise des investissements R&D et commerciaux

\* EBITDA = Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

# Progression de la rentabilité, tout en poursuivant les investissements R&D, marketing et la structuration nécessaire du groupe

Analyse de l'évolution de la marge d'exploitation

Données en % du chiffre d'affaires



# P&L consolidé au 31 décembre

En M€ - Normes françaises	2016	2017	Var. % 17 vs. 16
<b>Chiffre d'affaires</b>	105,9	<b>124,4</b>	<b>+17%</b>
<b>EBITDA*</b>	6,2	<b>9,0</b>	<b>+44%</b>
<i>% marge d'EBITDA</i>	5,9%	7,2%	
<b>Résultat d'exploitation</b>	4,6	<b>6,4</b>	<b>+39%</b>
<i>% marge d'exploitation</i>	4,4%	5,2%	
Résultat financier	(0,4)	(0,3)	
<b>Résultat courant avant impôts</b>	4,2	<b>6,1</b>	<b>+46%</b>
Résultat exceptionnel	0,1	(0,5)	
Impôts	0,4	(0,8)	
<b>Résultat net avant intérêts minoritaires</b>	4,7	<b>4,8</b>	<b>+2%</b>
Intérêts minoritaires	(0,3)	(0,0)	
<b>Résultat net consolidé, part du Groupe</b>	4,4	<b>4,8</b>	<b>+9%</b>

\* Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

# Flux de trésorerie

Bonne génération de capacité d'autofinancement et amélioration du BFR

En M€ - Normes françaises	2016	2017
Capacité d'autofinancement	+6,0	<b>+7,4</b>
Variation du BFR	+0,0	<b>+1,0</b>
<b>Flux de trésorerie générés par l'exploitation</b>	<b>+6,0</b>	<b>+8,4</b>
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(14,4)	<b>(14,4)</b>
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+15,6	<b>+21,9</b>
Incidences des variations des devises	-	<b>(0,1)</b>
<b>Variation nette de trésorerie</b>	<b>+7,2</b>	<b>+15,7</b>
Trésorerie à l'ouverture	+12,2	<b>+19,5</b>
Trésorerie à la clôture	+19,5	<b>+35,2</b>

# Bilan consolidé au 31 décembre 2017

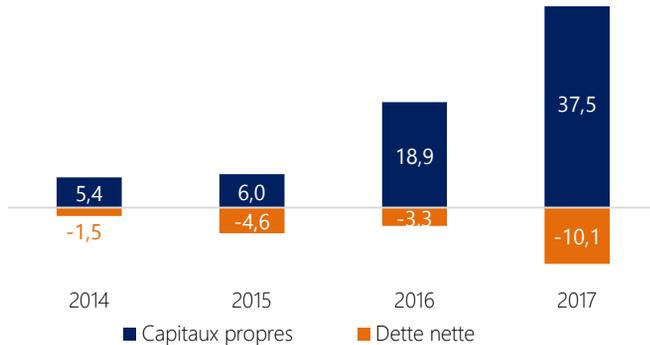
Doublement des capitaux propres et 10,1 M€ de trésorerie nette

Actif en M€	2016	2017
Ecart d'acquisition	19,9	<b>27,6</b>
Immobilisations	9,2	<b>14,0</b>
Comptes clients	26,9	<b>25,9</b>
Autres actifs	13,8	<b>17,6</b>
Disponibilités	19,5	<b>35,2</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>89,2</b>	<b>120,3</b>

Passif en M€	2016	2017
Capitaux propres	18,9	<b>37,5</b>
Dettes financières	16,2	<b>25,2</b>
Dettes fournisseurs	21,4	<b>24,3</b>
Autres passifs	23,3	<b>23,5</b>
Produits constatés d'avance	9,5	<b>9,8</b>
<b>Total PASSIF</b>	<b>89,2</b>	<b>120,3</b>

# Un structure financière saine et solide

Une trésorerie nette de 10,1 M€ au 31 décembre 2017 représentant 27% des capitaux propres (en M€)



Echéancier de la dette financière au 31 décembre 2017 (en M€)



## Ratios

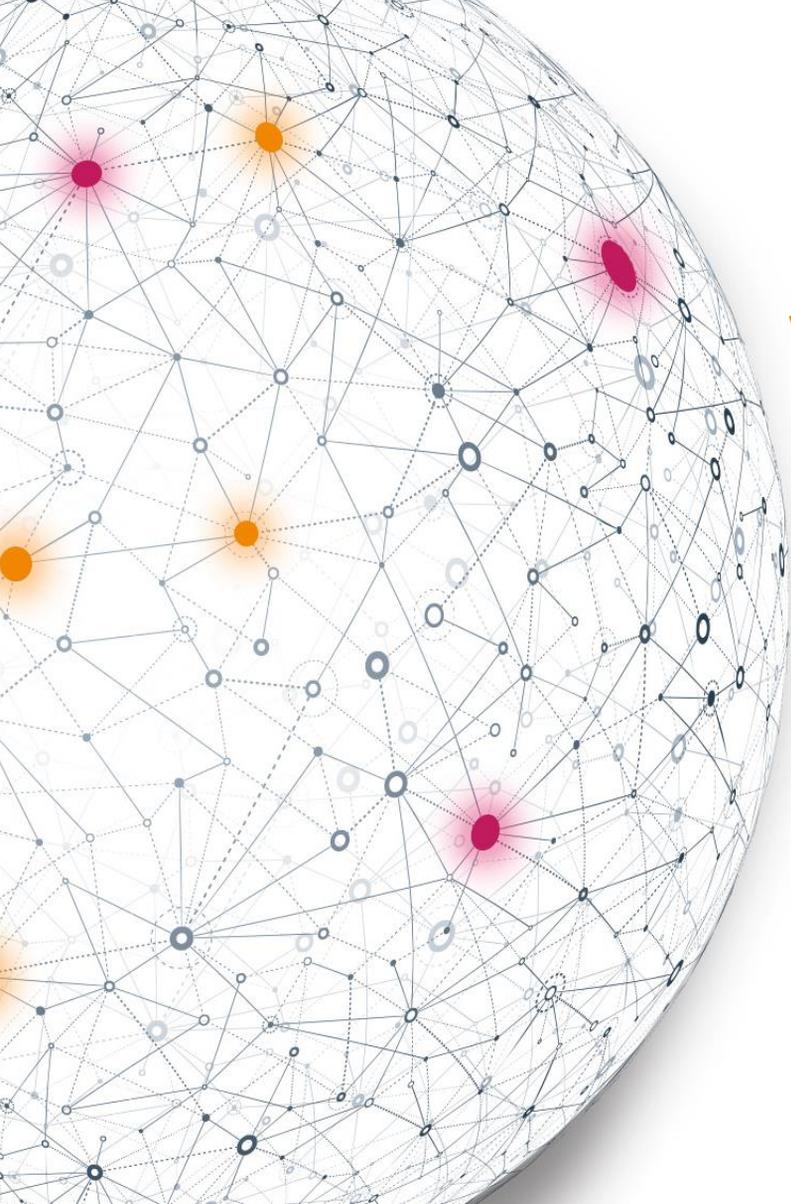
### Levier (Dettes nettes/EBITDA)

