



De DASSAULT SYSTEMES à CapHorn Invest Une experience au service des jeunes entreprises

Francis BERNARD

Cofondateur et ancien DG, Dassault Systèmes

Président du Conseil de surveillance, CapHorn

23 novembre 2011

Agenda

1

PREMIERE PARTIE : DASSAULT AVIATION

2

DEUXIEME PARTIE : DASSAULT SYSTEMES

3

TROISIEME PARTIE : CAPHORN INVEST

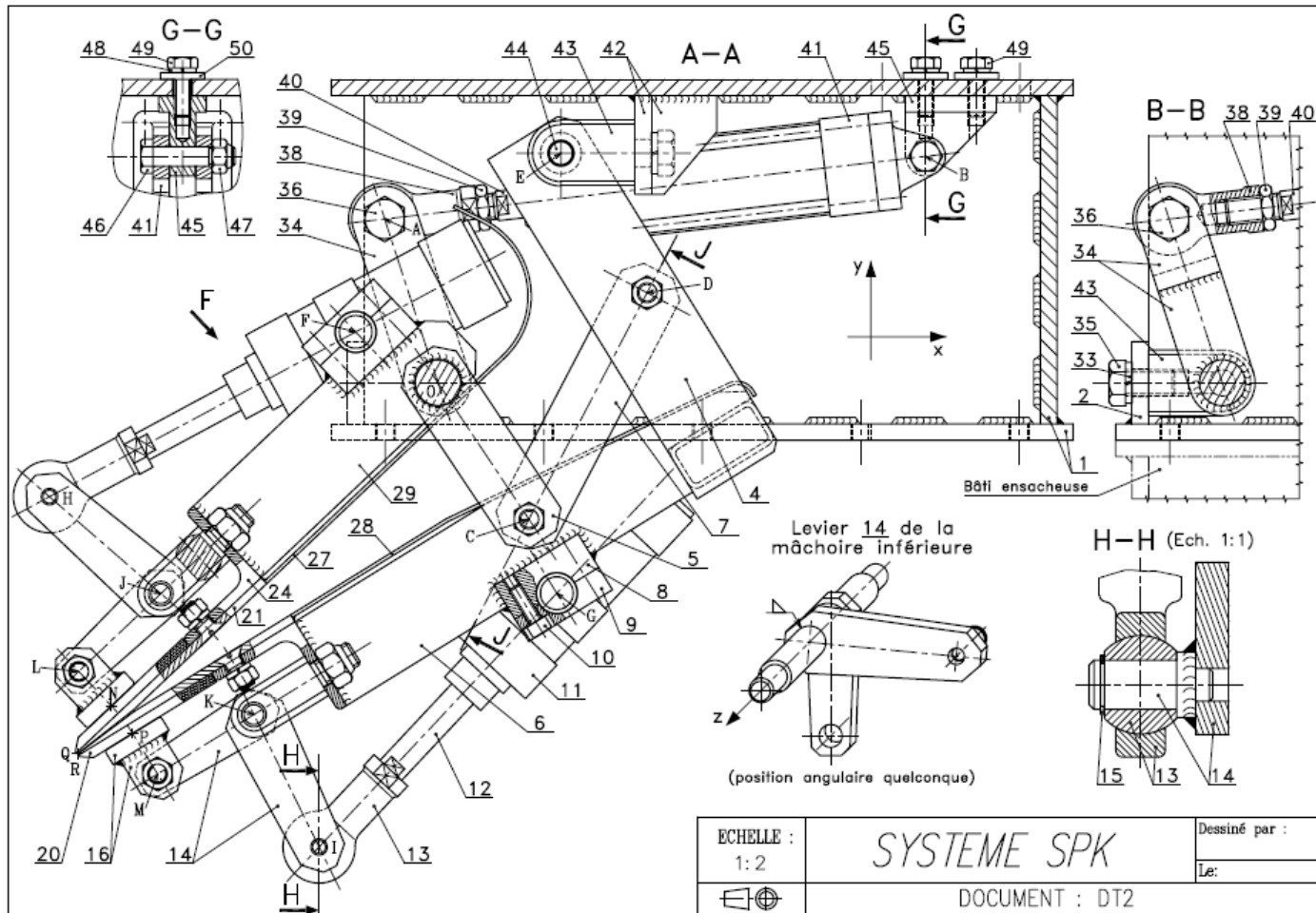
Depuis 1850 : La Révolution industrielle

