



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

**Présentation investisseurs**

Novembre 2017





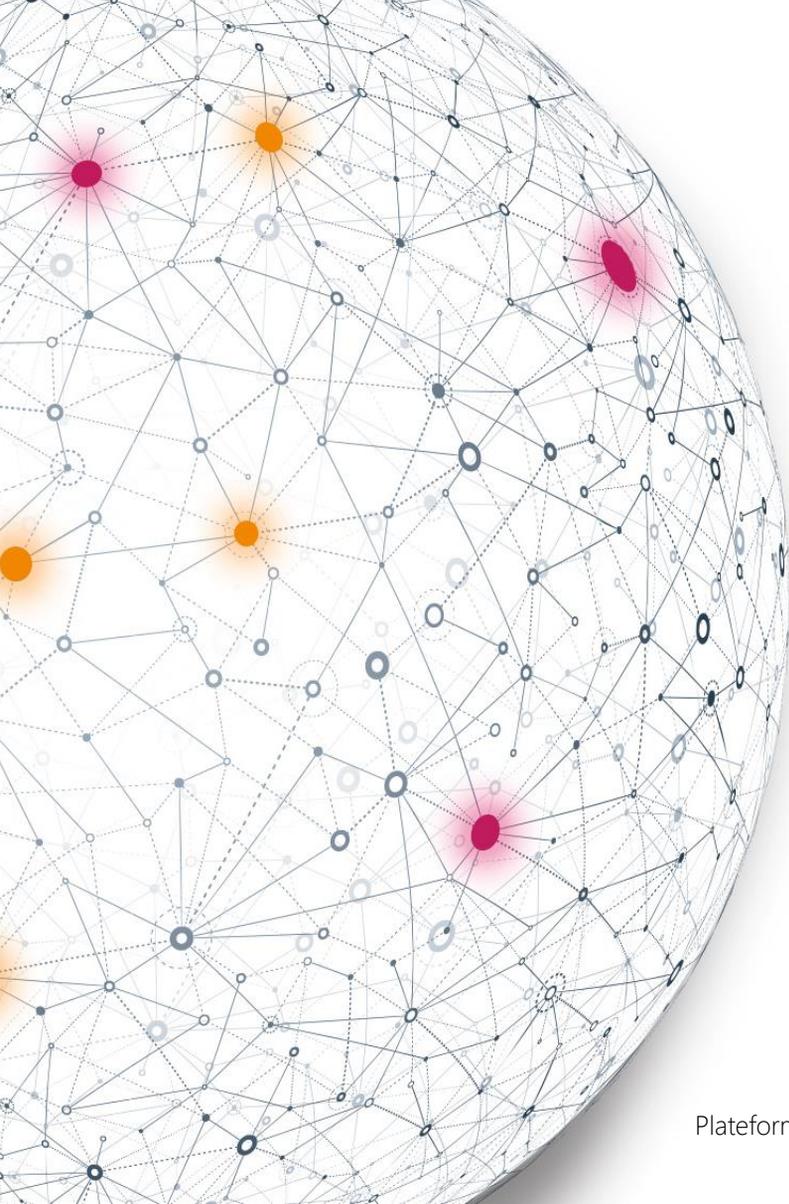
## SOMMAIRE

- Visiativ en bref
- Stratégie de développement
- Augmentation de capital
- Annexes



NOTRE MISSION

***ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES  
DANS LEUR TRANSFORMATION  
NUMÉRIQUE***



visiativ

VISI[ON COLLABOR]ATIV

L'entreprise du futur est  
une plateforme

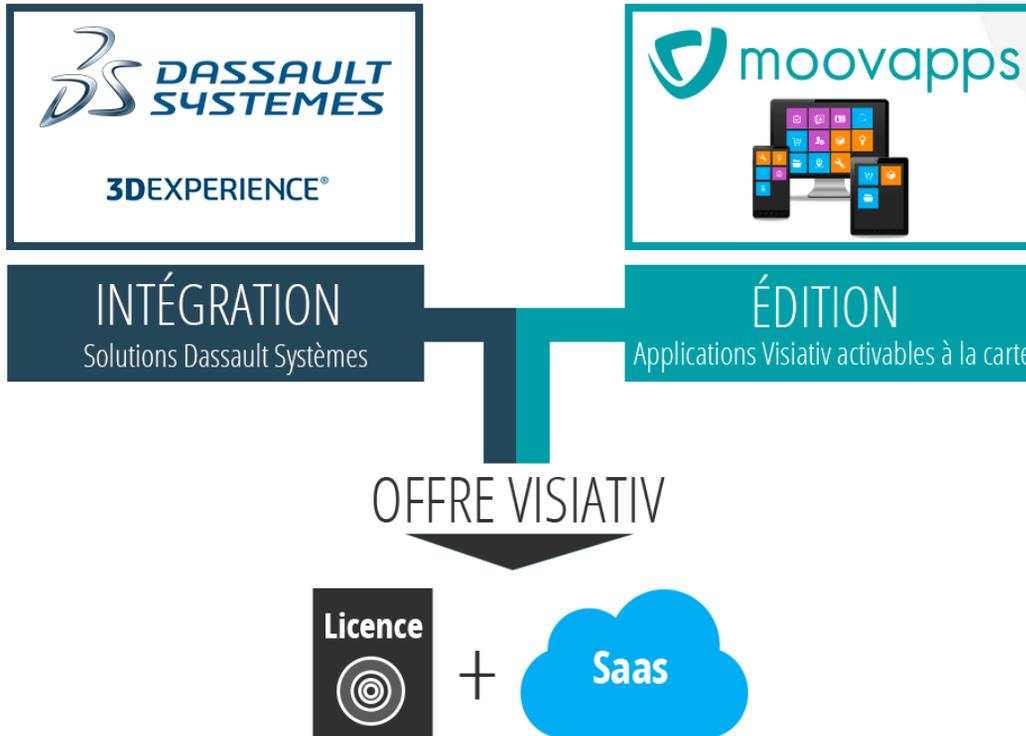
« **Phygitale\*** »