2015	2016	2017
-1,21x	-0,53x	-1,12x

### Gearing (Dettes nettes/Capitaux propres)

2015	2016	2017
-0,76x	-0,17x	-0,27x

- Une structure financière diversifiée avec des partenaires solides : un pool bancaire historique et l'implication de la BPI
- Renforcement de la structure de capital au 4<sup>ème</sup> trimestre 2017 : augmentation de capital de 15,1 M€ largement sursouscrite
- Financement des acquisitions par le cash-flow récurrent et le recours à l'endettement
- Encours d'affacturage au 31 décembre 2017 (40% des créances à fin décembre) pour gérer le BFR d'exploitation et la saisonnalité traditionnelle du 4<sup>ème</sup> trimestre

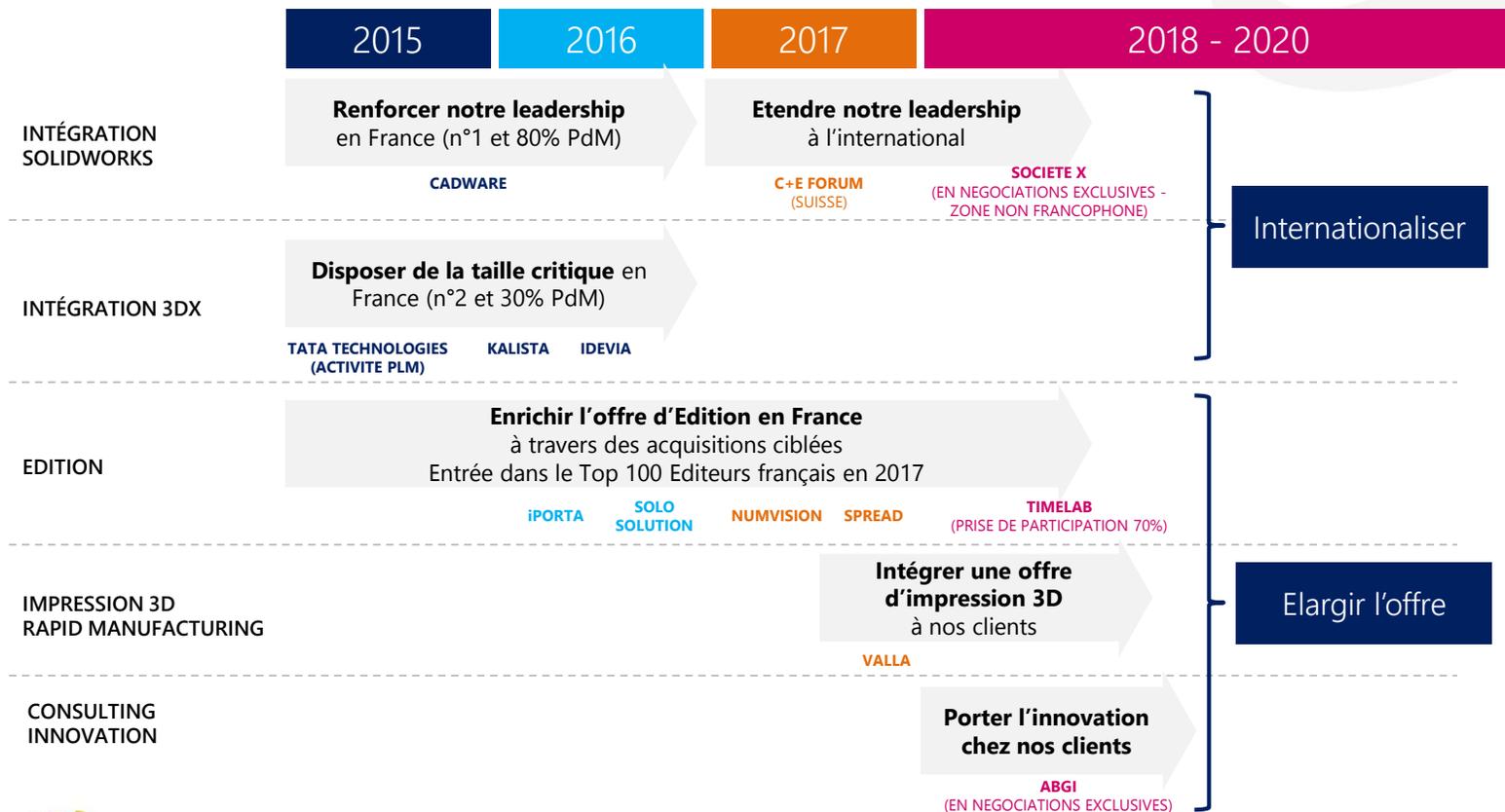


# VISI[ON COLLABOR]ATIVE

2017 :  
Une offre élargie  
au service de la  
Transformation Numérique  
des entreprises

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

# La politique de croissance externe active, source d'évolution du positionnement du Groupe



## 4 Focus sur le pôle Rapid manufacturing

Une offre globale de la conception à la fabrication

### Enjeux

**Offrir aux clients la « Phygital Platform for Rapid Manufacturing », qui propose une chaîne de valeur complète de la conception 3D jusqu'à la fabrication des pièces**

- Service à la demande de développement de produits
- Service de production et implémentation de fabrication additive
- Accélérateur d'innovation pour nos clients

Une solution intégrée à la 3DEXPERIENCE Marketplace de Dassault Systèmes et permettant de mettre en relation designers et fabricants de pièces imprimées en 3D : **La rencontre du Physique et Digital**

### Objectifs

**Chiffre d'affaires : une forte ambition de développement (> 10M€ de CA assez rapidement)** sur un métier à forte valeur ajoutée pour les clients, en particulier industriels aussi bien en **fabrication** qu'en **distribution**

**Rentabilité : une année 2018 de lancement de l'activité de distribution avec des investissements commerciaux**

**Objectif : Breakeven + en 2018**



# 4 Rapid manufacturing : deux activités complémentaires

## 1 Fabrication Additive

### Rapid Manufacturing Platform & Process



Service premium communautés



1

Conception Produits



2

Processus Fabrication



3

Impression 3D  
Injection CNC



## 2 Distribution 3D

Revendeurs HP 3D Printings



## 5 Focus sur le pôle Conseil en innovation & TNGV (Transformation Numérique Grande Vitesse)

- Entrée en négociation exclusive en décembre 2017 pour l'acquisition d'ABGI Group, cabinet international de conseil en innovation
- Projet d'acquisition de 51% d'ABGI Group, dont 15% en direct
- Elargissement de l'offre du Groupe vers le conseil et l'accompagnement des PME/ETI dans leurs projets d'innovation, de l'idée à la réalisation



