

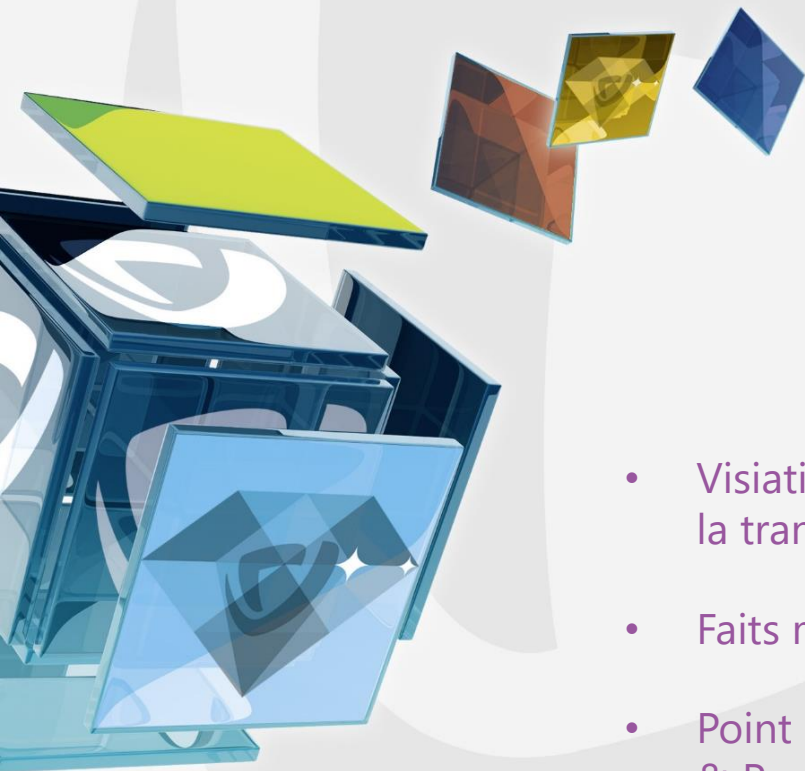


CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES
pour l'entreprise du futur

Résultats semestriels 2018

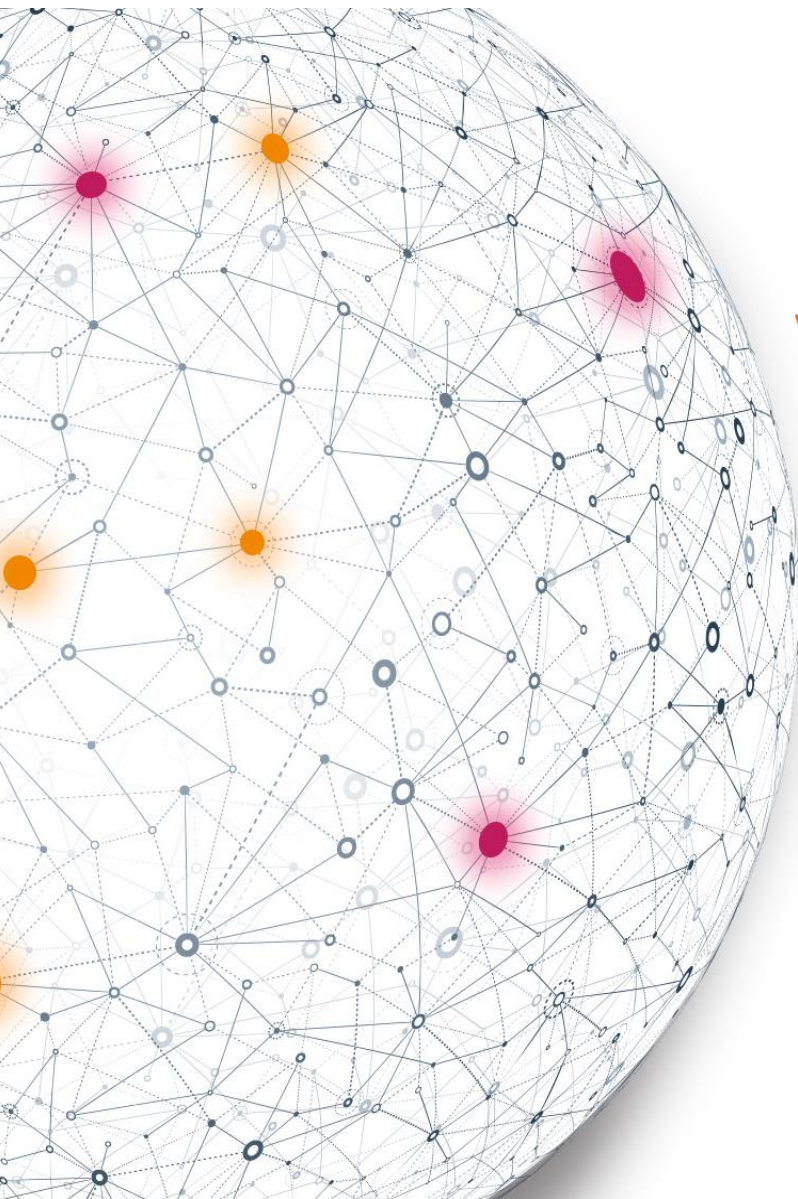
Réunion investisseurs - 19 septembre 2018





SOMMAIRE

- Visiativ en bref : une offre élargie au service de la transformation numérique des entreprises
- Faits marquants & activité du 1^{er} semestre 2018
- Point d'étape du plan stratégique Next100 & Perspectives 2018