Innovante & Apprenante = Intelligente

Plateforme \* Physique et digitale : Plateforme collaborative



# Notre métier



Le spécialiste des solutions logicielles collaboratives

# Visiativ : en quelques chiffres

(Données annuelles à fin 2016)

106 M€

Chiffre d'affaires 2016

55% de récurrent

+29%

TCAM depuis  
l'introduction en Bourse  
(2013-2016)

6,0%

Budget R&D 2016  
(en % du chiffre d'affaires)

4,4%

Marge d'exploitation  
2016 (+1,4 pt)

+600

collaborateurs au service de

+14 000

clients (TPE/PME/ETI)

140 M€

Capitalisation boursière  
au 14 novembre 2017

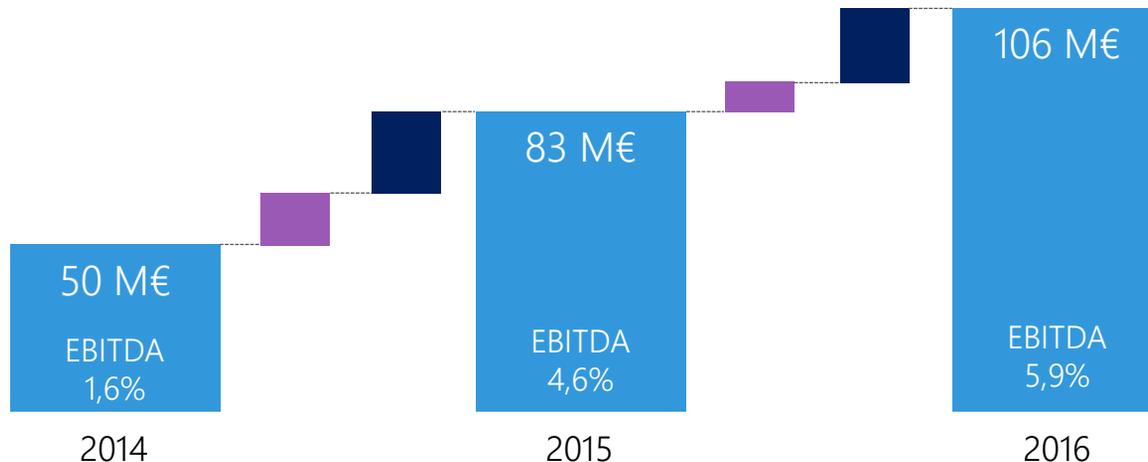
(dont 450 660 actions de préférence dites ADP  
2012 qui ne sont pas inscrites aux négociations sur  
le marché Euronext Growth)

# Un doublement de taille en moins de deux ans

Croissance organique  
+11% en moyenne/an

+

Acquisitions ciblées



Le changement de dimension opéré par Visiativ

# Management



**Thierry LUCOTTE**  
DGA Opérations

**Karine POLAKOWSKI**  
Directrice Ressources  
Humaines

**Laurent FIARD**  
Co-fondateur  
PDG

**Christian DONZEL**  
Co-fondateur  
DGD

**Olivier STEPHAN**  
DGA Finance  
& Fonctions Support

**Olivier BLACHON**  
Directeur International  
& Business Development

Une équipe de management expérimentée et aguerrie à l'international

---

# Une dynamique collective



# Un potentiel clients élargi et diversifié

	INTÉGRATION SOLIDWORKS	INTÉGRATION 3D EXPERIENCE	MOOVAPPS	NEW RAPID MANUFACTURING
SECTEURS ADRESSÉS	Industrie	Industrie - Retail	Industrie - Retail - Service - Immobilier	Industrie
PROFILS ADRESSÉS	PME - ETI	PME - ETI - Grands comptes	PME - ETI - Grands comptes	PME - ETI
POSITION	N°1 européen	N°2 français	Top 100 Editeurs français	
PART DES REVENUS	57%	23%	20%	