La planche à dessiner est l'outil des bureaux d'étude



Un langage pour concevoir et collaborer

le dessin 2D



Le dessin 2D



• Mais il y a une difficulté :

🔧 Le 2D ne représente pas la réalité

🔧 Le 2D ne permet pas de modéliser des surfaces et des volumes



Une source d'erreurs, de malentendus
Perte de qualité, coûts importants

Depuis 1960 : La révolution Informatique

Ordinateurs

Terminaux graphiques

Machines à commande numérique

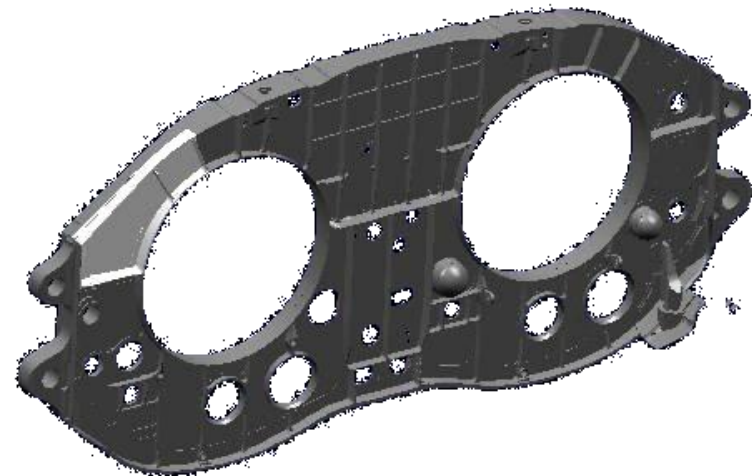
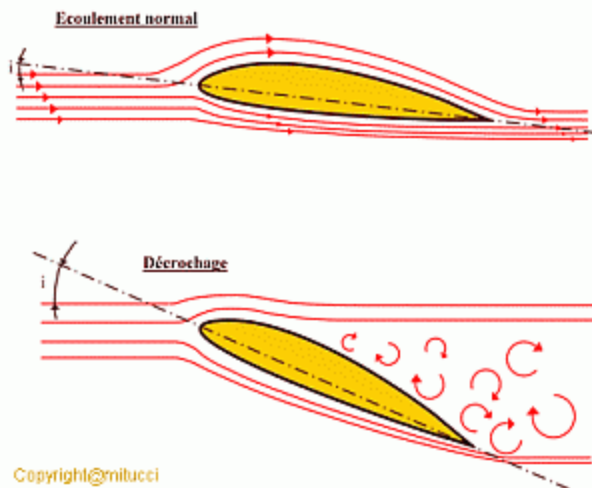


Le 3D numérique remplace le 2D papier
Formes exactes, visualisation réaliste



Depuis 1967 : Les applications

- L'industrie aéronautique est pionnière dans le domaine scientifique car un avion se calcule
- **DASSAULT AVIATION investit massivement :**
 - ✈ Définition des courbes et surfaces en 3D
 - ✈ Aérodynamique théorique pour optimiser les formes
 - ✈ Résistance des structures pour optimiser le poids
 - ✈ Usinage des pièces de structure en aluminium



Depuis 1970 : Les réalisations

Les 2 premiers avions dont les formes externes sont définies et optimisées par ordinateur

