

# Présentation des résultats de l'année 2011 Axway

## Sommaire

---

<b>Présentation</b>	<b>2</b>
Christophe FABRE	2
Directeur général, Axway	2
(a) Comptes 2011	2
(b) Faits marquants	6
(c) Axway sur le marché des éditeurs de logiciels	7
(d) Stratégie et perspectives	8
(e) Conclusion	9
<b>Questions/réponses</b>	<b>10</b>

# Présentation

---

Christophe FABRE

*Directeur général, Axway*

Je vous remercie de votre présence pour cette présentation des résultats 2011 de la société Axway. Sur la scène sont présents, avec moi, Patrick Donovan, CFO d'Axway et Patrick Gouffran, Secrétaire général en charge de la communication financière.

Au cours de ma présentation, j'aborderai les comptes, les faits marquants de l'année 2011, Axway sur le marché des éditeurs de progiciels, la stratégie et les perspectives.

## (a) Comptes 2011

### (i) *Bases de comparaison*

Les chiffres vous sont présentés sous une base *pro forma*, par laquelle Axway est retraitée en 2010 de manière autonome. L'année 2010 est retraitée en utilisant les taux de change de 2011.

L'effet des taux de change est défavorable par rapport au dollar (3,3 millions d'euros sur les revenus), sans effet sur les marges. L'effet du change sur la livre Sterling est négligeable.

S'agissant de la déconsolidation de Sopra Group sur le premier trimestre 2011, elle porte sur 200 000 euros.

### (ii) *Evolution du chiffre d'affaires*

#### 1. Par activité/période

Sur ce tableau figurent en haut les chiffres du second semestre par nature. Suivent le troisième et le quatrième trimestre. Il est intéressant de noter la différence entre le troisième et le quatrième trimestre, où l'on a finalement ressenti assez fortement le ralentissement de l'économie sur les Licences et sur les Services. Nous l'avons ressenti sur les Services de manière assez normale : les clients n'ont pas poussé un carnet de commandes très fort sur les activités de régie. Sur les Licences, on note deux facteurs : les licences européennes qui ont été reportées en 2012 et le fait qu'au troisième trimestre, venant sentir le durcissement, nous avons accéléré le *closing* de nombreuses affaires, notamment aux Etats-Unis, ce qui a quelque part forcé le déséquilibre entre les deux trimestres. Au niveau du second semestre, la croissance des Licences est de 0,1 %, soit pratiquement plate. L'activité de Maintenance a crû fortement (12,9 %), avec une très forte croissance en fin de quatrième trimestre. Les Services enregistrent une croissance de 2 %, alors qu'elle était de 8 % au troisième trimestre et de - 3 % au quatrième trimestre. On voit réellement le ralentissement de l'activité de Services.

#### 2. Par région

Si l'on fait une analyse par pays, on voit qu'au quatrième trimestre, l'Europe est en décroissance de 4 %, après avoir été en croissance de 10,7 % au troisième trimestre. Elle enregistre une légère croissance au second semestre. On relève des difficultés sur les Licences et sur les Services, mais aussi une nouvelle dynamique sur la Maintenance.

Aux Etats-Unis, la croissance de 20,9 % au troisième trimestre a été aussi construite par une accélération des *closings* sur les grandes affaires. Ainsi, le quatrième trimestre

s'est retrouvé avec un « *pipe* » affaibli et donc une croissance proche de zéro par rapport à 2010. Le vrai chiffre à prendre en compte pour les Etats-Unis est bien celui d'une croissance de 10 % qui aura été constante et qu'on peut voir aussi constante sur l'année 2012. Les chiffres pour l'Asie/Pacifique portent sur quelques millions d'euros et ne sont pas significatifs, bien que la zone se soit bien portée.

### 3. Par semestre et par région

Sur l'année, les Etats-Unis enregistrent 10 % ou plus de croissance, trimestre après trimestre. L'Europe a connu une évolution en dents de scie sur toute l'année. Il faut reconnaître que nous avons une forte exposition sur le marché financier et vous connaissez tous ses difficultés. L'Asie est en forte croissance, mais toujours sur un faible volume.