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

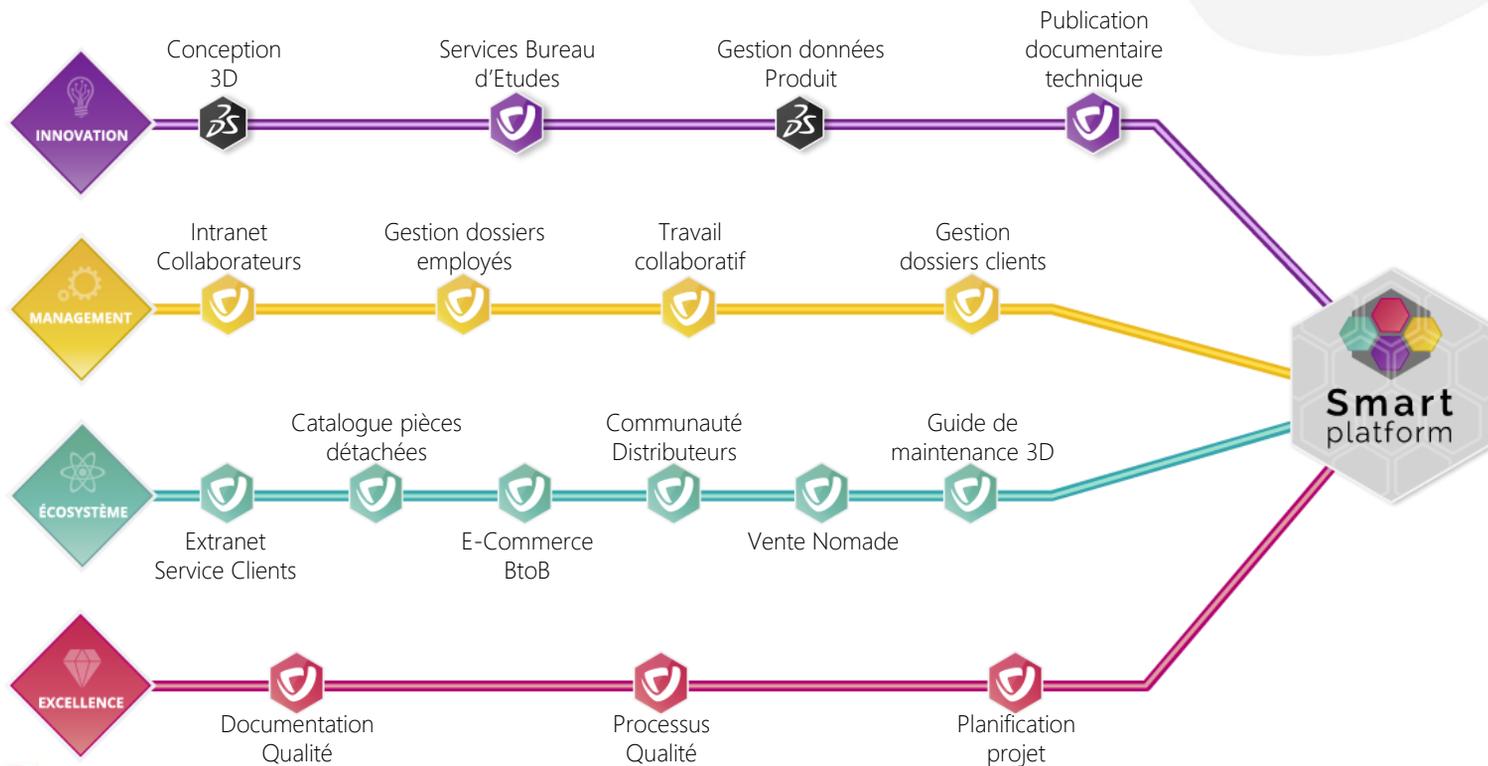
# Nos modèles de croissance et de profitabilité

	Intégration SOLIDWORKS	Intégration 3DEXPERIENCE	Édition Licences	Édition SaaS
	70% licences 30% services	55% licences 45% services		
<b>CROISSANCE ACTUELLE</b>	+	++	++	+++
<b>ENJEUX</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolider leadership</li> <li>Optimiser les coûts et canaux de commercialisation</li> <li>Développer l'international</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prendre des parts de marché</li> <li>Industrialiser l'offre de service</li> <li>Elargir les offres de fonctionnalités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cross-selling</li> <li>Compléter l'offre applicative</li> <li>Solutions métier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cross-selling</li> <li>Compléter l'offre applicative</li> <li>Solutions métier</li> </ul>
<b>INVESTISSEMENT ACTUEL</b>	+	++	+++	+++
<b>PROFITABILITÉ FUTURE</b>	++	++	+++	+++

Un positionnement offrant des leviers puissants d'up-selling et de cross-selling

# Moovapps : un axe de croissance central pour Visiativ

Une plateforme logicielle collaborative composée de nombreuses briques pour adresser les besoins des clients