Mercur



Alphajet

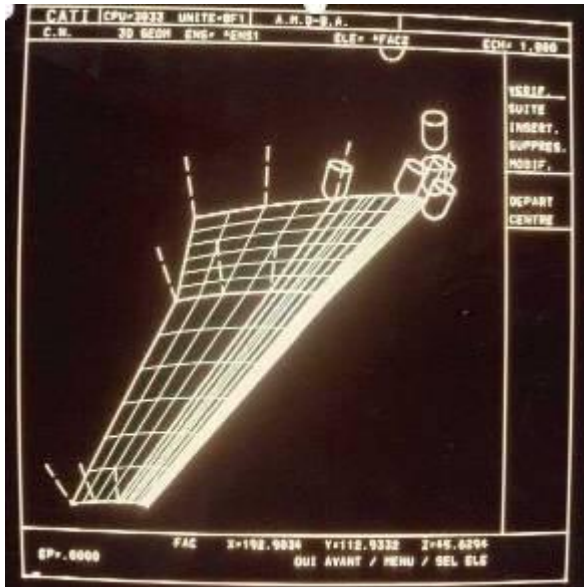


1977 : Lancement de CATIA

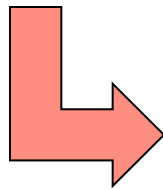
- **Spécifications :**
 - 👤 3D
 - 👤 Graphique, interactif, intuitif
 - 👤 Doit remplacer la planche à dessin
 - 👤 Doit commander les machines d'atelier
- **Une équipe de démarrage de 4 ingénieurs**



1980 : première utilisation de CATIA



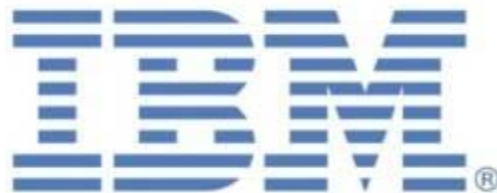
CFAO : Conception et Fabrication Assistées par Ordinateur



DASSAULT SYSTEMES



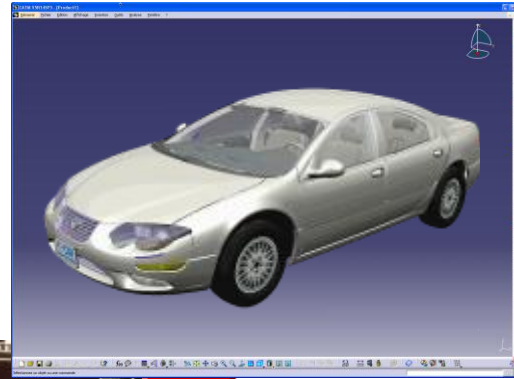
- **Création en juillet 1981**
- **100% filiale de Dassault Aviation**
- **Transfert dans la filiale de l'équipe CATIA (25 personnes)**
- **Mission : développer CATIA pour toutes les industries**
- **Alliance avec IBM pour vendre dans le monde entier**
- **Coaching de IBM et de Dassault Aviation**