VISI[ON COLLABOR]ATIVE

Visiatiiv en bref

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

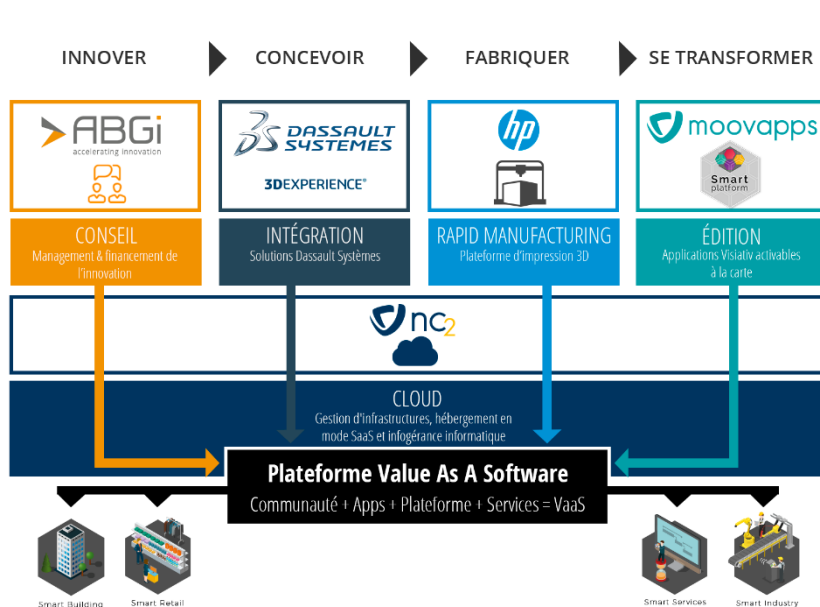
Phygital* : Merging Physical & Digital

Les tendances fortes du marché de la transformation numérique

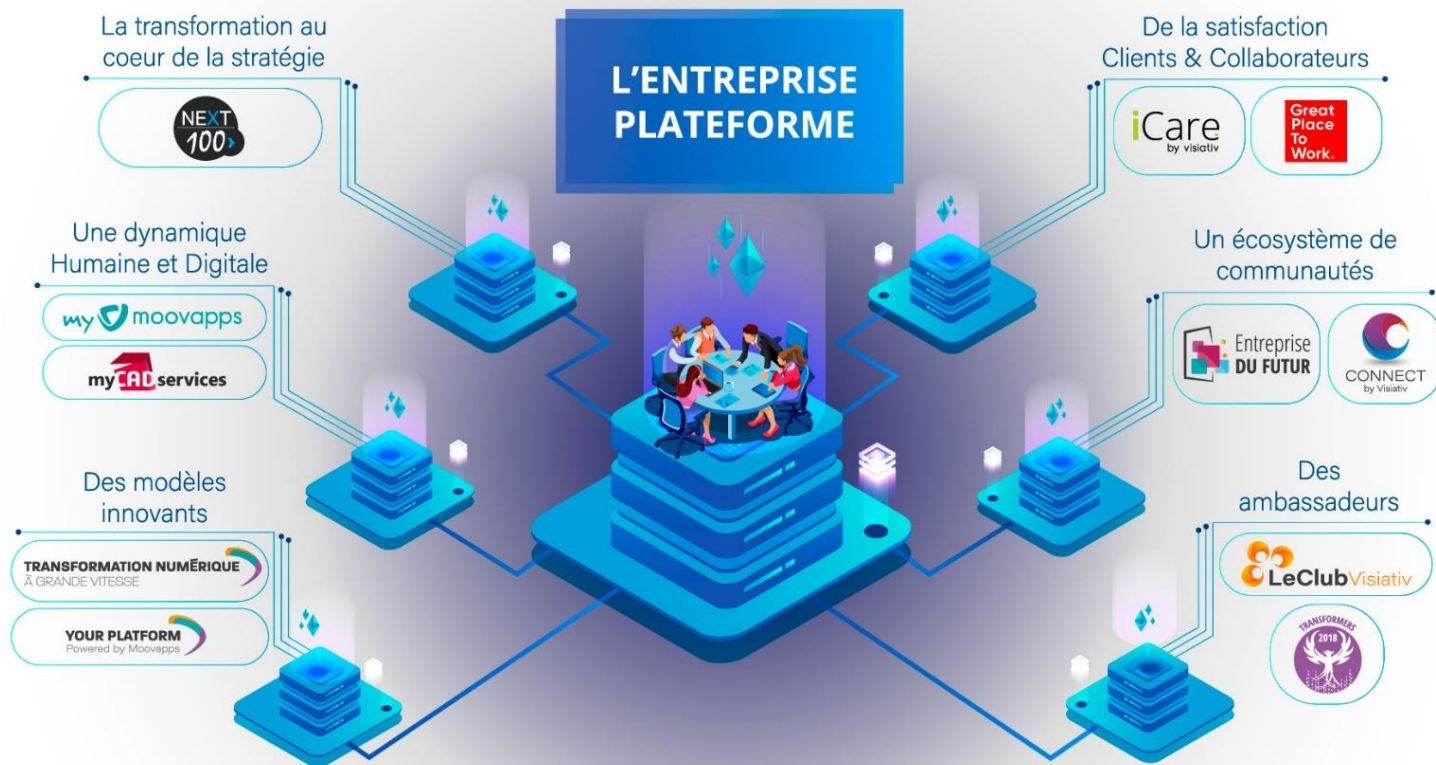
- **12% de croissance en 2017** pour le Top 100 Digital France 2018 de logiciel français (CA > 10 M€)
 - +8% pour le Top 100 Editeurs Logiciel (+2 pts vs. 2016)
 - Une part importante du chiffre d'affaires de ces sociétés est fait par les plateformes de services Internet
- **Enjeux 2018** : Usine 4.0, Cybersécurité, Intelligence artificielle, robotique & automatisation, GDPR, Marketing digital

Source : Etude PWC/Tech In France (Juin 2018)

L'élargissement de notre proposition de valeur : Visiativ, accélérateur d'innovation et de transformation



Une forte proximité auprès de nos 16 000 clients





CONNECT

L'évènement des communautés clients Visiativ
Le 18 octobre 2018 à Lyon

L'évènement pour découvrir les fondations de notre plan stratégique

Retours d'expériences

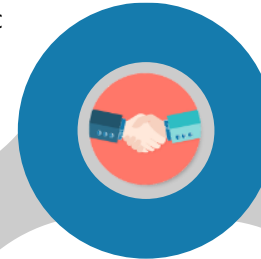
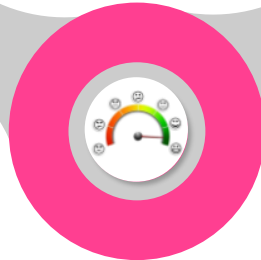


Communautés d'échanges

Réunion des principales communautés clients autour des enjeux stratégiques de la transformation d'entreprise

Plateforme de services clients

Proximité clients renforcée avec Icare, myCADservices, MyMoovapps, LeClub Visiativ, Genius Bar, etc.



Proximité avec nos actionnaires

Un parcours spécifique pour les immerger dans la proposition de valeur Visiativ



Ecosystème & open innovation

Présentations de nombreuses nouveautés co-développées avec notre écosystème (Objets Connectés avec Fives, RGPD avec Simon & Associés, etc.)



CONNECT

L'évènement des communautés clients Visiativ
Le 18 octobre 2018 à Lyon

L'évènement pour découvrir les fondations de notre plan stratégique

Présentation de la stratégie et vision Visiativ

L'INDUSTRIE DU FUTUR

L'ÈRE DES PLATEFORMES

JE M'INFORME DES NOUVEAUTÉS
DASSAULT SYSTÈMES ET HP

JE M'INFORME DES NOUVEAUTÉS
MOOVAPPS

Concevoir avec la
3DEXPERIENCE

J'imprime (à la
demande)

SOLIDWORKS pour
les décideurs

Migration vers Moovapps

Factory, Store : découvrez toutes
les nouveautés

JE DÉCOUVRE LES SOLUTIONS POUR DIGITALISER MON ACTIVITÉ INDUSTRIELLE

JE DÉCOUVRE LES SOLUTIONS POUR DIGITALISER MON MÉTIER

Je finance mon
innovation

Je conçois avec
SOLIDWORKS

Je fabrique

Je vends

Je maintiens

Je me
transforme

Tendances
techno.

