



Résultats annuels 2019 - Perspectives

Conférence téléphonique - 18 mars 2020



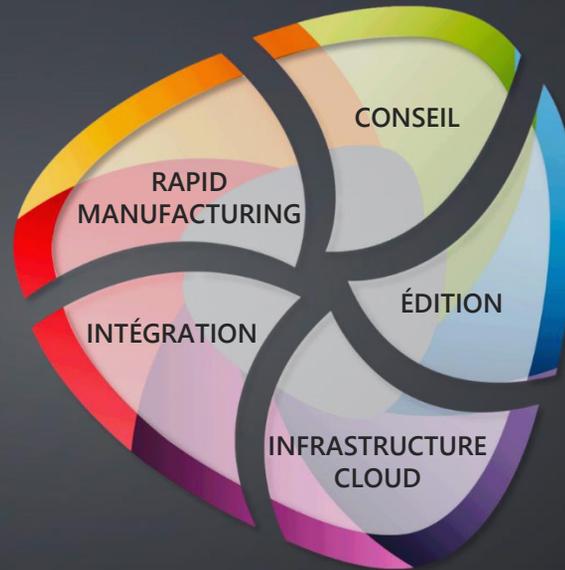
SOMMAIRE

- **Visiativ en bref**
- **Résultats financiers 2019**
- **Perspectives : CATALYST 2023**



VISIATIV EN BREF

Visiativ, un accompagnement global pour accélérer l'innovation et la transformation des entreprises



Une plateforme de compétences humaines
au service des dirigeants des PME-ETI

Visiativ, un acteur **INCONTOURNABLE**

Marché digital en
forte croissance



Gouvernance
interne et externe



18 000 clients tous
secteurs d'activité



Internationalisation
(10 pays)



Performance
(activité, rentabilité,
faible endettement)



Savoir-faire
d'intégration des
acquisitions

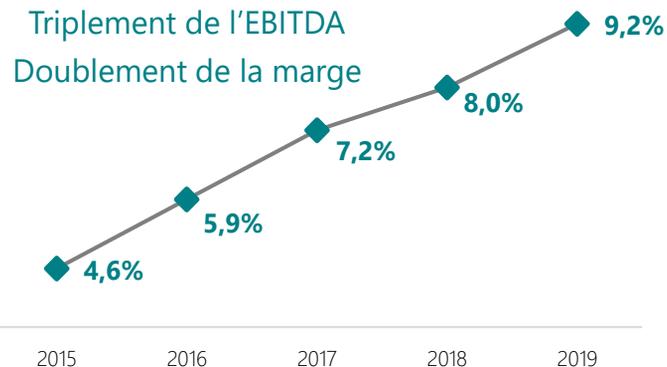


Visiativ en chiffres : une trajectoire de croissance rentable

Chiffre d'affaires 2015-2019 (M€)



Marge d'EBITDA 2015-2019 (en % du CA)



