

Axway

Présentation des résultats du 1^{er} semestre 2013

1^{er} août 2013

| | |
|---|----------|
| Présentation | 2 |
| I) Analyse du business | 2 |
| II) Résultats financiers | 3 |
| III) Positionnement marché et stratégie d’Axway | 4 |
| Echanges | 7 |

Présentation

Christophe FABRE

Bonjour à tous. Merci de votre présence à cette présentation des résultats du premier semestre 2013. Avant de commencer, j'aimerais vous demander d'éteindre vos téléphones portables. La première partie de la présentation portera sur l'analyse du business du premier semestre. Patrick Donovan, notre directeur administratif et financier, passera ensuite aux résultats financiers, puis je reviendrai sur la stratégie et le positionnement d'Axway, avant que nous ne passions aux questions-réponses.

1) Analyse du business

Par région, les Etats-Unis affichent une croissance organique de 5,1 % sur le premier semestre. Après un excellent premier *quarter*, le deuxième a été un peu plus lent, sans pour autant démentir une accélération profonde du business. Simplement, quelques *deals* ont été décalés au troisième trimestre.

La France affiche une croissance organique de 6,2 % sur le premier semestre. Le quatrième trimestre de l'an dernier et les deux premiers trimestres de cette année sont de bonne facture. Le rebond en France est confirmé. C'est un très bon signe pour nous.

En Europe, la croissance organique de 1,2 % synthétise deux trimestres très différents : un premier trimestre à -9 % et un deuxième trimestre à +12%. Les effets sont très contrastés entre les pays et les *quarters*. Nous n'avons pas beaucoup de base installée en dehors de l'Allemagne. Nous sommes donc très sensibles aux grandes affaires. En Europe, le rebond n'est pas encore confirmé, mais nous avons de de bons espoirs.

L'Asie-Pacifique ressort à +18%, un chiffre plus réduit, mais qui reste bon.

Par type d'activité, les licences sont à +1,6 % sur le semestre. Le deuxième trimestre est un peu plus lent que le premier. Des décalages sont intervenus aux Etats-Unis, mais également en Allemagne. De plus, l'activité se transforme. La situation économique est toujours là. Les nouvelles opportunités sont des opportunités de convergence ou liées aux nouvelles tendances du marché - mobile, *cloud* et nous suivons cela. La somme est à +1,8 %, mais certaines activités sont à -5 % et d'autres à +15 % ou +20 %.

La maintenance ressort à +9,5 % sur le semestre, dont +10 % sur le deuxième trimestre. C'est une démarche volontariste d'Axway, un travail d'offre. Nous offrons à nos grands clients des contrats de support adaptés, plus « *mission critical* ». Les clients en redemandent.

Les services ressortent à -0,4 % sur le semestre +0,9 % au premier trimestre, -1,8 % au deuxième. C'est lié aux activités de licences. Les signatures que nous avons enregistrées au quatrième trimestre de l'année dernière ne sont pas encore toutes activées.

Le *business model* d'Axway est toujours équilibré. Les Etats-Unis continuent à tirer la croissance. La France est toujours un pilier, avec un tiers de l'activité. Par type d'activité, ce camembert sur le 1^{er} semestre n'est pas très représentatif car les licences ne sont pas d'un montant égal entre le 1^{er} et le 2^{ème} semestre mais montre la force du récurrent très fort, avec une maintenance qui restera assez proche de 50 % sur l'année.

Les effectifs ont augmenté depuis l'an dernier, de 1 774 à 1 798 salariés. La France est stable. Quelques recrutements ont été opérés à l'international. Globalement, l'effectif est dimensionné pour nous permettre de tirer parti d'une croissance à venir.

Les coûts de gestion de vente de licences sont principalement les coûts de maintenance et de produits embarqués. Ils sont stables, en pourcentage du chiffre

d'affaires, d'une année sur l'autre. Les services sont en diminution en pourcentage. L'effectif est à coût constant sur les services. Nous avons procédé à un effort de rationalisation. L'activité est en phase de transition, avec des projets *cloud* qui démarrent et qui ne génèrent pas encore beaucoup de revenus. Un travail de consulting technologique est effectué sur les nouvelles offres de type API Server. Le manque de projets fait que la croissance n'est pas là, mais les coûts sont maîtrisés, ce qui est également vrai dans la vente et le marketing, où l'augmentation est principalement liée à l'intégration de Vordel. Il en va de même pour la recherche et développement et les G&A.