### 4. Par type de revenus

On peut noter que la croissance a été tirée par la Maintenance. Quelques métriques opérationnelles apparaissent derrière cette croissance. Certes, nous avons bien travaillé en matière de recouvrement. Toutefois, les deux clés derrière la croissance de la Maintenance sont d'abord le pourcentage de maintenance vendu avec les licences (c'est-à-dire le service d'après-vente, l'accès aux nouvelles offres et aux nouvelles évolutions, un support 24 /7 et un support sur des tâches critiques). Nous enregistrons une croissance de quelques points sur ce taux de maintenance. La deuxième clé est la rétention des clients. Classiquement, dans l'industrie, on connaît toujours un peu d'érosion. Là aussi, nous avons gagné deux à trois points sur le taux de rétention, pour être bien au-dessus du standard de la profession qui est autour de 90 %. Cela explique la croissance de la Maintenance. Il est certain que lorsqu'on accorde moins de *discount* sur les maintenances, on a souvent un effet sur les licences. Ce point est sûrement intégré dans cette croissance faible qui apparaît ici.

#### (iii) Analyse des activités d'Axway

Cette analyse permet de donner une vision du chemin parcouru au cours des six dernières années. On note un fort développement de la part des Etats-Unis dans le chiffre d'affaires par zone géographique. Le *business model* réparti entre Services, Licences et Maintenance, reste stable, même s'il varie un peu année après année. Les Services font partie de notre *marketing mix*, sachant qu'il s'agit de services autour de nos produits et non d'intégration de systèmes.

#### (iv) Compte de résultat

Le chiffre d'affaires s'est élevé à 217,2 millions d'euros. En termes de répartition entre Licences, Maintenance et Services, on observe une progression de la Maintenance.

Par ailleurs, on note une diminution des coûts de ventes pour Licences et Maintenance, qui est principalement liée à moins de logiciels embarqués et à une diminution des coûts d'OM. Les coûts de services, pour l'activité de Services, ont augmenté légèrement, d'un demi-point. Cette évolution est principalement liée au fait que les équipes Cloud font partie des activités de Services. Nous avons investi dans une organisation Cloud pour l'avenir : l'augmentation de la charge représente 1,5 millions d'euros.

La marge brute passe de 67,2 à 68,1 millions d'euros.

Concernant les charges opérationnelles, les frais commerciaux ont augmenté en pourcentage. Le réseau américain n'a pas nécessité d'investissement particulier. Toutefois, nous continuons à investir sur le réseau européen, en particulier en France, sur les dispositifs d'*Inside Sales* et de *Business Development*. Nous investissons pour régénérer la croissance dans ces zones.

Les frais de recherche et développement enregistrent une légère diminution, qui est liée aux effets de change. Nous avons maintenu les investissements.

Les frais généraux se situent autour de 9 %, soit un standard pour notre profession. Les charges opérationnelles sur le revenu ont finalement diminué. Le résultat opérationnel d'activité passe de 14,9 % à 16,3 %, soit un bon résultat.

Au bas du compte de résultat, on rappelle les chiffres d'affaires 2010 et 2011, la croissance organique de 5,7 %, le résultat opérationnel d'activité qui passe de 14,9 % à 16,3 %, et le résultat opérationnel courant qui passe de 14 % à 15,3 %. Les autres produits et charges sont principalement les coûts de *spin-off*.

S'agissant du coût de l'endettement financier et des gains et pertes de change, bien que nous ayons remboursé le compte courant de Sopra, on retrouve à peu près le même niveau de coûts lié à la non-utilisation de la ligne de crédit du deuxième semestre. Sur le premier semestre, on note l'établissement de la ligne de crédit de 100 millions, auquel il faut ajouter les frais sur le compte courant de Sopra.