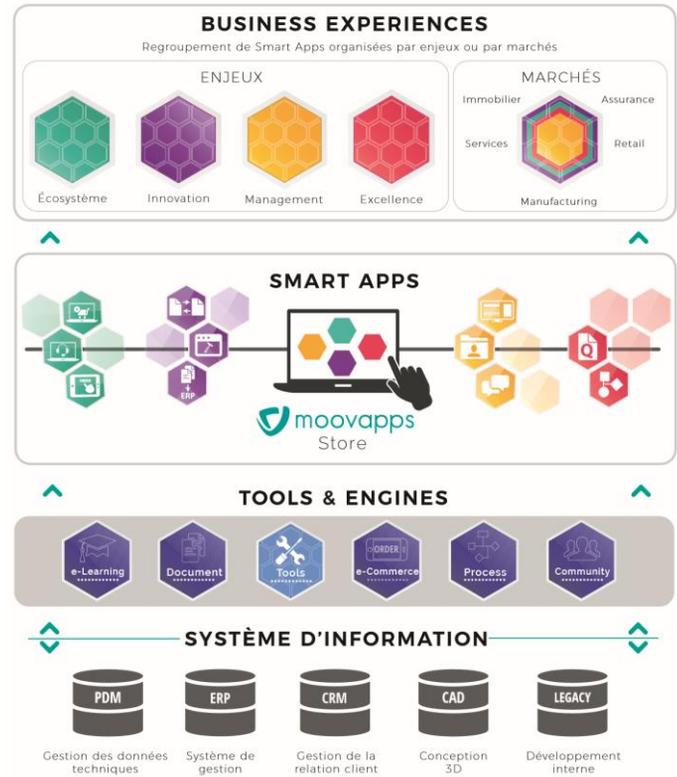
# Lancement de Moovapps Store fin juin 2017



**Le Moovapps Store recense toutes les applications permettant de répondre aux enjeux de la transformation numérique des entreprises :**

- Réinventer les services, produits et modèles économiques
- Mobiliser les collaborateurs
- Réinventer une proximité clients et partenaires
- Simplifier les processus opérationnels

## PLUS D'UNE CINQUANTAINE D'APPLICATIONS PRÊTES À L'EMPLOI





# QUELQUES BUSINESS CASE POUR ILLUSTRER L'OFFRE DE VISIATIV

# Business case - SOLIDWORKS

Dynamique de cross-selling sur notre capital client industriel



Tubes



Dispensing Systems



Cosmetic Rigid Packaging



Beauty Solutions

- Conception et fabrication de pompes lotions et pompes parfums pour la cosmétique.
- 1,4 milliard\$ de chiffre d'affaires en 2015
- Plus de 15 000 employés
- 38 sites industriels dans 14 pays

**Contexte : cross-selling**  
Partenariat historique avec ce client SOLIDWORKS & ENOVIA (PLM)

## Déploiement de la solution **Moovapps Quality** :

- Gestion de l'ensemble des documents qualité du site
- Mise en place des process qualité
- Gestion des non conformités et des actions correctives
- Analyse des incidents
- Etc.

## Business case - 3DEXPERIENCE

Visiativ accompagne Latécoère vers son « Usine 4.0 »

# LATÉCOÈRE



Latécoère construit son usine du futur 4.0 avec Visiativ et la plateforme 3DEXPERIENCE

Numérisation du bâtiment, des machines, des postes de travail et des flux internes pour créer un « jumeau numérique »



*« Nous allons réduire le cycle industriel de plusieurs semaines à quelques jours et diminuer les stocks et les besoins en fonds de roulement »*

**Yannick Assouad**, Directrice générale de Latécoère

(Les Echos, 21/08/2017)

# Business case - Moovapps

Une diversification réussie avec la plateforme Moovapps

## Groupe d'assurance allemand



- 1<sup>er</sup> assureur européen
- 4<sup>ème</sup> gestionnaire d'actifs au monde

### Contexte : up-selling

Client historique sur Novaxel  
(depuis 2002)

Extension du partenariat pour  
équiper plus de 2 000 agents et  
8 500 collaborateurs

Plusieurs millions de documents  
dématisés chaque année  
grâce à Moovapps Customer  
Documents

### Moovapps Customer document

Conservez vos dossiers clients à portée de main

# Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2017

Résultats en nette amélioration

En M€ - Normes françaises	S1 2016	S1 2017
Chiffre d'affaires	46,4	55,1
EBITDA*	0,2	2,1
Résultat d'exploitation	(0,4)	0,9
Résultat financier	(0,2)	(0,2)
Résultat courant avant impôts	(0,5)	0,6
Résultat exceptionnel	0,2	(0,1)
Impôts	(0,1)	(0,1)
Résultat net avant intérêts minoritaires	(0,4)	0,5
Intérêts minoritaires	-	(0,1)
Résultat net consolidé, part du Groupe	(0,4)	0,6

\* Résultat d'exploitation + Dotation aux amortissements

Malgré une saisonnalité forte, Visiativ affiche un résultat d'exploitation positif dès le 1<sup>er</sup> semestre

# Bilan consolidé au 30 juin 2017

Une situation saine et solide

Actif en M€	30.06.16	30.06.17
Ecart d'acquisition	9,2	20,8
Immobilisations	6,3	11,2
Comptes clients	15,8	17,3
Autres actifs	9,1	16,1
Disponibilités	11,3	15,2
Passif en M€	30.06.16	30.06.17
Capitaux propres	12,5	19,2
Dettes financières	6,9	20,8
Dettes fournisseurs	12,3	13,9
Autres passifs	13,4	18,5
Produits constatés d'avance	6,6	8,2
<b>Total BILAN</b>	<b>51,7</b>	<b>80,6</b>