Le premier logo

LA VISION

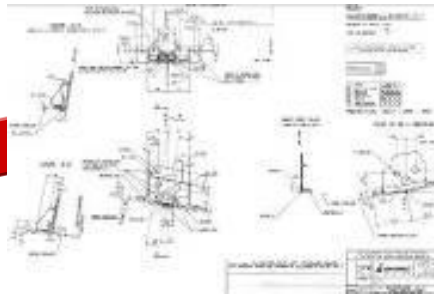
Révolution 3D



2005



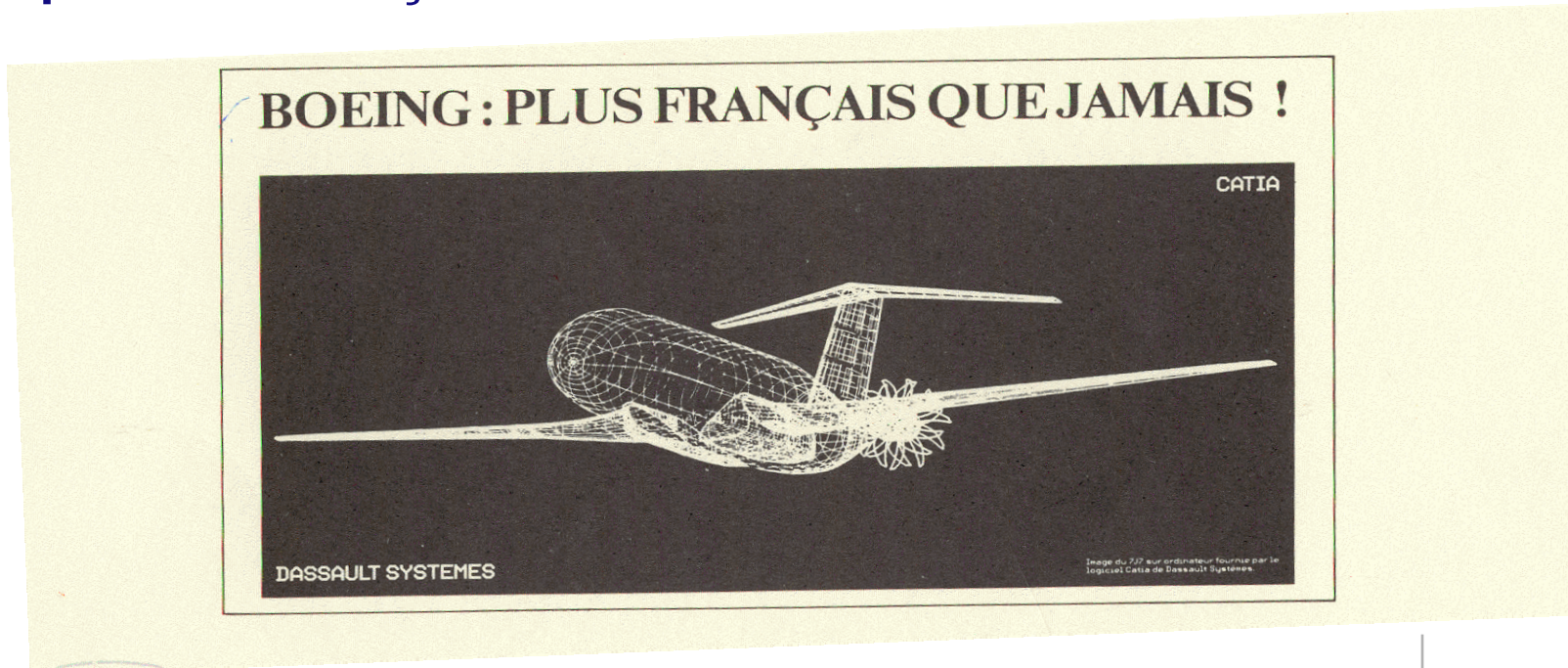
1980



~~évolution~~

L'aéronautique

- **Nous gagnons Boeing en 1985**
 - ✚ Parce que nous connaissons les avions
 - ✚ Parce que nous proposons un partenariat pour changer la manière de faire des avions
- **Boeing annonce sa décision au monde et dans les quotidiens français**



L'automobile



1980-90

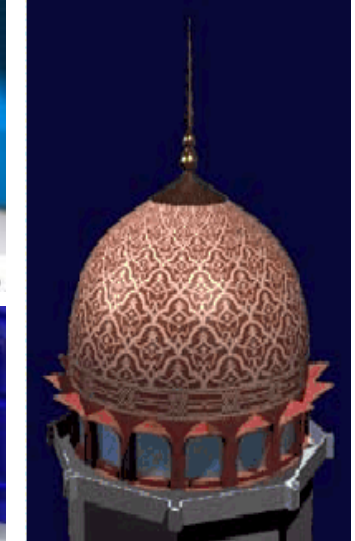
- 👤 Nous ne connaissons rien de ce marché
- 👤 Nous proposons un partenariat à Mercedes, BMW, Honda

- ↳ *Comment l'automobile pourrait profiter des innovations dans l'aéronautique?*
- ↳ *On commence par la conception des carrosseries*

1990-2000

- 👤 On étend le partenariat aux méthodes de fabrication
- ↳ *Dans ce domaine, l'industrie automobile est plus avancée que l'aéronautique*
- ↳ *L'aéronautique profite ensuite de ces solutions*

Et, par étapes, toutes les industries...



Depuis 1995 : De la CFAO au PLM

- De nouvelles marques se sont ajoutés à CATIA pour couvrir la vie d'un produit (PLM):