Concernant la charge d'impôt, nous disposons d'un crédit de 3 millions en 2010 ; nous enregistrons en 2011 un paiement de 5,2 millions d'euros. Je reviendrai ultérieurement sur ce point pour expliquer cette mécanique : beaucoup d'éléments exceptionnels en 2010 ont disparu en 2011.

Le résultat net est en diminution, mais il serait en croissance si la charge d'impôt était équivalente. Il s'élève à 9,9 %. Le résultat de base par action s'élève à 1,2 euros.

#### (v) Charge d'impôt

Le résultat de la Société avant charge d'impôt se monte à 26,7 millions d'euros, contre 23,6 millions d'euros en 2010. La charge d'impôt hors éléments exceptionnels s'élève à 6,3 millions d'euros, c'est-à-dire à 24 % du résultat avant impôt. On voit donc que le niveau d'imposition est égal.

Par contre, on relève des éléments exceptionnels, dont certains se reproduiront à l'avenir. En 2010, nous avons bénéficié d'un amortissement dérogatoire lié à un transfert de propriété intellectuelle des Etats-Unis vers la France. Il nous avait amené un crédit d'impôt de 4,6 millions d'euros. Nous avons également utilisé de l'impôt différé aux Etats-Unis, une partie de façon normale et une partie de façon exceptionnelle (partie liée au transfert d'IP). Le tout a représenté 8,7 millions d'euros de crédit. En 2011, nous avons une utilisation normale des crédits d'impôt aux Etats-Unis, qui porte sur 1,1 million d'euros.

On retrouve enfin la charge d'impôt publiée.

#### (vi) Bilan simplifié

##### 1. Actif

L'actif non courant s'élève à 209,2 millions d'euros. Le point important est la variation sur les écarts d'acquisition. Elle est simplement due aux effets de change

L'actif courant passe de 99,8 à 95,3 millions d'euros. Le point majeur à noter est celui relatif aux clients et comptes rattachés. Il est passé de 65,8 millions d'euros en fin d'exercice 2010 à 57,1 millions d'euros. Outre le travail sur les collections, un travail a été conduit sur le raccourcissement des délais de recouvrement. Ce dernier a eu un impact très intéressant sur la trésorerie et le besoin de fonds de roulement, de l'ordre de 8 millions d'euros.

Je détaillerai plus tard la trésorerie.

## 2. Passif

Les capitaux propres passent de 148,1 à 213,4 millions d'euros. Le passif non courant s'élève à 16,6 millions d'euros.

S'agissant du passif courant, il est à noter le remboursement de la dette vis-à-vis de Sopra. Le passif courant est ainsi porté à 74,5 millions d'euros.

Le total des capitaux propres et du passif est de 304,5 millions d'euros.

### *(vii) Evolution des capitaux propres*

Nous démarrons l'année 2001 avec 148,1 millions d'euros. Les dividendes exceptionnels qui ont été versés dans le cadre du *spin-off* Axway s'élèvent à 21,8 millions d'euros. Le résultat de l'exercice 2011 est de 21,5 millions. L'augmentation de capital effectuée cet été amène 61,2 millions d'euros. Après quelques opérations complémentaires, la situation en fin de période atteint 213,4 millions d'euros.

### *(viii) Flux de trésorerie*

En fin d'année 2010, la capacité d'autofinancement se montait à 26,2 millions d'euros. La variation du besoin de fonds de roulement, comme je l'ai expliqué tout à l'heure, vient principalement d'une meilleure collection des créances clients. Elle s'améliore de 8 millions d'euros. Le flux net de trésorerie, après charge d'impôt, impôts versés et coût de l'endettement, passe à 35,3 millions d'euros.

Le flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement est de -3,6 millions d'euros. On retrouve ici un *free cash-flow* de l'ordre de 31 millions d'euros, en forte amélioration par rapport à 2010 où il s'élevait à 21 millions.

Concernant le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement, 61 millions d'euros ont été reçus par l'augmentation de capital. Le dividende de 21,8 millions est payé en cours d'exercice. Le remboursement du compte courant représente 68,4 millions d'euros. Après quelques opérations complémentaires, le tout s'élève à -30,8 millions d'euros.