203,2 M€

chiffre d'affaires 2019

63%

de récurrent

18,7 M€

EBITDA 2019

9,2%

de marge d'EBITDA

9,1 M€

investissements R&D

4,5%

du CA

+18 000

clients PME/ETI

x2 en 4 ans

+1 000

collaborateurs dans

10

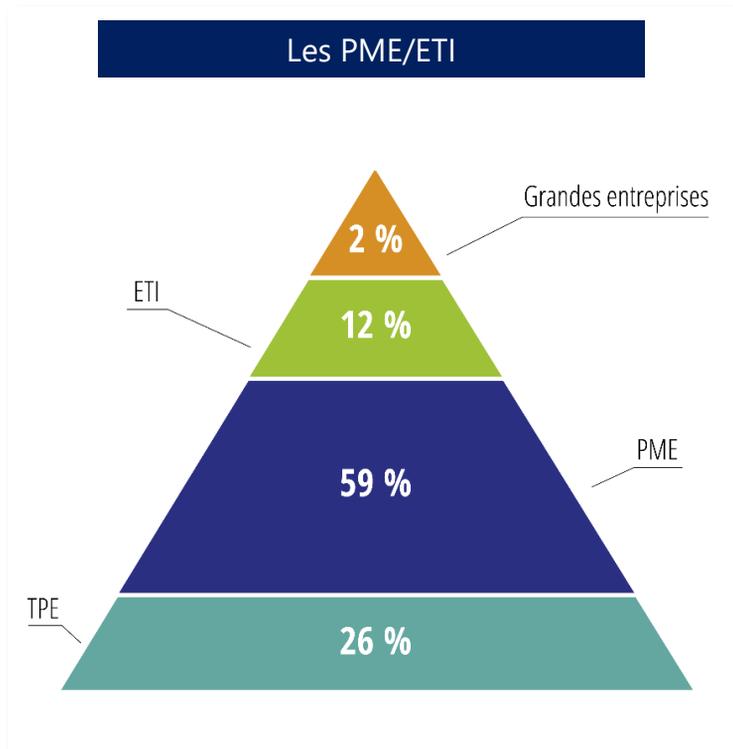
pays

24%

chiffre d'affaires
à l'international en
2019

18 000 clients au centre de notre stratégie

Une clientèle cœur de cible Visiativ

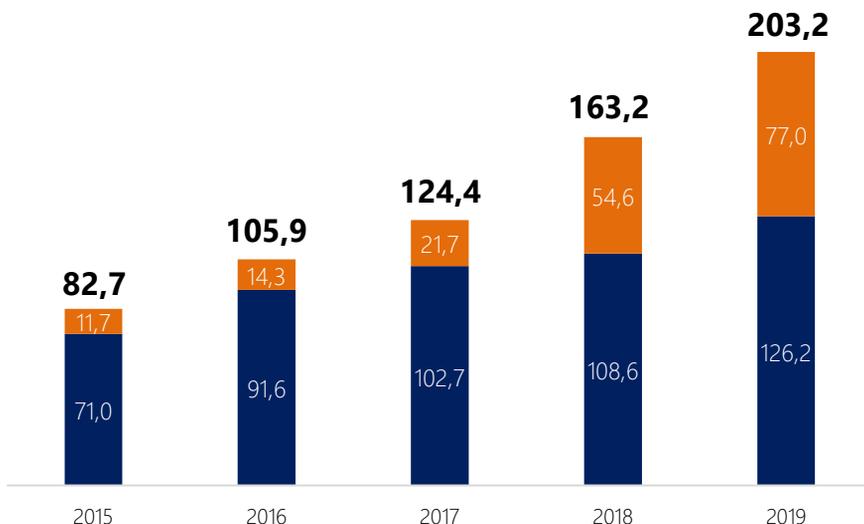




RÉSULTATS FINANCIERS 2019

Une trajectoire de forte croissance et d'élargissement de notre création de valeur

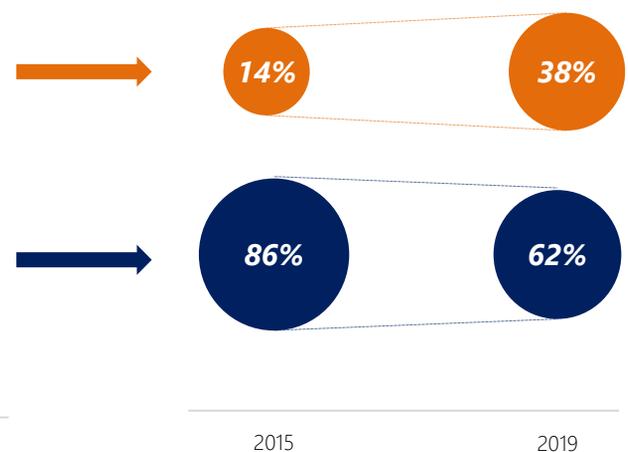
Chiffre d'affaires annuel (M€)



■ 3DEXPERIENCE VAR
(Intégration Dassault Systèmes)

■ Visiativ Platform
(Conseil, Edition, Conseil, Business Development)

Poids de la création de valeur Visiativ



Croissance organique annuelle de +7%

	Métiers	Var. totale 2019	Croissance organique 2019	Impact des acquisitions
3DEXPERIENCE VAR	Intégration - Dassault Systèmes	+16%	+2%	+14%
Visiativ Platform	Édition (Moovapps)	+11%	+4%	+7%
	Conseil	+101% ⁽¹⁾	+28% ⁽²⁾	<i>n.a.</i>
	Business development	+31%	+27%	+4%
	Visiativ Platform	+41%	+15%	+26%
	Total	+25%	+7%	+18%

