

Axway

Présentation des résultats

2012

Introduction	2
Christophe FABRE	2
Directeur Général	2
Analyse de l'année 2012	3
Christophe FABRE	3
Directeur Général	3
Partie comptable et financière	6
Patrick DONOVAN	6
Chief Financial Officer	6
Stratégie	7
Christophe FABRE	7
Directeur Général	7

Introduction

Christophe FABRE

Directeur Général

Bonjour à tous. Bienvenue pour les résultats annuels d'Axway. La présentation durera environ 40 minutes. Elle sera suivie d'une séquence de questions-réponses. Je suis accompagné de Patrick Donovan, directeur financier, et de Patrick Gouffran, secrétaire général et responsable des relations investisseurs.

Nous allons mener cette présentation à deux, avec Patrick Donovan. Il est Américain et basé à Phoenix avec moi. Je me chargerai de la partie en français et lui de la partie en anglais. Les *slides* sont en anglais, mais nous pouvons évidemment vous donner tous les détails. Vous trouverez une traduction en français sur le web.

Vous trouverez les réserves légales sur le document papier qui vous été remis.

3 parties ; analyse de l'année 2012, Patrick Donovan pour les détails comptables et financiers. Je terminerai la 3^{ème} partie pour la stratégie.

Analyse de l'année 2012

Christophe FABRE

Directeur Général

Commençons par les résultats 2012. Par zone d'activité. Nous avons adopté une nouvelle présentation puisque nous séparons la France du reste de l'Europe. L'importance de la France est significative. Il est donc important de donner des détails sur sa situation. L'année 2012 a été un peu difficile en France, en particulier du fait de l'exposition aux marchés financiers de notre base clients, ce qui nous a occasionné quelques difficultés. La zone America's - principalement les Etats-Unis - affiche une croissance organique de 4 % qui est bien en ligne avec l'état de l'industrie. Le reste de l'Europe est en recul de 1,6 % et l'Asie en croissance de 10 %. Nous avons réalisé l'acquisition de Vordel fin 2012. Deux mois d'activité de Vordel sont consolidés dans ces chiffres. Vordel affiche une croissance de 40 % en année pleine 2012 par rapport à 2011.

Revenu par type d'activité, les revenus des licences sont en recul de 15 %. Les trois premiers trimestres ont été très décevants, avec un total de 71,4 millions d'euros. La maintenance, qui constitue le cœur de métier d'un éditeur, a crû de 11,4 % sur l'année, avec une amélioration constante des taux moyens à la signature par la proposition d'offres à forte valeur ajoutée. Le taux d'annulation de maintenance est très faible, à moins de 10 %, ce qui est également très bien par rapport à l'industrie. Enfin, les services ont été pénalisés par le manque de ventes de licences, qui se traduit par un manque de projets, si bien que nous avons terminé l'année en croissance négative de 1,8 %.

Le quatrième trimestre est celui qui compte. Nous le disons souvent, mais tout le monde ne l'a pas en tête. Pourtant, pour un éditeur, le quatrième trimestre est le trimestre clé. C'est à ce moment que les neuf ou douze mois de travail commercial paient. Nous avons connu un très bon quatrième trimestre, qui révèle des situations différentes par pays.

Aux Etats-Unis, la croissance de 25 % sur le quatrième trimestre qui est la continuité d'un effort de fond. Le déploiement de l'activité s'intensifie. La France affiche une croissance de 10 %, ce qui est un très bon chiffre. C'est un rebond, ce trimestre exceptionnel démontre-t-il pour autant une tendance de fond ? Non. Nous avons bénéficié d'un mécanisme de dégel des licences. La situation de la France est-elle durablement redressée ? Je ne crois pas. Le reste de l'Europe est négatif de 8,3 % sur le dernier trimestre 2012. Cet écart de 1 million d'euros correspond en fait à une grosse affaire qui est là ou pas. Ce n'est donc pas très significatif. Enfin, l'Asie des petits chiffres, qui continue de se déployer.

Au final, la croissance organique totale ressort à 10 %. La bonne dynamique est récurrente aux Etats-Unis, tandis qu'un rebond est noté en France.

