



Rapport Annuel 2011



« La V6 nous permet de gérer des configurations différentes et d'optimiser le poids, l'aérodynamisme et d'autres facteurs afin de mettre les produits sur le marché plus rapidement et de fournir à nos clients partout dans le monde une expérience utilisateur qui réponde à leurs attentes. »

**ODILE DESFORGES**  
Membre du Comité Exécutif,  
Directeur des Ingénieries  
et de la Qualité du Groupe Renault



## PROFIL

# DES UNIVERS « 3DEXPERIENCE » POUR UN MONDE DURABLE

## SOMMAIRE

Création de valeur pour  
11 industries  
*p2*

Message du Président  
du Conseil d'Administration  
et du Directeur Général  
*p6*

Un management animé  
par une vision à long terme  
*p10*

Des équipes au service  
de nos clients  
*p12*

Du concepteur au consommateur,  
nos marques offrent  
des expériences uniques  
pour chaque utilisateur  
*p14*

L'essentiel 2011  
*p16*

Document de référence 2011  
*p21*

**DASSAULT SYSTÈMES (3DS), « THE 3DEXPERIENCE COMPANY », OFFRE AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS LES UNIVERS VIRTUELS NÉCESSAIRES À LA CONCEPTION D'INNOVATIONS DURABLES.**

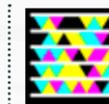
Ses solutions leaders sur le marché transforment pour ses clients la conception, la fabrication et la maintenance de leurs produits. Au-delà de la gestion du cycle de vie des produits (*Product Lifecycle Management* ou *PLM*), les solutions collaboratives de Dassault Systèmes permettent de promouvoir l'innovation sociale et offrent la possibilité d'améliorer le monde réel grâce aux univers virtuels. Au carrefour de la science et de la technologie, Dassault Systèmes fournit des solutions qui aident ses clients à mieux comprendre et simuler l'interaction harmonieuse de ses produits avec la nature et dans la vie.

**INNOVER POUR REFAIRE DE L'AUTOMOBILE UNE SOURCE DE PROGRÈS POUR L'HOMME**  
L'innovation est au cœur de la stratégie du groupe Renault et de son plan « *Renault 2016-Drive the change* ». Une innovation pour tous, c'est-à-dire qui propose des fonctionnalités et des expériences innovantes à un prix abordable. Une innovation qui soutient l'objectif de mobilité durable de Renault et qui lui permet d'être le premier constructeur à offrir une gamme de véhicules électriques accessibles à tous.

**UN MÊME ESPACE TEMPS**  
Depuis 2009, date de la mise en place du partenariat stratégique avec Dassault Systèmes, Renault bénéficie de la puissance de CATIA, ENOVIA et de la plate-forme V6 pour mieux répondre aux besoins d'une

ingénierie collaborative dont 40% des effectifs sont à l'international. Avec la V6, les équipes dispersées dans le monde peuvent travailler ensemble, en temps réel et dans le langage universel de la 3D. Cela a permis de gagner du temps et de l'argent, mais aussi de diminuer l'impact des voyages sur l'environnement.

**UNE SEULE VERSION, UNE LONGUEUR D'AVANCE**  
Une base de données unique, qui permet de meilleurs délais de réponse, prévient les problématiques de réconciliation de données et offre une traçabilité complète. Des solutions techniques, participant à la réduction des délais de développement et à la standardisation des composants, contribuent ainsi à l'atteinte des objectifs de « *Renault 2016-Drive the change* ».



Utilisez votre smartphone pour en savoir plus sur Renault !  
Téléchargez « TagReader » pour votre mobile sur <http://gettag.mobi>

# CRÉATION DE VALEUR POUR 11 INDUSTRIES



## AÉRONAUTIQUE ET DÉFENSE Bell Helicopter

« Nous étions à la recherche d'une solution qui faciliterait la collaboration au sein de notre chaîne d'approvisionnement étendue et réduirait les coûts inutiles au cours des processus de conception et de production, tout en favorisant l'innovation. Ce partenariat avec Dassault Systèmes nous permet de répondre plus rapidement à la demande mondiale croissante pour nos appareils. Grâce à la technologie de Dassault Systèmes, nous avons pu impliquer nos clients très en amont dans le processus, concevoir de nouveaux produits de façon à répondre spécifiquement à leurs besoins, et nous serons en mesure de les introduire sur le marché plus rapidement que nous aurions pu le faire auparavant. »

Bennie Peek, Vice-Président & Directeur des Systèmes d'Information, Bell Helicopter



## TRANSPORT ET MOBILITÉ Jaguar Land Rover



« Le premier avantage à créer, visualiser, expérimenter et partager des données au sein de l'environnement V6 se traduit par un gain de temps pouvant atteindre 40% sur des étapes spécifiques du développement des produits. »

Paul Davies, Directeur des Opérations Développement Produit, Jaguar Land Rover



## MARINE ET OFFSHORE Meyer Werft



« Notre choix en faveur de la solution V6 a été dicté par plusieurs facteurs clés, notamment l'alliance performante de la technologie 3D et d'une infrastructure PLM, mais il a également été guidé par la volonté de partenariat et d'ouverture d'IBM et Dassault Systèmes. »

