

# Conférence Web Axway 25 juillet 2014 - Paris

## Sommaire

---

<b>Analyse de l'activité</b>	<b>2</b>
Christophe Fabre	2
Directeur Général	2
<b>Résultats financiers et comptables</b>	<b>6</b>
Patrick Donovan	6
Directeur Administratif et Financier	6
<b>Positionnement et stratégie</b>	<b>8</b>
Christophe Fabre	8
Directeur Général	8
<b>Questions-Réponses</b>	<b>12</b>
<b>Observations finales</b>	<b>13</b>

# Analyse de l'activité

---

Christophe Fabre

*Directeur Général*

Bonjour, bonsoir à toutes et à tous. Merci de votre présence à cette conférence. Nous ferons au mieux pour la mener en 50 minutes.

## *Diapositive 3*

Pour le premier point à l'ordre du jour, je vous présenterai l'analyse des revenus et de l'activité du premier semestre de l'exercice en cours. Ensuite, Patrick vous présentera les résultats financiers et comptables. Je reviendrai ensuite sur le positionnement et la stratégie d'Axway. Enfin, nous répondrons à vos questions.

## *Diapositive 5*

Commençons par les chiffres. J'ai mis en avant les revenus par région pour le premier semestre de l'exercice. La France a affiché une très bonne performance, avec 10,7 % de croissance organique au premier semestre. Par ailleurs, je dois vous indiquer que les résultats publiés comprennent le dernier trimestre complet de l'exercice de Systar, qui correspond à notre deuxième trimestre. C'est la raison pour laquelle nous avons atteint une croissance de 22,8 %, en particulier en France, ce qui est une bonne chose.

Les données de croissance organique comparent les données pro forma actuelles d'Axway et de Systar à leurs données précédentes. La croissance organique de 10,7 % est attribuable aux nouveaux contrats remportés par nos équipes. Je reviendrai plus tard sur les performances de la France, mais il faut noter qu'elle a affiché des performances régulières au cours des 7-8 derniers trimestres et qu'elle devient un moteur de croissance. Le reste de l'Europe a affiché une bonne croissance de 8,2 %. Au premier semestre, les États-Unis ont terminé à -3,6 %, ce qui est un peu décevant. Je vous communiquerai de plus amples informations à ce sujet ultérieurement. Nous avons noté une croissance de 43,5 % en Asie-Pacifique. Axway a connu une croissance organique de 5,7 % et une croissance totale de 8,0 %, ce que j'estime être de bonnes performances au regard de notre marché.

## *Diapositive 6*

Par type de revenus, les licences enregistrent une croissance organique de 1,7 %. Nous espérons atteindre une croissance un peu plus élevée, mais cela constitue tout de même un résultat convenable. Les activités de maintenance ont progressé de 7,2 %, ce qui constitue également une croissance soutenue, et les services sont en hausse de 6,9 %.

## *Diapositive 7*

Au 2ème trimestre, nous constatons que la France a enregistré une croissance organique de 13,3 %, grâce à de nouvelles affaires. Le reste de l'Europe s'est établi à +3,2 %. Les États-Unis ont montré une faiblesse, avec une croissance organique de -4,2 %, et l'Asie a enregistré quant à elle une croissance organique de 50,3 %. Au deuxième trimestre, Axway affichait donc une croissance organique de 5,4 % et une croissance totale de 11,3 %.

### *Diapositive 8*

Les licences ont stagné au 2ème trimestre, principalement à défaut de grands contrats aux États-Unis. Au 2ème trimestre, nous en avons conclu quelques-uns en Europe et en France, mais pas aux États-Unis. Je vous communiquerai de plus amples explications à ce sujet ultérieurement. La maintenance s'est tenue à 8,4 % et les services à 6 %. Les services ont affiché plus de 5 % de croissance que ce qu'il était prévu pendant deux trimestres d'affilé, notamment grâce au succès des nouvelles offres, en particulier Axway 5.

### *Diapositive 9*

Penchons-nous à présent sur la répartition des revenus par région. Sous l'effet de la consolidation de Systar, la France passe devant les États-Unis, qui la suivent avec 34 %, et le reste de l'Europe avec 25 %. La maintenance augmente constamment et représente 50 % du total des revenus, contre 24 % pour les licences et 26 % pour les services. Il s'agit là d'une répartition normale pour un distributeur de logiciels.

### *Diapositive 10*

Je vais à présent commenter certains succès du premier semestre et vous communiquer mon analyse pour chaque région. Commençons par les États-Unis. Pour comprendre les performances des États-Unis au premier semestre, il faut tenir compte du fait que nous avons intégré une nouvelle équipe de management pour l'organisation des ventes à la fin de l'exercice précédent. Nous avons accueilli fin mars un nouveau Directeur des ventes aux États-Unis. Nous avons procédé au renouvellement de l'équipe et au recrutement du nombre de personnes nécessaires capables de vendre les solutions que nous proposons sur le marché avec Axway 5 (A5).