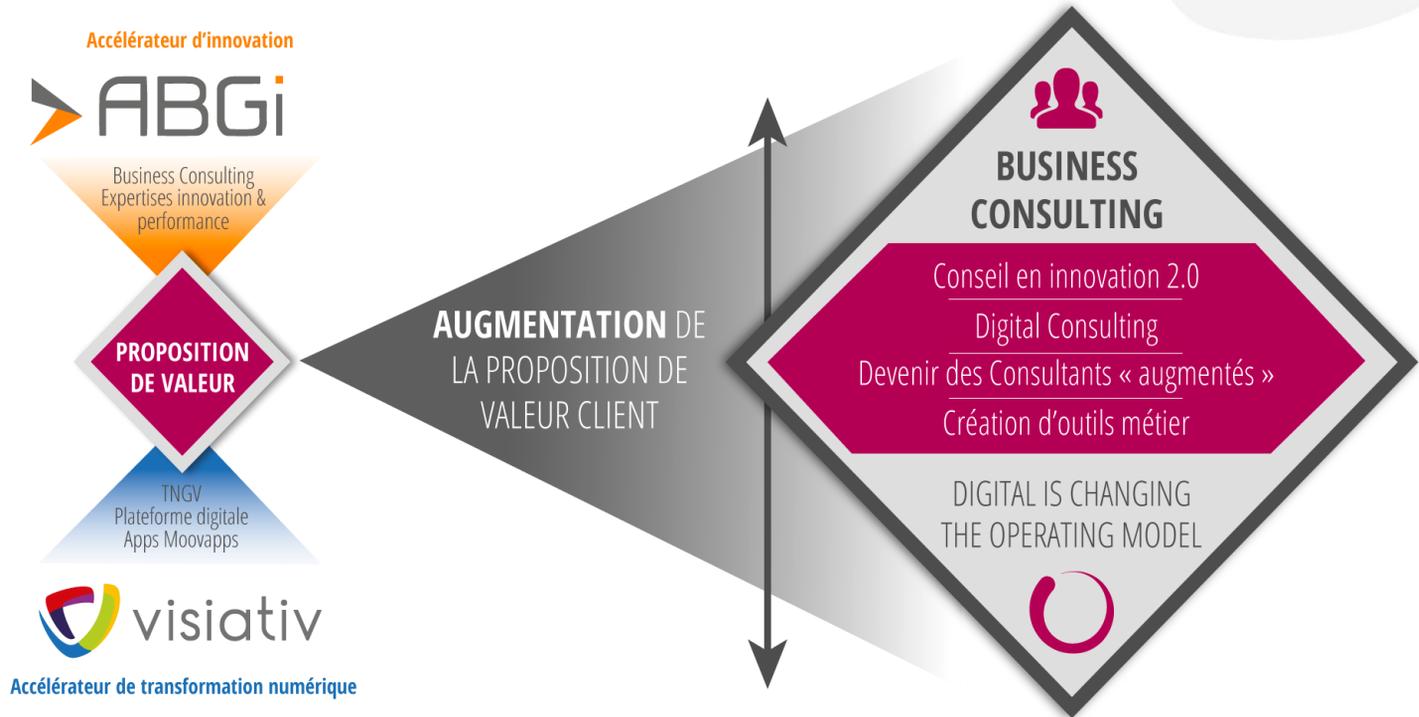
### Enjeux

- Agréger les savoir-faire pour **augmenter la valeur du Business Consulting** (chaîne de valeur clients, « Smart entreprise », catalogue de services)
- Créer une **plateforme phytale d'innovation** à partir des modèles économiques innovants

### Objectifs

- Elargir le **potentiel de clients** et **diversifier l'offre**
- Dynamiser le modèle de **croissance** (augmentation du chiffre d'affaires récurrent) et de **profitabilité**
- Intensifier le développement du **modèle entrepreneurial**
- Renforcer la **dimension internationale**

# 5 Focus sur le pôle Conseil en innovation & TNGV



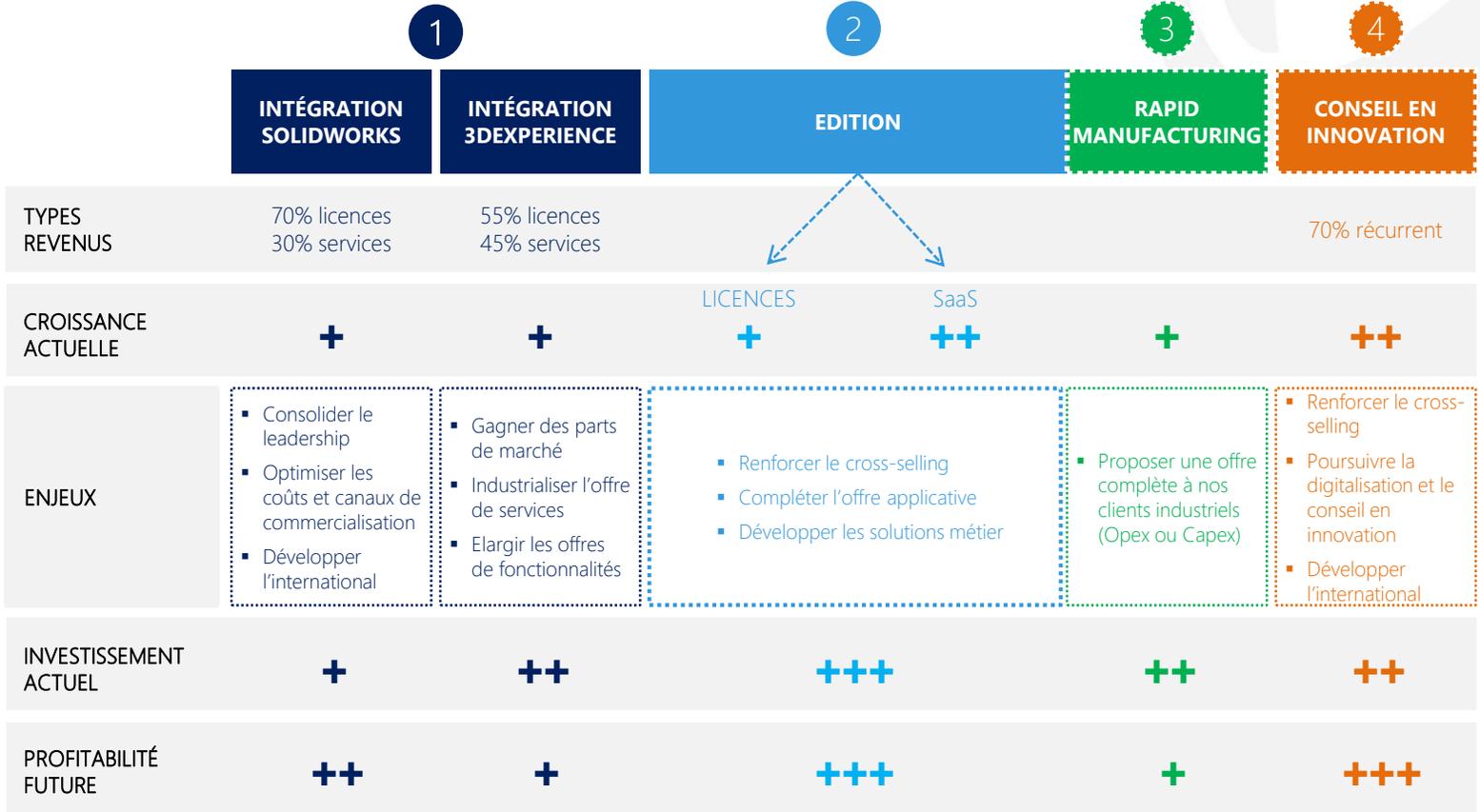
# Un potentiel clients élargi et diversifié