Dettes nettes  
au 30.06.17 : 5,6 M€  
soit 29% des capitaux  
propres

# Chiffre d'affaires consolidé sur 9 mois

Poursuite de la dynamique de croissance

En M€ - données non auditées	9 mois 2016	9 mois 2017	Variation	Croissance organique
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>64,6</b>	<b>77,3</b>	<b>+20%</b>	<b>+6%</b>
dont chiffre d'affaires récurrent	35,8	43,1	+20%	+6%
<i>% récurrent</i>	<i>55%</i>	<i>56%</i>		
Intégration	55,4	62,4	+13%	+3%
Edition	9,2	14,9	+63%	+21%

- L'édition affiche une très forte croissance
- Le chiffre d'affaires des activités récurrentes s'est établi à 43,1 M€ sur 9 mois, contre 35,8 M€ en 2016
- La part du récurrent s'établit à 56% sur la période

# Objectifs 2017 ajustés à la hausse mi-septembre

	Réalisé 2016 consolidés	Objectifs initiaux (mars 2017)	Objectifs ajustés à la hausse (septembre 2017)
CHIFFRE D'AFFAIRES	105,6 M€	>120 M€ dt. >20 M€ en Edition	120 - 125 M€ dt. ≥22 M€ en Edition
MARGE D'EXPLOITATION	4,4% (+1,4 pt)	Progression de la rentabilité	Progression de la rentabilité

## Prochaine publication :

Chiffre d'affaires annuel 2017 : 30 janvier 2018



**STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT**

***UNE AMBITION CLAIREMENT  
AFFICHEE***

# Le plan stratégique Next100

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



1 ~50 M€

CROISSANCE ORGANIQUE DE  
L'ORDRE DE 10% PAR AN

- Capital clients
- Innovation Moovapps TNGV

2 ~50 M€

ACQUISITIONS CIBLÉES  
CRÉATRICES DE VALEUR

- Éditeurs (enrichissement de l'offre)
- Intégration (international)

3

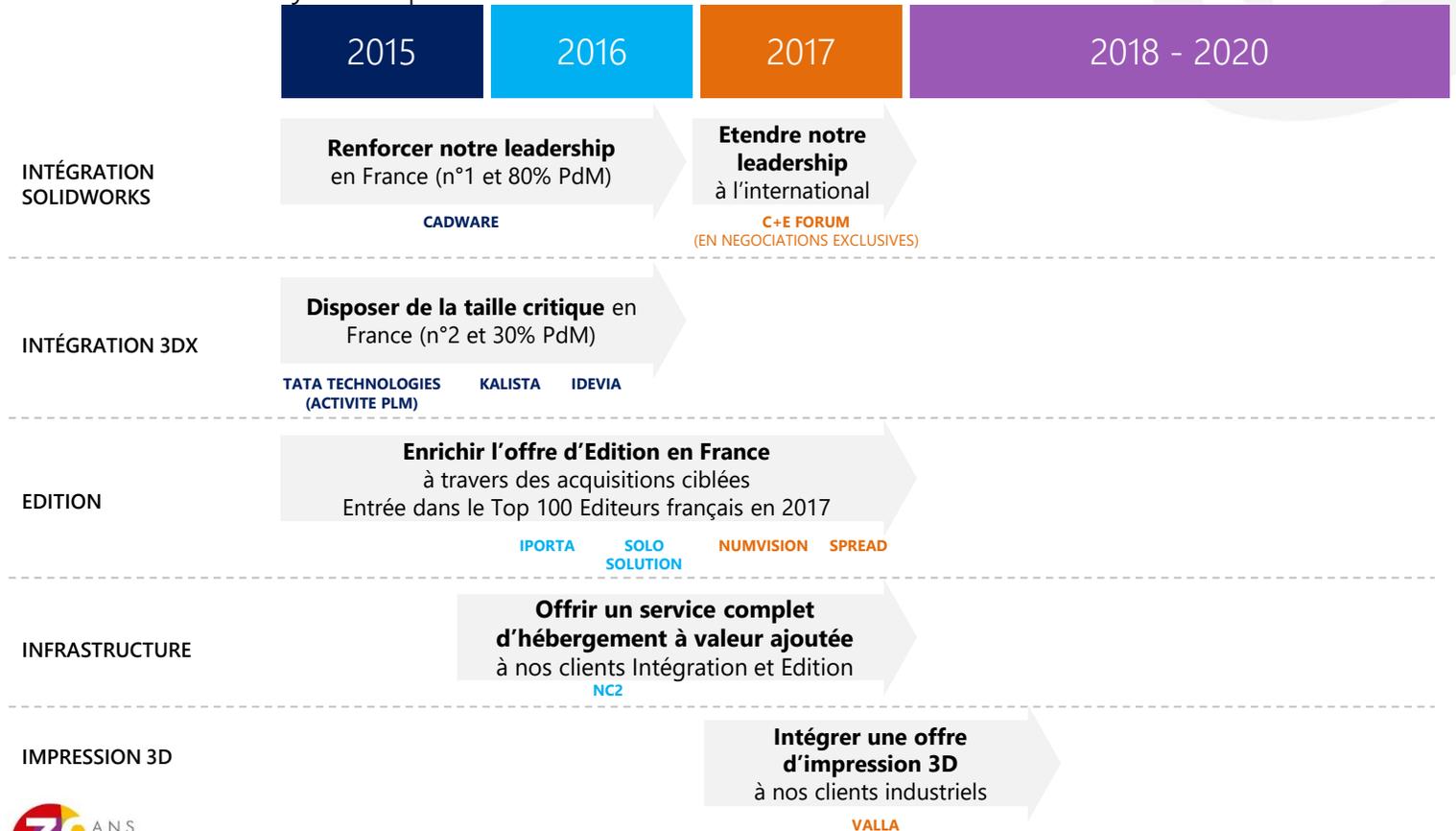
DYNAMIQUE DE PARTENARIATS ET D'ÉCOSYSTÈME