Par type de revenus, les licences ont réalisé 14 % de croissance au quatrième trimestre, qui a rapporté 34 millions d'euros sur les 71 millions d'euros de l'année. Autrement dit, nous avons pratiquement réalisé la moitié des licences au quatrième trimestre. C'est l'effet typique d'une année de crise. Le quatrième trimestre est toujours fort. En 2012, il a été majeur.

La maintenance a réalisé une bonne performance, à pratiquement 10 % de croissance. Les services ont également connu une embellie, de 2,6 %, mais ils restent un secteur difficile. Tant que les projets de licences ne sont pas vraiment en implémentation, il est difficile d'avoir de la croissance dans les services.

Sur le plan macro-économique, nous avons souvent eu tendance à montrer que les Etats-Unis, si le dollar faisait la même chose que l'euro, étaient de la même taille que la

France. Dès 2012, il apparaît que les Etats-Unis sont le premier pays d'Axway, même en prenant en compte le taux de change défavorable au dollar. La France représente 34 % et le reste de l'Europe 25 %.

Par activité, la partie récurrente de maintenance est forte, ce qui est classique pour un éditeur, à 44 %. La partie licences ressort à 32 % et les services à 24 %.

Quelques références. Dignity Health est une grosse affaire aux Etats-Unis que nous avons attendue tout au long de l'année. C'est une affaire à 8 chiffres, soit plus de 10 millions de dollars, comprenant licences, services et maintenance, pour une exploitation sur 3 ans. Dignity utilise la plate-forme d'Axway pour dématérialiser et gouverner tous les flux de données au sein de leur écosystème. C'est une très belle affaire.

Nous avons gagné une autre très belle affaire chez un constructeur automobile japonais très connu dont le nom commence par un H. Il s'agit d'une plate-forme de gouvernance de flux de fichiers. En situation compétitive, c'est l'un des très beaux succès de l'année. L'activité est toujours tirée vers les grandes entreprises et leur écosystème.

Les douanes suédoises continuent d'acheter de l'Axway. Tullverket est une extension de plate-forme. Nous avons des nouvelles affaires et des extensions qui continuent de tirer l'activité.

La Banque Postale nous fait confiance et continue de déployer les offres Axway pour la gouvernance des flux de données.

Regardons maintenant ce qu'il se passe au niveau des licences, dont la baisse de 15 % est importante. Quels métriques annuels que nous donneront maintenant. Sur l'année, le nombre de *deals* tourne autour de 2 500, en diminution d'environ 10 %. Il est souvent question de trois tiers de business dans Axway. Les gens entrent au niveau 2, soit des affaires entre 50 et 250 k€ en termes de licences. En cas de massification ou d'affaires exceptionnelles, nous passons au-dessus de 250 k€. C'est le tiers 1. Le tiers 3 est composé d'affaires inférieures à 50 k€. Ce sont les extensions : rachat d'un protocole ou d'un petit software pour connecter une filiale.

Le point majeur, pour nous, est le tiers 1, car c'est lui qui tire tout. Lorsque nous prenons de grandes positions sur un compte, c'est là que nous tirons le gros de l'activité. Classiquement, le tiers 1 n'est pas très gros en nombre d'affaires, avec 2 % du total. En revanche, il représente plus d'un tiers du montant total. En 2012, ce tiers 1 a fortement diminué en valeur.

Le montant de l'indirect est stable autour de 15 %. Les ouvertures de comptes regroupent principalement les nouveaux noms, ce qui est un peu faux car nous devrions également inclure, dans le nouveau business, la vente d'une nouvelle solution à un compte qui ne la possédait pas. En tout cas, les ouvertures de compte pures représentent 12 %, ce qui est un bon chiffre.

Les niveaux moyens totaux n'ont pas tellement de sens. Il est plus intéressant de suivre les niveaux moyens d'affaires dans les tiers. Le niveau tiers 2 est stable autour de 100 k€. Le prix moyen du tiers 1 - grandes affaires, gros projets - est stable autour de 550 k€. Enfin, le tiers 3 est également stable. Cela démontre que les prix ne s'écrasent pas. Nous n'avons pas subi de pression sur les prix. Nous avons davantage eu un problème de volumes d'opportunités.

Pour vraiment compléter l'analyse, il faut avoir l'analyse par verticaux. En valeur d'affaires, nous avons réalisé une très bonne percée dans la santé avec +26 % et une très bonne percée également dans le secteur public avec +15 %. En revanche, nous avons des difficultés dans la banque, en baisse de 30 %, même si elle représente encore 30 % de l'activité d'Axway.