(1) ABGI Group consolidé depuis le 1^{er} avril 2018

(2) Croissance annuelle en données pro forma

Trois opérations de croissance externes finalisées en 2019



***jumpstart**

- **Cabinet de conseil en financement de l'innovation** au Royaume-Uni
- **700 clients** accompagnés par 44 personnes
- **5,2 M€ de CA** (2018) en croissance de 9% et **marge d'exploitation à deux chiffres**
- Acquisition de **93% du capital** en 01/2019



CCSI **SOLIDWORKS**
3D SOLUTIONS

- **Distributeur SOLIDWORKS** basé au Royaume-Uni
- Base installée de **plus de 300 clients**
- **1,5 M€ de CA** (2018) en croissance de 11%
- **Marge d'exploitation à deux chiffres**
- Acquisition de **100% du capital** en 07/2019



livingactor

- **Éditeur de chatbots** et d'agents virtuels à partir des technologies d'IA au service de la stratégie relationnelle
- **1,5 M€ de CA** (2018), en croissance de 30%
- **21% à l'international**
- **70% de récurrent**
- Prise de **participation majoritaire** (65%) en 11/2019

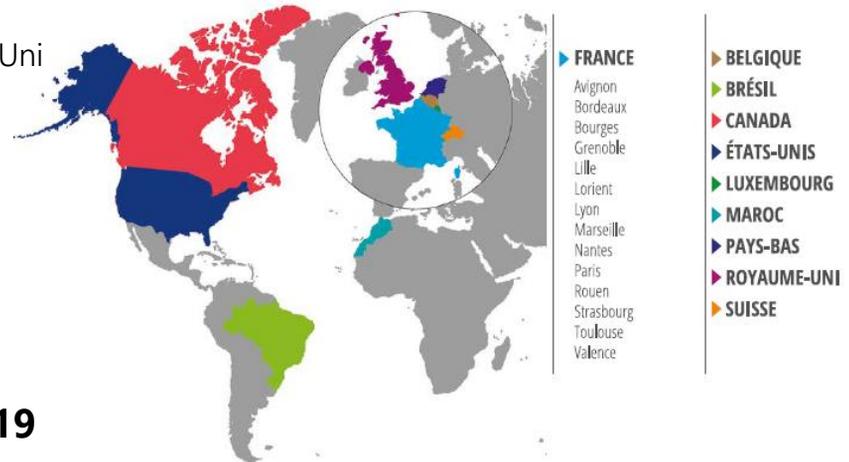


Acquisition des activités au Benelux de
PROCESSIA

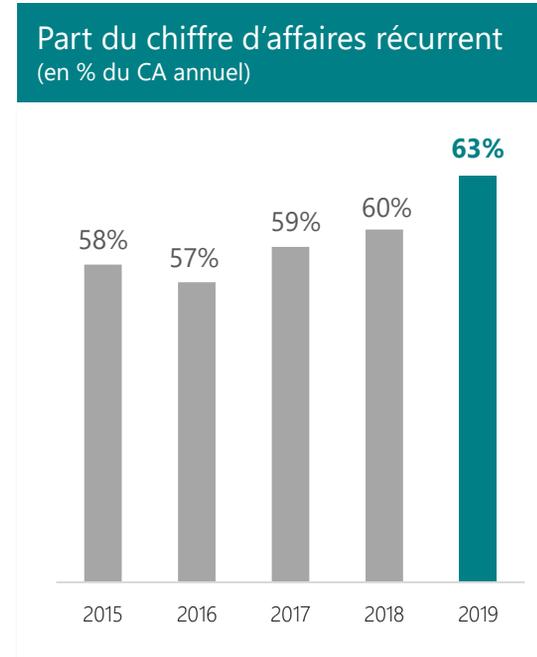
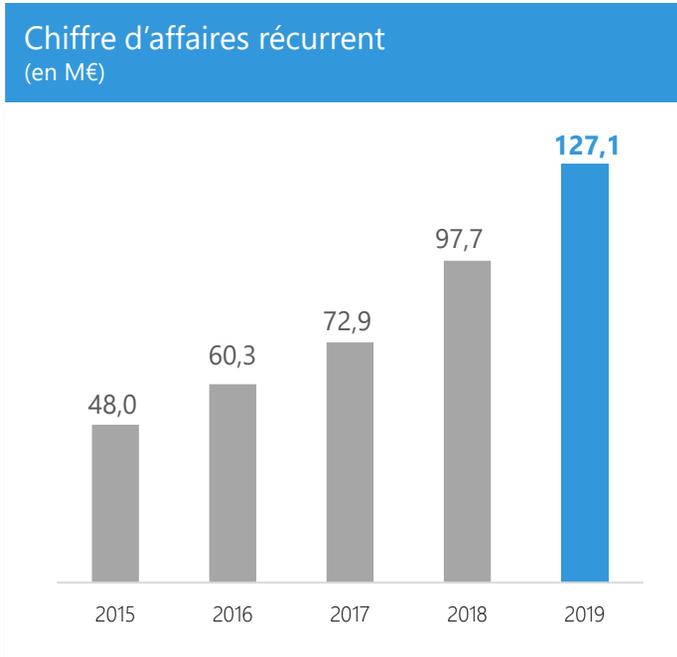
- 
- **Distributeur 3DEXPERIENCE** au Benelux
 - **1,2 M€ de CA** (2018), 40 clients dont des grands comptes de l'aéronautique
 - Intégration en 04/2019