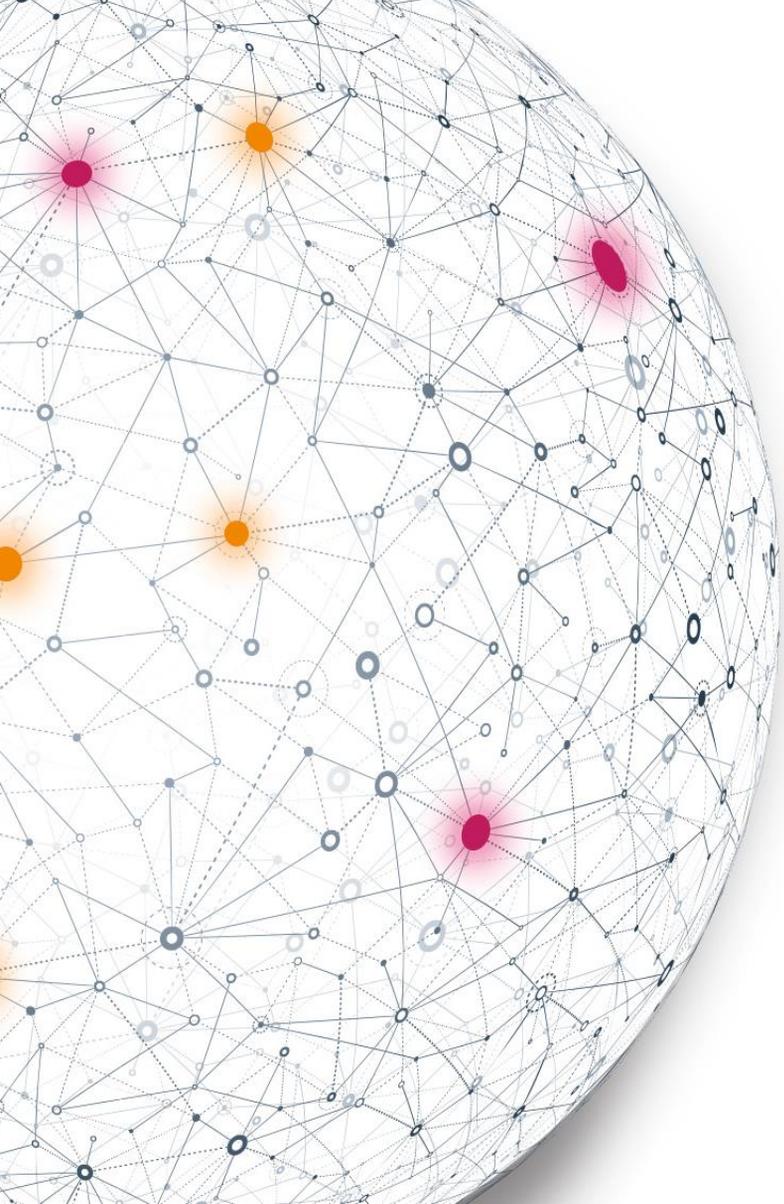
Une diversification de l'offre de solutions permettant d'adresser de plus grands comptes et des secteurs d'activité diversifiés

	INTÉGRATION SOLIDWORKS	INTÉGRATION 3DEXPERIENCE	EDITION	RAPID MANUFACTURING	CONSEIL EN INNOVATION
SECTEURS ADRESSÉS	Industrie				
		Retail			Services-Immobilier
			Services-Immobilier		
PROFILS ADRESSÉS	PME / ETI Grands comptes	PME / ETI Grands comptes	PME / ETI Grands comptes	PME / ETI Grands comptes	PME / ETI Grands comptes
POSITION	<b>N°1</b> européen	<b>N°2</b> français	<b>Top 100</b> Editeurs français	Challenger en forte croissance	Un des leaders en France
PART DES REVENUS 2017*	<b>58%</b>	<b>20%</b>	<b>17%</b>		

\*Les revenus du pôle Service Cloud représentent 5% du CA total

# Nos modèles de croissance et de profitabilité





# VISI[ON COLLABOR]ATIV

Point d'étape sur  
le plan stratégique  
Next100

Perspective 2018

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

# 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 : 3 acquisitions sur les pôles historiques en 2017 et 3 prises de participation (Glowbl, SiLab et Valla)
- 2018 : 1 projet d'acquisition d'un intégrateur dans un nouveau pays et 1 prise de participation (70%) dans une plateforme IoT

## 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



**VALUE**  
COMMUNITY



Une  
plateforme technologique  
qui s'enrichit

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

Phygital\* : Merging Physical & Digital

# 1 L'offre Moovapps

## BUSINESS EXPERIENCES

Regroupement de Smart Apps organisées par enjeux ou par marchés

### ENJEUX



Écosystème



Innovation



Management



Excellence

### MARCHÉS

Immobilier

Assurance

Services

Retail

Manufacturing



Smart Building



Smart Retail



Smart Industry



Smart Services

## Nouvelle Suite

COLLABORATIVE SUITE



## SMART APPS



## TOOLS & ENGINES



## SYSTÈME D'INFORMATION



Gestion des données techniques



Système de gestion



Gestion de la relation client



Conception 3D



Développement interne



Plus de 50 Applications

## Moteurs, Connecteurs et Infrastructure supplémentaires



MoovBox



MoovHub

## 2 T1 2018 : 2 nouvelles opérations de croissance externe

### Distributeur SOLIDWORKS à l'international

- Distributeur indépendant basé en Europe (zone non francophone)
- 4,3 M€ de chiffre d'affaires en 2017 (+9% vs 2016), dont près des deux tiers est récurrent
- Rentabilité à deux chiffres
- Projet d'acquisition de 100% du capital
- Finalisation de l'opération prévue au 2<sup>ème</sup> trimestre 2018