En résumé, nous voyons bien où sont les difficultés d'Axway : en France, sur le tiers 1 et dans les banques. C'est beaucoup lié au contexte économique.

Les effectifs s'affichent en légère croissance sur l'année 2012. Ils sont assez stables depuis 5 ans, avec pratiquement 10 % d'effectifs supplémentaires pour un business qui a beaucoup crû, donc une amélioration de l'efficacité.

La présentation d'Axway sur les coûts des ventes est souvent différente de celle d'autres éditeurs, ce qui requiert une explication. La marge brute est à 68 %. Nous soustrayons deux choses des revenus, dont les coûts des revenus produits. C'est là où il y a une différence par rapport à d'autres éditeurs. Chez Axway, les coûts des revenus produits sont les équipes de support et les produits embarqués, auxquels nous ajoutons les coûts de service. Les coûts commerciaux sont dans une autre ligne. Cela donne une marge brute de 68 %, quand d'autres éditeurs présentent une marge brute de 80 %. En fait, le niveau de marge brute est à peu près le même que chez Axway.

Les revenus des services ressortent à 54,7 millions d'euros, pour 51,1 millions d'euros de coûts, soit une marge qui n'est pas extraordinaire. Là aussi, il faut signaler que les 51,1 millions d'euros renferment un investissement *cloud*. Nous n'avons pas encore créé de ligne de métier pour le *cloud*. Nous avons poursuivi les investissements en 2012 afin de disposer d'une infrastructure *cloud* qui soit au niveau. Dans le *cloud*, les revenus arrivent doucement. Nous reconnaissons ce revenu par souscription.

Par type de dépenses. Les dépenses *sales* et marketing sont stables autour de 28 %. Les dépenses de R&D sont en légère diminution par rapport à 2010, de 15,7 % à 14,5 %, toujours avec 20 % des dépenses de R&D sur l'innovation et 80 % sur la maintenance au jour le jour. Ces 20 % sont ce qu'il nous faut pour innover sur le long, sur l'offre. Nous avons toujours cette capacité d'innovation, que nous maintenons. Nous n'avons pas de gros investissements annuels, mais nous poursuivons l'effort sur la durée. Les dépenses de G&A sont stables autour de 9 %.

Au final, notre marge opérationnelle ressort à 15,6 %, en légère décroissance par rapport à l'an dernier. Toutefois, nous avons connu une décroissance de 1,6 % en organique. Globalement, nous montrons une nouvelle fois, comme en 2009, que nous sommes capables de tenir les coûts et de générer un bon niveau de marge dans les années de crise, sans couper les perspectives d'avenir du business.

Partie comptable et financière

Patrick DONOVAN

Chief Financial Officer

As Christophe mentioned earlier, our revenue for 2012 was EUR224 million. Our profit from operating activities was EUR35 million, which was quite stable compared with 2011 and if you restate 2011 at constant currency between 2011 and 2012, our operating result would have been EUR15.7 million for 2011 versus EUR15.6 million for 2012. This is quite stable and it shows that we were able to control costs for 2012 to protect the margin.

For 2012, we had the full-year effect of our stock option and free share plans issued in late 2011 and 2012. We also had a small increase in our amortization to the acquisition of Vordel and our other income and expense represents acquisition charges in 2012 versus mostly spin-off costs for 2011. For 2012, our net result was EUR24.7 million versus EUR21.5 million for 2011, representing a 15% increase year over year. Our basic earnings per share for 2012 was EUR1.22 per share versus EUR1.2 for the prior year.

On our balance sheet, we have EUR377 million of total assets versus EUR304 million for 2011. Our increases in 2012 mainly relate to the goodwill and intangible assets picked up in the Vordel acquisition as well as an increase in our trade receivables for a strong Quarter 4 (Q4) business, which left a lot of the sales in our receivables balance. Our cash - Treasury - at the end of 2012 is EUR35 million.

In our liabilities, we picked up EUR40 million of bank debt and our bank credit line used to finance the Vordel acquisition. There is not really much change to our equity section except for what is coming from the profit for the year. It is right to point out that 2011 was the year of our spin-off and we had a lot of activity and equity relating to our spin-off in that year.