Lambert Kruse, Directeur des Opérations, MEYER WERFT



## ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS Claas



« ENOVIA V6 et CATIA V6 nous offrent des possibilités entièrement nouvelles de mettre le client au centre de notre processus de développement de produits. L'étendue des fonctions, l'évolutivité et le degré d'ouverture des solutions V6 de Dassault Systèmes nous ont véritablement impressionnés. »

Gerd-Dietmar Pokraka, Directeur de la R&D, CLAAS



## HAUTES TECHNOLOGIES Lenovo



« Grâce à Abaqus de SIMULIA, nous sommes en mesure de fabriquer des produits de meilleure qualité, plus innovants et de façon plus rapide. »

Dr. Zhifeng Xin, Directeur, Lenovo Centre d'Innovation Design



## ARCHITECTURE, INGÉNIERIE & CONSTRUCTION Skanska



« Avec ENOVIA V6, l'accès à l'information est beaucoup plus rapide. Nous estimons que la prévision des coûts peut maintenant se réaliser en deux fois moins de temps que précédemment. »

Markus Pöllä, Responsable du Développement, Skanska Finland



Utilisez votre smartphone pour en savoir plus sur nos Témoignages Clients



BIENS DE CONSOMMATION -  
DISTRIBUTION  
4N



« Lorsque j'ai commencé à utiliser les solutions de Dassault Systèmes, ma stratégie d'entreprise était clairement établie. Aujourd'hui, avec FashionLab, de nouvelles opportunités s'offrent à moi. Par exemple, la simulation de l'expérience "shopping" par le consommateur est une fonctionnalité qui me permet de mettre mon client au cœur de ma stratégie. »

François Quentin, Président, 4N



PRODUITS DE GRANDE  
CONSOMMATION - DISTRIBUTION  
Procter & Gamble



« P&G se félicite de faire équipe avec Dassault Systèmes pour numériser les processus de conception et de qualification de ses conditionnements. CATIA V6 nous permet de réduire de plus de 50% les délais de conception de nos nouveaux emballages. En intégrant entièrement en une seule et même plate-forme innovante les fonctions de conception, modélisation, simulation, visualisation et collaboration virtuelle, nous simplifions nos opérations, à la fois en interne et au sein de notre chaîne d'approvisionnement. Ce partenariat avec Dassault Systèmes joue un rôle important dans la stratégie que nous déployons pour devenir le fabricant de produits grand public le plus avancé au monde sur le plan numérique, mais également pour améliorer la vie des consommateurs partout dans le monde. »

Bruce Brown, Directeur de la Technologie,  
Procter & Gamble



SCIENCES DE LA VIE  
Smith & Nephew



« Avec la solution Abaqus de SIMULIA, je dispose de tous les éléments nécessaires pour simuler avec précision la cinématique des prothèses du genou et l'interaction mécanique entre les matériaux d'origine naturelle et de synthèse, os et métal, et même des phénomènes plus complexes comme la viscoélasticité des tissus souples et du polyéthylène. »

Bernardo Innocenti,  
M.E., Ph.D., Chef de Projet,  
Smith & Nephew Centre Européen  
pour la Recherche du Genou



ÉNERGIE ET PROCÉDÉS  
Airlight Energy



« La V6 nous apporte la flexibilité nécessaire pour transformer notre start-up en une entreprise industrielle et innovante qui dispose de ses propres activités de production pour réussir nos projets dès le premier essai. »

Andrea Pedretti,  
Directeur de la Technologie,  
Airlight Energy



FINANCE ET SERVICES  
Bibliothèque nationale  
de France



« Avec plus de 1,5 million d'œuvres numérisées à ce jour dans la bibliothèque en ligne Gallica, nous nous devons d'offrir au public un accès aussi simple, rapide et intuitif que précis. La technologie EXALEAD offre à la fois un traitement sémantique avancé, la performance de gestion de larges volumes de données et une facilité d'utilisation exceptionnelle : nous pouvons aujourd'hui relever ce défi et renforcer notre mission de préservation et de promotion du patrimoine écrit français. »

Jean-Marc Czaplinski, Directeur  
des Systèmes d'Information,  
Bibliothèque nationale de France



Les déploiements de notre plate-forme V6 dans tous les secteurs et les retours de nos clients sur les bénéfices qu'ils en retirent en matière d'innovation produits sont autant d'éléments qui confirment le formidable potentiel de notre plate-forme d'Expérience 3D.

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION  
ET DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

-  
**2011, UNE ANNÉE DE GRANDS SUCCÈS  
POUR DASSAULT SYSTÈMES**  
-

L'année 2011 a été une année de grands succès pour Dassault Systèmes. La dynamique favorable dans laquelle le Groupe s'est inscrit et une demande soutenue de nos solutions logicielles nous ont permis d'atteindre des résultats record. Grâce à l'introduction de nombreux produits et une meilleure couverture de nos marchés par nos réseaux de vente, nous avons gagné 18 000 nouveaux clients en 2011 dans le monde entier et atteint un total de 150 000 clients. Nous avons également atteint le seuil de 1 000 clients ayant adopté notre nouvelle version, la V6, et démontré ses avantages incontestables à l'occasion de déploiements rapides.