 **CONCEPTION**
 **SIMULATION**
 **FABRICATION**



**Intégrés dans un
ENVIRONNEMENT COLLABORATIF**

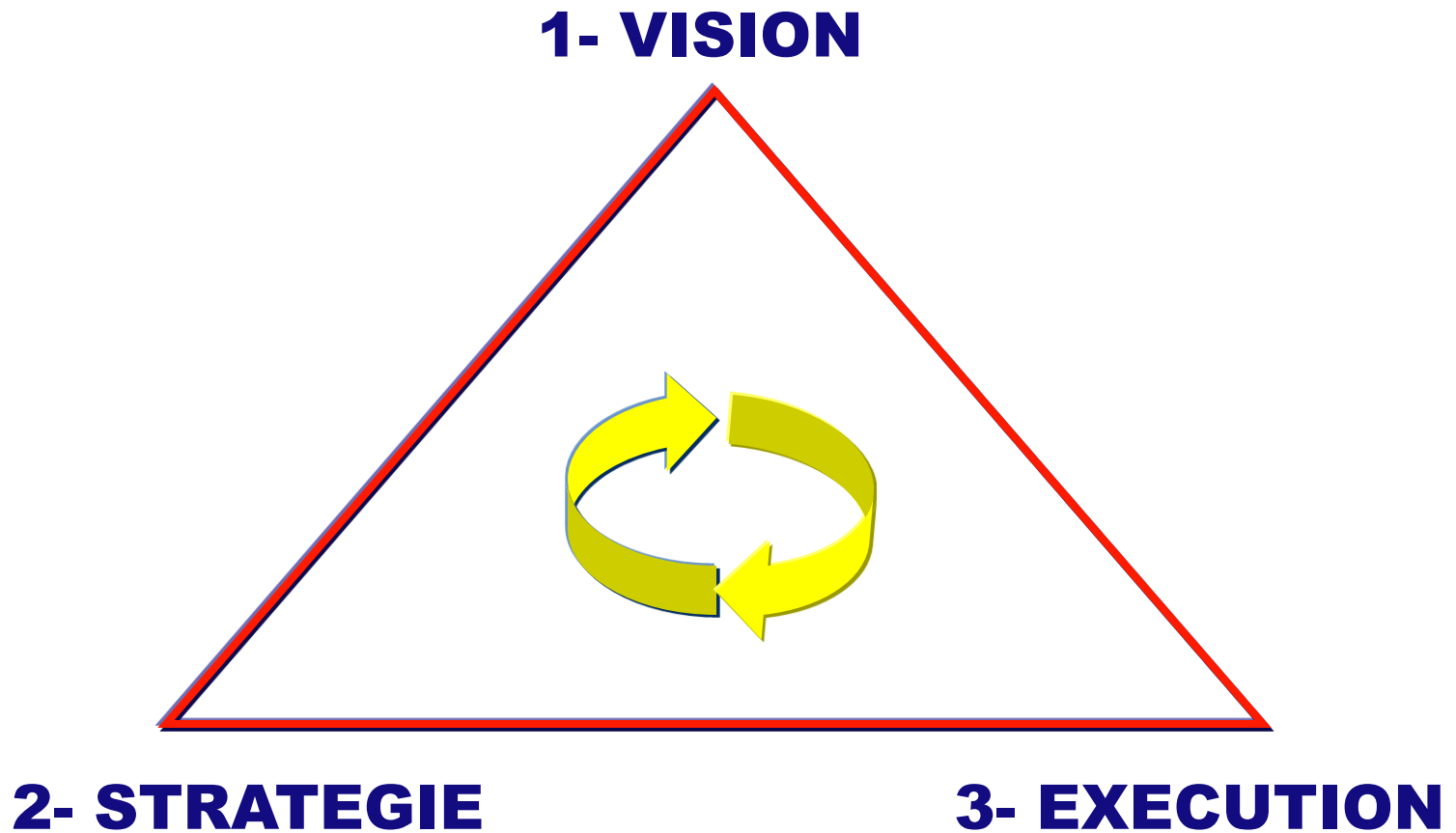
- Des centaines de partenaires techniques ajoutent des fonctionnalités spécifiques
- Des centaines de partenaires commerciaux adressent le monde entier

En 2011



- **10 000 collaborateurs**
 - **130 000 clients dans 80 pays**
 - **7 marques : CATIA, SolidWorks, DELMIA, ENOVIA, SIMULIA, EXALEAD, 3DVIA**
 - **Chiffre d'affaires 2010 : 1 580 millions €**
 -  Logiciels 90% ,services 10%
 -  Récurrent 72%
- 

Quels sont les fondamentaux d'une entreprise?