As regards our cash flow, we generated EUR11.7 million of cash for the year and we can see the impact of the loan and investment activity on the Vordel acquisition. With our trade receivables increasing at year end, our *besoin en fonds de roulement* (BFR) - working capital - was EUR-10.8 million for the year.

Our bank covenants are solid and we have the ability to use the rest of bank credit lines within our current bank covenants. We had no change in our shareholder structure, which is quite stable. We had EUR20.3 million in shares outstanding at the end of the year.

Stratégie

Christophe FABRE

Directeur Général

Thank you, Patrick. In terms of position and strategy, it is good to look back at the project and see if we are still on track and what we need to do to deliver. The aim is to achieve USD500 million as soon as possible and here we are talking about 2015, although taking the economy into account, it might be 2016. However, the key point is that if you have looked at the numbers, you will have seen that 2010, 2011 and 2012 in terms of licenses have been a bit flat and that is what we have to change, and we have worked on that a lot.

Nous avons connu un point d'inflexion de 2003 à 2005. Nous avons créé Synchrony, qui nous a donné notre première version de plate-forme logicielle. Des révolutions sont intervenues sur le marché informatique entre 2010 et 2012. D'une certaine manière, il est temps qu'Axway s'adapte, sans changer son cœur de métier, pour repartir en croissance.

Les perspectives macro-économiques ne sont pas réjouissantes. La zone euro est attendue en croissance négative de 0,1 % en 2013. La France est à peu près à ce niveau. Les Etats-Unis sont à 2 % et les marchés émergents en *single digit*. Pour faire notre plan, nous devons arriver à 10 % de croissance organique année après année, en rythme de croisière. Il faut donc que nous surperformions le marché.

Sur la dépense IT proprement dite, les perspectives du Gartner s'établissent à 4,2 % pour l'année prochaine. Nous sommes déjà plus proches de ce qu'il s'est passé en 2012.

En termes de *middleware*, qui est le segment du logiciel sur lequel nous nous positionnons, le Gartner prévoit une croissance moyenne de 7,5 %, pour un segment qui pèse 27 milliards de dollars tout compris. Cela nous offre un espace marché.

Classiquement, Axway est positionné sur les échanges d'informations et les flux de données, traditionnellement entre les employés, les clients et les partenaires d'une entreprise. En 2012, nous avons amorcé un changement avec Vordel, qui nous permet de prendre en compte les échanges de flux vers les mobiles. De plus en plus, les systèmes d'information sont accédés *via* les mobiles, ce qui implique une révolution technologique.

Les gens ont de plus en plus de logiciels dans le *cloud*. Il faut donc que les informations circulent entre le système d'information qui est en interne et la partie qui est en externe. De temps en temps, il nous est également demandé de mettre la plate-forme et les logiciels dans le *cloud*, autrement dit de mettre nos propres infrastructures dans le *cloud*. Cela est en train de complètement évoluer.

Il est une révolution technologique sur laquelle nous essayons de nous positionner avec Vordel : c'est la montée des API. Qu'est ce qu'un API ;, 70 % des interactions avec Tweeter se font *via* des API, de machine à machine. Ces API sont des espèces de prises sur lesquelles il est possible de se pluguer pour récupérer un certain type de données. Par exemple, une banque peut utiliser une prise pour récupérer une position de compte. Evidemment, cette prise doit être extrêmement sécurisée afin de contrôler qui sont ceux qui s'y pluguent, quel genre d'informations ils récupèrent et de quel volume. Ces API permettent de complètement déployer vers l'extérieur les services qui ont été déployés en interne, dans un contexte complètement B to B.

Blackhawk Network est un exemple typique de client de Vordel. Ce sont les gens qui font les cartes cadeaux, les visas avec 50 euros préchargés ou 50 euros à dépenser sur iTunes ou Apple. Blackhawk Network est l'un des leaders de ce business aux Etats-Unis, gérant 1 milliard de cartes par an. Pour gérer ces cartes, il faut être capable de se connecter. Pour qu'une utilisation sur iTunes ou Apple soit débitée, il faut passer par une

API. Certains sites se reconnectent sur d'autres sites *via* des API. C'est par ces API que les applications mobiles récupèrent les informations dans les systèmes d'information des partenaires. Il s'agit d'une révolution.