Les projets dont nous parlons ici supposent des solutions plus complexes, et bien qu'il ne faille pas plus de temps pour les vendre, elles nécessitent une expertise plus approfondie. Il ne suffit pas d'expliquer comment nous répondons aux besoins des clients, mais avec cette nouvelle offre sur un marché mal défini, il faut également expliquer pourquoi le client éprouve un besoin. La compréhension de la technologie dans son intégralité et la vente de solutions étant essentielles, nous portons notre équipe aux États-Unis à un niveau comparable à celui de la France par exemple. Il existe une bonne opportunité pour le segment de gestion du transfert de fichiers (MFT) sur le marché américain. Il existe également une opportunité pour une passerelle API (Application Programming Interface) avec une entreprise de déclaration fiscale. Il s'agit d'une affaire très intéressante et compétitive, mais nous sommes également capables de réussir aux États-Unis.

### *Diapositive 11*

Une troisième opportunité s'est présentée avec un grand fabricant mondial. Il nous a choisis pour moderniser son infrastructure B2B et nous en sommes très fiers. Notons enfin la dernière opportunité avec un grand acteur du marché de la santé, qui démontre une demande toujours présente. Lors de la présentation de l'année précédente, nous avons souligné que les nouvelles réglementations américaines avaient eu un impact sur certains contrats. Ceci démontre que les affaires reprennent à nouveau, boostées par la réglementation aux États-Unis. Cette affaire s'est faite dans le cloud.

Nous voyons encore des opportunités à saisir en ce qui concerne notre principal positionnement dans le cloud, la validation locale et *[no transfer from entry to cloud]*. Néanmoins, nous avons tenté de recueillir les besoins émergents adjacents via le cloud. Nous pouvons considérer que les produits que nous vendons aux États-Unis sont de qualité. Nos quatre segments présentent des ventes, mais il nous manque quelques gros contrats qui stimuleraient la croissance. Nous faisons le nécessaire pour les remporter dès que possible.

### *Diapositive 12*

La France a présenté de très bonnes performances, grâce à la vente de produits très intéressants dans tous les portefeuilles. Nous avons entre autres fourni la suite Axway 5 complète à une société française et à d'autres fournisseurs de logiciels se spécialisant dans la conception 3D. Il s'agit de la suite complète que nous vendons à présent, ou tout au moins d'une version proche des suites complètes.. Il s'agit de la première mise en œuvre et elle peut se développer. Et les entreprises pourront gérer ainsi tous les échanges au sein de leur écosystème de partenaires. Ce sont des contrats Axway 5 typiques que nous pouvons vendre dans le monde entier, et nos équipes de ventes en sont capables. Vient ensuite la gestion API. La France présente de bonnes performances dans ce domaine. La technologie API permet de se connecter à l'économie numérique. Cette technologie est très demandée dans le monde entier et nous en tirons très bien parti en France.

### *Diapositive 13*

Nous retrouvons le même type d'affaires dans le reste de l'Europe, notamment des contrats B2B, Managed File Transfer (MFT) et API. L'un d'eux est très intéressant, pour lequel la technologie sera utilisée par BMW pour ses services de conduite connectée. Si vous souhaitez contrôler votre BMW i8 via votre mobile, Axway assure la sécurité de la connexion. Il s'agit d'un nouveau type de fonction que l'on voit se développer un peu dans tous les secteurs.

### *Diapositive 14*

Le projet Total fait référence au cloud et implique les outils MFT et B2B. Ce type de projet se développe également. Le dernier projet dans ce domaine a été réalisé avec le plus grand groupe de mode dans le monde, situé dans un pays du Sud de l'Europe, et implique l'outil MFT. Il faut préciser que ces affaires B2B et MFT, qui ont constitué l'activité principale d'Axway durant dix à quinze ans, se développent et font l'objet d'une demande de plus en plus soutenue. La gouvernance fait également l'objet d'une demande, point sur lequel je reviendrai ultérieurement.

### *Diapositive 15*

En Asie-Pacifique (APAC), les sociétés aiment contourner le marché et adoptent immédiatement les technologies de dernier cri. C'est pourquoi nous rencontrons un réel succès avec les API dans cette région, en Australie et dans d'autres pays, l'Australie restant particulièrement active.

### *Diapositive 16*

Les effectifs sont passés de 1 783 à 1 984 employés. Cette augmentation est attribuable à l'intégration des employés de Systar, mais également à de nouveaux recrutements au sein d'Axway. Parmi les 200 nouveaux, entre 50 et 70 employés ont été recrutés par les départements R&D, des services et des ventes d'Axway.