2011 a été également marquée par les succès de nos clients, qui ont fait progresser l'innovation en se posant les bonnes questions et en remettant en cause les idées reçues. En partenariat avec nos clients et nos utilisateurs, notre objectif est d'apporter notre aide aux innovateurs et aux inventeurs du XXI<sup>e</sup> siècle, période qui connaîtra un effort inégalé de création de produits.

2011 s'est caractérisée par une excellente performance de chacune de nos marques, de nos zones géographiques et de nos réseaux de vente. Elle s'est également illustrée par les améliorations apportées par la R&D à nos produits, par la qualité de l'infrastructure mise en place pour poursuivre notre croissance et par les gains de productivité réalisés par notre organisation, comme en témoigne l'amélioration de notre marge opérationnelle. Nous remercions chacun de nos 9 552 collaborateurs pour les efforts exceptionnels accomplis, ainsi que pour le remarquable professionnalisme dont ils ont fait preuve.

**UNE PERFORMANCE RECORD**

Le chiffre d'affaires en données non-IFRS a augmenté de 14 %, pour s'établir à 1,78 milliard d'euros\*, avec une croissance à deux chiffres dans nos trois grandes zones géographiques. Ainsi, les ventes ont progressé de 17 % en Europe, avec une bonne tenue de la France et de l'Allemagne. La croissance de la région Amériques a été de 11 %. En Asie, le chiffre d'affaires a crû de 14 %, reflétant notamment la belle progression de la Chine, de l'Inde et de la Corée.

La valeur qu'apportent nos solutions, l'efficacité accrue de nos forces de vente et les investissements consacrés à l'innovation dans les différentes industries ont été à l'origine de la hausse de 20 % des ventes de nouvelles licences. Nous avons obtenu d'excellents résultats dans nos secteurs d'activité historiques, l'automobile et l'aéronautique, ainsi que dans les nouveaux marchés, notamment l'énergie, le bâtiment et les services aux entreprises. Le chiffre d'affaires

**Notre objectif est d'apporter notre aide aux innovateurs et aux inventeurs du XXI<sup>e</sup> siècle, période qui connaîtra un effort inégalé de création de produits.**

**CHARLES EDELSTENNE**  
PRÉSIDENT DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION

**BERNARD CHARLÈS**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

\* Toutes les augmentations du chiffre d'affaires sont calculées à taux de change constants.

## La progression du BNPA non-IFRS du Groupe, en hausse de 17 %, reflète l'augmentation de 14 % de notre chiffre d'affaires non-IFRS.

récurrent, qui représente 71 % du chiffre d'affaires logiciel total, a progressé de 13 %, bénéficiant des ventes de nouvelles licences, d'un taux de renouvellement élevé et de l'acquisition d'IBM PLM en 2010.

Le chiffre d'affaires logiciel total en données non-IFRS a progressé de 15 %, avec une croissance bien répartie entre les différentes marques du Groupe. Cette hausse est le fruit des positions détenues par nos marques sur leurs marchés, de l'introduction d'innovations technologiques et de notre bonne connaissance des communautés d'utilisateurs. Notre position de leader est confortée dans le domaine de la conception grâce à CATIA et SolidWorks. Notre plateforme collaborative ENOVIA a été à l'origine de l'adoption de la V6 par 1 000 clients et constitue une percée importante pour la modélisation des processus d'entreprises et la collaboration entre disciplines et sites géographiques. SIMULIA, notre solution de simulation, apporte des avantages décisifs dans le test de produits virtuels. Avec l'acquisition d'Intercim, DELMIA a enrichi son offre d'usine numérique et étendu l'utilisation des applications PLM jusqu'à l'atelier. Enfin, dans le domaine de la recherche et de l'intelligence de l'information, EXALEAD a bien progressé, nos clients ayant mesuré la valeur que leur apporte cette technologie.

La progression du BNPA non-IFRS du Groupe, en hausse de 17 % à 2,92 euros, reflète l'augmentation de notre chiffre d'affaires et de notre marge opérationnelle. À 30,4 %, celle-ci a atteint plus tôt que prévu l'objectif moyen terme que nous avons fixé, et ceci plus particulièrement grâce à l'amélioration de notre productivité.

Enfin, les résultats financiers de 2011 se caractérisent par une forte génération de flux de trésorerie opérationnels, et l'année s'achève avec un encours net de trésorerie de 1,15 milliard d'euros, en hausse sensible par rapport à 2010.

### À L'ORIGINE DU SUCCÈS DE LA V6 : LA VALEUR APPORTÉE AUX CLIENTS

2011 restera également l'année où notre vision a été confortée par les succès remportés par la plateforme V6. Les déploiements de notre plateforme V6 dans tous les secteurs et les retours de nos clients sur les bénéfices qu'ils en retirent en matière d'innovation produits sont autant d'éléments qui confirment le formidable potentiel de notre plateforme d'Expérience 3D.

En étroite collaboration avec nos principaux clients, nous avons enrichi notre plateforme en ligne V6, en y incorporant des technologies d'indexation et de recherche de l'information, des outils d'innovation

sociale et en facilitant la réalisation d'expériences virtuelles réalistes 3D. Tous les éléments stratégiques sont en place pour améliorer la performance des processus industriels de nos clients et accélérer l'innovation.