La variation de trésorerie nette est donc de 1,4 million d'euros. La trésorerie passe de 22,3 à 23,7 millions d'euros, ce qui est un très bon résultat. L'endettement net en début d'exercice était de -48,2 millions ; il est de 21,3 millions puisque nous n'avons plus de dette.

### *(ix) Evolution des effectifs*

L'effectif a crû de 2010 à 2011, de 1 661 à 1 755 personnes. Il est à noter que cette croissance a touché tous les pays.

### *(x) Une structure financière solide*

Les covenants bancaires, en l'absence de dette, sont naturellement excellents. Je ne détaillerai pas plus.

## (b) Faits marquants

### (i) *Principaux évènements*

Un premier fait marquant est la finalisation au cours de l'année 2011 de la séparation avec Sopra Group. Je ne donnerai pas de détails. Le point-clé est l'élaboration de la ligne de crédit qui nous permettra de financer notre croissance ultérieurement.

Un des points marquants de l'année 2011 est le ralentissement économique général qui, bien sûr, est pris en compte dans notre Guidance pour 2012.

En synthèse, en 2011, la progression de 5,7 % du chiffre d'affaires est tirée au niveau des régions par les USA, qui progressent principalement en Licences. Le travail sur la maintenance avait déjà été amorcé il y a quelques années. La croissance de l'activité est à 5,7 %. On note une très forte croissance en Licences et une forte croissance en Services. Par nature d'activité, la Maintenance a permis tout au long de l'année de sécuriser cette croissance.

La marge augmente de 1,4 point, par une meilleure optimisation des marges Produits. Il est important à noter qu'en 2011 comme en 2012, nous avons maintenu l'investissement pour générer la croissance, bien sûr en passant les dépenses au peigne fin.

La Société a acquis une solidité financière après la séparation, avec une trésorerie nette positive et des covenants bancaires satisfaisants.

S'agissant de la pertinence de l'offre et de notre capacité à continuer à signer de belles affaires, bien que nous ayons enregistré un ralentissement dans certaines zones de l'activité de licences, tous les éléments du portefeuille ont connu des succès et la croissance, en particulier aux Etats-Unis – que ce soient le Managed File Transfer, le BtoB ou l'Intégration, en particulier par la sortie en fin d'année de nouvelles versions. Nous avons obtenu de belles signatures dans toutes les zones.

### (ii) *L'opérationnel en synthèse*

#### 1. Etats-Unis

La croissance aux Etats-Unis s'est effectuée dans tous les verticaux. Les trois grands verticaux aux Etats-Unis sont la Banque, la Supply Chain et le gouvernement américain. A la Supply Chain, j'ajouterai le Healthcare. Tous les verticaux affichent donc une croissance soutenue, avec de très belles affaires et un taux de pénétration chez les nouveaux clients qui est maintenu à hauteur de 20 %. Les Services ont enregistré une très forte croissance liée aux affaires réalisées fin 2010 et aux affaires réalisées au cours de l'année 2011.

#### 2. Europe

En France, on note de nombreux décalages du quatrième trimestre vers 2012 d'affaires qui ne sont pas mortes et qui sont donc toujours actives. Nous ne savons pas quand elles se finaliseront. La France est très liée à la performance du secteur bancaire puisque plus de 40 % du chiffre d'affaires est réalisé dans ce domaine. Concernant les Services, on observe une réduction de la demande tout au long du deuxième semestre, notamment dans le secteur bancaire qui représente 60 % à 70 % de notre activité Services.

L'Allemagne a aussi connu des difficultés en dehors du vertical historique. Axway en Allemagne, c'est d'abord l'Automobile. Or cette dernière s'est bien positionnée. En revanche, nous avons commencé un développement sur des secteurs adjacents (la Banque, la Supply Chain) et nous avons connu un gel de notre progression sur ces secteurs.