### *Diapositive 17*

En résumé, au premier semestre : nous avons finalisé l'acquisition de Systar. Nous sommes optimistes et je reviendrai là-dessus dans la dernière partie de la présentation. Elle a beaucoup contribué à la marge, car il s'agissait de leur dernier trimestre, qui s'est donc révélé très rentable, avec des ventes de licences plus élevées que la normale pour ce trimestre. Notre objectif pour le second semestre consiste à porter la marge de la part Systar au même niveau que celle d'Axway, mais progressivement. Nous y arriverons en partie par le biais des synergies mais aussi par la promotion de leurs produits et en stimulant la croissance organique. Nous verrons si nous y arriverons.

Nous avons affiché une croissance soutenue au niveau du groupe dans son ensemble mais aussi en termes de croissance organique. La France se trouve au niveau attendu pour les activités de maintenance, de licences et de services. Il reste des progrès à faire aux États-Unis et dans le reste de l'Europe, et la région APAC présente également une bonne dynamique. Les licences ont stagné au 2ème trimestre, mais comme je vous le disais, l'activité est en fait très soutenue dans certaines régions et en légère baisse dans d'autres.

La demande en MFT et B2B est en mutation dans les régions dans lesquelles nous avons déployé ces nouveaux composants et ces nouvelles offres en début d'exercice, mais nous n'avons pas obtenu les résultats attendus pour les nouvelles offres de MFT et de B2B au premier semestre. Nous espérons une amélioration au second semestre. La mise en œuvre est généralement complexe et prend un peu plus de temps, mais il ne s'agit là que de deux produits. Nous avons réalisé des affaires Axway 5 et API, les contrats A5 portant sur la version plus complète de la suite. Nous les incorporons dans ce revenu lorsque la suite est composée de multiples composants. Nous avons réalisé une croissance supérieure à 3 %, boostée par les affaires API. Les contrats A5 et API ont représenté plus de 30 % de la croissance des licences.

L'offre de Systar s'est avérée performante au 2ème trimestre. Sa nouvelle offre, Tornado, a représenté plus de la moitié des licences vendues par Systar, c'est pourquoi nous estimons que ce produit nous permettra d'atteindre un bon niveau de croissance à moyen terme au second semestre. Le produit étant relativement nouveau, il reste encore beaucoup d'efforts à fournir au second semestre.

#### *Diapositive 18*

Je vais laisser à présent la parole à Patrick qui vous détaillera tous les points concernant les coûts, tels que le résultat net, mais je souhaite faire part d'un point. Nous avons effectué des dépenses opérationnelles dans les départements des ventes, du marketing et de R&D. Ceci n'est pas uniquement dû à l'intégration de Systar, et nous constatons également un léger élan de croissance organique en raison de la nouveauté de cette offre que nous devons encore développer. Nous effectuons également des investissements dans l'activation d'un réseau de ventes, que nous pourrions développer et grâce auquel nous serons en mesure de livrer la croissance nécessaire. Pour obtenir de la croissance, il faut à un moment donné disposer d'un plus grand nombre de commerciaux, et nous nous y préparons.

Nous restons prudents à ce niveau car nous souhaitons maintenir la marge à un bon niveau quoiqu'il arrive. Le Résultat Opérationnel d'Activité (ROA) a baissé de 6,7 % à 4,7 % au premier semestre de l'exercice. Ceci est principalement dû à la baisse des ventes de licences, mais nous nous y attendions également suite à l'intégration de Systar. Il n'existe néanmoins aucun problème structurel qui fera baisser la marge à un niveau plus bas que par le passé. Je pense que nous pourrions encore nous améliorer à ce niveau. Comme je vous l'expliquais, nous nous concentrons sur la croissance. Nous souhaitons renforcer nos parts de marché, et nous y parviendrons dès que possible grâce à cette nouvelle offre. Je laisse à présent la parole à Patrick qui va vous commenter les résultats financiers et comptables.

# Résultats financiers et comptables

Patrick Donovan

*Directeur Administratif et Financier*

## *Diapositive 20*

Comme l'a mentionné Christophe, le chiffre d'affaires total du premier semestre 2014 s'est élevé à 114,9 millions d'euros, soit une augmentation de 8,5 millions d'euros ou de 8 % par rapport au premier semestre 2013. Ce résultat comprend les résultats d'un trimestre de Systar, correspondant à leur quatrième trimestre. Nous avons entamé la consolidation des états financiers de Systar dans les comptes d'Axway en avril, et notre bilan du mois de juin comprend les bilans de Systar et d'Axway.

Au premier semestre 2014, le coût des ventes total en pourcentage du chiffre d'affaires était stable et en ligne avec celui du premier semestre 2013. Notre bénéfice brut est à 65,5 % comparé à 65,9 % au premier semestre 2013. Les résultats annuels de 2013 ont pratiquement atteint 70 % de bénéfice brut, ce qui pouvait être attendu. En glissement annuel, nous avons vendu une part importante de nos licences au quatrième trimestre, ce qui renforce notre marge globale depuis le début de l'année.