### OUVRIR DE NOUVEAUX HORIZONS AVEC L'EXPÉRIENCE 3D

Les succès remportés par la V6 montrent également que, dans tous les secteurs d'activité, chez un nombre croissant de nos clients, les processus d'innovation évoluent pour impliquer les consommateurs finaux de leurs produits. Pour faire face à ce défi, les entreprises doivent mettre en place des processus de travail collaboratif avec, notamment, les concepteurs, ingénieurs, chercheurs, responsables marketing et partenaires externes. C'est en permettant à ces diverses sources d'inspiration de s'exprimer qu'un potentiel considérable d'innovation est libéré au sein de ce qu'il est déjà convenu d'appeler « l'entreprise sociale ».

Afin d'apporter plus de valeur à nos clients et de répondre avec nos partenaires aux exigences spécifiques des différents secteurs d'activité que nous servons, nous avons également adapté notre structure interne. Nous avons ainsi développé nos marques, renforcé notre organisation Industrie et étendu la couverture géographique de nos réseaux de distribution.



### PERSPECTIVES

Les résultats obtenus en 2011 démontrent la solidité de notre performance, le Groupe ayant atteint tous les objectifs financiers et industriels qu'il s'était fixés. Cette performance met en lumière les opportunités considérables qui se présentent dans les différentes industries et zones géographiques : toute région, industrie ou marque recèle pour Dassault Systèmes un potentiel considérable. Les succès remportés par nos nombreux clients illustrent la valeur qu'apportent notre plateforme et nos applications V6.

Charles Edelstenne  
Président du Conseil d'Administration

Dassault Systèmes aborde 2012 dans de bonnes conditions. Nos objectifs financiers initiaux prennent toutefois en compte un contexte économique que nous jugeons, aujourd'hui encore, complexe et fragile.

Cependant, compte tenu des progrès réalisés, de notre vision stratégique et de notre feuille de route, nous sommes plus que jamais confiants dans les opportunités de croissance à moyen terme qui s'offrent à Dassault Systèmes. Nous avons, de plus, la possibilité d'élargir nos horizons grâce à l'Expérience 3D et nous disposons sur tous nos marchés d'un considérable potentiel de développement dans la gestion du cycle de vie des produits.

Bernard Charlès  
Directeur Général

Toute région,  
industrie ou  
marque recèle  
pour Dassault  
Systèmes  
un potentiel  
considérable.

UN MANAGEMENT ANIMÉ PAR UNE VISION À LONG TERME

COMITÉ EXÉCUTIF



**BERNARD CHARLÈS**  
Directeur Général



**DOMINIQUE FLORACK**  
Directeur Général Adjoint,  
Produits, Recherche & Développement



**THIBAUT DE TERSANT**  
Directeur Général Adjoint, Affaires Financières



**LAURENCE BARTHÈS**  
Directeur Général Adjoint, en charge des  
Ressources Humaines & des Systèmes d'Information



**BRUNO LATCHAGUE**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge des Ventes & Distribution  
Partenaires PLM



**MONICA MENGHINI**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge des Industries, du Marketing  
et de la Communication Corporate



**PASCAL DALOZ**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge de la Stratégie  
& du Développement du Marché



**SYLVAIN LAURENT**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge des Ventes &  
Distribution Solutions PLM



**PHILIPPE FORESTIER**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge des Relations Extérieures  
& des Affaires Internationales