Dans les autres pays d'Europe, nous avons enregistré une très bonne fin d'année qui a finalement tiré quelque peu la croissance de l'Europe. Ces bons résultats sont liés principalement à de grandes affaires que je détaillerai tout à l'heure.

Enfin, l'AsiaPac s'est comportée comme il était espéré.

## (c) Axway sur le marché des éditeurs de progiciels

### (i) *Le marché d'Axway*

Axway, à travers la plate-forme Synchrony, va aider une entreprise à se connecter avec son écosystème. Ces investissements sont guidés par le besoin d'avoir une meilleure gouvernance de ses échanges, qui se traduit par une meilleure visibilité – parce que tous ces flux sont porteurs d'événements métiers –, un besoin de sécuriser ses flux pour éviter toute perte de données. Ces échanges mettent en jeu des processus clés de l'entreprise. Il faut donc être capable de mettre en place ces processus, de les mesurer, de les monitorer. Cette communauté grandit statistiquement en raison de l'automatisation, de la démocratisation de l'Internet, de la diminution du coût des réseaux, du développement de l'offre mobile, etc. Nous aidons donc les entreprises à travailler sur la gestion de cette communauté qui représente des milliers de partenaires.

### (ii) *L'analyse compétitive*

Dans le marché du Middleware, on retrouve de grands acteurs qui sont des généralistes (IBM, SAP, Oracle, Microsoft) et des spécialistes qui essaient de se positionner pour satisfaire des grandes entreprises et des besoins pointus. Quand une entreprise a un besoin particulier et veut se différencier, elle cherche des spécialistes. Parmi ces spécialistes, on peut citer Software AG qui est un spécialiste du processus, Tibco qui est un spécialiste du temps réel. On pourrait citer également Informatica pour la gestion des données. Le spécialiste Axway s'occupe pour sa part de la gestion de l'écosystème de l'entreprise. Le diagramme montre une partie de recouvrement, qui correspond au fait que nous devons aussi connecter le parc applicatif interne.

En termes de compétitivité, il n'y a pas de changement. Nous gagnons toujours 90 % à 95 % des affaires sur lesquelles nous nous sommes positionnés. Il n'y a pas de mouvement majeur, belligérant ou agressif, des autres acteurs. Par contre, nous continuons à avancer et à renforcer notre offre.

### (iii) *Affaires majeures*

#### 1. Etats-Unis

Je vous présente quelques *deals* pour illustrer nos résultats. Sur la zone américaine, la société avec laquelle nous avons travaillé le plus en 2011 est JP Morgan Chase, avec deux grands *deals*. Cette société a consolidé sa plate-forme de gestion de fichiers de Managed File Transfer sur Axway. De plus, elle a « *upgradé* » en adoptant les nouvelles versions avec haute disponibilité *clustering*, parce que leur volume était en train d'exploser de manière impressionnante.

Sony a choisi Axway pour sa gestion des Managed File Transfer. Il s'agit d'une première implémentation. Par ailleurs, l'Etat du Connecticut a choisi Axway pour sa plate-forme de dématérialisation des flux de santé. Dans tout l'écosystème de santé, une grande initiative gouvernementale a été lancée pour que tous ces flux soient dématérialisés et accessibles. Axway est en tête sur ce segment, avec le plus grand nombre de victoires. D'autres victoires sont à venir en 2012 sur ce sujet.

AmerisourceBergen est un *deal* de Compliance dans le milieu de la santé. DISA est une agence du gouvernement américain qui a été étendue et « *upgradé* » son offre de sécurité.

## 2. Europe

En Europe, ING, qui est un client historique d’Axway, a encore étendu et renouvelé sa générique Axway en passant également aux nouvelles versions.

Un projet SEPA a été mis en œuvre chez Delta Lloyd.

Nous sommes intervenus pour l’activité Cloud de TietoEnator (Business Network). Cette société utilise Axway comme fondement de son offre Cloud. Elle a par ailleurs renouvelé sa « générique » et est passée à la version supérieure en ajoutant les modules de gestion de communauté.