Retail

Experts
comptables

Assurance

Smart
Building

Management
de la qualité

Nouvelle session des ateliers ci-dessus

e-Marketing

Infrastructure

Animation des
collaborateurs

RGPD

J'ÉCHANGE AU SEIN DES COMMUNAUTÉS



myCAD

LeClub Visiativ

Innovation

Commerce augmenté

e-marketing

Smart building : BIM

Fabrication additive

Digital manufacturing

SAV

Experts-comptables

Qualité

Risques/Cybersécurité



CÉRÉMONIE DE CLÔTURE

L'évènement des communautés clients Visiativ

1 journée pour accélérer votre innovation et devenir une entreprise plateforme

Entreprise du FUTUR : vers un modèle économique Premium



Un congrès annuel



Une plateforme web communautaire

Paris



Lyon



Lille



Des lieux phygitaux

Sous le parrainage
de Clara Gaymard
Co-fondatrice de Raise



Entreprise du FUTUR

Le rendez-vous des dirigeants qui
construisent l'entreprise de demain



4^{ème} édition le 17 janvier 2019

+4 000 dirigeants engagés vers le futur

40 masterclass

+5 000 m² d'expériences immersives & business

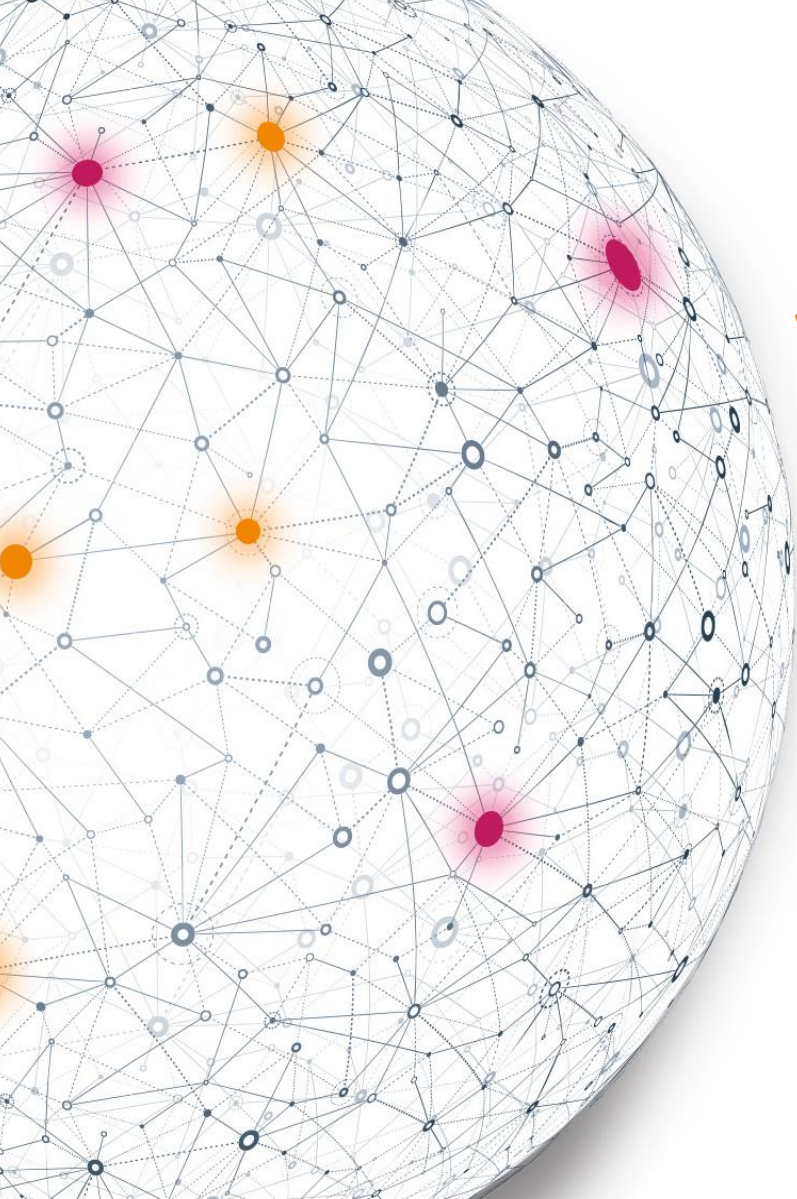
Keynote d'honneur

Bruce Dickinson

Leader du groupe

IRON MAIDEN





VISI[ON COLLABOR]ATIVE

Faits marquants & activité du 1^{er} semestre 2018

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

Faits marquants du 1^{er} semestre 2018

- Très bonne dynamique commerciale en Edition et en Conseil en innovation. Performance SOLIDWORKS proche des pays matures.
- Une activité M&A significative pour une offre de transformation numérique élargie au Conseil en innovation, le renforcement de Moovapps et la poursuite du déploiement international
- Poursuite structuration groupe et des initiatives marketing pour accompagner le dynamisme du marché de la transformation numérique
- Augmentation des ressources de financement pour développer le groupe
- Structuration du capital autour des dirigeants fondateurs et de leur holding Alliativ dans une dynamique collective (Alliateam et FCPE salariés)

+16% de croissance
dont **+2%** en organique

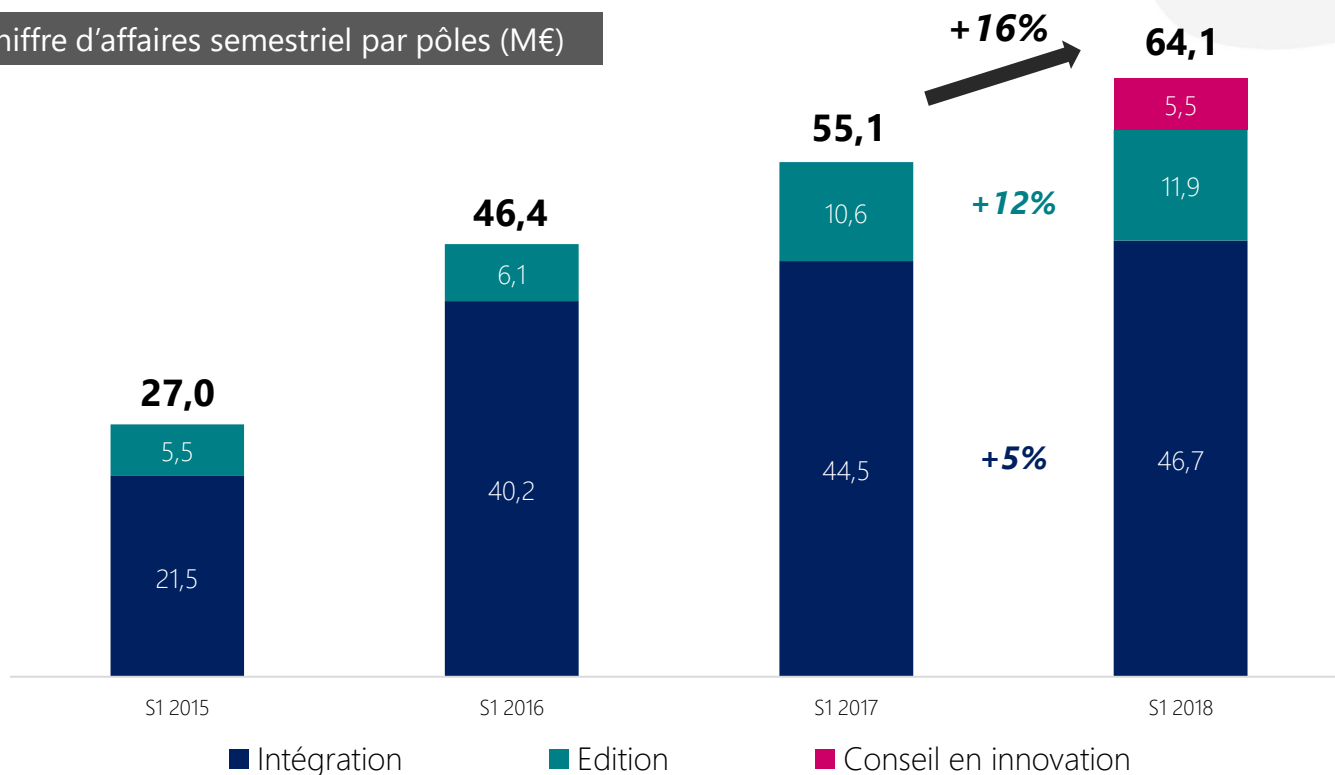


Euro PP de **20 M€**
Crédit Capex de **5 M€**

 **visiativ**
Alliativ / Alliateam

Un groupe en forte croissance qui a atteint une nouvelle dimension

Chiffre d'affaires semestriel par pôles (M€)



Des évolutions commerciales contrastées par pôle

Croissances organiques par pôles	T1 2018	T2 2018	S1 2018
Intégration	+4%	-1%	+1%
Edition	-8% ⁽¹⁾	+15%	+3%
Conseil en Innovation (hors périmètre en 2017)	-	+18%⁽²⁾	-
Total vs. périmètre 2017	+1%	+2%	+2%

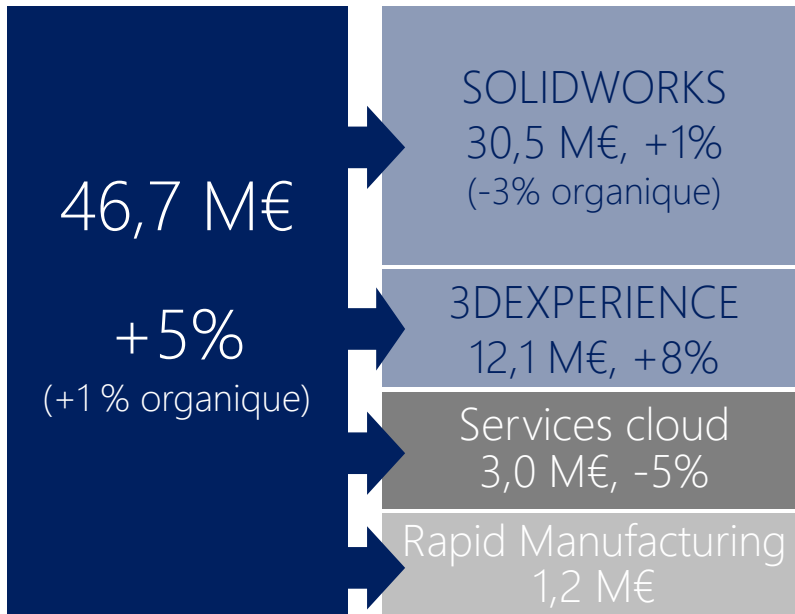
(1) Croissance organique de +12% au T1 2018 retraitée de l'affaire majeure de licences pour environ 1 M€ auprès d'un client du secteur de l'assurance au T1 2017

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

- Une évolution du pôle **Intégration** reflète de marchés matures en France et Suisse, sur lesquels les parts de marché de Visiativ sont très significatives
- 2 métiers en excellente dynamique commerciale : **Edition** (+15% au T2) et **Conseil en innovation** (+18% au T2)
- Part du CA récurrent : **56%**, en augmentation de +1 pt

Intégration

Stabilité de SOLIDWORKS, bonne progression de 3DEXPERIENCE



▪ **SOLIDWORKS**

Conquête en progression sur un marché globalement stable.
Moins d'engagements de renouvellements clients sur longue durée

▪ **3DEXPERIENCE**

Croissance soutenue de +8% en organique, fruit des actions commerciales et de gains de parts de marché