Accélération de l'internationalisation de Visiativ en 2019

- Une présence établie dans **10 pays**
 - #1 intégrateur SOLIDWORKS en Europe
 - #2 intégrateur SOLIDWORKS au Royaume-Uni
- **Progression de +126%** de l'activité à l'international en 2019, dont +20% en croissance organique
- Poids de l'international : **24% du chiffre d'affaires du Groupe en 2019** (vs. 13% en 2018)



Un poids significatif des revenus récurrents



- **Progression de +30%** du chiffre d'affaires récurrent (maintenance, SaaS, abonnements) en 2019, **dont +9% en organique**

Compte de résultat consolidé

En M€ - Normes françaises	2018 (12 mois)	2019 (12 mois)	Variation
Chiffre d'affaires	163,2	203,2	+25%
EBITDA*	13,1	18,7	+42%
<i>% marge d'EBITDA</i>	8,0%	9,2%	
Résultat d'exploitation	8,9	13,6	+53%
<i>% marge d'exploitation</i>	5,4%	6,7%	
Résultat financier	(1,2)	(1,5)	
Résultat courant avant impôts	7,7	12,1	+57%
Résultat exceptionnel	(0,1)	(0,7)	
Impôts	(2,5)	(3,5)	
Amortissement des écarts d'acquisition (Valla)	-	(2,0)	
Résultat net avant intérêts minoritaires	5,2	5,8	+12%
Résultat net part du groupe avant goodwill	3,3	4,6	+39%
Résultat net part du groupe	3,3	2,6	-20%

* Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

Évolution de la performance 2019 des pôles

3DEXPERIENCE VAR (Intégration Dassault Systèmes) (en M€)	2018	2019	Variation
Chiffre d'affaires	108,4	126,2	+16%
EBITDA	5,7	8,1	+42%
% EBITDA	5,3%	6,4%	

3DEXPERIENCE VAR (Value-added reseller) regroupe les activités liées à l'intégration des solutions de l'univers Dassault Systèmes

- Croissance organique faible en France
- Doublement de l'activité à l'international
- Meilleure absorption des frais fixes

Visiativ Platform (en M€)	2018	2019	Variation
Chiffre d'affaires	54,8	77,0	+41%
EBITDA	7,4	10,6	+43%
% EBITDA	13,5%	13,8%	

Visiativ Platform regroupe les activités issues des technologies propres à Visiativ : Conseil en innovation, excellence opérationnelle et transformation, Edition de logiciel, d'apps et de plateformes, et les activités de Business development (cloud, rapid manufacturing et Moment'Up)

- Perte d'EBITDA de -1,8 M€ des activités Business development (vs.-0,4 M€ en 2018)
- Marge d'EBITDA hors Business development : 19,3% (vs. 17,3% en 2018)

NB : Dans le cadre de CATALYST 2023, le suivi de la performance opérationnelle du groupe est désormais analysé à travers deux pôles : **3DEXPERIENCE VAR** et **Visiativ Platform**. Cette segmentation vise à retranscrire de manière plus juste la performance du groupe, notamment du fait des synergies opérationnelles et commerciales mises en œuvre, pour davantage de cross selling.