Il est à noter une affaire intéressante chez BNP Paribas, où le MFT est étendu au Capital Market.

Enfin, Barclays est un exemple du marché anglais. Il porte sur la gestion des flux de *cash*, avec notre offre FEX (Financial Exchange Platform).

## 3. Asie

Je ne détaillerai pas davantage sur l’Asie. Je souligne simplement que les grands segments d’Axway (le Managed File Transfer et le BtoB) rencontrent aussi le succès, que ce soit en Chine, à Taiwan ou en Indonésie. C’est intéressant parce que cela permet à de grands groupes de faire des choix mondiaux autour d’Axway et de les déployer dans tous les pays.

### (d) Stratégie et perspectives

#### (i) *Perspectives de croissance*

Les perspectives de croissance classiques d’Axway sont, en plus d’intégrer les interactions métiers dans l’écosystème de l’entreprise :

- la sécurité ;
- la gestion des nouveaux standards – chaque industrie a de nouveaux standards d’échange et il faut donc à chaque fois « *upgrader* » et se mettre au goût du jour ;
- la consolidation de plates-formes – ces plates-formes d’échange existent depuis vingt, trente ou quarante ans. Souvent les entreprises comptent plusieurs fournisseurs. Quand tout va bien, elles les gardent et bâtissent les nouveaux projets avec Axway ; quand la situation se tend, quand l’entreprise a besoin de rationaliser ses coûts de fonctionnement, elle consolide : elle choisit un vendeur et ne discute qu’avec lui pour les évolutions. Elle prend ainsi la meilleure offre du marché. Ce sont précisément ces offres de consolidation qui tirent notre croissance aujourd’hui.
- les projets d’innovation, qu’on observe aux Etats-Unis mais qui ne sont pas encore présents aujourd’hui en Europe.

Le « *pipe* » américain pour l’année 2012 continue à se développer, autour de 10 %. En Europe, les affaires reportées de 2011 sont toujours actives. En outre, d’autres affaires viennent dans le « *pipe* ». Le problème reste le contexte économique. La question est de savoir si l’éclaircie, qui semble être là, continuera tout au long de l’année.

Les investissements pour la croissance sont poursuivis, même s’ils sont mesurés et les coûts restent sous contrôle. Nous nous mettons en capacité de sortir de nouvelles offres



pour permettre aux clients d'« *upgrader* » et de s'étendre dans des domaines comme le Cloud.

### (ii) *Guidance 2012*

Nous avons une bonne visibilité sur le premier semestre aux Etats-Unis et nous disposons d'un « *pipe* » intéressant sur l'Europe. En revanche, nous avons une très faible visibilité sur le second semestre. Le contexte macroéconomique sera intéressant. Je peux néanmoins dire que nous aurons une croissance organique positive et une très légère amélioration des marges.

### (iii) *Une stratégie pour servir le projet*

La stratégie pour servir le projet est la suivante :

- optimiser les leviers de croissance de l'Entreprise, travailler sur le MFT et le B2B ;
- intensifier l'approche verticale – puisque dans ces systèmes, industrie par industrie, des offres particulières sont à mettre en œuvre, des protocoles techniques sont à mettre en œuvre, des processus particuliers sont à comprendre. Nous cultivons cette approche verticale.
- renforcer le positionnement de spécialiste, en particulier en offrant également des extensions Cloud ou en proposant nos offres On-Premise en mode Hosting , en mode Private Cloud ou en mode Public Cloud.

### (iv) *Une recherche active de cibles M&A*

Enfin, nous conduisons toujours une recherche active de cibles M&A, en visant plusieurs objectifs :

- se renforcer géographiquement sur nos marchés phares (Etats-Unis, éventuellement le Royaume-Uni) ;
- disposer de nouveaux parcs de clients autorisant le *cross-selling* et l'*up-selling* ;
- s'enrichir de technologies complémentaires, pour être encore plus différencié par rapport à d'autres acteurs du Middleware.