▪ **Services Cloud**

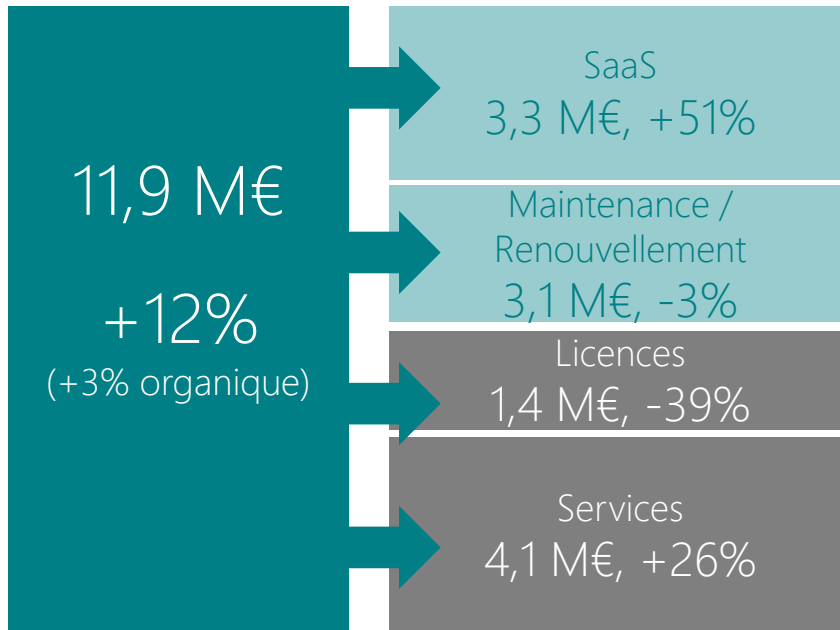
Bonne activité cloud mais recul en infrastructures (activité plus cyclique)

▪ **Rapid Manufacturing**

Cycle de ventes de machine haut de gamme assez long

Edition

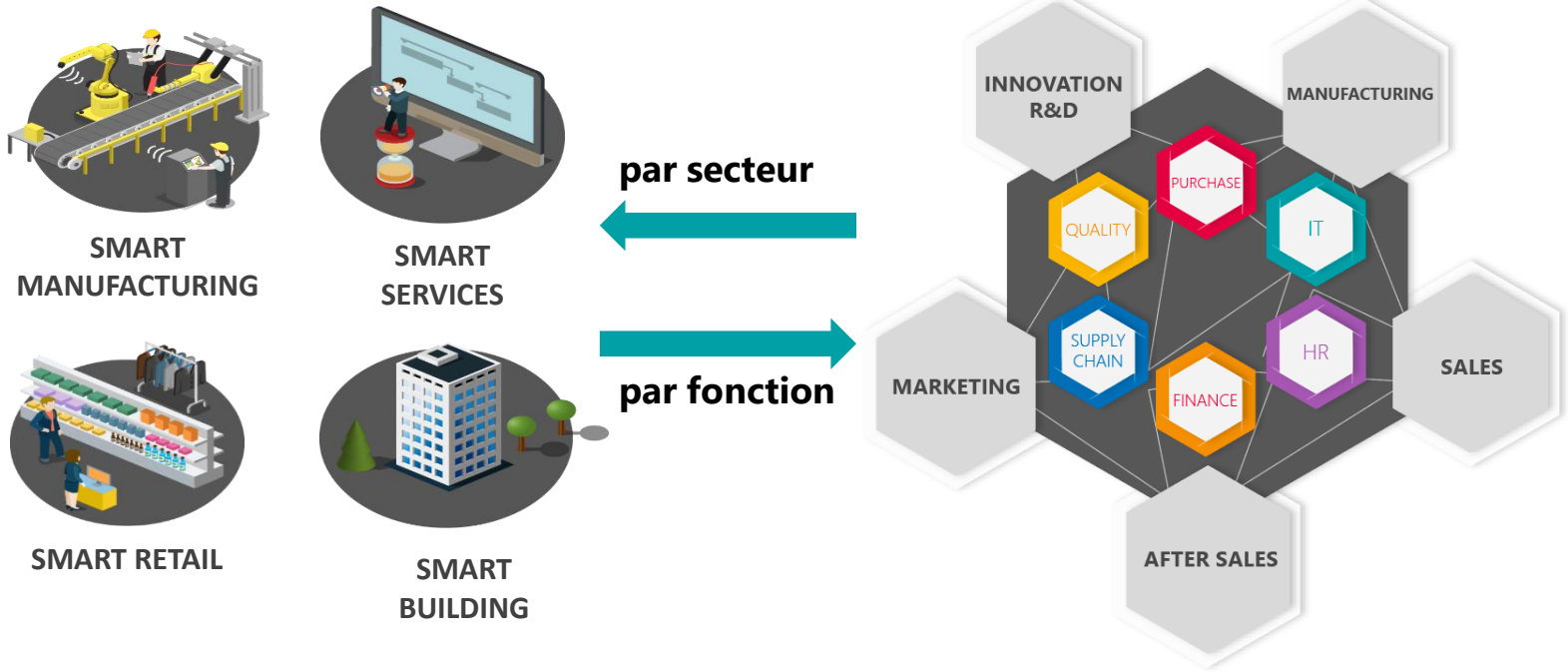
Une année de fort développement, à la fois en croissance externe et en organique



- **SaaS**
Dynamique de transformation du modèle confirmée, avec des facturations en abonnement
- **Maintenance / Renouvellement**
Impact modèle SaaS et acquisitions 2017 dans ce business modèle
- **Licences**
Croissance de +7% retraitée de l'affaire de licences du 1^{er} trimestre 2017
- **Services**
Dynamique projets clients sur pratiquement toutes les filiales

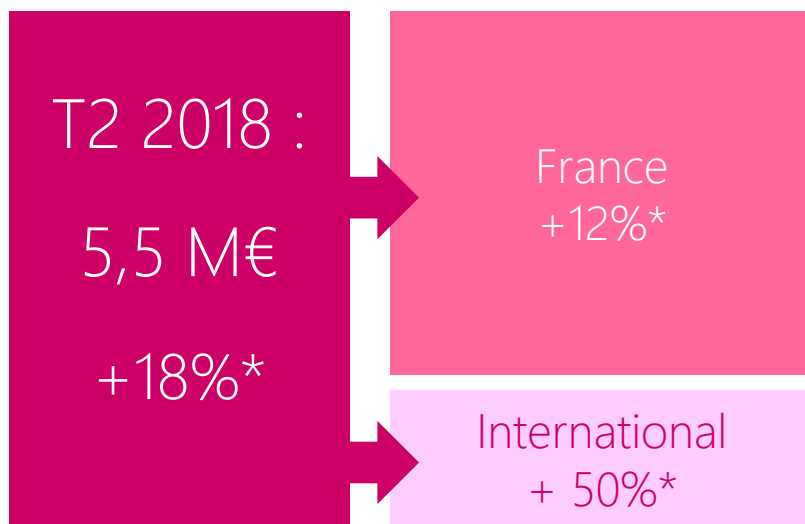
Edition

Moovapps, une plateforme technologique qui s'enrichit régulièrement
Un catalogue d'Apps métier prêtes à l'emploi couvrant toutes les fonctions de l'entreprise



Conseil en innovation

Solide progression d'ABGI Group en France et à l'international



* pro forma T2 2017

- **France**
Poursuite de la prise de parts de marché
- **International**
Développement rapide aux Etats-Unis

Succès client : Mecatherm



Utilisation de la 3DEXPERIENCE pour mettre en place la simulation des lignes de production et construire un jumeau numérique



CLIENT

Mecatherm conçoit, fabrique et installe des équipements et lignes de production automatiques à destination des boulangeries, viennoiseries et pâtisseries

ENJEUX

Construire l'industrie du futur
Simuler les flux de production
Offrir une expérience d'immersion 3D