Un mobile, ça n'est pas très intelligent. Les applications y sont très simples. En revanche, il peut y avoir des milliers de mobiles qui accèdent à un système d'information un certain temps. L'API serveur qui est au niveau d'une banque par exemple, dispose de mécanismes pour éviter d'écraser les systèmes habituels en *back-office*, qui ne sont pas habitués à un tel volume de charge. Ces API serveurs conservent des informations en mémoire. Ils sont également capables de fournir des millions d'accès à des mobiles en parallèle.

Ce qu'il faut retenir, c'est que cette API est une vraie révolution, à la frontière de l'entreprise, pour gérer la montée des mobiles et *cloud*. Auparavant, les applications étaient consommées *via* une interface sur un PC. Aujourd'hui, ça n'est plus cela. Tous les DSI se disent que la première cible, c'est que l'application doit accéder depuis un mobile ou une tablette. Pour sécuriser et gérer la charge, il faut un API serveur. C'est la tendance.

Encore plus intéressant, il n'y a pas que des mobiles. Une voiture est également un mobile. Lorsque vous utilisez le système d'urgence ou les nouveaux services d'assistance, votre voiture se comporte comme un mobile. Les moyens de consommer l'information qui est mise à disposition avec les API sont en train de complètement exploser.

Ces flux de données sont intéressants pour Axway, dont c'est le cœur de métier que de les gérer. Depuis cette acquisition, nous sommes les seuls à pouvoir proposer dans une seule plate-forme la manière de gouverner tous ces flux de données. La gouvernance est le point clé. Quel que soit le format de mise à disposition de l'information, ce qui intéresse les DSI et les lignes de business, c'est d'avoir un partenaire qui donne une plate-forme globale. Peu importe que l'information soit consommée sur un mobile, dans le *cloud* ou sur un *laptop* traditionnel, ils veulent un partenaire qui donne toutes les informations pour gouverner ces flux à la frontière de l'entreprise. C'est majeur et c'est vraiment le positionnement d'Axway.

Il faut bien le voir à l'envers : il y a un aspect défensif consistant à gérer la sécurité, mais également un aspect offensif. Il est possible d'innover avec la plate-forme d'Axway, qui offre la capacité de mettre à disposition de l'information quels que soient son format et son volume, quels que soient également le consommateur et le temps, sur du *cloud* ou du mobile. Avec Axway, il est possible de designer ces flux de données, autrement dit de les définir et de les connecter. Il est également possible de les contrôler et de les analyser, pour *in fine* améliorer les offres et les coûts.

Hier, nous avons annoncé la nouvelle version de cette suite, qui comprendra les éléments de Vordel. La dernière version de la plate-forme logicielle d'Axway s'appelle Axway 5 Suite. Il s'agit vraiment de la première plate-forme qui permet de gérer tous les flux de données. Elle comprend les composants de Vordel et ceux d'Axway. Elle les gère mieux qu'avant et elle en gère de nouveaux. Vordel nous permet d'ouvrir les mobiles et le *cloud*. Cette plate-forme 5 contient d'autres innovations, qui sont le fruit de 2 ou 3 ans d'investissements R&D. Toute la suite est disponible sous API. Nous avons de meilleurs analytiques. Nous avons de nouveaux *dashboards*, qui permettent de monitorer les flux afin que les DSI aient leurs métriques business sur leur mobile. On a une nouvelle génération de File Transfer et beaucoup de nouveautés.

Cela renforce notre positionnement marché. Dans le *middleware*, vous avez les généralistes - Oracle, IBM, SAP -, qui se positionnent pour offrir du *middleware* à tout le monde. Vous avez ensuite des spécialistes comme Informatica, Software AG, TIBCO, GXS ou Axway. Chacun de ces spécialistes se positionne sur un segment, qu'il fait mieux que les autres : intégration des données pour Informatica, gestion des processus pour Software AG, temps réel pour TIBCO, B to B traditionnel pour GXS et gouvernance des flux de données pour Axway. Nous avons également des compétiteurs qui sont des « niche players ». En plus de Seeburger, Ipswitch, Liaison, Opentext ou Metastorm, il s'agit

des vendeurs d'API comme Layer 7, Apigee ou Mashery. Dans ce paysage compétitif, nous sommes toujours les seuls à disposer de tous les flux de données dans une seule plate-forme. Les niche players ne possèdent pas l'ensemble de la plate-forme et les grands n'ont pas la spécialisation de la plate-forme. Nous essayons toujours d'avoir un avantage différentiel afin de permettre aux grandes entreprises d'en faire encore un peu plus. Nous n'habitons pas dans la même cour que les autres spécialistes.