**JEFF RAY**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge des Opérations Géographiques

DIRECTEURS GÉNÉRAUX DES MARQUES DU GROUPE



**ÉTIENNE DROIT**  
CATIA



**BERTRAND SICOT**  
SolidWorks



**SCOTT BERKEY**  
SIMULIA



**SOPHIE PLANTÉ**  
3DSW4M



**ANDY KALAMBI**  
ENOVIA



**PHILIPPE CHARLÈS**  
DELMIA



**LAURENT COUILLARD**  
EXALEAD



**LYNNE WILSON**  
3DVIA

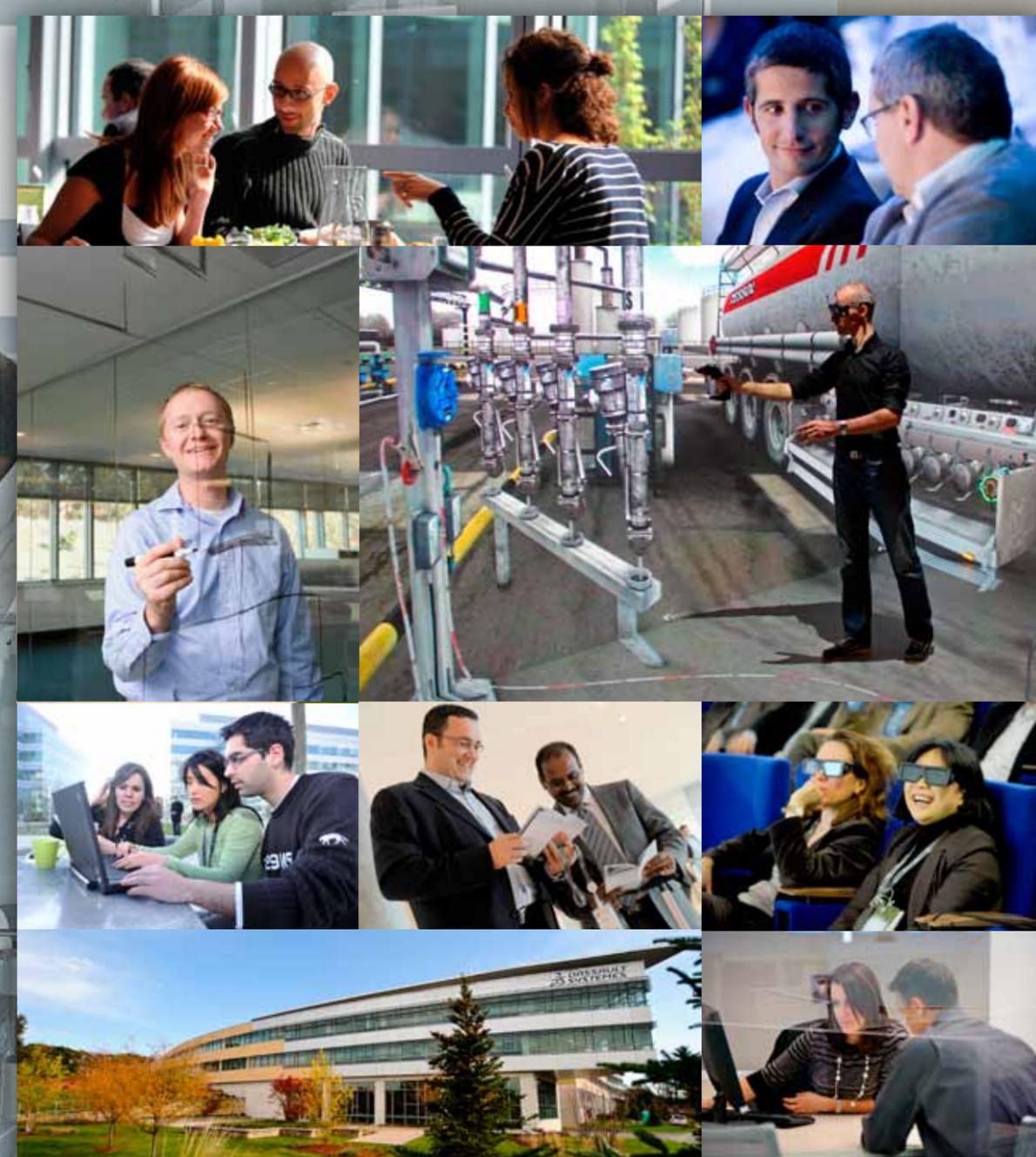
## DES ÉQUIPES AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Plus de 9500 collaborateurs dans 35 pays mettent quotidiennement leurs talents au service des 150000 clients de Dassault Systèmes à travers le monde. En 2011, le Groupe a élargi le spectre de ses compétences, en accueillant notamment les équipes d'Intercom, Enginuity, Simulayt et Elsys.

Deux ans après le déploiement interne de son application d'innovation sociale 3DSW4M, Dassault Systèmes a franchi une nouvelle étape dans son approche sociale. En septembre 2011, le Comité exécutif a décidé de redessiner l'organisation Industrie afin de répondre d'une manière plus spécifique aux besoins de ses clients dans chaque industrie. 3DSW4M a occupé une place centrale dans cette transformation, notamment pour le partage en ligne des objectifs ainsi que des rôles et des compétences nécessaires à cette nouvelle équipe mondiale. À travers une communauté globale dédiée, les collaborateurs du Groupe ont pu proposer leur candidature ou suggérer une

personne de leurs réseaux. En l'espace de six semaines, une organisation de 200 personnes a ainsi vu le jour, nourrie des meilleures compétences du Groupe dans chacun des domaines. Cette nouvelle approche dynamique a permis de rationaliser et d'optimiser la recherche de talents tout en offrant à chacun l'opportunité de prendre part à cette initiative unique.

L'ambition sociale du Groupe se concrétise également à travers le rapprochement des équipes. En octobre 2011, Dassault Systèmes a inauguré son nouveau siège nord-américain qui rassemble aujourd'hui 800 personnes. Situé à Waltham (Massachusetts), le 3DS Boston Campus est le site de la « 3D Experience » dans la zone Amériques. Vitrine de l'innovation durable, ce Campus a reçu la certification de haute qualité environnementale LEED, confirmant ainsi l'attachement de Dassault Systèmes à l'environnement et sa volonté d'investir sur le long terme.