4

STRUCTURATION DU GROUPE

# La politique de croissance externe

Poursuite de la dynamique dans un environnement favorable

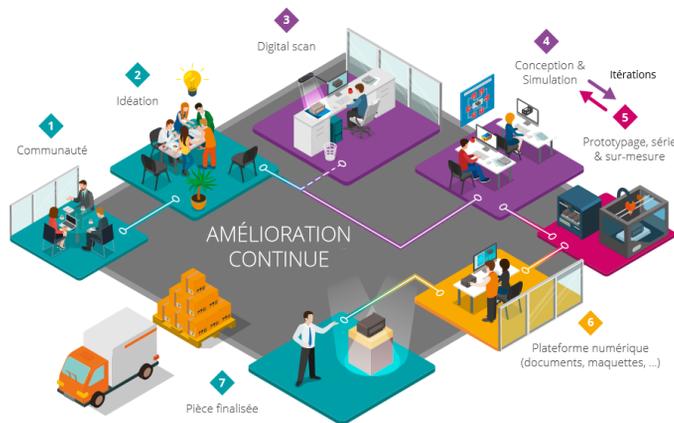


# Rapid Manufacturing : Visiativ entre dans l'impression 3D

Un nouvel axe de croissance avec la prise de participation dans Valla

PHYGITAL PLATFORM FOR RAPID MANUFACTURING

◆ ÉCOSYSTÈME ◆ EXCELLENCE ◆ MANAGEMENT ◆ INNOVATION



La « Phygital Platform for Rapid Manufacturing » 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

La solution de Rapid Manufacturing s'intégrera à la 3DEXPERIENCE Marketplace de Dassault Systèmes qui permet la mise en relation entre designers et fabricants de pièces imprimées en 3D.

Une offre globale de la conception à la fabrication

# Dynamique d'écosystème

Un levier de notoriété et de visibilité

Entreprise DU FUTUR :  
3<sup>ème</sup> édition le 18 janvier 2018 !

Un modèle économique « phygital » validé par 15 partenaires fondateurs (EDF, Veolia, Dassault Systèmes, Malakoff Médéric, etc.)



Une plateforme riche de 6 500 membres

Un espace de networking réservé aux membres et dédié à l'innovation (Paris - Gare de Lyon)

Ambition : réunir 4 000 dirigeants autour des enjeux de l'Entreprise DU FUTUR



Sous le parrainage de **Emmanuelle DUEZ**

Fondatrice de *The Boson Project*



**myCADday**  
L'ÉVÈNEMENT NATIONAL DÉDIÉ  
AUX UTILISATEURS DES SOLUTIONS DASSAULT SYSTÈMES  
Rendez-vous le 9 novembre 2017 à Paris  
[EN SAVOIR PLUS](#)



Plus de **700 clients** utilisateurs des solutions Dassault Systèmes réunis pour découvrir les nouvelles versions des plateformes SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE et MYCAD.

**SOLIDWORKS** **3DEXPERIENCE®**

**myCAD services**  
Premium

Des communautés fédérées autour des enjeux de la transformation numérique pour les entreprises



# AUGMENTATION DE CAPITAL

## *DES MOYENS FINANCIERS POUR ACCÉLÉRER*

Des exemplaires du Prospectus visé le 15 novembre 2017 sous le n°17-594 par l'Autorité des marchés financiers (AMF), composé du Document de référence enregistré le 12 juillet 2017 sous le numéro R.17-054, de l'actualisation du Document de référence déposée auprès de l'AMF le 15 novembre 2017 sous le numéro D.17-0754-A01 et de la Note d'opération (incluant le résumé du Prospectus), sont disponibles sans frais et sur simple demande au siège social de Visiativ ainsi qu'en version électronique sur les sites internet de la société ([www.visiativ.com](http://www.visiativ.com)) et de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

En complément des facteurs de risque décrits au chapitre 4 du Document de Référence, l'investisseur est invité à prendre en considération les facteurs de risques complémentaires figurant au chapitre 3 de l'actualisation du Document de référence ainsi qu'au chapitre 2 de la Note d'opération.