BUSINESS EXPERIENCE

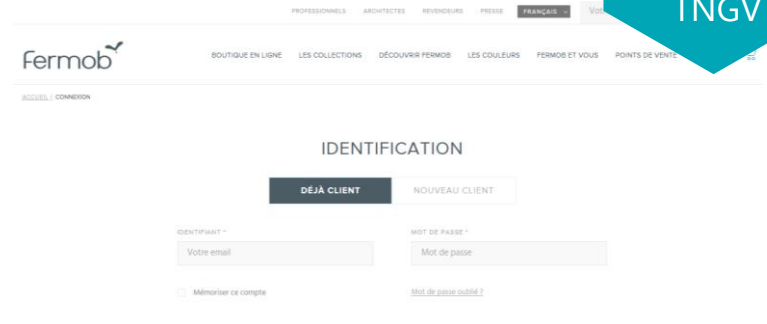
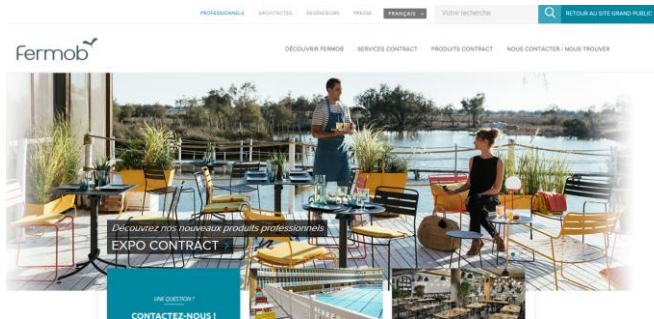
3DEXPERIENCE
Diagnostic TNGV

Succès client : Fermob



Mise en place d'un portail de services orientés collaborateurs,
d'un service clients et d'un outil collaboratif

Engagement
de confiance
TNGV



CLIENT

Fermob est une entreprise française qui dessine, conçoit et fabrique du mobilier de jardin et des accessoires d'extérieur en métal et en couleurs

ENJEUX

Accélérer la transformation numérique grâce un accompagnement global sur 3 ans

BUSINESS EXPERIENCE

Engagement confiance TNGV
Employee Center
CSP
Moovapps TechCenter
Moovapps BtoB Commerce

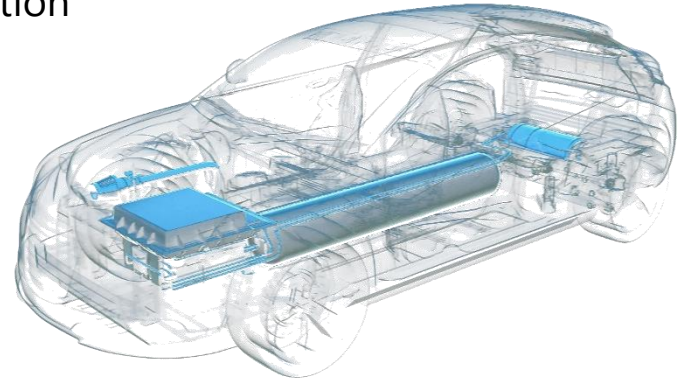
Succès client : Faurecia



Accompagnement au financement de l'innovation

Client historique de Visiativ en France

Le rapprochement entre Visiativ et ABGI a permis d'étendre le partenariat avec Faurecia US avec la mise en œuvre d'un accompagnement du financement de l'innovation.



CLIENT

Faurecia accompagne les constructeurs automobiles dans le développement de voitures plus propres, plus légères, plus confortables et personnalisables

ENJEUX

Apporter des solutions innovantes aux défis de l'automobile

BUSINESS EXPERIENCE

3DEXPERIENCE
Financement de l'innovation
iPorta

Plusieurs autres succès clients



cegid

Utilisation de **NumSync** pour le partage de fichier vers des clients (mise en conformité RGPD)



ESSEC
BUSINESS SCHOOL

Mise en place d'une plateforme **Moovapps** pour dématérialiser les services entre les étudiants et l'école



JTEKT

Mise en œuvre d'un **VDI (Virtual Desktop Infrastructure)** pour leur concepteurs et sous-traitants



Mise en œuvre d'une plateforme **ONBOARDING** pour l'intégration des nouveaux collaborateurs



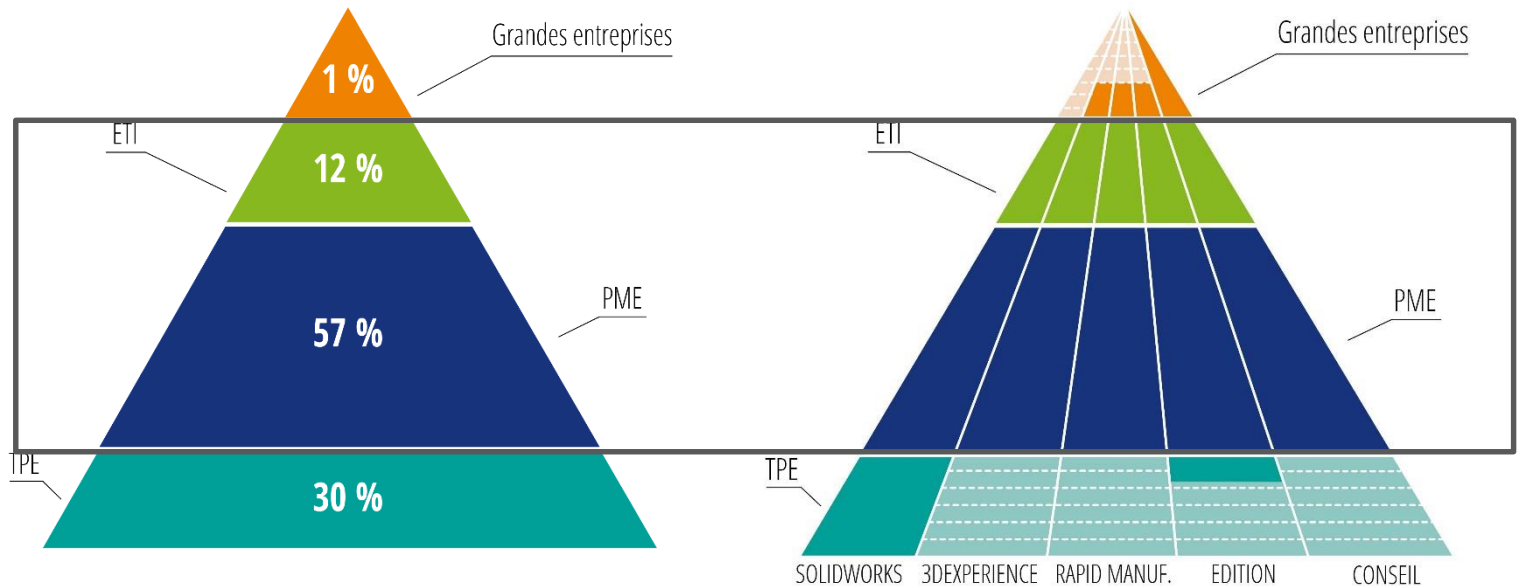
Equiperment des forces de vente avec **Moovapps Aquarelle** (prise de commande nomade)