**DS DELMIA**

La fabrication  
et la production  
numériques

**DS 3DVIA**

Les expériences  
3D réalistes

**DS 3DSWYM**

L'innovation sociale

**DS ENOVIA**

L'innovation  
collaborative globale

**DS EXALEAD**

L'intelligence  
de l'information

**DS SIMULIA**

La simulation réaliste

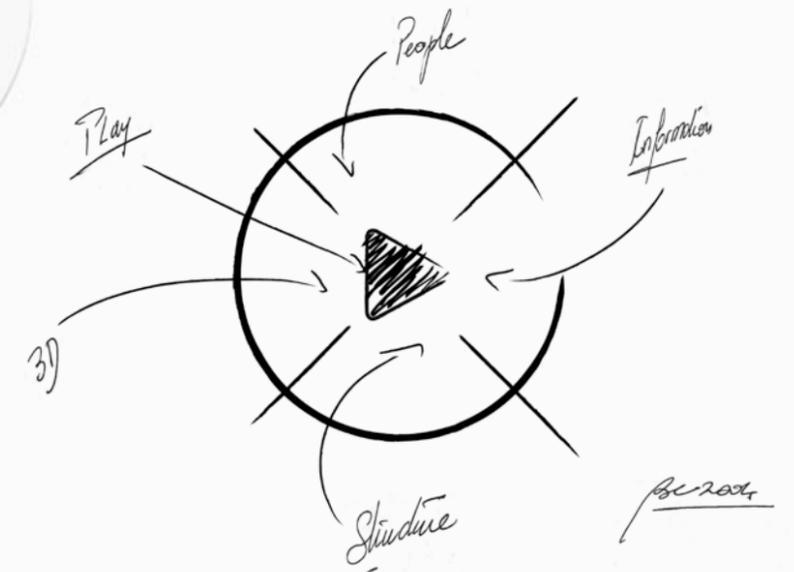
**DS SOLIDWORKS**

La 3D  
des professionnels

**DS CATIA**

Le produit virtuel

DU CONCEPTEUR AU CONSOMMATEUR,  
NOS MARQUES OFFRENT DES EXPÉRIENCES  
UNIQUES POUR CHAQUE UTILISATEUR



L'ESSENTIEL 2011\*

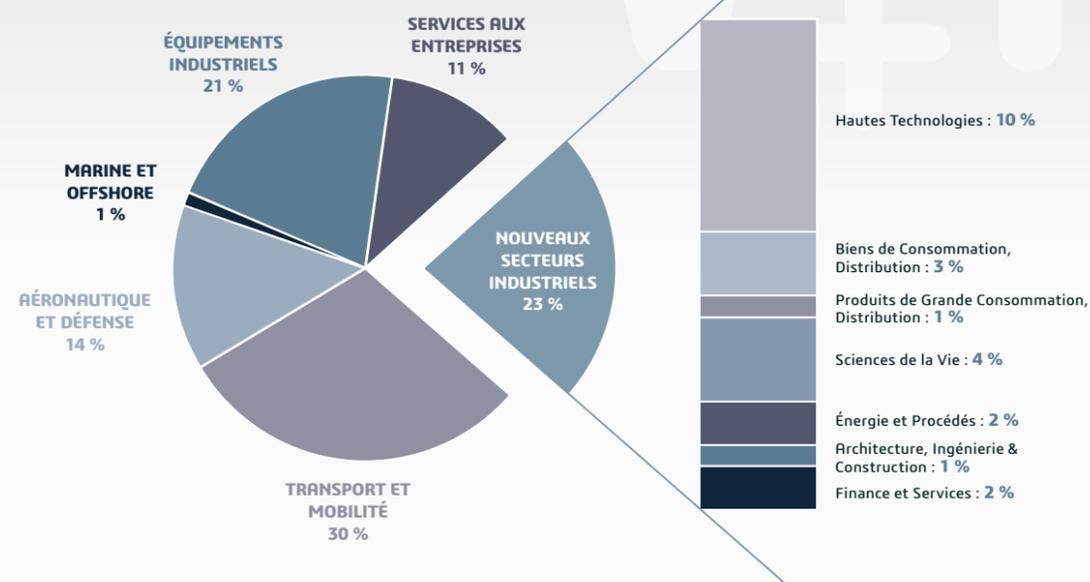
2011 a été une année record pour Dassault Systèmes en matière de chiffre d'affaires, de résultats et de flux de trésorerie.

La demande pour nos produits a été forte dans le monde entier, les ventes enregistrant, dans nos trois zones géographiques, une croissance à deux chiffres à taux de change constants. La hausse la plus forte a été celle de l'Europe, avec une progression du chiffre d'affaires total non-IFRS de 17% à taux de change constants, suivie par l'Asie (+14%) et les Amériques (+11%). Les ventes dans les pays à forte croissance ont augmenté de 20%.

Notre chiffre d'affaires logiciel non-IFRS est en hausse de 15% à taux de change constants avec une progression satisfaisante pour chacune de nos marques : 16% pour CATIA, 14% pour ENOVIA, 18% pour les autres solutions PLM (SIMULIA, DELMIA, EXALEAD et 3DVIA) et 12% pour SolidWorks.

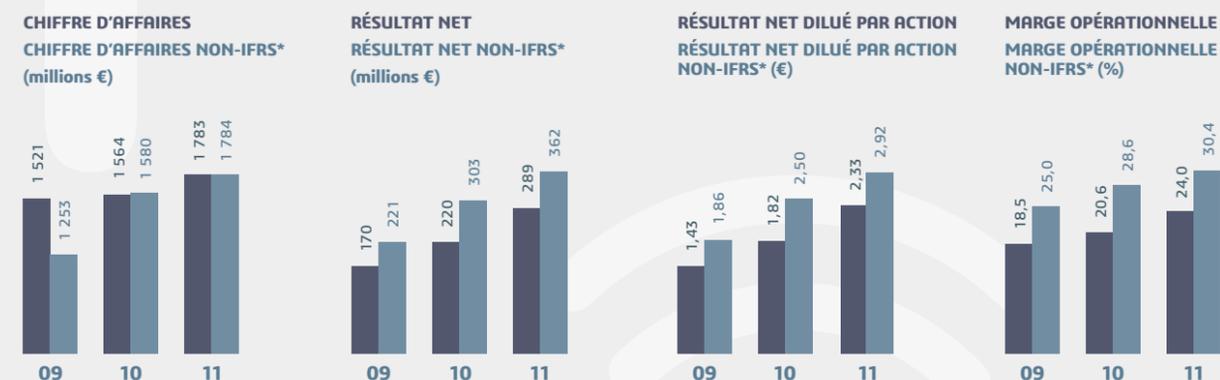
UNE EXCELLENTE DYNAMIQUE PAR INDUSTRIE  
(en % du chiffre d'affaires)