Nos dépenses opérationnelles ont augmenté au premier semestre 2013 comme l'a mentionné Christophe. Nous avons investi à la fois dans nos centres de R&D et dans notre réseau de distribution. Au premier semestre 2014, le résultat opérationnel d'activité a chuté à 5,4 millions d'euros, comparé à 7,1 millions d'euros au premier semestre 2013. Il a représenté 4,7 % du chiffre d'affaires comparé à 6,7 % en 2013.

## *Diapositive 21*

En ce qui concerne le rapprochement du résultat opérationnel d'activité avec le produit net, je voulais à nouveau commenter les résultats du premier semestre 2013. Au premier semestre 2013, les autres produits et charges se sont élevés à 5,2 millions d'euros. Ils correspondent au règlement effectué auprès de l'Administration des Services Généraux (GSA) au premier semestre 2013 d'un montant d'environ 6,2 millions d'euros. Il y a eu également des honoraires comptables et d'avocats associés à cette transaction.

En outre, au premier semestre 2013, nous avons pu reporter des déficits en actif d'impôt différé aux États-Unis. Ce qui nous a permis d'obtenir un résultat de 12,7 millions de dollars, soit d'environ 9 millions d'euros. Sans ces éléments exceptionnels, le résultat du premier semestre 2013 aurait été d'environ 5,6 millions d'euros, soit 27 centimes par action, comparé à 13 centimes par action en 2014. Pour la même période en 2012, nous en étions également à 13 centimes par action. Il me reste un commentaire à partager sur le premier semestre 2014. Les autres produits et charges sont tous attribuables au processus d'acquisition de Systar. Le résultat net s'est élevé à 2,8 millions d'euros au premier semestre 2014, soit 13 centimes par action.

## *Diapositive 22*

En ce qui concerne le bilan, l'actif non courant s'élève à 332,2 millions d'euros en juin 2014, par rapport à 270,1 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent. Ceci résulte principalement de l'augmentation des écarts d'acquisition et des actifs incorporels sous l'effet de l'acquisition de Systar. Nos créances commerciales se sont élevées à 66 millions d'euros contre 64 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent. Bien que le bilan soit stable, il faut noter qu'il comprend le solde de Systar. Le délai moyen de règlement, qui est l'indicateur de notre santé, s'élève à 83 jours pour nos créances commerciales au premier

semestre, contre 90 jours au 31 décembre 2013. Cette baisse est un signe de santé positif de nos clients et de leur sélection.

La position de trésorerie s'est établie à 41 millions d'euros au 30 juin 2014, contre 49 millions d'euros au 31 décembre 2013. Notez que le coût de l'acquisition de Systar s'est élevé à environ 52 millions d'euros. Nous l'avons réglé au moyen de 30 millions d'euros de crédit et de 22 millions d'euros de trésorerie disponible.

#### *Diapositive 23*

Les capitaux propres s'élèvent à 255 millions d'euros. Comme je l'ai mentionné, nous avons utilisé la dette bancaire ainsi qu'un mécanisme de crédit renouvelable pour accéder aux 30 millions d'euros nécessaires à l'acquisition de Systar, ce qui a porté la dette bancaire à près de 61 millions d'euros.

#### *Diapositive 24*

Les autres passifs courants comprennent principalement les produits de maintenance reportés. Ils affichent une augmentation saisonnière lors du premier semestre, en raison du renouvellement de nombre de nos comptes de maintenance en début d'exercice et du fait que la moitié du solde de l'année demeure toujours dans nos comptes semestriels. En outre, nous avons bénéficié des produits de maintenance différés de Systar. La variation des capitaux propres a relativement stagné au premier semestre. Nous avons clôturé la période à 255 millions d'euros. Nous avons versé 8,2 millions d'euros de dividendes en juin, soit 40 centimes par action, qui ont été approuvés lors de l'Assemblée Générale.

#### *Diapositive 25*

En ce qui concerne nos flux de trésorerie, nous générons habituellement la majorité de notre trésorerie au premier semestre, ce qui se reflète dans le besoin en fonds de roulement. Nous en avons généré 21 millions d'euros pour ce poste par rapport à 20 millions d'euros au premier semestre 2013. Ceci est habituel pour notre activité, étant donné que nous vendons de nombreuses licences en fin d'exercice, au quatrième trimestre.

Nous renouvelons également la maintenance en début d'année, ce qui nous permet de recouvrer ces créances au cours du premier semestre. Nous générons la majeure partie de notre trésorerie au cours du premier semestre. L'acquisition de Systar a nécessité l'utilisation de trésorerie et des activités d'investissement. Au premier semestre, la trésorerie a diminué de 8 millions d'euros par rapport au solde de la clôture d'exercice de 49 millions d'euros. Ceci était principalement dû à l'utilisation de la trésorerie pour l'acquisition de Systar.