### (e) Conclusion

En 2011, nous avons montré que la société Axway, séparée de Sopra, pouvait fonctionner. Axway a les reins solides et résiste bien au contexte économique. Sa différenciation sur le marché du *software* s'affirme.

## Questions/réponses

---

### Christophe FABRE

A présent, nous sommes prêts à répondre à vos questions.

### De la salle

La marge brute des Services a baissé, notamment en 2011, à cause des investissements dans le Cloud. Je voudrais savoir ce qu'il est prévu dans le budget 2012 en termes d'investissement dans les Services. Par ailleurs, pourriez-vous revenir sur les mesures qui ont été prises pour remonter la marge dans les Services ? Où en est-on aujourd'hui ?

### Christophe FABRE

Effectivement, la marge des Services a pâti en 2011 d'un environnement économique difficile en Europe. Des contrats, qui étaient habituellement récurrents, n'ont pas été prolongés. Dans le même temps, nous avons utilisé ces ressources pour travailler sur le Cloud et l'infrastructure. Mes propos concernent plus la zone européenne. Aux Etats-Unis, la situation a été complètement différente, avec une croissance forte de plus de 20 %. Dans ce contexte, nous avons embauché pour être certain de pouvoir faire face à la demande. Nous avons donc enregistré une croissance, mais la marge des Services aux Etats-Unis ne s'est pas améliorée. Il faudrait que la croissance soit moins frénétique pour que l'optimisation des systèmes se mette en place.

En 2012, nous espérons que la marge s'améliorera. Mais nous avons aussi de forts chiffres de croissance dans les Services aux Etats-Unis. Je pense que ce sera plus facile en Europe, parce que nous avons maintenant compris dans quelle situation nous sommes, en tout cas pour le début de l'année. Encore une fois, il s'agit d'une activité de services d'éditeur. La marge ne se compare donc pas exactement à celle de services d'intégrateur.

### De la salle

Quels sont les secteurs d'activité les plus touchés par le freinage observé au quatrième trimestre, notamment en France ? Percevez-vous un redressement sur les premiers mois de l'année 2012 ?

### Christophe FABRE

En France, nous avons été clairement secoués sur le marché bancaire et financier. Le secteur public a connu aussi une petite décroissance. En Allemagne, le secteur automobile s'est bien comporté. Nous avons bénéficié d'un bon carnet de commandes et nous avons réalisé des affaires. Nous essayons de nous développer petit à petit sur les secteurs de la finance et de la Supply Chain. Dans ces domaines, nous avons assisté à un gel des investissements directs. Nous ne disposons pas d'une forte base clients. Dans le reste de l'Europe, nous n'avons pas non plus de base clients très forte. Les résultats sont donc variables compte par compte. On note une très bonne qualité d'investissement chez ING, bien que cette société ait sans doute des difficultés. Je ne ferai pas d'analyse particulière sur le reste de l'Europe.

En début d'année 2012, le « *pipe* » semble actif et vivant. On reparle des affaires qui avaient été gelées au quatrième trimestre. On en discute avec les clients. Nous ne sommes qu'à la mi-février : l'activité clients démarre. Nous sommes assez optimistes pour le premier semestre, mais ce n'est qu'au moment de la signature que l'on sait si le client est prêt à investir. Nous avons vu de nouveaux dossiers apparaître dans un nombre

conséquent de verticaux. Il est vrai également que si une entreprise gèle ses investissements sur les infrastructures, elle est néanmoins contrainte après un certain temps de s'équiper.

### De la salle

Pouvez-vous revenir sur l'environnement concurrentiel et plus spécifiquement sur les spécialistes ? Quels sont les acteurs qui vous concurrencent sur les appels d'offres ? Pourriez-vous également reparler de la différenciation ?