Entrée en négociations exclusives en février 2018

*Etendre notre dispositif d'intégrateur Dassault Systèmes à l'international, sur un nouveau pays européen non francophone*

*Accélérer le développement commercial de Moovapps hors de France en capitalisant sur un portefeuille de 1 000 clients*

## 2 T1 2018 : 2 nouvelles opérations de croissance externe

### Timelab : éditeur d'une « Plateforme IoT »

- Acquisition de 70% du capital de Timelab, éditeur d'une « Plateforme IoT » d'analyse des données issues de capteurs et objets connectés
- Chiffre d'affaires 2017 non significatif
- Carnet de commandes important pour des déploiements massifs auprès de plusieurs clients grands comptes
- Une offre SaaS à destination des ETI et PME

*Compléter l'offre Moovapps pour prendre en charge les stratégies IoT et Big data*

*Capitaliser sur l'avance technologique de Timelab pour accompagner sa commercialisation vers un nombre important de clients (cross-selling base Visiativ)*

### 3 Poursuite du développement et de l'animation des communautés



**myCADday** - 9 novembre 2017



**Entreprise DU FUTUR** - 18 janvier 2018  
Appréhender • Anticiper • Agir

Lille (2018)

**Shopping Innovation Lab®**



- > Espace immersif 3D
- > Usine et magasins virtuels
- > Expérience TNGV

## 4 Structuration du Groupe

### BIEN-ÊTRE COLLABORATEURS

Une entreprise où il fait  
« bon travailler »



**+10 pts**  
vs. 2016

Note de 71% en 2017



### DÉVELOPPEMENT COLLECTIF

Une philosophie collective  
de développement

80 managers et collaborateurs  
investissent au côté des fondateurs  
dans Alliativ (holding du groupe)  
ou Alliateam

### NOUVEAUX TALENTS

Renforcement de  
l'international et du  
secteur Retail



**Pascal BOTTET**  
Directeur Business  
International



**Vincent COELHO**  
Directeur du pôle  
Retail

# Objectifs 2018

**CHIFFRE D'AFFAIRES**

**Croissance organique dynamique,  
y compris sur les acquisitions**

**MARGE D'EXPLOITATION**

**Poursuite de la croissance rentable**

**26 avril**

Chiffre d'affaires  
T1 2018

(après Bourse)

**26 juillet**

Chiffre d'affaires  
S1 2018

(après Bourse)

**18 sept.**

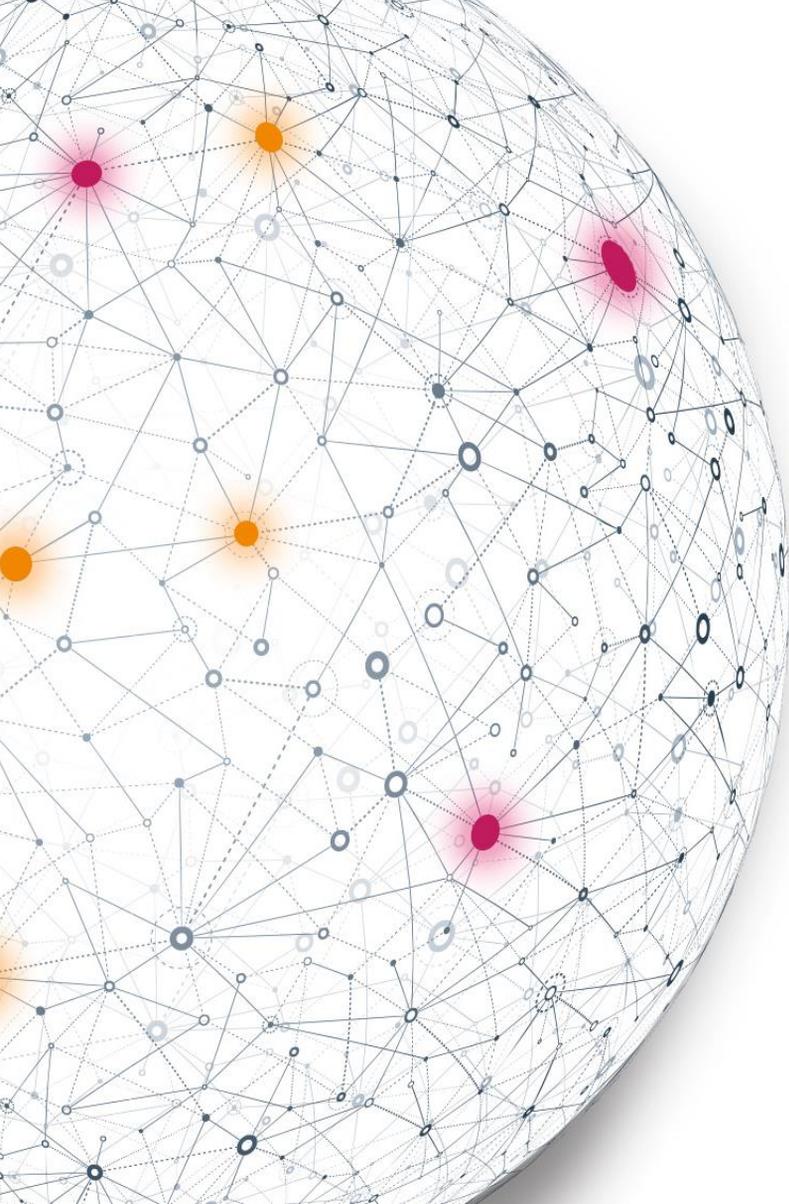
Résultats  
S1 2018

(après Bourse)

**25 oct.**

Chiffre d'affaires  
T3 2018

(après Bourse)