# Pourquoi investir dans Visiativ ?

Accompagner la croissance d'un acteur référant de la transformation numérique

- 1 Une **position de leader** sur un marché en forte croissance
- 2 Un modèle de **croissance rentable**
- 3 Une **forte visibilité sur les revenus** grâce à la récurrence sur plus de 55% des revenus
- 4 Un puissant **capital clients de 14 000 entreprises**
- 5 Un track record positif dans la réalisation et l'intégration d'acquisitions et une **capacité d'innovation forte**
- 6 Un **capital contrôlé par des dirigeants** qui affichent leur confiance en investissant

Un alignement des intérêts entre managers et actionnaires

# Principales modalités de la levée de fonds

Augmentation de capital avec maintien du DPS



- Levée de fonds d'un montant initial de **15,1 M€**, pouvant être porté à **17,3 M€** en cas d'exercice intégral de la clause d'extension
- **Engagements de souscription à hauteur de 13,5 M€**, représentant 90% de la levée de fonds envisagée
- **5,0 M€ souscrits par Alliativ**, holding des dirigeants fondateurs de Visiativ

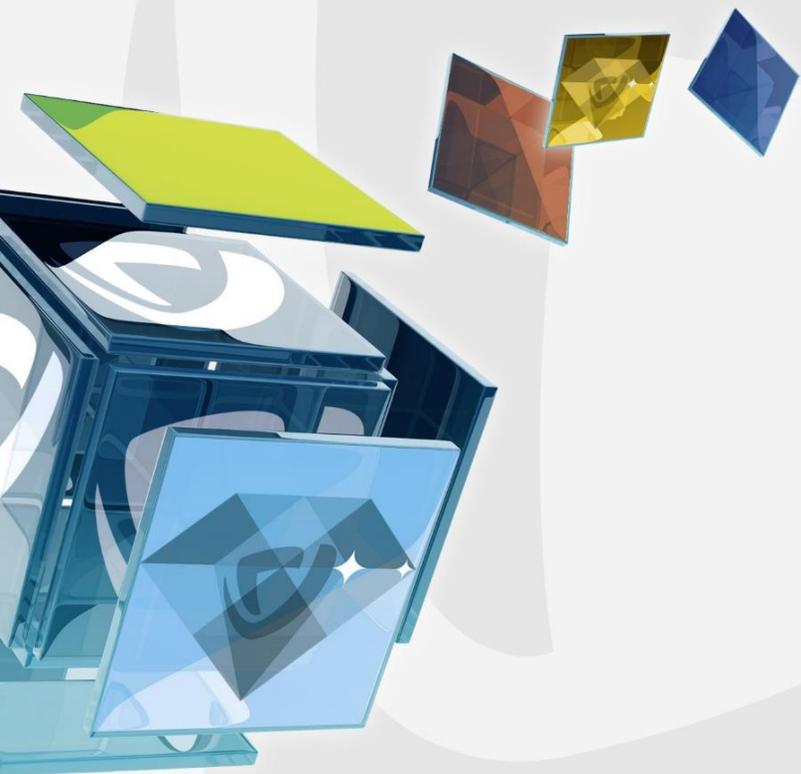
# Principales modalités de la levée de fonds

## Augmentation de capital avec maintien du DPS

CAPITAL SOCIAL	<p>Le capital social de Visiativ est composé de 3 515 818 actions, intégralement souscrites et libérées, d'une valeur nominale de 0,60 € chacune, dont :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 3 065 158 actions ordinaires (ISIN : FR0004029478 – ALVIV) admises aux négociations sur le marché Euronext Growth à Paris ;</li><li>▪ 450 660 actions de préférence dites ADP 2012.</li></ul>
NATURE DE L'OPERATION	Augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription (DPS) des actionnaires.
MONTANT BRUT	15 067 770 € pouvant être porté à 17 327 910 € en cas d'exercice intégral de la clause d'extension.
PRIX	30 € par action (dont 0,60 € de valeur nominale et 29,40 € de prime d'émission), représentant une décote faciale de 25% par rapport au cours de clôture de l'action Visiativ le jour de Bourse précédant le visa de l'AMF sur le Prospectus (soit 40 € le 14 novembre 2017).
ENGAGEMENTS DE SOUSCRIPTION	<p>Les engagements de souscription à titre irréductible et réductible représentent 13,5 M€ soit 89,92% de l'augmentation de capital.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Alliativ, holding des dirigeants fondateurs, s'est engagée à souscrire de manière irrévocable à l'augmentation de capital, à hauteur d'un montant total de 5 M€, représentant 33,18% de l'augmentation de capital</li><li>▪ 12 investisseurs tiers se sont engagés de manière irrévocable à souscrire à l'augmentation de capital à hauteur d'un montant total de 8,5M€ représentant 56,74% de la levée de fonds</li></ul>
COTATION DES DPS	Les DPS seront négociés sur Euronext Growth Paris à compter du 21 novembre 2017 jusqu'à la clôture de la période de négociation, soit jusqu'au 30 novembre, sous le code ISIN FR0013296530. Les DPS pourront être acquis ou cédés sur le marché pendant leur période de cotation, entre le 21 et le 30 novembre inclus.
ENGAGEMENTS D'ABSTENTION ET DE CONSERVATION	<p><b>Engagement d'abstention de la société</b> 180 jours à compter de la date de règlement-livraison, sous réserve de certaines exceptions usuelles décrites dans le Prospectus.</p> <p><b>Engagement de conservation</b> Les actionnaires fondateurs, à savoir Laurent Fiard et Christian Donzel, ont chacun souscrit un engagement de conservation d'une durée de 90 jours à compter de la date de règlement-livraison de l'augmentation de capital portant uniquement sur les actions Visiativ qu'ils détiennent, directement ou indirectement, avant la réalisation de l'opération, sous réserve de certaines exceptions usuelles.</p>