1- VISION

- **Identifier un besoin nouveau non ou mal perçu**
 - 👤 Sa satisfaction marquera un progrès
- **Résoudre ce besoin avec un nouvel outil**
 - 👤 Rendu possible grâce à une évolution de l'environnement, par exemple de la technologie
 - 👤 et une idée



**Exemple : la vision de Dassault Systèmes :
« faire de meilleurs produits en 3D numérique »**



***La Vision ne résulte pas d'une étude de marché
Elle crée un nouveau marché***

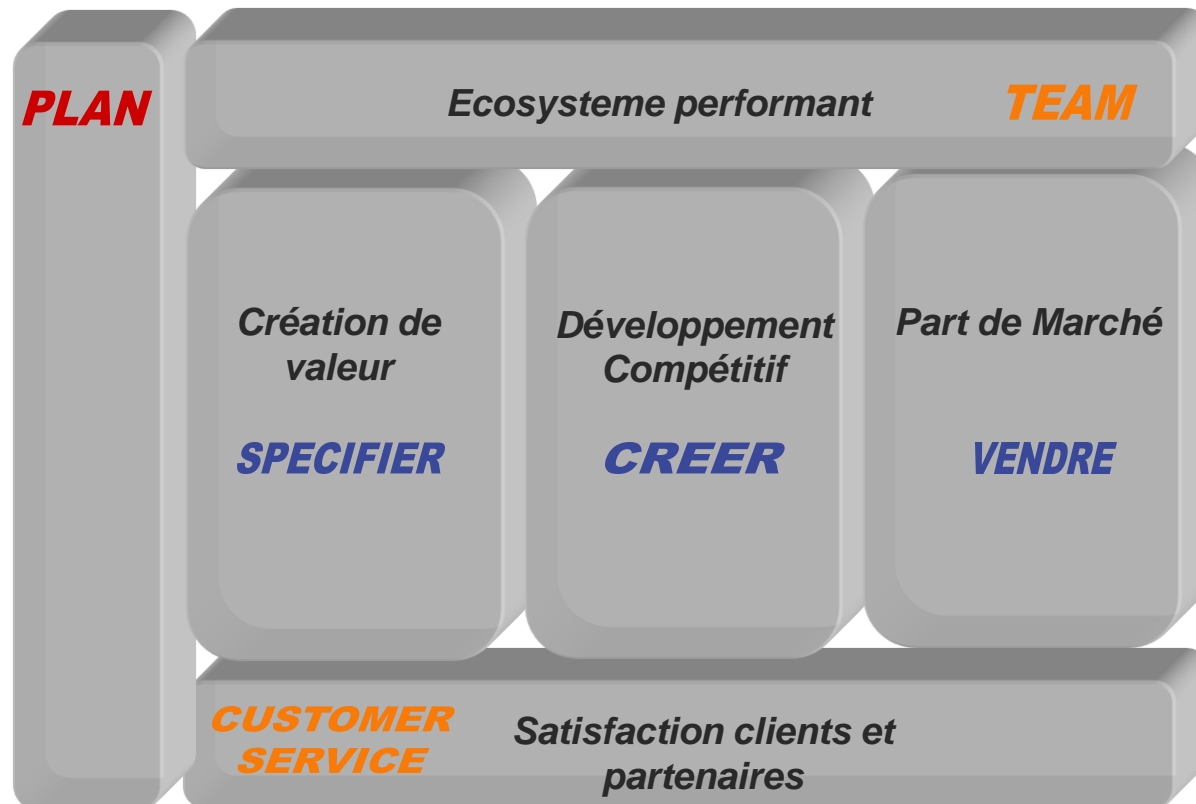
2- STRATEGIE

- **Les initiatives moyen/long terme pour mettre en œuvre la vision :**
 - ✚ **R&D** : comment initier puis élargir son territoire
 - ✚ **Commercial** : direct, indirect, international, relations clients
 - ✚ **Ecosystème** : partenaires techniques, commerciaux, académiques, ...
 - ✚ **RH** : management, formation, croissance interne, externe, ...