En synthèse, la marge opérationnelle s'est améliorée sur le premier semestre, traduisant non pas une amélioration de l'efficacité, mais principalement un travail sur les coûts de redistribution des effectifs sur les nouvelles offres qui décollent.

Le rebond est confirmé en France, tandis que le schéma est plus contrasté en Europe, où davantage de base installée nous aiderait à stabiliser l'activité. Aux Etats-Unis, même si Q2 s'est avéré un peu lent, l'accélération est réelle. En Asie, des opportunités doivent être optimisées.

La transformation de l'activité licences est en cours. Un effort volontariste accompli sur le récurrent commence à payer dans la maintenance. Dans les services, l'activité reste liée aux licences. Elle est donc dans l'attente d'un certain élan.

J'ai retenu quelques *deals* du premier semestre qui illustrent le décollage de notre nouvelle offre Axway5. Aux Etats-Unis, nous avons conclu une grande affaire avec une société du monde bancaire que je ne peux pas citer, mais qui a choisi Axway 5 pour gérer l'échange de flux financiers et le SLA. Un contrat conclu avec un GIE santé dans l'état de Washington constitue un exemple d'*upselling* de l'API Server sur le reste du portefeuille. La troisième référence est également très intéressante : il s'agit d'une société concurrente d'Intel dans le monde des *hardwares* mobiles qui a choisi l'API Server d'Axway pour permettre aux entreprises d'avoir accès à des informations sensibles à partir de leurs mobiles.

En France, des illustrations de nouveaux projet/client. Un nouveau projet écotaxe a choisi Axway 5 pour gouverner des flux de données. Castorama a choisi Axway pour procéder à des échanges entre les points de vente et le siège. Enfin, le Ministère de la Défense utilise Axway 5 pour gérer de manière sécurisée les échanges de ministère à ministère sur des données très volumineuses concernant les 285 000 collaborateurs

Dans le reste du monde, une référence qu'avait Vordel sur BMW a été étendue. Axway est désormais le partenaire de BMW sur tous les services que l'on peut trouver dans une voiture et qui sont activés sur des technologies de type mobile (connected car). Porsche, qui était aussi un consommateur des technologies Axway en B to B, a fait l'acquisition d'un nouveau produit sur le MFT. En Australie, l'équivalent d'EDF a choisi Axway pour traiter l'intégration de tous les flux *cloud* et mobiles, en particulier les compteurs intelligents qui ont besoin d'être connectés au système d'information.

Tous ces exemples démontrent que l'offre Axway 5 décolle. Ce sont souvent des projets de convergence, avec plusieurs fonctionnalités dans une même offre, ou des projets nouveaux liés au *cloud* ou au mobile.

II) Résultats financiers

Patrick DONOVAN

As Christophe mentioned, the first half revenue for 2013 ended at EUR106.4 million, which was an increase on the first half of 2012 by 8%. Gross margin increased to 65.9% thanks to increased product revenue in the first half. We were able to keep our total costs in line, with costs growing by just 6.8%, helping us to generate a profit of EUR7.1 million on operating activities, or 6.7% of total revenues versus 5.6% in the first half of 2012.

In the first half of 2013, our operating profit was impacted by two main items. Firstly, the intangible asset amortisation from the Vordel acquisition in November of last year is having an impact. Secondly, we took a EUR4.7 million provision on the GSA matter in the United States. Additionally, in the first half of 2013 our income tax benefited from the release of our tax valuation reserve on a deferred tax asset of EUR9 million in the United States. This all amounted to a net profit of EUR9.8 million or EUR0.48 per share, compared with EUR2.6 million or EUR0.13 per share in the first half of 2012.

Total assets at the end of June 2013 were EUR398 million. Our cash improved to EUR54 million and trade receivables closed at EUR58 million. This represents a metric of 80 days' sales outstanding, compared with 102 days on the balance at the end of 2012. This is standard for Axway as we do a lot of Quarter 4 (Q4) billings, and a lot of maintenance accounts are also billed at the end of the year. We select those in the first half 2013. Total liabilities closed at EUR159 million and for 2013 these include the EUR40 million of bank debt that came from the Vordel acquisition as well as approximately EUR58 million in deferred revenue. Our total equity ended at EUR239 million, and this includes the dividend payment of EUR7 million made in June 2013.