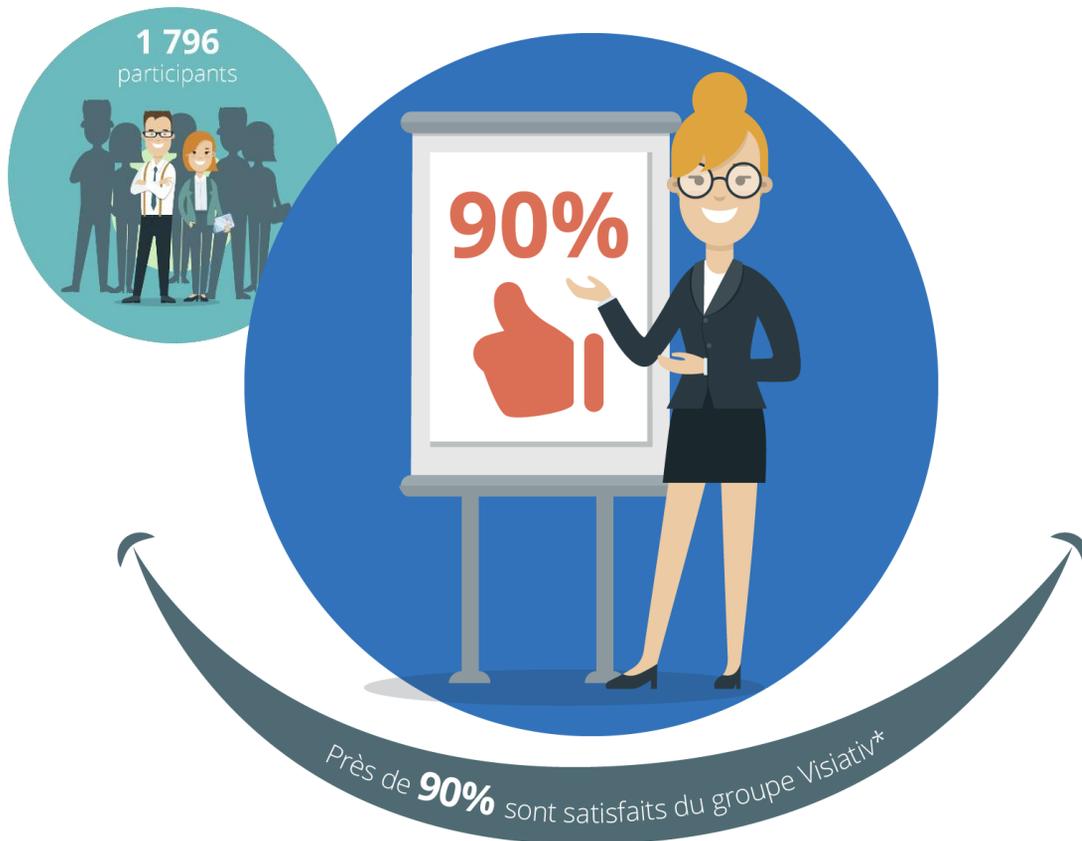


# VISI[ON COLLABOR]ATIVE

## Annexes

The Company of the Future is a **Phygital\*** Platform

# Grande Enquête Clients 2017



**96%** sont satisfaits des événements\*

**93%** sont satisfaits des formations\*

**93%** sont satisfaits du consulting\*

\*Pourcentage de clients se déclarant très satisfaits ou plutôt satisfaits.

Visiativ est une entreprise...