Tableau des flux de trésorerie

En M€ - Normes françaises	2018 (12 mois)	S1 2019 (6 mois)	S2 2019 (6 mois)	2019 (12 mois)
Capacité d'autofinancement	+10,1	+1,2	+13,5	+14,7
Variation du BFR	(2,5)	(7,6)	+0,3	(7,3)
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	+7,6	(6,5)	+13,9	+7,4
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(31,7)	(9,4)	(7,1)	(16,5)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+24,1	(0,6)	+5,8	+5,2
Incidences des variations des devises	+0,0	+0,0	+0,2	+0,2
Variation nette de trésorerie	+0,1	(16,5)	+12,8	(3,6)
Trésorerie à l'ouverture	35,2	35,3	18,8	35,3
Trésorerie à la clôture	35,3	18,8	31,7	31,7

Bilan consolidé

Actif en M€	31/12 2018	30/06 2019	31/12 2019
Ecart d'acquisition	55,1	59,8	61,1
Immobilisations	18,0	18,8	20,7
Comptes clients	52,7	44,4	69,7
Autres actifs	21,2	22,0	26,2
Disponibilités	35,3	18,9	31,7
TOTAL ACTIF	182,3	163,8	210,1
Passif en M€	31/12 2018	30/06 2019	31/12 2019
Capitaux propres	47,3	45,3	53,0
Dettes financières	52,0	51,9	58,0
Dettes fournisseurs	29,9	21,8	39,5
Autres passifs	39,1	30,9	45,6
Produits constatés d'avance	14,0	13,8	14,0
Total PASSIF	182,3	163,8	210,1

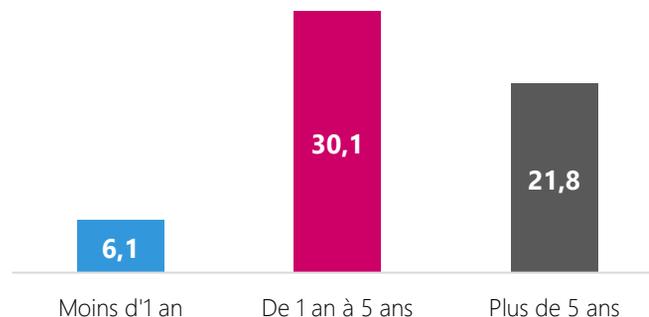
Une structure financière saine

Un gearing de 50% à fin décembre 2019



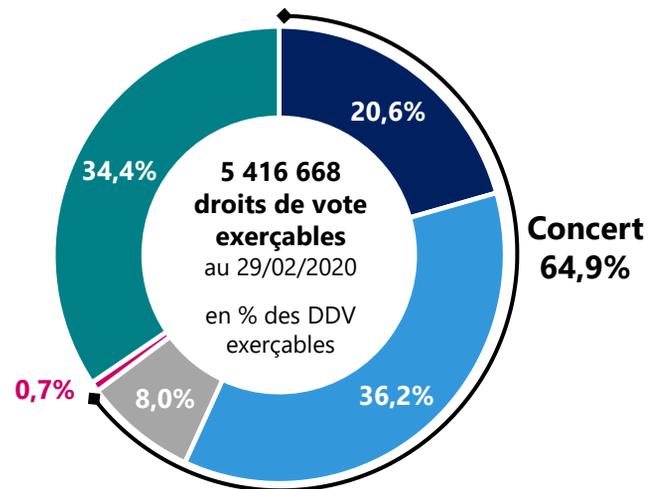
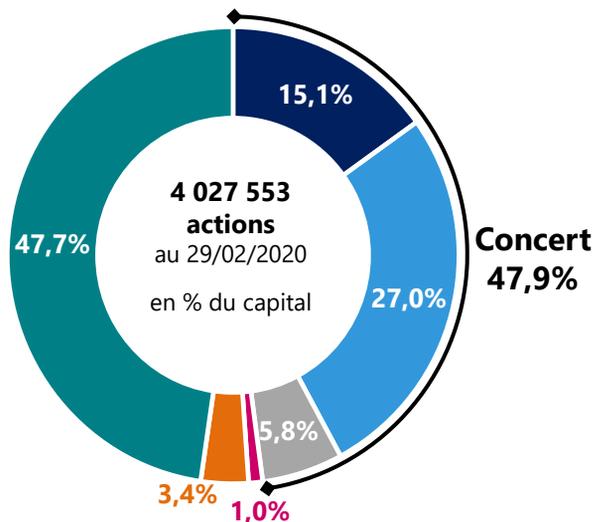
■ Capitaux propres ■ Dettes nettes