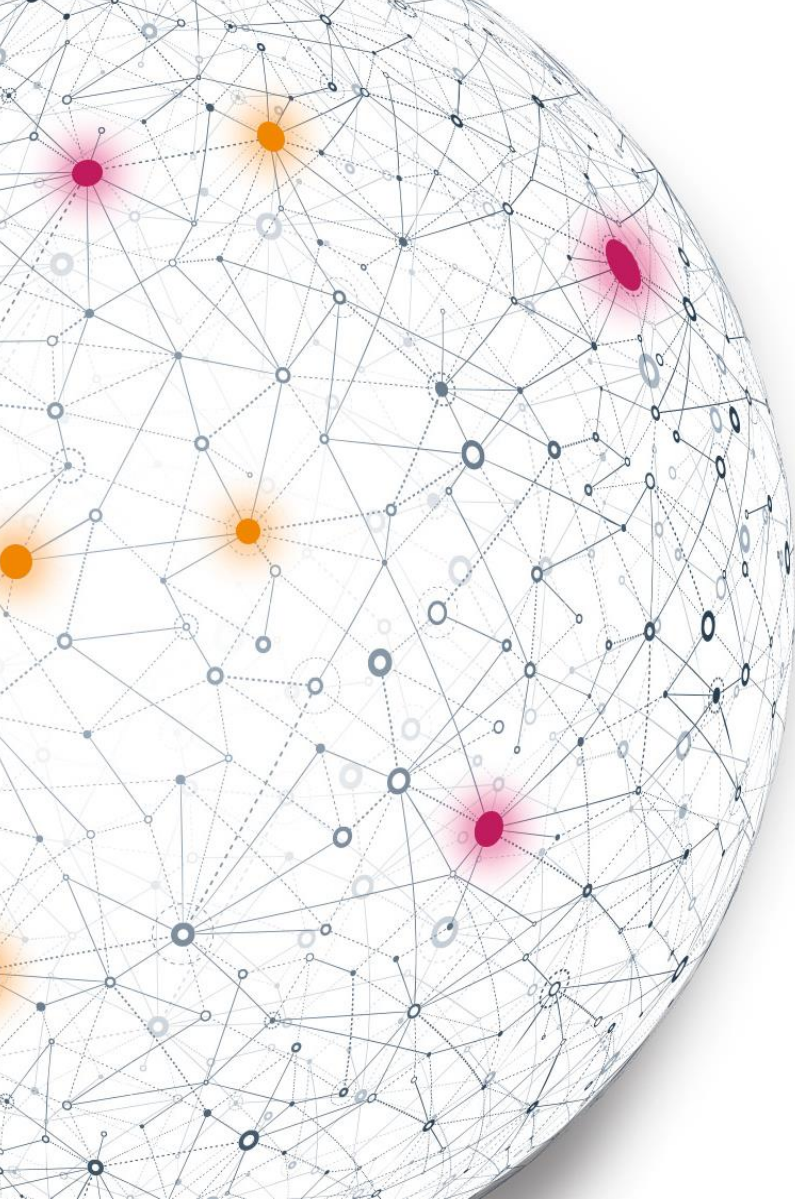


Utilisation d'une plateforme **Moovapps Community** pour animer les adhérents

En conclusion : 16 000 clients au centre de notre stratégie

Une clientèle cœur de cible Visiativ : les PME/ETI





VISI[ON COLLABOR]ATIVE

Résultats financiers du 1^{er} semestre 2018

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

Phygital* : Merging Physical & Digital

Compte de résultat consolidé

En M€ - Normes françaises	S1 2017 (6 mois)	S1 2018 (6 mois)	2017 (12 mois)
Chiffre d'affaires	55,1	64,1	124,4
EBITDA*	2,1	0,0	9,0
<i>% marge d'EBITDA</i>	3,8%	-	7,2%
Résultat d'exploitation	0,9	(1,9)	6,4
<i>% marge d'exploitation</i>	1,5%	(3,0)%	5,2%
Résultat financier	(0,2)	(0,2)	(0,3)
Résultat courant avant impôts	0,6	(2,1)	6,1
Résultat exceptionnel	-	-	(0,5)
Impôts	(0,1)	(0,8)	(0,8)
Résultat net avant intérêts minoritaires	0,5	(2,9)	4,8
Intérêts minoritaires	(0,1)	+0,7	(0,0)
Résultat net consolidé, part du Groupe	0,6	(3,6)	4,8

* Résultat d'exploitation + Dotations aux amortissements

Contribution des pôles comme lecture de la performance

	Pôles	Frais centraux	Résultat Groupe	Objectifs
Chiffre d'affaires	X			L'alignement du pilotage externe sur le pilotage interne
Achats	X			
Equipes services	X			
Marge brute par Pôle	X			Les enjeux business séparés des enjeux de performance d'efficacité des fonctions
Coûts commerciaux	X			
Innovation R&D	X			
Contribution par Pôle	X			Plus de clarté sur les leviers de création de valeur
Coûts marketing		X		
Frais généraux		X		
Résultat d'exploitation Groupe			X	

Contribution des pôles

Contribution (M€)	S1 2017	Périmètre constant	Effet périmètre	S1 2018	Variation
Intégration	9,0	-1,1	-0,3	7,6	-1,4
Edition	3,2	-0,8	+0,3	2,7	-0,5
Conseil en innovation	-	-	+3,1	3,1	+3,1
Total Contribution des pôles	12,2	-1,9	+3,1	13,4	+1,2
Coûts marketing et Frais généraux	-11,3	-1,7	-2,3	-15,3	-4,0
Résultat d'exploitation	0,9	-3,6	+0,8	-1,9	-2,8

(*) Contribution = Marge brute - coûts commerciaux et innovation R&D

Intégration

Evolution de la contribution du pôle Intégration

INTÉGRATION (données en M€)	S1 2017	Impact périmètre constant	Effet périmètre	S1 2018	Variation
Chiffre d'affaires	44,6	-0,2	+2,3	46,7	+5%
Marge Brute	15,2	-1,0	+0,2	14,4	
Coûts Commerciaux	-6,2	-0,1	-0,5	-6,8	
Contribution	9,0	-1,1	-0,3	7,6	-1,4
% Contribution	20,3%			16,1%	

Périmètre constant :

SOLIDWORKS

Des marges impactées :

- Renforcement par anticipation des équipes services
- Pression concurrentielle accrue

3DEXPERIENCE

- Progression des ventes
- Bonne tenue des marges en valeur

Effet périmètre :

Rapid Manufacturing

- Année d'investissement et d'early adoption

SOLIDWORKS

- Saisonnalité du résultat c+e forum

Edition

Evolution de la contribution du pôle Edition

EDITION (données en M€)	S1 2017	Impact périmètre constant	Effet périmètre	S1 2018	Variation
Chiffre d'affaires	10,6	+0,3	+1,0	11,9	+12%
Marge Brute	7,9	+0,1	+0,9	8,9	
<i>Coûts R&D / Innovation</i>	-2,8	-0,4	-0,3	-3,5	
<i>Coûts Commerciaux</i>	-2,0	-0,4	-0,3	-2,7	
Contribution	3,1	-0,7	+0,3	2,7	-0,4
<i>% Contribution</i>	29,7%			22,7%	

Périmètre constant :

Une contribution impactée par :

- par l'anticipation de la croissance (équipes services et commerciaux)
- Innovation : essentiellement impact des amortissements des développements

Effet périmètre :

- Spread
- Numvision

Conseil en innovation

Evolution de la contribution du pôle Conseil en innovation

Conseil en innovation (données en M€)	2017	Impact périmètre constant	Effet périmètre	2018	Variation
Chiffre d'affaires	-	-	+5,5	5,5	
Marge Brute	-	-	+3,8	3,8	
Coûts commerciaux	-	-	-0,7	-0,7	
Contribution	-	-	+3,1	3,1	
% Contribution	-			56 %	

- Consolidé depuis le 1^{er} avril 2018
- Trimestre traditionnellement fort accentué par une très bonne dynamique commerciale en France et aux Etats-Unis

De la contribution au résultat d'exploitation

Données en M€	S1 2017	Impact périmètre constant	Effet périmètre	S1 2018	Variation
Contribution des Pôles % du CA	+12,2 22,1%	-1,9 -3,5%	+3,1 +2,3%	+13,4 20,9%	+1,2
Marketing % du CA	-2,4 -4,3%	-0,9 -1,6%	-0,3 +0,4%	-3,6 -5,6%	-1,2
Frais Généraux % du CA	-8,9 -16,1%	-0,8 -1,4%	-2,0 -0,7%	-11,7 -18,3%	-2,8
Résultat d'exploitation % du CA	+0,9 1,6%	-3,6 -6,5%	+0,8 -1,9%	-1,9 -3,0%	-2,8

Investissement en moyens moteurs :
Entreprise du FUTUR et animation des communautés

Investissements pour la structuration groupe (international, business développement et support IT)

Impact FCPE pour associer les collaborateurs à l'augmentation de capital

Tableau des flux de trésorerie

En M€ - Normes françaises	S1 2017	Année 2017	S1 2018
Capacité d'autofinancement	+ 1,7	+7,4	(1,2)
Variation du BFR	(5,4)	+0,9	(3,6)
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	(3,7)	+8,3	(4,8)
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(5,2)	(14,5)	(26,7)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	+4,6	+21,9	+23,2
Incidences des variations des devises	-	(0,1)	-
Variation nette de trésorerie	(4,3)	+15,7	(8,3)
Trésorerie à l'ouverture	+19,4	19,5	+35,2
Trésorerie à la clôture	+15,2	35,2	+26,9

CAF proche de l'EBITDA

BFR : saisonnalité classique d'un 1^{er} semestre et impact des acquisitions

Financement : 20 M€ brut d'Euro PP

Bilan consolidé

Actif en M€	30/06/ 2017	31/12/ 2017	30/06/ 2018
Ecart d'acquisition	20,8	27,6	41,8
Immobilisations	11,2	14,0	24,5
Comptes clients	17,3	25,9	29,3
Autres actifs	16,0	17,6	20,6
Disponibilités	15,2	35,2	26,9
TOTAL ACTIF	80,6	120,3	143,1

Passif en M€	30/06/ 2017	31/12/ 2017	30/06/ 2018
Capitaux propres	19,2	37,5	39,3
Dettes financières	20,7	25,2	50,4
Dettes fournisseurs	13,9	24,3	17,1
Autres passifs	18,5	23,5	26,6
Produits constatés d'avance	8,2	9,8	9,7
Total PASSIF	80,6	120,3	143,1