Tout cela nous permet de confirmer notre projet d'arriver à 500 millions de dollars. Dans un environnement difficile, nous sommes capables de conserver les marges. L'année dernière, nous avons adapté la vision par la formalisation de la stratégie « governing the flow of data ». En intégrant le *cloud* et le mobile, nous nous mettons vraiment en capacité de bénéficier des nouveaux drivers économiques. Aujourd'hui, les problèmes des DSI consistent à connecter les mobiles et à gérer le *cloud*. Nous n'étions pas vraiment sur ce marché, maintenant nous y sommes.

Outre la nouvelle offre Axway 5 Suite qui va servir le Parc, et l'acquisition de Vordel, nous avons beaucoup œuvré pour renforcer les structures de management avec des gens qui avaient déjà opéré au niveau de 500 millions de dollars ou plus.

La Guidance. Pour 2013, le climat s'annonce incertain. Clairement, les perspectives économiques France, Europe et FSI ne sont pas très encourageantes. Or nous avons une grande partie de notre business là-dessus. D'après une enquête réalisée en France auprès des managers IT, IDC considère qu'il y a 82 % de chances que les dépenses soient plutôt en croissance en 2013. J'aurai plutôt tendance à penser qu'il y a 85 % de chances qu'elles soient en décroissance. C'est un élément important pour la guidance : certes, la France a enregistré un excellent Q4 2012, mais il n'est pas évident que 2013 sera une année très facile.

Nous continuons notre transformation. Nous intégrons Vordel et nous continuons à investir sur le *cloud* pour, à un moment donné, en tirer parti. Nous pouvons également réaliser de nouvelles acquisitions pour compléter la suite ou pour développer le réseau de distribution. J'espère que cette transformation portera ses fruits assez vite, mais cela peut prendre un certain temps. Tout cela nous amène à une guidance prudente : nous devrions pouvoir réaliser une légère augmentation de la croissance, avec une croissance légèrement positive, tout en maintenant les niveaux de marge.

Les premiers pas sont encourageants. Le *pipe* sur Q1 est bon, voire très bon. Toutefois, 50 % des licences se font sur Q4. Nous resterons donc prudents cette année sur cet aspect.

Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

Société Générale

Qu'envisagez-vous, après votre performance de 2012, pour le taux de croissance de la maintenance en 2013 ? Reste-t-il de l'*upside* en termes d'*upgrade* de contrat ? Quel sera l'impact de la décroissance des ventes de licences en 2012 sur le taux de croissance de 2013 ?

Quelle a été la contribution en chiffre d'affaires de Vordel en 2012 ? Quels sont vos *forecasts* pour 2013 ?

Enfin, votre ASP est stable. N'est-ce pas le signe que la stratégie de *cross-selling* est difficile à mettre en place et que vous avez du mal à vendre à un même client plusieurs produits en même temps ?

Christophe FABRE

Nous avons enregistré une très bonne croissance de la maintenance en 2012, poussée par des résiliations très faibles et une augmentation du taux moyen à la signature. Nous devrions avoir un taux fort en 2013, mais moindre qu'en 2012. Nous avons vraiment enregistré une très belle amélioration du taux moyen de signature.

Vordel a crû de 40 % en 2012 par rapport à 2011, dans Axway ou hors d'Axway. Nous attendons une bonne croissance sur cet aspect en 2013.

Nous avons donc deux éléments très positifs, l'un sur la maintenance et l'autre sur Vordel, mais nous n'oublions pas que nous avons 9 mois pour construire un pack commercial. Si le climat européen est toujours déprimé, ça peut impacter les chiffres.

Intervenant Société Générale

Ma demande portait sur la contribution précise de Vordel à votre chiffre d'affaires en 2012, ainsi que sur vos prévisions pour 2013.

Christophe FABRE

Nous avons intégré 2 mois de Vordel. Ils ont impacté la croissance légèrement négativement, avec quelques dixièmes de points de marge en plus. Q4 n'a pas été fait grâce à Vordel. C'est plutôt le reste d'Axway qui a généré la croissance organique.