Échéancier de la dette financière brute au 31 décembre 2019 (en M€)



**Gearing de 49,7% en fin d'exercice,
parfaitement conforme aux attentes (<50% visé)**

Un capital contrôlé, associant dirigeants fondateurs et managers



- Fondateurs
- Alliativ (89,3% fondateurs - 10,7% administrateurs/managers)
- Autres membres du concert
- FCPE Visiativ
- Auto-contrôle
- Flottant

Informations boursières

AGENDA FINANCIER

- Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2020 : **Mercredi 22 avril 2020**
- Assemblée générale : **Jeudi 28 mai 2020**
- Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2020 : **Mercredi 29 juillet 2020**
- Résultats semestriels 2020 : **Mercredi 23 septembre 2020**
- Chiffre d'affaires neuf mois 2020 : **Mercredi 21 octobre 2020**
- Chiffre d'affaires annuel 2020 : **Mercredi 27 janvier 2021**
- Résultats annuels 2020 : **Mercredi 24 mars 2021**

Ces dates sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être modifiées si nécessaire. Les publications auront lieu après la clôture du marché d'Euronext Paris.

COUVERTURE ANALYSTES FINANCIERS

 **Market Solutions**

Alexandre PLAUD
alexandre.plaud@cic.fr

 EuroLand
Corporate

Louis-Marie de Sade
lmdesade@elcorp.com

 INVEST
SECURITIES

Maxime Dubreil
mdubreil@invest-securities.com

 GILBERT
DUPONT

Emmanuel Parot
emmanuel.parot@gilbertdupont.fr



ODDO BHF

Nicolas Thorez
nicolas.thorez@oddo-bhf.com



PERSPECTIVES



CATALYST
2023

Des challenges réussis

2015 - 2017

2016

AUDEO
2017

CA : 100 M€

Investir dans la 3DEXPERIENCE
Plateforme Moovapps
Great Place To Work

2017 - 2020

2019

NEXT
100»»

CA : 200 M€

Proposition de valeur singulière
Modèle récurrent
International
Croissance organique double digit
Croissance externe

UNE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

au service des dirigeants

Des modèles économiques optimisés.
L'engagement de confiance

Des solutions
plateformes évolutives
3DEXPERIENCE - Moovapps



Expérience, expertise et excellence.
Accompagnement Global
Conseil - Intégration
Création de plateformes - Infrastructure

Des communautés de **partage**
d'expériences et d'expertises
Points QEEX

Des diagnostics et feuilles de routes.
Démarches pragmatiques de transformation
TNGV - FastPass - 3Dcontinuity





CATALYST
2023

BEING **CATALYST**
TO OPTIMIZE

- Organisation
- Performance
- Transformation
- Innovation
- Merge

ORGANISATION

**PLATEFORME
DE
COMPÉTENCES**

Se concentrer sur nos points forts

Conseil – Intégration – Créateur de plateformes

**DEVENIR UN ACTEUR GLOBAL DE
L'INNOVATION ET DE LA TRANSFORMATION**

Le partenaire des dirigeants des PME/ETI

Renforcer les alliances

Spin-off et Partenariats

ORGANISATION

MOOVAPPS PLATFORM

Business Experiences
Apps
Plateforme
TNGV

ABGI CONSULTING

Innovation
Excellence
opérationnelle



VISIATIV SOLUTIONS

3Dcontinuity
Dassault Systèmes

HOLDING

Finance,
Human Resources,
Information System,
Marketing
Communication

MomentUP

Déconsolidation

SWARM
DIGITAL CAMPUS

VISIATIV MANAGED SERVICES

FastPass

PARTENAIRE INDUSTRIEL

Rapid Manuf

ORGANISATION

Une nouvelle co-présidence



Laurent Fiard

PDG



Bertrand Sicot

DG Délégué

25 ans d'expérience en ventes & marketing de solutions logicielles au niveau international

En charge d'un réseau de plus de **500 partenaires dans 36 pays**

Senior Vice-President Ventes Indirectes de Dassault Systèmes & CEO de SOLIDWORKS.