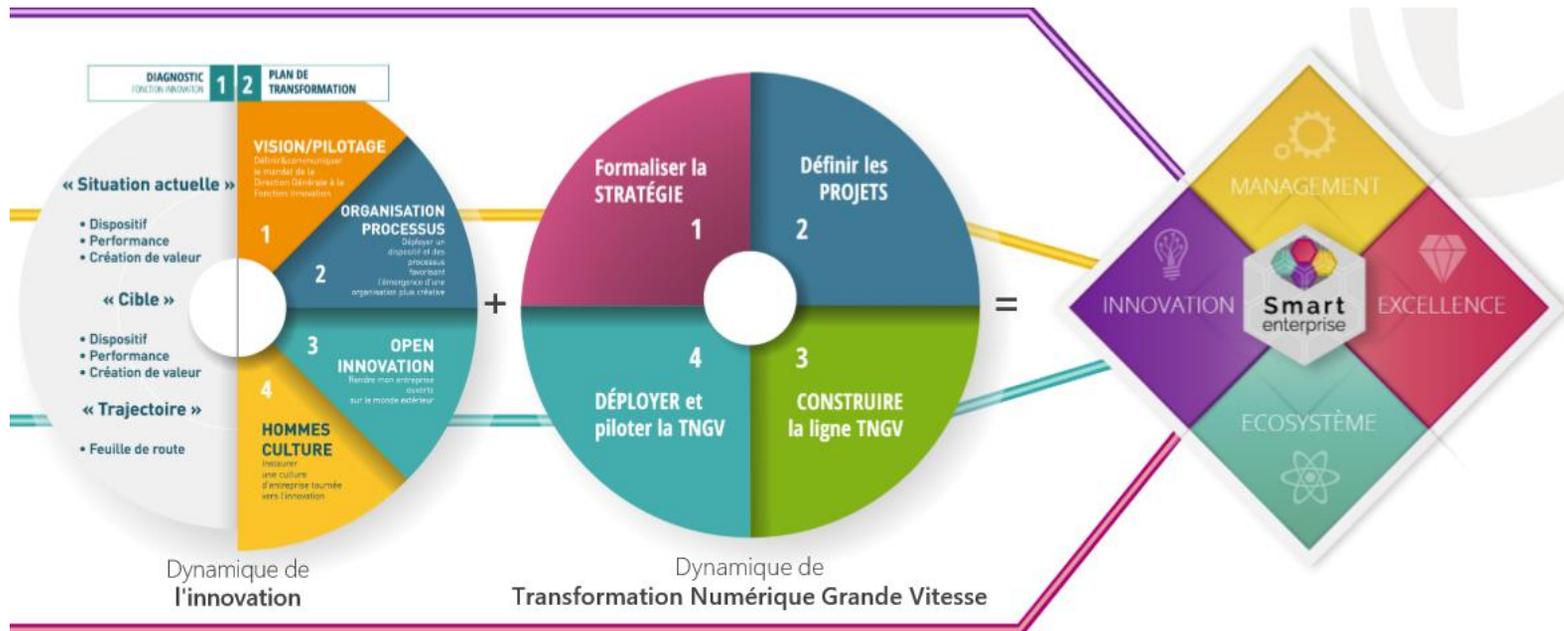


# Une offre Moovapps enrichie



# 5 Focus sur le pôle Conseil en innovation & TNGV

## Outillages numériques de la démarche

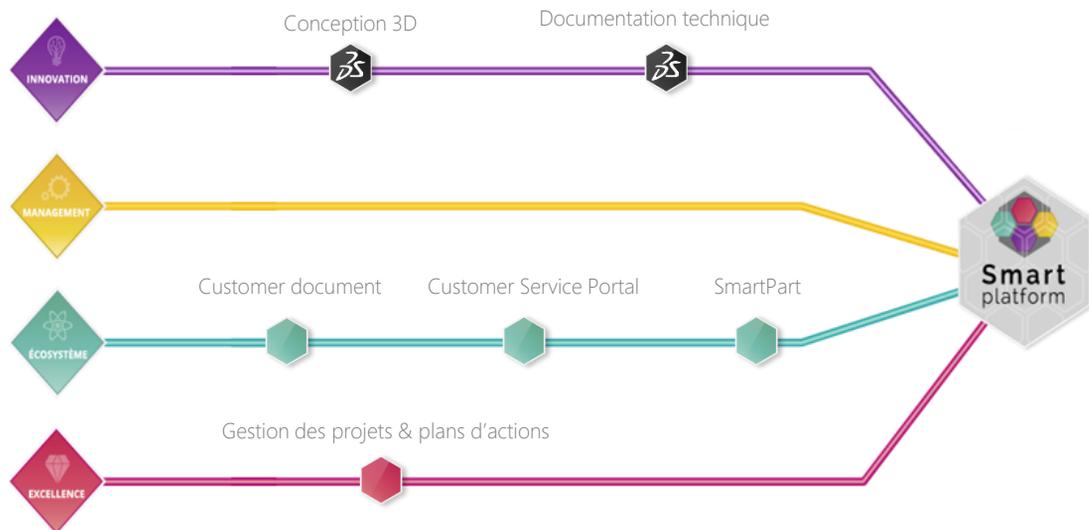


# DELABIE

Delabie professionnalise sa démarche qualité et son service après-vente avec Moovapps

# DELABIE

Effectif : 250  
Implantations : 1 site en France,  
7 filiales à l'international



## ENJEUX

Accélérer la transformation numérique et développer le service après vente

## BUSINESS EXPERIENCE

Quality  
Customer Service

 **SOLIDWORKS**

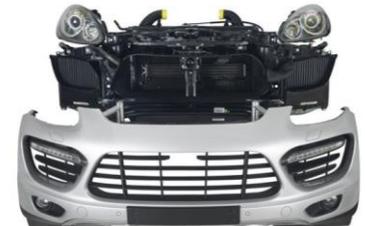
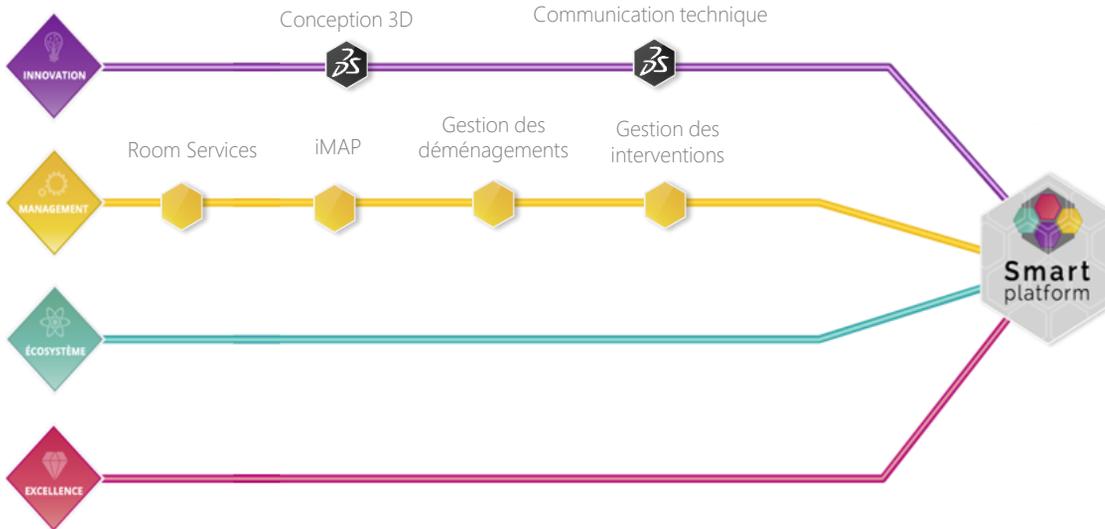
 moovapps

# Plastic Omnium

Une première étape vers le bâtiment intelligent



CA : 7,5 Milliards €  
Effectif : 32 000  
Implantations : 124 sites/31 pays



## ENJEUX

Améliorer la gestion immobilière  
et les moyens généraux

## BUSINESS EXPERIENCE

Corporate Service



# Plastic Omnium

Une première étape vers le bâtiment intelligent



CA : 7,5 Milliards €  
Effectif : 32 000  
Implantations : 124 sites/31 pays

## Authentification

OP SERV

OP SERV, le portail des services généraux

Authentification

Identifiant  Mot de passe

Merci de vous authentifier pour poursuivre

CONTACTS

✉ Pour toute question concernant l'administration de l'outil, contacter Mme Patricia HYPOLITE ou Mme Nicole REMARD.

## Portail des services généraux

OP SERV

Informations générales Espace de travail Pôle Services Pôle Technique Vie Pratique Pôle Sécurité Pôle Achats Mon profil

Bonjour Florent. Bienvenue sur le portail des services généraux.

Bienvenue sur la nouvelle version du site!  
Découvrez les nouveautés.

Espace de travail

Recevoir l'adhésion

Demande d'intervention

Les Pôles métier

Pôle Services

Pôle Sécurité

Pôle Projet

Pôle Achats

Pôle Maintenance

Vie Pratique

Demande d'intervention

Rechercher un objet

Rechercher

CONTACTS

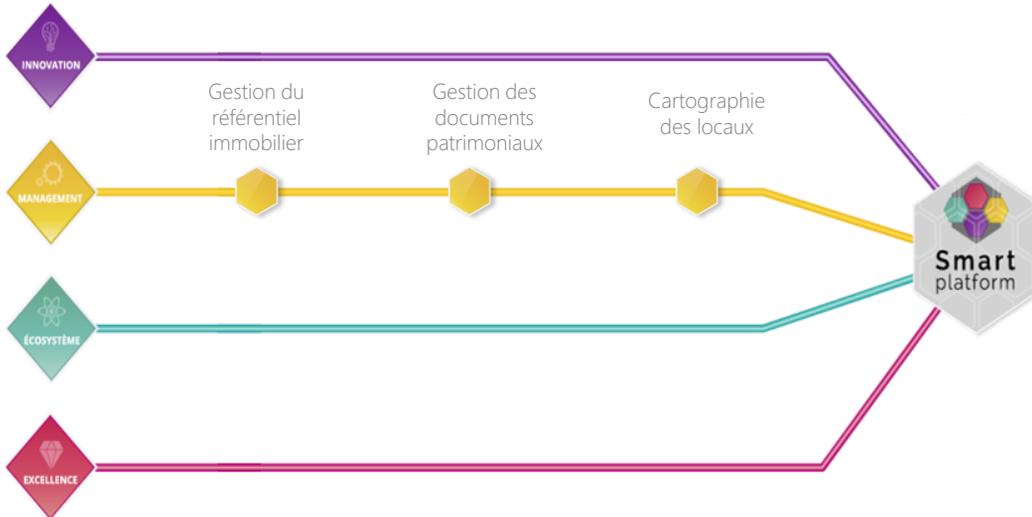
✉ Pour toute question concernant l'administration de l'outil, contacter Mme Patricia HYPOLITE ou Mme Nicole REMARD.