Je n'ai pas fait l'exercice concernant l'ASP. Je ne sais pas si elle devrait monter si nous faisons du *cross selling*. Notre intérêt consiste à avoir davantage de volume sur les tiers 1. Je ne crois pas que nous ayons un problème d'ASP. Nous allons nous focaliser pour avoir davantage de *deals* tiers 1.

Intervenant Kepler

Pourriez-vous quantifier les synergies de revenus et de coûts attendues avec Vordel sur 2013 et 2014 ?

Avez-vous observé des changements dans l'agressivité commerciale de vos concurrents, notamment IBM ou les acteurs de niche ?

Christophe FABRE

Notre problème consiste d'abord à retrouver de la croissance. Nous maîtrisons les marges. Avec Vordel, nous devons tirer parti de ce secteur émergent pour vendre davantage d'API serveurs et globaliser des *deals*. Ce sont des synergies directes sur l'API serveur et sur la plate-forme. Nous cherchons vraiment de la croissance. L'impact sur la marge sera limité.

S'agissant de l'aspect concurrentiel, nous n'avons pas vu d'offensive d'IBM sur le MFT et le B to B, tandis qu'ils ne sont pas positionnés sur la partie API serveur. Ils sont plutôt positionnés sur la SOA *governance* avec Data power.

L'API serveur est encore peu concurrentielle. Il y a très peu d'acteurs. Les principaux sont Layer 7, Mashery et Apigee. Il y a assez de place sur le marché pour que nous ne soyons pas vraiment en compétition. Nous pensons que le fait d'avoir intégré Vordel dans la plate-forme Axway 5 nous donnera un avantage. Mettre à disposition l'API, c'est bien, mais il faut connecter le *back-office* pour que le service soit rendu automatiquement. C'est le problème de fond. Nous avons l'avantage d'être un vieux routier de l'intégration. Nous avons également notre mot à dire dans l'*open API* - API ouvertes aux communautés de partenaires. Vu notre puissance de frappe R&D, nous espérons bien délivrer davantage que les autres.

Intervenant CIC Securities

Constatez-vous une évolution dans la manière de vendre vos produits ? Avez-vous davantage de SaaS ?

Christophe FABRE

Quand nous parlons de *cloud*, nous vendons des outils pour faire des échanges de données de *cloud* à *on premise* ou entre *clouds*, ou alors les clients nous demandent de

leur vendre des solutions dans le *cloud*. Généralement, ça ne commence pas par le *cloud*, mais par leur volonté de gouverner leurs flux de données. Le modèle de vente ne change pas. Nous sommes toujours sur de la vente de valeur. Nous ne sommes pas sur le *cloud* en tant que tel. S'il y a une ruée sur l'or, nous vendons les pelles. Nous ne sommes pas des chercheurs d'or.

Pour atteindre 500 millions de dollars, il faudra que nous ayons davantage d'indirect, même si 15 % c'est déjà bien. Toutefois, il faudrait que nous utilisions davantage les intégrateurs de systèmes. Vordel nous donne une opportunité de tisser des liens. Beaucoup de grands clients se demandent comment tirer parti des API. Des intégrateurs de systèmes comme Sopra peuvent être intéressés à travailler avec Axway pour proposer de la valeur et prendre position. Nous y travaillons.

Intervenant non-identifié

Comment voyez-vous le segment des clients banque-finace ? L'année 2012 a été assez compliquée. Vous attendez-vous, en 2013, à un point d'inflexion, à une stabilisation ou à une nouvelle décroissance ?

Christophe FABRE

Tout dépend de la zone. Aux Etats-Unis, le *pipe* FSI est de bonne qualité pour 2013, avec quelques belles affaires tiers 1 qui comprennent de l'API serveur. En France, notre *pipe* n'est pas terrible. Ce n'est pas dans la partie FSI en Europe que nous voyons de nouvelles opportunités. Je ne sais pas si cela changera en 2013. Nous voyons plutôt l'attraction dans le secteur gouvernemental aux Etats-Unis, dans la santé et la *supply chain*, qui sont des consommateurs de B2B.

Sycomore

Une question vous a déjà été posée sur Vordel, mais l'information doit être confidentielle car vous n'y avez pas répondu. Quel est le chiffre d'affaires annuel de Vordel ?