#### *Diapositive 26*

Je vais vous présenter à présent nos covenants bancaires financiers, qui restent solides et en dessous des seuils fixés pour toutes les périodes présentées.

#### *Diapositive 27*

Je vais vous exposer la structure du capital d'Axway et j'ai porté quelques modifications à la présentation de l'exercice 2013. Lors de notre Assemblée Générale qui s'est tenue le 4 juin, nos actionnaires ont approuvé la Résolution 13. Ceci nous a permis d'accorder des droits de vote doubles à tous les actionnaires inscrits détenant leurs actions depuis plus de deux ans. Je vous présente les actions concertées des actionnaires. Ils détiennent 59 % des actions, mais depuis la résolution des actionnaires, ils détiennent désormais 68 % des droits de vote. Je vais à présent laisser la parole à Christophe.

# Positionnement et stratégie

---

Christophe Fabre

*Directeur Général*

## *Diapositive 29*

En guise d'introduction à la session sur le positionnement et la stratégie d'Axway, je souhaiterais revenir sur les moteurs du marché. J'ai déjà fait cette remarque à plusieurs reprises l'année dernière, au cours de notre étude des résultats. Néanmoins, plusieurs événements au sein du marché démontrent que notre façon de lire l'évolution au sein du marché devient de plus en plus évidente, et est confirmée par notre stratégie.

Tout le monde a pris conscience que l'économie numérique est à présent effective. Il faut prendre en compte le cloud, les appareils mobiles et connectés et les réseaux sociaux au sein de toutes les activités. Cela change notre façon de nous connecter à nos clients et d'interagir avec eux, et cela peut modifier notre business model. Chaque société doit trouver un moyen de se protéger en fonction de la tendance du marché, d'en tirer profit, ou de se réinventer dans ce contexte, afin de survivre dans le marché ou de se développer.

Cela signifie que lorsqu'elle se rapproche du département informatique, elle demande alors de nouveaux services, et l'organisation informatique doit être en mesure de réagir. L'entreprise en demande plus aussi, car le niveau de services et particulièrement de gouvernance nécessaire pour gérer ces nouveaux systèmes et opérations devient de plus en plus important. Il en résulte un nouveau paysage pour les équipes informatiques et pour l'intégration, qui permettent de connecter et d'intégrer les éléments à l'intérieur et à l'extérieur. Nous assistons ici à une révolution.

Le besoin de gouvernance des flux de données est de plus en plus fort. Cela modifie la façon de construire les systèmes et ce que nous en attendons. Il y a dix ans, vous auriez fait construire une nouvelle maison et vous auriez demandé à avoir l'eau, l'électricité, la climatisation, un garage avec une porte automatique ainsi qu'un système d'arrosage automatique pour le jardin. Vous auriez obtenu tout cela afin d'être opérationnel dans le monde moderne et c'était génial.

Aujourd'hui, nous sommes dans l'ère de la domotique, et nous souhaitons pouvoir contrôler notre porte de garage depuis notre mobile lorsque nous rentrons du travail. Nous souhaitons pouvoir mettre en route la climatisation, et allumer toutes les lumières automatiquement en entrant chez nous à partir de notre mobile. Nous souhaitons voir ce qui est allumé et ce qui est éteint et mettre de la musique dans toute la maison via notre système audio. Nous voulons être informés en cas d'incident. Nous voulons être informés de la présence d'une fuite d'eau ou d'une ampoule grillée. Nous voulons également pouvoir donner à nos enfants l'accès à cette technologie, avec des droits différents, parce que nous ne voulons pas qu'ils activent la musique dans notre chambre lorsque nous dormons. Nous voulons que nos invités aient accès à cette technologie depuis la chambre d'amis.

Il s'agit du même processus pour l'intégration. Nous ne voulons pas être simplement connectés à la technologie, mais nous voulons quelque chose qui nous aide à la gouverner. Nous ne voulons pas seulement d'un système de transfert des fichiers administrés qui transfère automatiquement les fichiers. Nous voulons savoir très rapidement quels sont ceux qui n'arrivent pas, quels sont les dysfonctionnements et comment les consommateurs les utilisent. Nous voulons être en mesure de voir si nous gérons nos accords de niveau de service (SLA) avec nos partenaires et nous voulons leur



accorder un certain accès à nos données. Lorsque nous avons des problèmes de sécurité, nous voulons nous assurer que personne n'aura la possibilité d'accéder au système.

A présent, avec tous ces niveaux de services supplémentaires, la demande évolue de sorte que tout cela puisse être automatiquement intégré. Cela nous a poussé à porter l'outil MFT à un niveau supérieur et c'est ainsi que nous avons créé la nouvelle plateforme Axway 5 en y ajoutant une gouvernance accrue. Il s'agit d'un moteur puissant pour les API, technologie permettant de connecter les appareils mobiles et le cloud à l'ensemble du système. C'est également le cas pour votre maison, lorsque vous vous pilotez votre porte de garage à partir de votre mobile. Vous utilisez une API.