We generated almost EUR19 million of cash in the first half of 2013. As is usual for Axway, changes in operating working capital [inaudible] benefited from the previously mentioned cash collection on maintenance and Q4 activities, which amounted to EUR20 million for the first half of 2013 compared with EUR18 million in 2012. Our income tax paid net of accrual reflects an impact of the release of the deferred tax asset mentioned earlier. All of our bank financial covenants are in line and have been in line for all the periods that have been measured.

III) Positionnement marché et stratégie d'Axway

Christophe FABRE

Beaucoup de choses ont changé depuis 2012.

Dans une récente étude consacrée au potentiel du marché du *middleware*, le Gartner annonce une croissance de pratiquement 9 milliards entre 2012 et 2016, sur un marché total cible de 30 milliards. Autrement dit, le marché du *software* est en croissance, ce qui ne comprend pas le *cloud*, qui grossit autour de cela. Certains segments du logiciel sont davantage impactés par le *cloud* que le nôtre. Des clients voudraient du *middleware* dans le *cloud*. C'est un marché émergent. Nous souhaitons nous positionner sur ce segment. Si les clients ont davantage de *cloud* dans ce qu'ils achètent, cela aura automatiquement des impacts sur leur manière d'acheter du logiciel. En particulier, les gros *deals* traditionnels du *software* seront peut-être découpés dans le temps. Les clients prendront l'habitude de les consommer au fur et à mesure. Nous devons donc proposer une autre manière de procéder à l'acquisition de nos produits.

Le mobile, le *big data* et les réseaux sociaux auront également un impact. Les technologies traditionnelles de l'intégration doivent évoluer. La plupart des entreprises développaient leurs applications sur des technologies utilisées par leurs employés. Le monde du mobile, avec des technologies très légères, fait évoluer tout cela. Les entreprises doivent développer des applications pour leurs clients qui utilisent des mobiles. Les standards des entreprises sont en cours d'évolution. Les *middlewares*, qui sont au milieu du système d'information, connaîtront également cet impact. Le mobile génère beaucoup de flux et d'interactions. Précédemment, le *middleware* connectait quelques milliers d'applications. Nous passons du millier au million.

Cette croissance du logiciel *on premise* aura des effets différents. Les technologies standards sont *flat* ou en décroissance, tandis que les technologies qui servent les nouveaux besoins sont en forte croissance. Axway est sur la bonne direction. L'Entreprise est reconnue par le marché, preuve en est la position de leader qu'elle vient de prendre dans le carré magique du Gartner dans les technologies d'intégration *on premise* (Oracle,

IBM les généralistes, et les spécialistes come Software AG pour les processus Tibco pour le temps réel, Microsoft pour les pc, Axway pour la gouvernance de flux). On voit bien que dans les critères d'intégration du carré magique, le critère de convergence apparaît. Aux côtés des technologies traditionnelles d'intégration, se complètent du *messaging*, du B to B et des API sont nécessaires. C'est Axway 5 qui nous a permis de passer dans ce carré magique en position de tête. Toutefois, ce carré magique représente l'état du marché aujourd'hui. Ce n'est pas une prospective dans le temps.

Les systèmes informatiques ont énormément évolué depuis les années 80. Au départ, ils étaient assez simples, puis les applications à l'intérieur du système d'information ont commencé à se multiplier. Il a fallu les intégrer, d'où la création du SOA. Puis l'Internet. A présent, c'est à la frontière de l'entreprise qu'il faut connecter davantage de personnes et donner davantage d'informations. C'est le défi de demain.

La manière de gouverner ces échanges est absolument clé dans cette évolution. De plus en plus d'utilisateurs sont connectés aux applications et les téléchargent. De plus en plus de services sont dans le *cloud*. Nous avons essayé de relever ce challenge avec l'offre Axway 5.

Les technologies émergentes de connexion *cloud* et mobile sont à base d'API, qui est une technologie nouvelle. Dans le même temps, il faut continuer à gérer les interfaces existantes (en MFT, en B2B). Notre approche vise à fournir à nos grands clients entreprises une approche permettant de gérer ces deux mondes. La gouvernance est véritablement le point-clé. Tout le monde sait gérer l'information, mais tout le monde ne sait pas forcément gouverner ces échanges - accueil d'un nouveau client, bannissement, droit, sécurité. C'est pourtant le point clé pour les entreprises.

Un carré magique est en train de sortir sur l'*application service governance*. Axway et Vordel y prennent une position de leader.