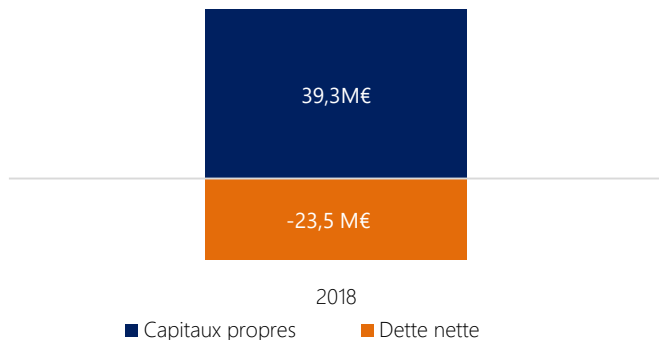
Ecart d'acquisition impacté par achat ABGI

Bon niveau de trésorerie disponible

Factor : 12 M€
27 % des créances

Un structure financière saine et solide

Un gearing maîtrisé de 60% sur le point bas de l'année

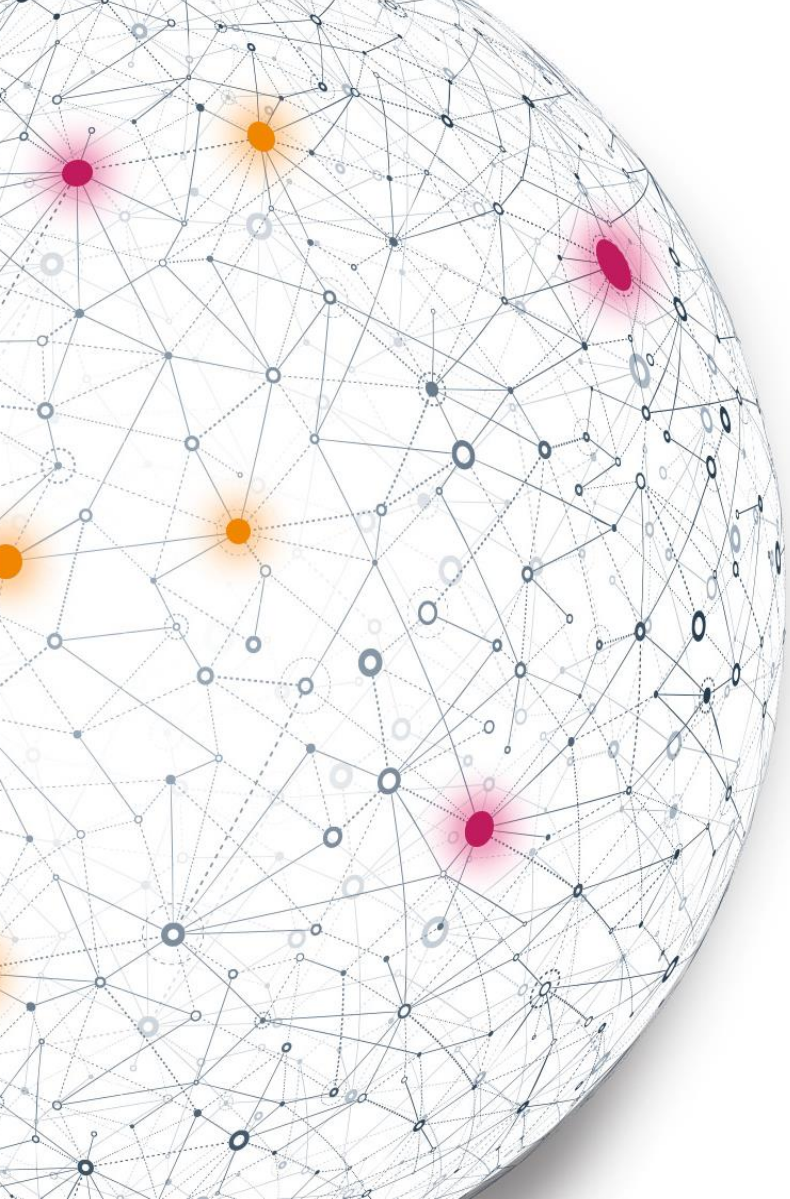


Echéancier de la dette financière au 30 juin 2018 (en M€)



Une structure financière diversifiée avec des partenaires solides :

- Un pool bancaire historique et l'implication de Bpifrance
- Renforcement de la structure de capital au 4^{ème} trimestre 2017 : augmentation de capital de 15,1 M€ largement sursouscrite
- Signature au 1^{er} semestre 2018 d'un Euro PP de 20 M€ et obtention d'une enveloppe capex de 5 M€ du pool bancaire



VISI[ON COLLABOR]ATIV

Point d'étape sur le plan stratégique Next100 & Perspectives 2018

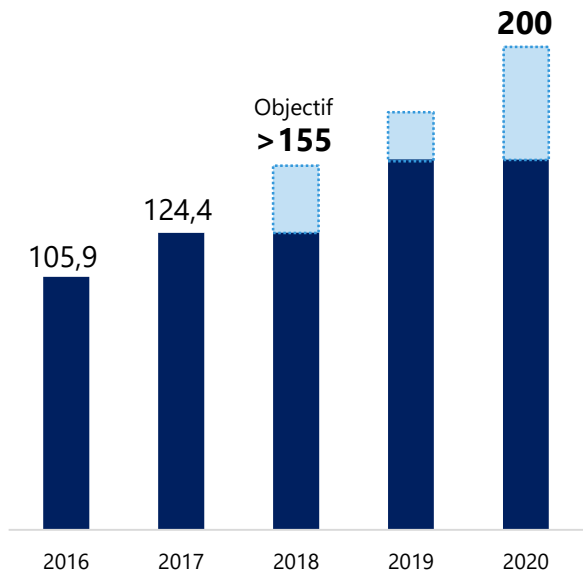
The Company of the Future is a **Phygital*** Platform

Une vision Moyen Terme : le déploiement du Plan stratégique Next100

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



Chiffre d'affaires
(en M€)



DE 100 M€ A 200 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES ENTRE 2016 ET 2020