3- EXECUTION

- L'organisation et les macro-process pour mettre en œuvre la stratégie

Exemple Dassault Systèmes :



CAPHORN INVEST

- **Société de gestion indépendante, capital risque orienté performance du fond**
- **Créée fin 2009 par 4 associés**



- **Accompagnée par un Conseil de Surveillance**



- **Agrément de l'AMF début 2010**

1- VISION

- **Le besoin : accélérer le développement commercial des jeunes entreprises à fort potentiel**
- **Le moyen :**
 - ✚ En leur apportant des fonds
 - ✚ Et en leur apportant de l'expérience au niveau managérial et des appuis commerciaux
- **Le client est le souscripteur qui apporte des fonds, de l'expérience et du réseau**
- **Le partenaire est la jeune entreprise**



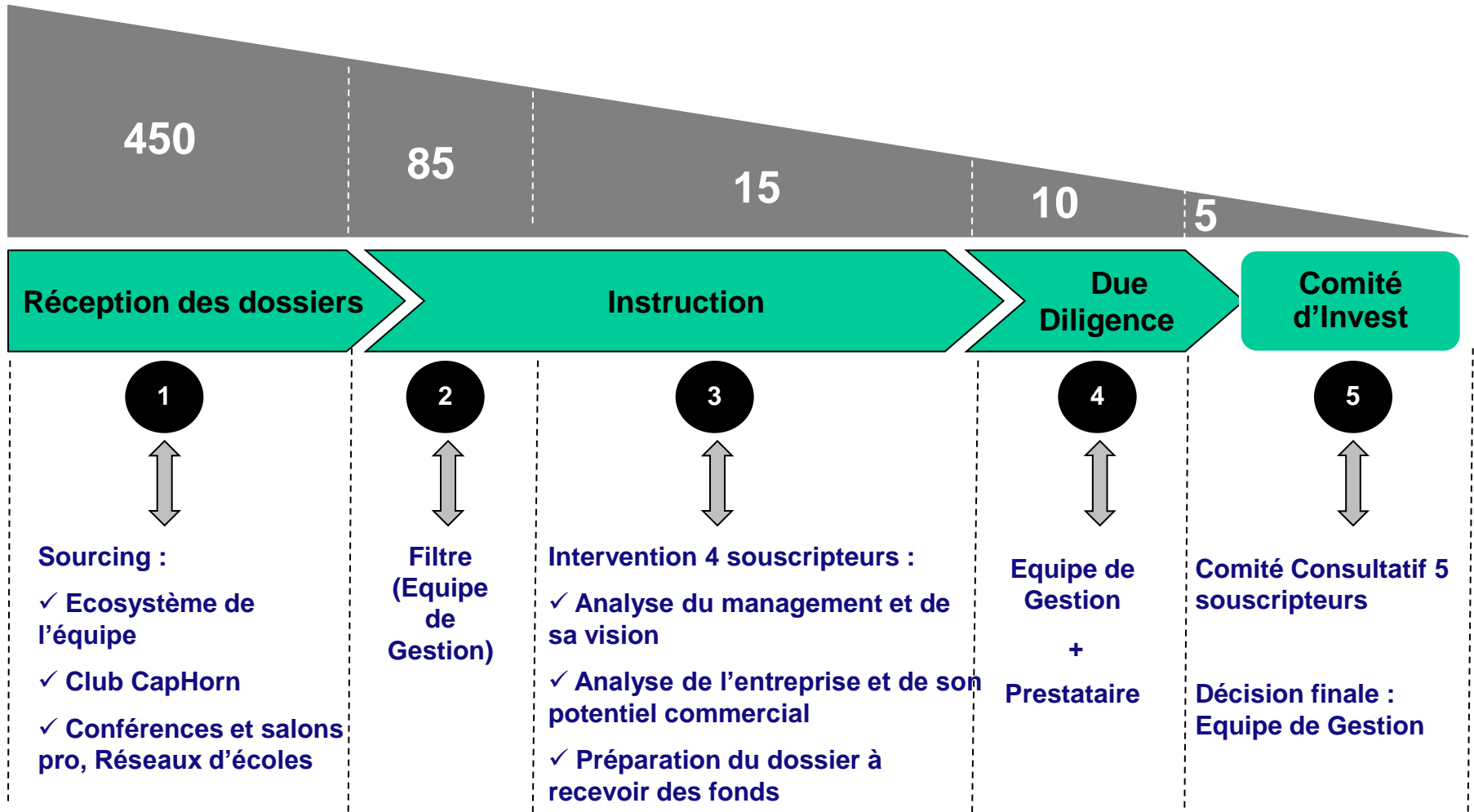
« Du rationnel et de l'humain dans la finance »