Christian Donzel

Senior Advisor

Administrateur

Actionnaire

ORGANISATION

Création d'un Comité stratégique



François Enaud

Président du Comité stratégique

Plus de 30 ans d'expérience
dans la transformation digitale

CEO Group de Sopra Steria
jusqu'en 2015

Administrateur KLM, ABMI,
Linkbynet, Ayesa, Aston Finance,
etc.



Laurent Fiard

PDG Visiativ



Bertrand Sicot

DG Délégué Visiativ

Comité stratégique

Proposition de valeur

Plan de transformation

Suivi de l'exécution

ORGANISATION

Comité de direction



Laurent Fiard

PDG



Bertrand Sicot

DGD



Grégory Jourdan

DGA Ressources Humaines



Philippe Garcia

DGA Finance

PERFORMANCE



EBITDA
30 M€



Responsabiliser les pôles
Agilité de la Holding
P&L & génération de cash par pôle



**ACCÉLÉRER LA
RENTABILITÉ**



Se concentrer sur la croissance
organique
Se focaliser sur des croissances
externes fortement rentables

TRANSFORMATION

**CAPITALISER
SUR LES CLIENTS
STRATÉGIQUES**
CROSS & UP-SELL

Définir nos « next-gen operating models* »

✓
Systèmes de gestion (ERP)
Architecture IT (Data Driven Company)
Culture & compétences
Process (Simplification)

✓
**AUGMENTER LE PANIER MOYEN ET CRÉER
DES NOUVEAUX MODÈLES RÉCURRENTS**

Industrialisation – Platformisation – Business Experiences

✓
Make – Buy – Agregate
Nouveaux business model (opex vs capex)

** Next-gen operating models : nouveaux modes opératoires
et nouveaux process pour fluidifier l'expérience clients*

INNOVATION

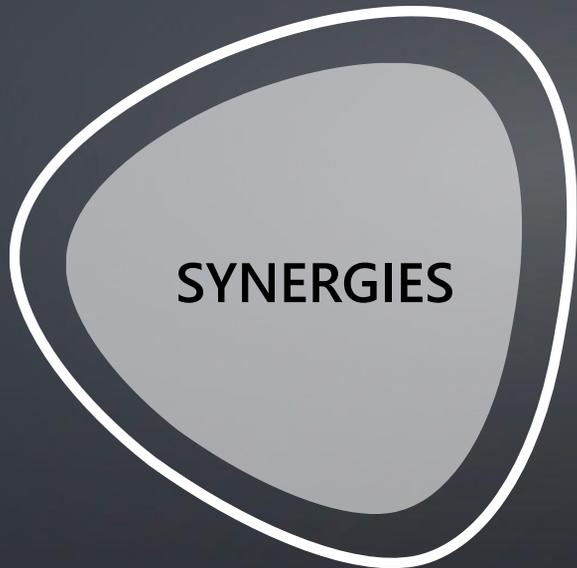
PROPOSITION
DE VALEUR
UNIQUE

✓ **Développer l'Expérience collaborateurs**
Plateforme VisiaTeam - Marque Employeur

✓ DEVENIR UNE *HUMAN & DIGITAL*
EXPERIENCE PLATFORM POUR LA PME/ETI
Compétences - Méthodologies - Apps

✓ **Développer l'Expérience clients**
Business Experiences
Nouvelles méthodes de vente de
conseil/solutions en proximité avec les DG

MERGE



✓ Intégrer toutes les croissances externes dans la proposition de valeur globale

✓ **CONCRÉTISER LES INTÉGRATIONS :**

Engagement collaborateurs, générer des économies d'échelle, mutualiser les moyens

✓ **Redéfinir les ambitions M&A**

Cibles et road map, Relation , International

Réaliser les synergies des croissances externes

EN ROUTE VERS CATALYST 2023

NEXT-GEN
OPERATING
MODELS



30 M€
EBITDA



MERCI