- ~50% PAR CROISSANCE ORGANIQUE
- ~50% PAR DES ACQUISITIONS CIBLÉES CRÉATRICES DE VALEUR



Entreprise
DU FUTUR
Appréhender • Anticiper • Agir

DYNAMIQUE DE PARTENARIATS
ET D'ÉCOSYSTÈME

CONNECT
by Visiativ

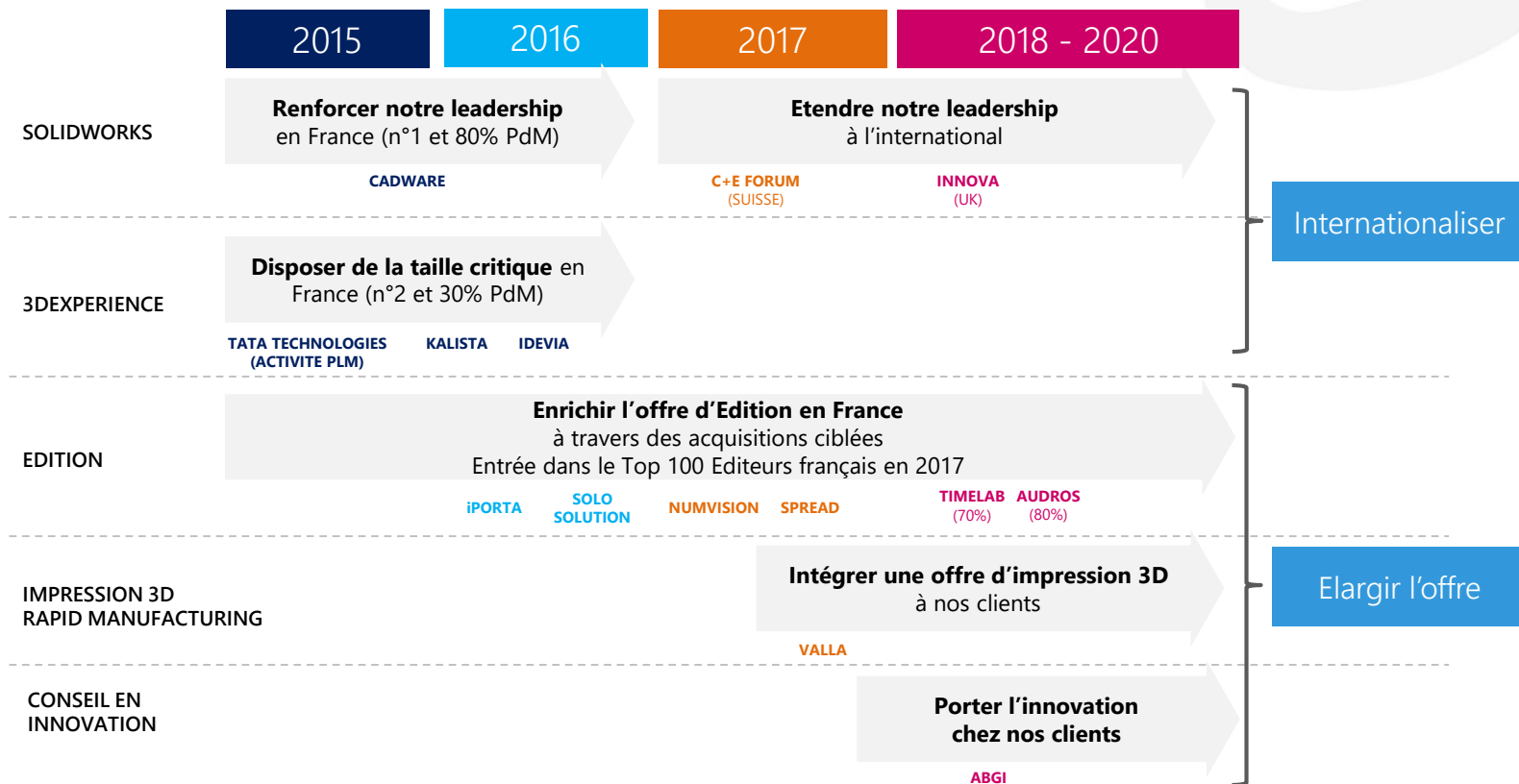


STRUCTURATION DU GROUPE
ET DYNAMIQUE COLLECTIVE

Actions pour booster la croissance organique

- **Exploiter la proposition de valeur riche et le potentiel des 16 000 clients du groupe**
 - Accélérer le cross-selling / up-selling par Pôle, y compris à travers des acquisitions
 - Proximité / connaissance des clients et de leurs enjeux (TNGV)
 - Accroître la polyvalence des équipes (services et commerciales)
- **Accélérer à l'international** à partir des positions de « challenger »
- **Animer la marque Visiativ**

Une politique de croissance externe active, source d'évolution du positionnement du Groupe pour ses clients et de création de valeur



Conseil en innovation

Acquisition du 1^{er} semestre 2018

ABGI / ACIES

- Conseil en innovation et financement de l'innovation
- CA 2017 ~15 M€ en 2017
- 130 collaborateurs
- Prise de participation de 60%

Acquisition finalisée en mars 2018

Montée en gamme dans la chaîne de valeur d'Innovation de nos clients en France et à l'international

Synergies pour le déploiement de la démarche TNGV pour les ETI et PME en particulier

Intégration

Acquisition du 1^{er} semestre 2018

Innova (UK)

- Distributeur indépendant basé en UK
- 4,3 M€ de chiffre d'affaires en 2017 (+9% vs 2016), dont près des deux tiers est récurrent
- Challenger
- Rentabilité à deux chiffres
- % capital : 100%

Acquisition finalisée en juin 2018



*Etendre notre dispositif d'intégrateur
Dassault Systèmes en Europe*



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

Edition

Acquisition du 1^{er} semestre 2018

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

Prise de participation finalisée en février 2018



*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)*

Edition

Acquisition du 2nd semestre 2018

Audros

- Editeur pure player données techniques
- CA 2017 ~3 M€ (~% récurrent)
- 25 collaborateurs
- Prise de participation de 80%

Acquisition finalisée en juillet 2018

Compléter l'offre Moovapps pour l'industrie avec des solutions dédiées à la gestion de l'ensemble des données et des documents techniques tout au long du cycle de vie des produits

Synergies avec Moovapps Factory et interface normalisées avec les ERP

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

Bruno DEMORTIERE
(CEO ABGI) entre au Comex
de Visiativ avec un rôle de
supervision des services

Christophe FILLON
Directeur Opérations
ABGI France

Olivier ROBERT
Directeur Opérations
ABGI International

Synthèse du 1^{er} semestre 2018

» Croissance des ventes de +16% dont 2% en organique

- Dynamique en Édition et en Conseil en innovation
- Relative stabilité sur le segment SOLIDWORKS du pôle Intégration

» EBITDA à l'équilibre au 1^{er} semestre 2018

» Accompagnement de la forte croissance

- Création d'une proposition de valeur unique pour nos 16 000 clients
- Poursuite des investissements de développement et de structuration
- Renforcement des moyens financiers

» 2018 : une nouvelle année de croissance rentable

Objectifs 2018

CHIFFRE D'AFFAIRES

> 155 M€

(contre un objectif initial de 150 M€ à 155 M€)

dont près de **30 M€ en Edition**

RESULTATS

**Poursuite de la croissance rentable
sur l'ensemble de l'exercice**

16 oct.

Chiffre d'affaires
T3 2018

(après Bourse)

au lieu du 25 oct. initialement

31 jan.

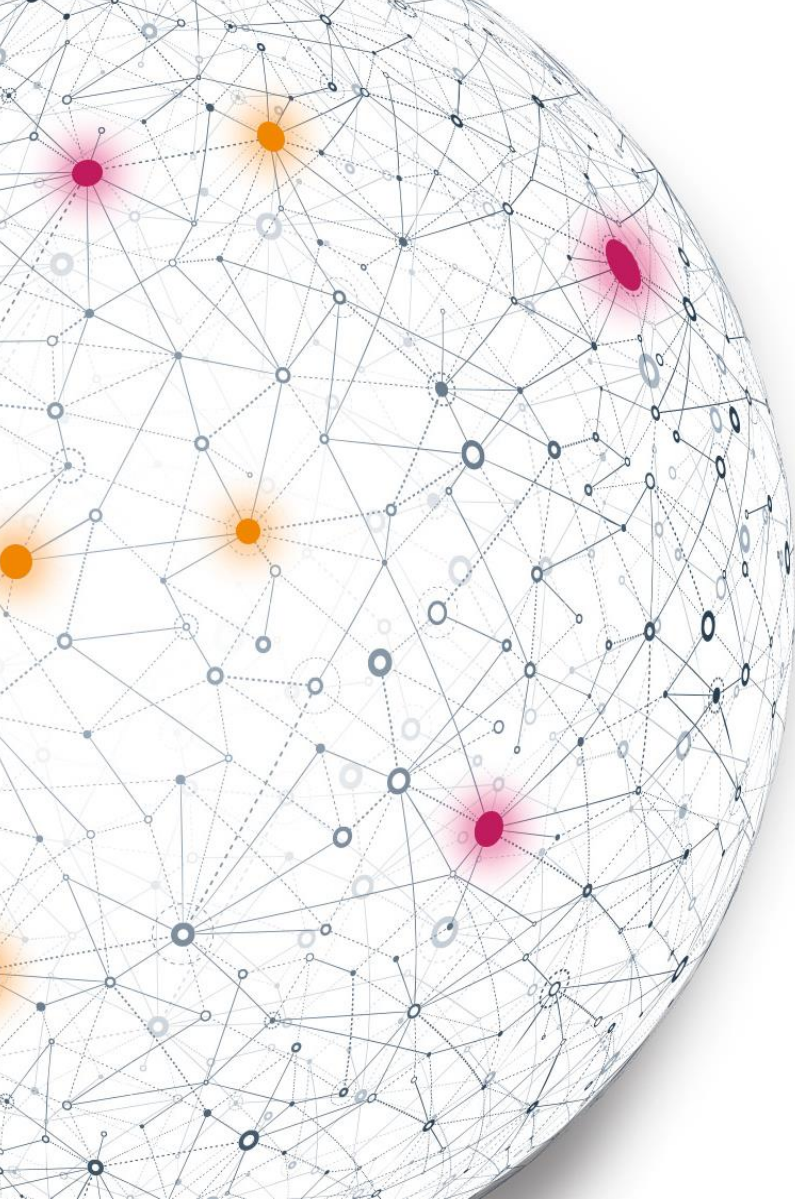
Chiffre d'affaires
annuel 2018

(après Bourse)

19 mars

Résultats
annuels 2018

(après Bourse)



VISI[ON COLLABOR]ATIVE

Merci

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

Phygital* : Merging Physical & Digital