Tout cela renforce notre positionnement et notre stratégie. Dans un monde du *middleware* composé de géants généralistes qui veulent faire le logiciel de « monsieur tout le monde », les spécialistes ont leur place. C'est le cas d' Informatica pour l'intégration des données, de Software AG pour la gestion des processus, de Tibco pour le temps réel, de GXS pour le B to B classique et d'Axway pour la gouvernance des flux de données. Nous sommes les seuls, dans ce paysage, à vraiment travailler sur la frontière de l'entreprise et à donner, sur une même offre, les technologies matures et émergentes. Nos concurrents sont plus petits et davantage spécialisés sur des sous-ensembles. API : Computer Associate, Intel/Mashery, Apigee, SOA Software, Dans ce schéma, nous sommes les seuls à avoir un focus sur toutes les technologies. Nous possédons des facteurs de croissance avec ces nouvelles technologies, ainsi que des facteurs de consolidation avec les applications en place, qui ne vont pas disparaître.

Cela nous permet de confirmer notre projet. La vision d'Axway est en ligne avec les évolutions du marché. Nous pouvons penser notre projet de 500 millions de dollars, voire plus. L'un des points clés, au-delà de continuer à développer la technologie Axway 5, vise à faire des acquisitions pour accélérer la prise de parts de marché. Nous y travaillons très fort, même si nous n'avons pas vocation à aboutir au cours du second semestre. Ce travail de *screening* du marché devrait nous permettre de faire ce que nous avons déjà fait par le passé, après la création de Synchrony en 2003, et avec les acquisitions Cyclone, Tumbleweed, Actis, nous avons offert davantage de fonctionnalités aux clients. Nous sommes dans le même schéma puisque nous venons de créer une plate-forme, déjà leader sur certains domaines et qui le sera très vite dans les domaines émergents. Cette plate-forme sera capable de donner de la valeur ajoutée à des clients qui nous rejoindront *via* des acquisitions. Nous reprendrons le même mode.

Cette transformation, de Synchrony à Axway 5, n'est pas terminée. Elle avance. L'intégration de Vordel est achevée. Nous travaillons sur la structure opérationnelle, les processus, les systèmes et le management. Le *pipe* Axway 5 se renforce. L'évolution de la

demande est qualitative, pas encore quantitative, mais cela devrait prendre du poids dans le portefeuille d'Axway.

Les services, pénalisés par l'investissement *cloud*, devraient évoluer. Les nouvelles offres nous permettront de positionner les services éditeurs à plus forte valeur ajoutée. La maintenance est intéressante car le flux montre que nous sommes présents sur la chaîne de valeur des clients, qui ont donc envie que nos systèmes opérationnels soient toujours disponibles. Pour être toujours prêts, les clients achètent nos offres de support.

Nous confirmons la guidance pour 2013, avec des points positifs et d'autres qui le sont un peu moins. Le marché connaît des changements profonds au niveau de la technologie. Les clients regardent ce qui se passe et se demandent ce qu'ils veulent faire. La situation économique n'est pas particulièrement rose. Tous les éditeurs de logiciels sont impactés, y compris Axway. Nous travaillons pour nous adapter à ce changement de paysage et en tirer parti.

Notre portefeuille commercial est encourageant pour le troisième trimestre, tandis que nous devons encore travailler pour le quatrième, avec des cycles de ventes de 6 à 9 mois.

Nous maintenons donc notre guidance : la croissance organique sera positive et la marge opérationnelle se maintiendra. Sur ce dernier point, nous avons parlé de légère amélioration sur le deuxième trimestre. Pour nous, c'est la même chose. Nous n'aurions pas dû changer de vocabulaire : il est bien question de maintien de la marge.

Voilà pour cette présentation. Il est temps de passer aux questions-réponses.

Echanges

De la salle

L'activité services est *flat* depuis pratiquement deux ans. A quoi est-ce dû ? Avez-vous recours à des services d'intégration tiers ? Est-ce lié à autre chose ?

Quelle est l'amplitude des décalages de signatures que vous avez observés sur Q2 ?

Christophe FABRE

Sur la partie services, l'activité a changé, et les licences n'ont pas crû selon la même puissance qu'auparavant. En particulier, l'activité de licences a changé lors des trois premiers trimestres de l'année 2012, passant de projets de création à des projets de consolidation ou de rationalisation qui ont généré moins de demandes de services. Nous aurions pu « downsizer ». En fait, nous avons conservé les effectifs pour nous positionner sur ce qui arrive, par exemple les segments du *cloud*. L'investissement sur le *cloud* figure dans le P&L des services. Nous souhaitons nous positionner sur la croissance, et le *cloud* est une manière d'obtenir les services.