Les nouvelles licences ont progressé de 20% à taux de change constants grâce à la forte croissance réalisée dans nos plus importants secteurs d'activité, l'automobile et l'aéronautique, ainsi que, dans les nouvelles industries que nous ciblons : l'énergie, la construction et les services aux entreprises.



INFORMATIONS FINANCIÈRES EN BREF

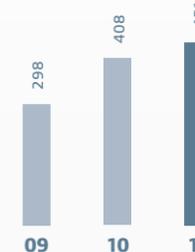
En données non-IFRS, le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 14% à taux de change constants, le résultat opérationnel a progressé de 20% et le bénéfice net par action (BNPA) de 17%. Ces excellents résultats reflètent la solidité de la demande dont font l'objet nos solutions logicielles quels que soient la marque, la zone géographique ou le réseau de vente par lequel elles sont distribuées. Ils démontrent que notre focalisation sur des solutions adaptées à chaque secteur industriel rencontre un écho favorable auprès de nos clients.



FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELS ET TRÉSORERIE NETTE  
(millions €)

Dassault Systèmes (3DS) a enregistré des flux de trésorerie opérationnels d'un montant record de 451 millions d'euros, tandis que sa trésorerie nette franchissait la barre du milliard d'euros. Afin de poursuivre son expansion sur son marché adressable, Dassault Systèmes a, par ailleurs, procédé à un certain nombre d'acquisitions. Les actionnaires ont bénéficié d'une augmentation de 17% du dividende par action et les rachats d'actions ont compensé en grande partie la dilution engendrée par l'exercice d'options de souscription d'actions.

FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELS



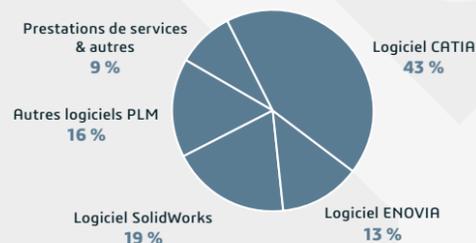
ÉVOLUTION DE LA TRÉSORERIE NETTE

|  |              |
|--|--------------|
| Trésorerie nette au 31 décembre 2010         | 846          |
| Flux de trésorerie opérationnels             | 451          |
| Immobilisations                              | (71)         |
| Acquisitions                                 | (37)         |
| Dividendes                                   | (66)         |
| Rachat d'actions                             | (227)        |
| Exercice d'options de souscription d'actions | 233          |
| Impact des taux de change et autres éléments | 22           |
| <b>Trésorerie nette au 31 décembre 2011</b>  | <b>1 151</b> |

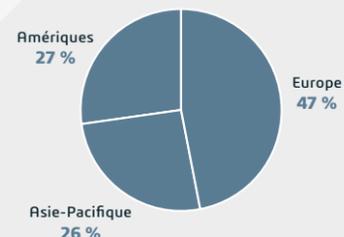
\* Les données financières sont présentées suivant la norme IFRS. Les données financières complémentaires non-IFRS excluent le traitement comptable des produits constatés d'avance liés aux acquisitions, l'amortissement des actifs incorporels acquis, le coût d'attribution des stock-options et des actions gratuites, les autres produits et charges opérationnels nets, l'impact fiscal des retraitements mentionnés ci-dessus, et l'exclusion des effets d'impôts non récurrents liés à certaines restructurations.

## DONNÉES FINANCIÈRES RÉSUMÉES ET CARNET DE L'ACTIONNAIRE

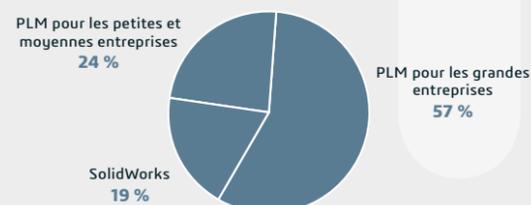
### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LIGNE DE PRODUIT



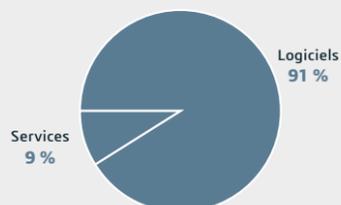
### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



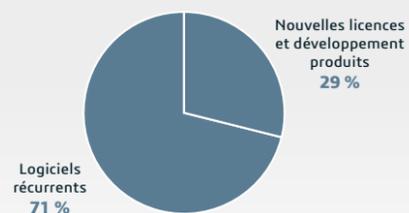
### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RÉSEAU DE VENTE



### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ



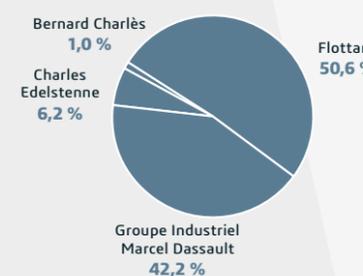
### CHIFFRE D'AFFAIRES LOGICIELS



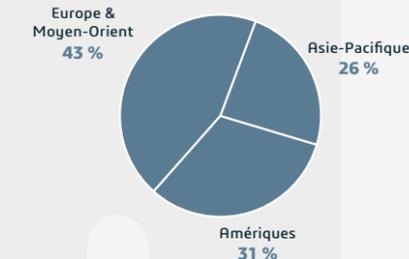
Le chiffre d'affaires logiciel récurrent en données non-IFRS a augmenté de 13 % grâce aux nouvelles licences, au taux élevé de renouvellement des contrats de maintenance, à la croissance des contrats de location et à l'acquisition d'IBM PLM, dont l'intégration a pris effet le 1<sup>er</sup> avril 2010.

## DONNÉES FINANCIÈRES RÉSUMÉES ET CARNET DE L'ACTIONNAIRE

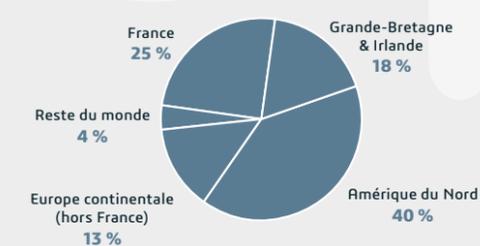
### RÉPARTITION DE L'ACTIONNARIAT\*\*



### EMPLOYÉS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE\*\* EFFECTIF : 9 552



### RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU FLOTTANT\*\* (calculée sur la base des actionnaires identifiés)



### ACTION DASSAULT SYSTÈMES\*\*

Cotée sur NYSE Euronext Paris et échangée sur le marché OTC américain

Cours de Bourse ..... €61,93  
..... \$80,41

Capitalisation boursière ..... €7,56 milliards  
..... \$9,80 milliards

Comparaison de la performance des cours  
Dassault Systèmes depuis le 31/12/2010 ..... + 8,08 %  
CAC 40 ..... - 18,78 %  
Euronext 100 ..... - 14,18 %

Volume moyen échangé sur Euronext ..... 254 652 actions

### ÉVÉNEMENTS CLÉS POUR LES ACTIONNAIRES EN 2012

Jeudi 26 avril 2012  
Publication des résultats du premier trimestre

Jeudi 7 juin 2012  
Assemblée Générale des Actionnaires

Jeudi 26 juillet 2012  
Publication des résultats du deuxième trimestre

Jeudi 25 octobre 2012  
Publication des résultats du troisième trimestre

Contact actionnaires  
Tél. : +33 (0)1 61 62 69 24  
Fax : +33 (0)1 70 73 43 59  
E-mail : investors@3ds.com  
www.3ds.com/company/finance

\*\* Au 31 décembre 2011

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### SIÈGE

**Dassault Systèmes**  
10, rue Marcel Dassault - CS 40501  
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex - France

### SIÈGES RÉGIONAUX

**Europe/Moyen-Orient/Afrique**  
Dassault Systèmes  
10, rue Marcel Dassault - CS 40501  
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex - France

**Amériques**  
Dassault Systèmes Americas Corp.  
175 Wyman Street  
Waltham, MA 02451 - États-Unis

**Asie-Pacifique**  
Dassault Systèmes KK  
Pier City Shibaura Bldg 10F  
3-18-1 Kaigan, Minato-Ku  
Tokyo 108-0022 - Japon

Pour plus d'informations,  
rejoignez-nous sur le site  
[www.3ds.com](http://www.3ds.com)

**Contact avec les investisseurs**  
Tél. : +33 (0) 1 61 62 69 24  
Fax : +33 (0) 1 70 73 43 59  
E-mail : [investors@3ds.com](mailto:investors@3ds.com)

**Conception et réalisation**  
W|W&CIE

**Crédits photographiques**  
4N, Airlight Energy, Arto Rautiainen,  
CEA-List, CLAAS, David Parnes  
Photography, Douglas Levy  
Photography, Emissive, Ineris, Jaguar  
Land Rover, Lenovo, Meyer Werft,  
Procter & Gamble, Renault Marketing  
3D-Commerce, Sebastien d'Halloy,  
UTC Compiègne, Xavier Granet et  
les équipes de Dassault Systèmes.

**Marques déposées**  
CATIA, SolidWorks, SIMULIA, DELMIA,  
ENOVIA, EXALEAD, 3DSW4M, 3D VIA et  
Netvibes sont des marques commerciales  
ou des marques déposées de Dassault  
Systèmes ou de ses filiales aux États-Unis  
et / ou dans d'autres pays.

© Copyright Dassault Systèmes 2012.  
Tous droits réservés.



Utilisez votre smartphone  
pour en savoir plus sur  
Dassault Systèmes



**DS** DASSAULT  
SYSTEMES

10, rue Marcel Dassault  
CS 40501  
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex  
France  
Tél. : +33 (0)1 61 62 61 62

[WWW.3DS.COM](http://WWW.3DS.COM)