# Enedis

Optimisation des flux humains et de la maintenance de ses installations

**ENEDIS**  
L'ÉLECTRICITÉ EN RESEAU

CA : 14 Mds €  
Effectif : 39 000  
Implantations : 1 000 sites



**ENJEUX**  
Améliorer la connaissance et le suivi du patrimoine tertiaire

**BUSINESS EXPERIENCE**  
Corporate Service



# Enedis

Optimisation des flux humains et de la maintenance de ses installations



CA : 14 Mds €  
Effectif : 39 000  
Implantations : 1 000 sites

## Cartographie des locaux



## Reporting



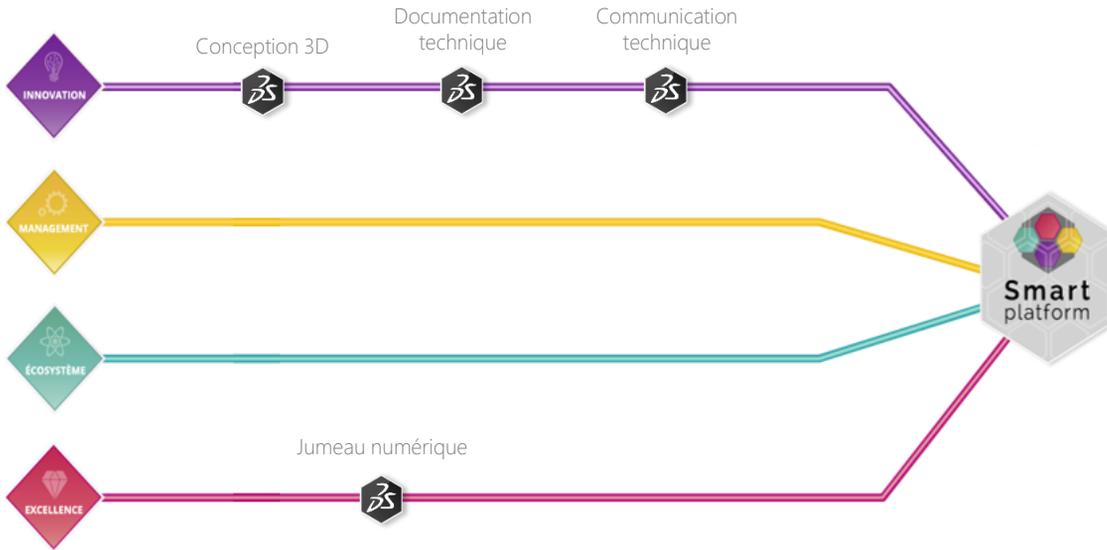
CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES pour l'entreprise du futur

# Latécoère

Naissance de son usine du futur

# LATÉCOÈRE

CA : 655,2 M€  
Effectif : 4300  
Implantations : 8 pays



## ENJEUX

Disposer d'un outil de production  
24/7 entièrement automatisé

## BUSINESS EXPERIENCE

Usine du futur virtualisée

**3DEXPERIENCE®**

# Latécoère

Naissance de son usine du futur

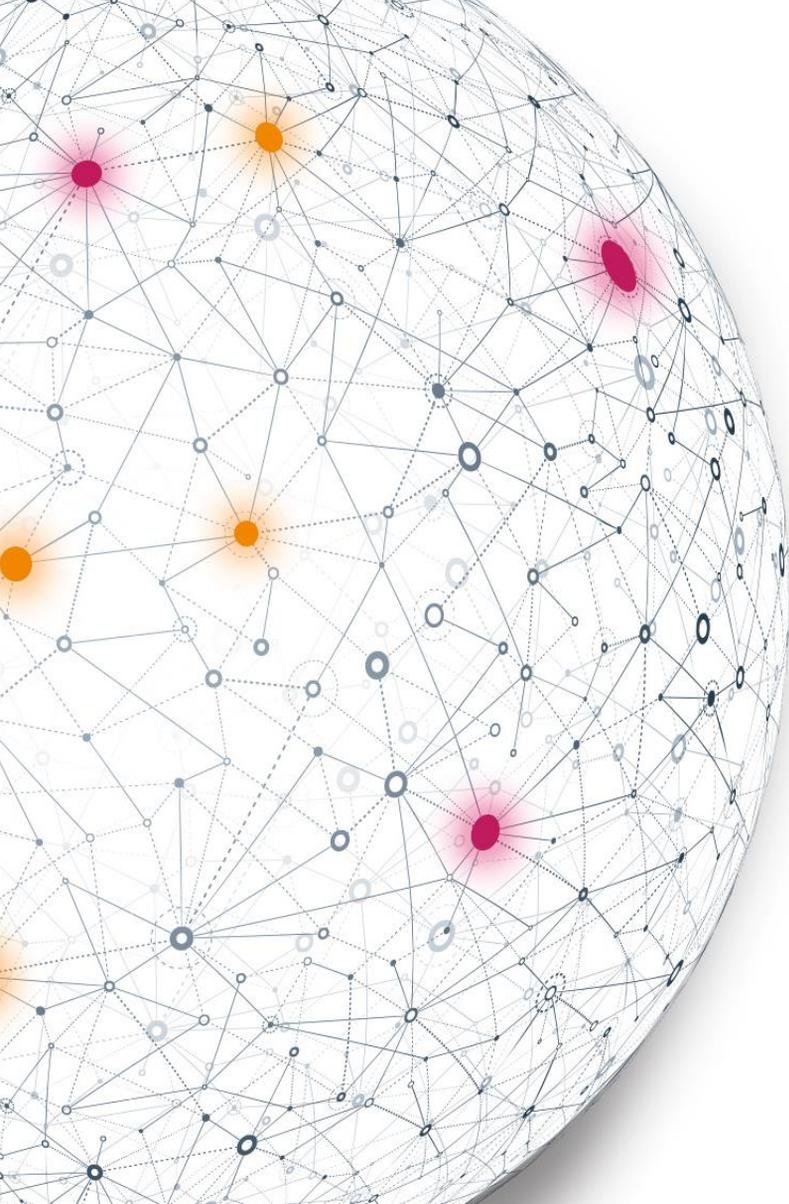
# LATÉCOÈRE

CA : 655,2 M€  
Effectif : 4300  
Implantations : 8 pays



Le jumeau numérique





**VISI[ON COLLABOR]ATIVE**

Merci

The Company of the Future is a **Phyigital\*** Platform

Phyigital\* : Merging Physical & Digital