### *Diapositive 30*

La demande est soutenue. La technologie middleware est loin d'appartenir au passé. Elle représente une grande opportunité tout simplement parce que la technologie a besoin d'être intégrée. J'ai inclus certains commentaires de Gartner. D'ici 2016, les sociétés investiront 33 % de plus dans l'intégration des applications qu'en 2013. Une grande partie de cet investissement sera attribué aux mobiles, soit 20 % des dépenses totales. Il ne s'agit là que d'intégrer la technologie. Un autre point essentiel réside dans le fait que deux tiers de l'intégration totale que nous effectuons s'étendront au-delà des pare-feux de l'entreprise.

### *Diapositive 31*

Tous les problèmes de gestion et de gouvernance de la sécurité, de l'identité et de l'accès représenteront une grande problématique, et c'est pourquoi nous y voyons une opportunité importante. Je suis conscient que les commerciaux actuels du marché de l'intégration ne réalisent pas 30 % de croissance. Et ceci parce que le marché est en mutation, donc la technologie évolue et les besoins également, et par conséquent il n'y a pas de visibilité sur le marché. Il y a dix ans, si vous vouliez une solution MFT, vous alliez voir Gartner. Vous exposiez les applications et les fonctions que vous recherchiez et vous émettiez un appel d'offre auprès des trois meilleurs concurrents. Ils vous envoyaient des propositions, vous choisissiez ceux qui proposaient les meilleurs produits, vous les achetiez, un point c'est tout.

Aujourd'hui, il faut recréer la stratégie et il faut comprendre de quelle façon la mettre en place. Les modèles architecturaux que nous suivons évoluent en même temps que la demande. Le cloud affiche une certaine dynamique, et représente également un moyen d'obtenir plus de gouvernance, parce que lorsque vous y mettez vos données, vous n'avez pas besoin de vous y rendre. Quelqu'un le fera pour vous, peut-être avec des services de gestion. Par conséquent, ce marché est en transition et représente une opportunité à saisir. C'est la raison pour laquelle chez Axway nous travaillons encore là-dessus et que nous investissons dans cet axe de croissance.

### *Diapositive 31*

A présent, nous allons vous parler de la dernière acquisition effectuée au deuxième trimestre, celle de Systar. C'est un autre moyen d'illustrer le fait que la gouvernance fait l'objet d'une demande croissante par les clients et la façon dont elle génère de la valeur. S'agit-il simplement d'un tableau de bord d'outils, d'une façon d'améliorer mon mobile ou de contrôler la technologie, ou alors est-ce que j'en tire des profits ? Une étude de Gartner montre qu'en appliquant l'intelligence opérationnelle d'entreprise, en assimilant des données, en gérant des décisions d'évènement, et en utilisant la gestion du traitement des flux, on obtient un retour sur investissement plus élevé.

Le rendement que l'on peut obtenir mènera à des améliorations du point de vue de l'intelligence opérationnelle d'entreprise et justifiera par conséquent le coût d'achat d'une nouvelle technologie d'intégration. Il existe un moyen de constater cela et de comprendre le rapport avec la gouvernance des flux de données, parce que l'intelligence opérationnelle

ne fait que calculer des données qui circulent entre les personnes, les appareils et les applications. Ainsi, la situation se voit améliorée d'un point de vue opérationnel.

### *Diapositive 32*

Il est essentiel que les projets d'intégration intègrent de plus en plus l'intelligence opérationnelle grâce à laquelle ces projets généreront plus de valeur. C'est parce qu'elle augmente la performance. Elle améliore la performance d'un processus en identifiant si le processus est correct ou non, auquel cas elle propose des solutions pour le corriger. Elle améliore la performance des effectifs de sorte à l'optimiser, à en augmenter l'efficacité, et à pouvoir introduire de meilleurs modèles.

Elle améliore la performance pour le client, qui bénéficiera d'une meilleure qualité de service. Il s'agit d'un excellent moyen de renforcer l'expérience client. Elle améliore la performance de l'activité même en détectant des tendances et en effectuant certaines analyses. Même d'un strict point de vue de conformité, elle peut fournir une surveillance proactive sur tous les éléments devant être suivis dans un souci de conformité.

L'intelligence opérationnelle commence par utiliser tous les flux de données d'une infrastructure informatique, notamment en utilisant le middleware pour gérer cela. Elle implique la génération de résultats au niveau de l'entreprise. C'est ce qu'a fait Systar en particulier dans le secteur bancaire, qui gère beaucoup de paiements, et dans lequel les infrastructures ne sont pas homogènes et où beaucoup de logiciels entrent en jeu. Ce genre d'outil vous offre une vue d'ensemble de l'activité et vise ce type d'objectif.