### Christophe FABRE

Les concurrents que nous affrontons sont en fait rarement ceux que j'ai mentionnés dans le tableau. Le *slide* présenté visait simplement à positionner Axway dans le paysage du Middleware. En effet, si on se retrouve dans des appels d'offres face à SAP ou Oracle, cela signifie que nous ne sommes plus positionnés par rapport à un besoin de spécialistes, mais plutôt par rapport à un besoin de plate-forme générique.

Les concurrents que nous rencontrons sont ceux qui sont positionnés sur ces plates-formes d'échange. Nous pouvons ainsi rencontrer la branche Sterling d'IBM, dont vous avez dû entendre parler. Il s'agit d'un compétiteur face à qui nous avons beaucoup de succès depuis quelques années : nous avons repris des parts de marché et nous continuons à reprendre des parts de marché. Les autres concurrents que nous pouvons affronter sur le BtoB ou le Managed File Transfer sont des acteurs plus petits que nous. Il peut s'agir de Seeburger sur le BtoB, d'Ipswitch sur le Managed File Transfer, mais aussi d'acteurs locaux. La différenciation se fait alors sur la complétude de l'offre. A cet égard, la plate-forme Synchrony possède vraiment tout ce qui est nécessaire, outre les extensions sur le Cloud. Nous avons aussi cette capacité à aider les clients dans leurs projets de consolidation. Notre branche Services, qui n'enregistre peut-être pas encore une marge fantastique, permet aussi de gagner des licences. Elle permet de donner confiance au client pour qu'il choisisse Axway comme un partenaire dans le long terme. Nous ne sommes pas un intégrateur système, mais nous sommes tout de même issus de la maison Sopra. Nous savons ce qu'est un projet et nos grands clients le savent. Ils n'ont pas investi dans des informaticiens pour gérer ces technologies. S'ils ont un partenaire comme Axway qui peut gérer à la fois les produits et l'implémentation, ils sont rassurés. C'est un élément de différenciation qui n'est pas lié aux produits, mais au *mix* du *business model*.

### De la salle

(*Question quasiment inaudible*). Pourriez-vous préciser la Guidance pour l'année 2012 ? Je crois comprendre qu'elle porte sur une croissance organique de l'ordre de 5 % à 7 %.

### Christophe FABRE

Je ne répondrai pas sur la dernière remarque. Nous sommes dans un climat économique qui, d'un trimestre à l'autre, peut se crispier ou se desserrer. Il est vrai que les Etats-Unis ont connu en 2011 une croissance assez fiable de 10 %. Cela étant, avec ce que l'on entend sur la Chine, on ne sait s'il y aura des impacts sur les Etats-Unis en 2012. Je peux simplement dire qu'aux Etats-Unis, nous avons un potentiel de croissance compris entre 8 % et 12 % dans un climat économique normal. S'agissant de l'Europe, nous étions en crise, puis nous avons connu une éclaircie. Cette éclaircie est-elle durable ? D'après ce qu'on entend, elle n'est pas tellement durable. Nous serons donc prudents.

La visibilité dans le Software est de 3 à 6 mois. Il est très compliqué de prévoir exactement ce qui se passera au deuxième semestre. Vous parlez d'une croissance organique de 5 % ou 6 %. J'aimerais bien obtenir ce résultat, mais je préfère conserver une Guidance prudente.

La grande incertitude est le climat économique. Nous voyons bien si nous sommes performants ou non. Nous voyons bien quelles sont les demandes des clients. Cependant, si les clients ne veulent rien dépenser, il est difficile de leur faire acheter quelque chose.

### **De la salle**

Pourriez-vous faire un commentaire sur l'actionnariat ?

### **Christophe FABRE**

Votre question est de savoir quelle est la composition de l'actionnariat d'Axway ? Elle n'a pas changé depuis le *spin-off*. Le groupe Sopra détient 26,3% du capital, Sopra GMT détient 22 % du capital, la Société Générale environ 9 % et Caravelle 13 %. Le capital flottant représente de l'ordre de 25 %.

S'il n'y a pas d'autres questions, nous faisons une pause et nous écouterons ensuite nos collègues de Sopra.

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