Christophe FABRE

Cette information est publique. Vordel a réalisé 8,5 millions d'euros en 2011 et 11,9 millions d'euros en 2012.

Société Générale

Quelle est la différence entre un *integration broker* version *cloud* et un API serveur ? Les vendeurs d'ESB ont une offre pour faire la connexion entre une application *cloud* ou un système d'information dans le *cloud* et le *back-office* du client *on premise*. Le client doit-il faire le choix d'une solution plutôt que d'une autre ?

Par ailleurs, j'aimerais comprendre votre offre produits dans le secteur de la mobilité, qui est assez bien adressé avec notamment SAP, Sybase, Software AG et IBM. Quel est votre point différenciateur ?

Enfin, pourriez-vous nous donner la contribution du *cloud* au chiffre d'affaires annuel de 2012, et vos attentes pour 2013 ?

Christophe FABRE

Le Forester vient de sortir une excellente note expliquant la différence entre l'API et le SOA. Globalement, l'API se place à la frontière de l'entreprise. Elle vise à connecter quelque chose qui est à contrôler. *A contrario*, la plate-forme SOA est en interne. Il n'est pas vérifié que la personne qui utilise le service est la bonne. Il n'y a pas de déclaration, pas de gestion d'identité. L'API serveur sait gérer l'*identity management* puisqu'il faut se

déclarer. Il est également possible de limiter les appels, par exemple à l'heure, d'un partenaire. C'est vraiment la différence entre le A2A et le B2B.

De plus, il faut être capable de tenir la montée en charge des mobiles, ce qui nécessite de faire des architectures rest, qui sont l'antipode des architectures ESB. Il n'y a pas de gestion des états. Le serveur ne se rappelle pas ce qui s'est passé avant. Les architectures SOA ne sont absolument pas faites pour gérer du B2B, d'où l'émergence des API serveurs.

Avec un API serveur et un ESB, on a à peu près tout, mais pourquoi repasser sur ESB après un API et avant un *mainframe* ? Autant intégrer directement. Généralement, il faut dépenser 500 k€ pour le moindre projet avec TIBCO et Software AG, et les clients finissent par se dire que cela ne sert à rien puisque Vordel et quelques bons connecteurs Axway offrent la même chose pour bien moins cher.

S'agissant de l'offre de mobilité, elle renvoie à la vieille histoire entre les applications et le *middleware*. SAP possède une application de bout en bout. Il n'y a pas besoin de mettre grand-chose au milieu, sauf que la plupart des clients ont leurs propres applications sur mobile. Nous ne disons pas que nous allons nous positionner sur toutes les solutions mobiles, mais dès qu'un client souhaitera réaliser sa propre solution, il s'architecturera avec un API serveur pour gérer ces aspects sécurité et volume. Ce n'est donc pas une offre contre les offres applicatives. Je pense même que les offres applicatives devront intégrer un API serveur pour les rendre *open*.

Enfin, la contribution du revenu *cloud* en 2012 était conforme à nos prévisions, autour de 5 millions d'euros. Le *cloud* augmente petit à petit. Généralement, il est question de contrats pluriannuels.

Intervenant non-identifié

D'autres perspectives de croissance externe sont-elles possibles en 2013 ?

Christophe FABRE

Oui. Rien n'est avancé, mais nous travaillons soit pour renforcer l'offre, soit pour renforcer le réseau de distribution. Nous n'avons rien à annoncer à court terme.

Intervenant non-identifié

Quel est le taux d'impôt sur lequel nous pouvons compter ?

Patrick DONOVAN

In 2012, we were able to release another EUR4.4 million of tax losses that we have put a valuation amount on in the US. As we continue to have profitable operations in the US, we are able to release this valuation amount and we were therefore able to recover EUR4 million this year, which reduces our effective tax rate.

From the floor

What about 2013?

Patrick DONOVAN

For 2013, we have a total of EUR45 million available, with the reserve against it not activated, and EUR38 million of that is in the US. Therefore our ability to forecast profitability in the US allows to release the amount.

Christophe FABRE

Avant de conclure, sachez que dans le mobile, nous sommes sur un positionnement de spécialiste *middleware*. Nous n'adressons pas le marché global du mobile, qui est bien plus gros que nous. Nous avons une solution intéressante sur la gouvernance des flux de données.

Merci beaucoup.

Document rédigé par la société Ubiquis – Tél : 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com