En y réfléchissant, ce genre de solutions ne s'applique pas uniquement aux paiements. Pour une société, connaître le statut d'une commande représente un problème complexe. Il passe par votre programme ERP et il est ensuite affecté par un autre programme. L'entrepôt vous informe s'il peut ou non prouver la commande. Si vous souhaitez avoir un aperçu du processus dans son ensemble, vous devez surveiller le flux de données un peu partout. Il n'existe pas de technologie homogène qui puisse vous apporter tout cela en même temps, parce que la technologie n'est pas un unique bloc.

Nous estimons que l'intelligence opérationnelle présente un potentiel pour presque toutes les industries. Systar s'en est servi dans le secteur de la télécommunication et a décidé par la suite de s'en servir pour tout ce qui concernait la gestion des processus. Notre objectif consiste à tirer parti de cette offre afin de fournir à nos clients, ceux de Systar anciennement et les notre, cette valeur ajoutée. Le secteur bancaire a également représenté une part de marché importante pour nous, mais celui de la chaîne d'approvisionnement, le deuxième grand marché d'Axway, devrait également générer des bénéfices grâce à l'arrivée de nos premiers clients et à des mises sur le marché plus automatiques. Nous devrions également tirer parti de cela.

### *Diapositive 33*

Nous avons intégré Systar en tant que composante d'Axway 5. Axway 5 se connecte avec les technologies existantes, telles que les applications MFT, EDI et B2Bi et avec les écosystèmes des partenaires. L'API, une technologie émergente et la Gestion d'API d'Entreprise, constituent un ensemble complet d'outils de gouvernance associés aux API qui vous permettent de connecter votre mobile, de gouverner des flux de données mobiles qui sont transférées dans le cloud.

Pour toutes ces suites, vous disposez en quelque sorte de tous les éléments nécessaires chez vous. Néanmoins, vous disposez également d'outils de gouvernance très intéressants, et en premier lieu de l'intelligence opérationnelle. Il existe également des outils informatiques qui vous permettent de surveiller et de gouverner vos solutions et applications. Notre composante Sentinel propose des accords sur les niveaux de service et des processus d'analyse.

Vous avez la possibilité de gérer la communauté. Cela implique la définition de politiques et de la façon de gérer les flux de données lorsque vous les recevez. Vous

pouvez gérer la sécurité et l'intégration. Vous constatez que la gouvernance est un concept bien plus profond que le management, au regard de tout ce dont vous devez vous occuper afin que votre entreprise fonctionne correctement, et vous pouvez mieux mobiliser les flux. C'est Systar qui rend cela possible.

#### *Diapositive 34*

Nous ne modifions ni notre stratégie ni notre positionnement sur le marché. En matière de middleware, il existe des généralistes tels qu'IBM, Oracle et SAP, qui veulent en quelque sorte fournir du middleware à tous les ménages. Il y a des spécialistes comme nous qui veulent livrer des offres de qualité, en visant la gouvernance des flux de données. Le logiciel se chargerait du processus, TIBCO du temps réel et Informatica de la base de données.

Nous estimons que notre savoir-faire, notamment l'intégration MFT, B2B et API, va de paire avec les technologies qui gèrent les flux de données. En ajoutant certains outils de gouvernance à notre offre traditionnelle sur le marché émergent, nous pourrions répondre à la prochaine étape de la demande qui est en train d'apparaître sur le marché.

#### *Diapositive 35*

En ce qui concerne les prévisions pour 2014, le marché du middleware représente une opportunité de taille, mais il est également en pleine mutation. Nous comprenons la nouvelle exigence des technologies existantes, telles que l'intégration MFT et B2B, et c'est ce que nous avons concrétisé à la fin de l'exercice précédent avec Axway 5. Une fois actif dans tous les marchés et dans toutes les régions, il deviendra un moteur de croissance.

L'API est incontestablement très actif et dynamique, et représente plus de 30 % des licences vendues au cours du premier semestre et l'intelligence opérationnelle est en train d'émerger. Au cours du dernier trimestre de Systar, leur nouvelle technologie, Tornado, a représenté plus de 50 % des licences vendues. Les services et la maintenance sont sur la bonne voie, mis en avant par la suite Axway 5 qui s'occupe de tout cela.

Il nous restera tout de même un nombre important de licences à vendre au cours du 4ème trimestre pour clôturer l'exercice. Néanmoins, nous pouvons confirmer que nous pensons enregistrer une croissance organique pour l'exercice dans son ensemble. Il me semble que nous avons atteint une croissance organique de 5,7 % au premier semestre. C'est là le signe d'une très bonne tendance. La marge dépendra de la réaction des États-Unis et du temps qu'il leur faudra pour réagir. Je considère que d'un point de vue qualitatif, nous disposons d'un marché américain idéal avec lequel nous sommes en phase. La création d'un réseau des ventes et le fait que nous ayons saisi l'opportunité de réaliser des affaires s'avérera essentiel pour le résultat annuel. Néanmoins, en termes de marge, nous pensons pouvoir atteindre le niveau atteint en 2013, et nous renouvelons donc ces prévisions pour l'exercice. La présentation officielle prend fin à présent, et nous vous laissons la parole pour poser vos questions.