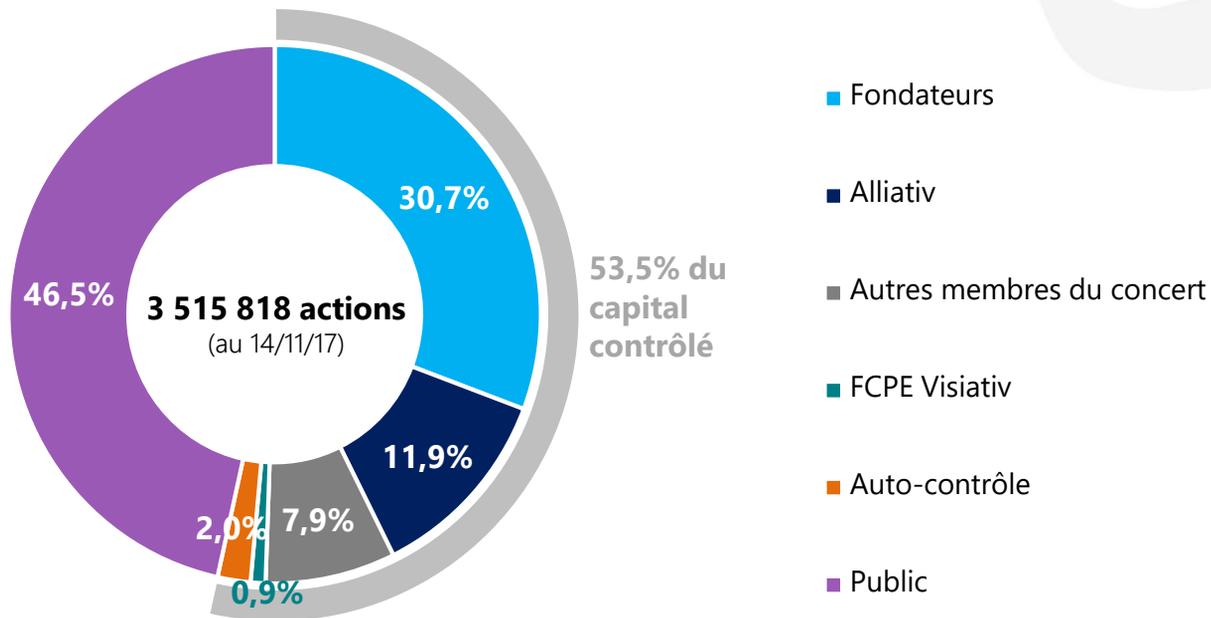
# Calendrier de l'augmentation de capital avec maintien du DPS





# ANNEXES

# Un capital structuré autour des dirigeants fondateurs et de leur holding, Alliativ



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

# Composition du Conseil d'administration

## MEMBRES ACTUELS

### Laurent FIARD

Président Directeur  
Général de Visiativ  
Co-Fondateur

### Christian DONZEL

Directeur Général  
Délégué de Visiativ  
Co-Fondateur

### Daniel DERDERIAN

Président de Axelliance

### Benoît SOURY

Directeur Général de La Vie  
Claire et Président d'Apicil

### Pascale DUMAS

Directrice Générale & Vice  
Présidente - HP France

### Hubert JARICOT

Gérant de HLJ Consultants

### Anne-Sophie PANSERI

Présidente de Maviflex  
Directrice Générale de PIL  
Dirigeante de Green On Lyon

### Sylvie GUINARD

Présidente Directrice  
Générale de THIMONNIER

Siparex entrera début 2018 au Conseil d'administration comme Censeur et sera représentée par son  
Président Bertrand RAMBAUT

# 2017 : Visiativ a 30 ans !

1987 - 1997  
**CRÉATION**

Le bureau d'études étendu  
**ags**

- Filiale d'un groupe Suisse

**5 M€** Chiffre d'affaires en 1997

1997 - 2007  
**DYNAMIQUE DE START-UP**

L'entreprise collaborative  
**Axemble**

**vdac** partenaire

- « MBO » par les dirigeants actuels
- Partenariat Dassault Systèmes
- Edition de logiciel web

**25 M€** Chiffre d'affaires en 2007

2007 - 2017  
**ACCÉLÉRATION**

L'entreprise plateforme  
**visiativ**

- Introduction en Bourse
- Accélération de la croissance
- Focus Transformation numérique

**>120 M€** Objectif de chiffre d'affaires en 2017

**NEXT 100**

- Déploiement en Europe de l'intégration
- Enrichissement de l'offre Edition

**200 M€** Ambition de chiffre d'affaires en 2020