2- STRATEGIE

- **Les marchés visés :**
 - Nouveaux modes de consommation et usages
 - Mobilité, gestion de l'information, rôle et ouverture des réseaux
 - Optimisation des ressources
- **Le « Club CapHorn » met en œuvre les expériences et compétences des souscripteurs pour sélectionner les entreprises et les accompagner**
 - Distribution, industrie, high-tech, juridique, communication, finance,...
 - Pour préparer et faciliter les sorties
- **Chaque souscripteur investit en moyenne 200K €**
- **Implication de quelques « Family Office » sur des montants plus élevés**

3- EXECUTION

Process de sélection et d'investissement



3- EXECUTION

Process d'accompagnement



REALISATION (octobre 2011)

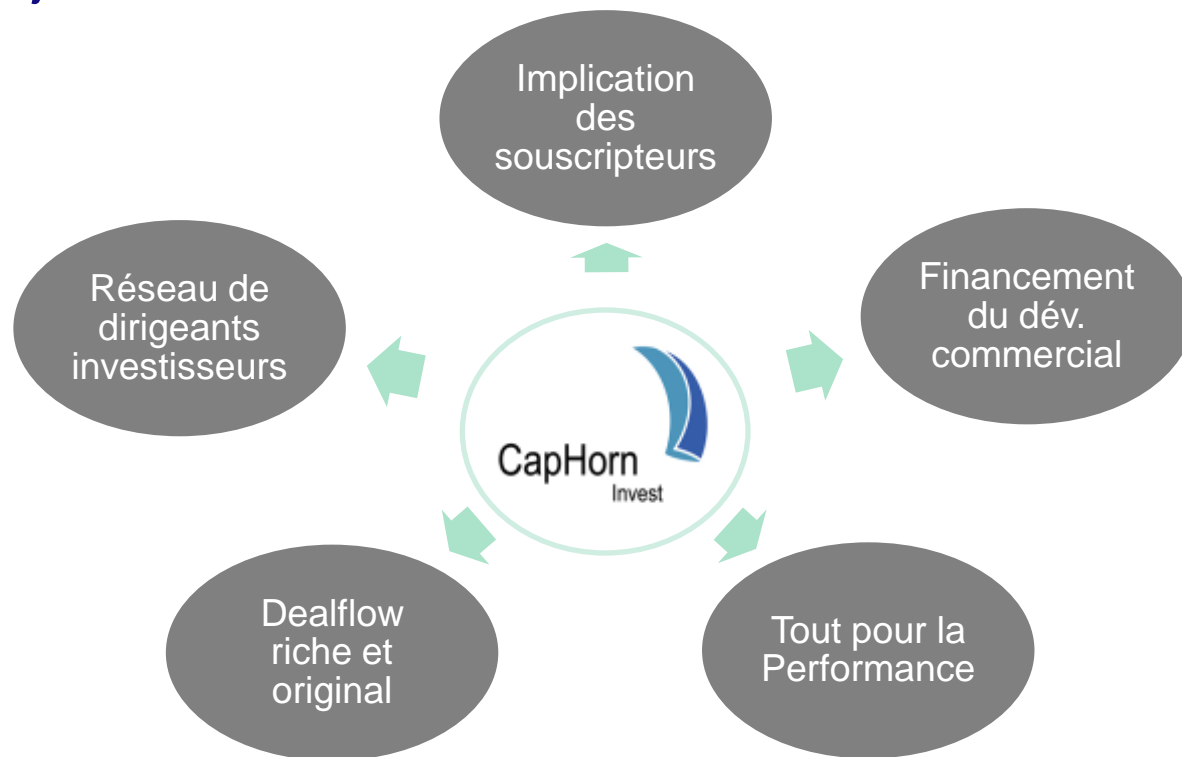
- **Fond collecté de 30 Millions €**
- **Club CapHorn : 120 souscripteurs dirigeants, 2 family offices**
- **450 dossiers reçus, 109 rencontrés, 18 avec le Club**
- **1 investissement :**



- **2 dossiers en procédure de clôture**

CONCLUSION : La mise en œuvre d'une longue expérience

Investir, s'investir, partager pour accélérer le développement commercial de jeunes PME



S'appuyer sur les leaders d'aujourd'hui pour accompagner les leaders de demain !