## Questions-Réponses

---

### Participant

Trois questions ont été posées par Internet. Voici la première. Pouvez-vous nous donner plus de détails sur les chiffres de Systar qui ont été intégrés dans les résultats semestriels ?

### Christophe FABRE

Nous pouvons vous dire que les revenus du 2ème trimestre ont dépassé les 5 millions d'euros, ce qui constitue une bonne croissance. Comme je vous l'ai dit, la marge était au même niveau que celle d'Axway. Néanmoins, au second semestre, Systar a historiquement affiché une marge plus faible qu'Axway. L'un des défis constitue donc de ramener sa marge au même niveau que celle d'Axway. Nous n'avons pas réalisé de fortes synergies planifiées en termes de coûts parce que nous voulons augmenter cette activité, notamment Tornado qui est en développement. Notre objectif pour le second semestre sera de les ramener à notre niveau, mais cela dépendra également du nombre de licences que nous serons capables de vendre.

### Participant

Merci. La deuxième question : Quel a été l'activation de reports déficitaires pour le semestre ?

### Patrick DONOVAN

Je vais répondre à celle-ci. L'activation de reports déficitaires est d'environ 2 millions d'euros avant impôts au premier semestre 2014.

### Christophe FABRE

Je souhaiterais juste commenter ce point. J'ai constaté de la lors de la conférence qui a eu lieu en début d'après-midi. Le règlement GSA et le crédit d'impôts dont il a été tenu compte n'ont pas été communiqués en 2014. Les crédits de 2014 compensent certains impôts, mais il n'y a rien sur le GSA et aucune activité exceptionnelle en termes de crédit d'impôts. Vous pouvez peut-être reformuler ce que je viens de dire sur les impôts afin que tout le monde comprenne.

### Patrick DONOVAN

Comme nous l'avons mentionné lors de conférences passées, nous avons toujours un actif d'impôt différé sur le marché américain que nous n'avons pas comptabilisé. Nous disposerons de manière occasionnelle d'actifs d'impôts différés ou d'actifs d'impôts qui interviendront lors de périodes et qui favoriseront les résultats de l'exercice. Au premier semestre 2014, nous avons pu ajouter 2 millions d'euros de bénéfices en actifs d'impôts. Il s'agit là d'une affectation normale pour les actifs américains, et il s'agit d'une procédure normale. Nous avons présenté un montant relativement similaire en 2013, sans tenir compte des éléments exceptionnels.

### Participant

La dernière question sur Internet est la suivante : Faites-vous face à un cycle de ventes plus long et plus difficile avec cette nouvelle version d'Axway 5 ?

**Christophe FABRE**

Non. Il s'agit encore d'un cycle long de plus de six mois, mais nous n'avons pas constaté de rallongement du cycle. En ce qui concerne Axway 5, lorsque nous répondons à un besoin et que nous avons saisi la bonne opportunité, le client avec les besoins recherchés, alors nous sommes encore sur la même durée. Comme je le disais, il y a moins de visibilité sur le marché qu'auparavant. Nous ne sommes pas en mesure de lire les besoins des consommateurs aussi facilement que par le passé. Leurs besoins évoluent, et c'est pourquoi nous devons également penser à leurs besoins, et nous faisons évoluer l'offre en conséquence.

Nous mettrons peut-être plus de temps et une formation approfondie sera nécessaire pour que nos commerciaux arrivent à activer l'offre et aient le niveau d'expertise nécessaire pour introduire la vente de solutions. Nous avons déjà fait ce pas, et nous le mettons encore en œuvre. Les performances de la France le prouvent. Nous vendons les suites Axway 5 avec la même durée du cycle de vente, mais nous le comprenons également de mieux en mieux. Les États-Unis ont vraiment saisi Axway 5. Nous avons modifié l'équipe de direction lors de l'exercice précédent et nous avons renouvelé une partie de notre force de vente. Nous les rendons opérationnels sur Axway 5 ainsi qu'en matière de vente de solutions. Nous estimons que la demande sur le marché est soutenue, mais nous devons la détecter et exposer nos solutions. Nous ne manquons pas d'opportunités.

**Participant**

C'était la dernière question sur Internet.

## Observations finales

---

**Christophe FABRE**

Je vous remercie pour votre attention et j'espère que nous n'avons pas été trop long. Nous n'avons pris que 40 minutes donc cela devrait être bon. Merci pour votre temps et pour l'attention que vous portez à Axway.

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

Paris, le 25 juillet 2014