Quant à l'amplitude du décalage, elle n'est pas énorme. Quelques gros *deals* ont été décalés aux Etats-Unis et en Allemagne. La réponse figure dans notre indication sur le *pipe* du troisième trimestre, que nous pensons être bien positionné.

De la salle

Comment se passe l'intégration de Vordel, que ce soit au niveau humain ou technologique ? Quel a été l'accueil de vos clients et de ceux de Vordel ?

Christophe FABRE

Tout se passe bien. Il s'agit d'un élément stratégique. Nous y avons donc porté une grande attention. Tout le réseau commercial d'Axway a été formé à la technologie API Server et travaille dessus. C'est un point clé. Il en va de même sur la partie R&D. Axway 5 sera l'une des premières plates-formes à tirer parti pleinement des technologies API. Nous ne travaillons pas simplement sur le développement des fonctionnalités de Vordel. Nous souhaitons permettre à des gens de connecter B to B, MFT et mobile. Tous les *process* existants de B to B auront besoin d'utiliser la technologie API Server pour présenter des informations ou les récupérer sur un mobile. Nous y travaillons fortement. L'intégration de Vordel est extrêmement stratégique.

Dans le domaine de l'API Server, Vordel était la société la plus proche de notre positionnement. Généralement, les clients de Vordel sont donc très contents de cette acquisition. Par comparaison, Layer 7 part dans une autre direction après avoir été racheté par Computer Associates. Ça nous donne une opportunité de marché assez intéressante : nous sommes le leader du *middleware* pur. Si tout se passe bien, le Gartner le reconnaîtra dans son prochain carré magique.

De la salle

A moyen terme, avec l'émergence du *cloud*, les services d'intégration n'ont-ils pas vocation à être un peu moins forts chez vous ?

Christophe FABRE

Lorsque je parle du *cloud*, c'est dans le domaine du B to B de l'intégration d'Axway. Les sociétés qui font cela depuis très longtemps ont une forte activité de services. Une fois mises dans le *cloud*, les solutions vivent. Des évolutions sont nécessaires car les flux de données sont liés à des processus métiers. En plus d'opérer ces produits dans le *cloud*,

les clients demandent que nous les fassions évoluer, ce qui génère du récurrent dans les services.

Par ailleurs, les API Servers et la technologie mobile sont des nouveautés. Beaucoup de clients sont demandeurs de services à valeur ajoutée pour comprendre comment « architecturer » ces solutions. La sécurité est un point clé. Les fuites d'informations peuvent être dommageables pour les entreprises. Les API Servers sont en phase montante car les entreprises, après les avoir développés en spécifique, se sont rendus compte que le problème était très compliqué. Elles se retournent donc vers les éditeurs qui sont habitués à faire de la sécurité pour leur proposer des architectures. Nous avons la possibilité d'offrir du conseil en amont autour de nos produits. L'activité de services est en cours de transformation. A terme, elle redécollera, mais ce ne sera pas la même qu'aujourd'hui. Il existe une relation à bâtir avec le client sur le long terme.

De la salle

Je n'ai pas bien compris le litige GSA et l'activation de reports fiscaux déficitaires aux Etats-Unis.

Par ailleurs, où en êtes-vous de votre volonté de développer les parts de ventes indirectes ? Qu'en est-il du MNA ?

Christophe FABRE

Le litige avec GSA remonte à l'année 2011. Cette agence gouvernementale américaine qui s'occupait de contrats sur le segment fédéral nous avait mis en cause sur des activités antérieures à 2008 de la société Tumbleweed, que nous avons rachetée en 2008. Nous avons travaillé pendant 2 ans. Aujourd'hui, un accord de principe de règlement à l'amiable est en voie de finalisation. Nous avons passé une provision pour le montant de cet accord. Nous sommes en train de le finaliser, donc je ne peux pas vous donner davantage de détail. Le sujet est sensible. En tout cas, nous avons tourné la page, nous avons trouvé un accord et nous avons sécurisé notre activité avec le gouvernement américain.

Patrick DONOVAN

We acquired several companies in the US that had a history of losing money and a high amount of net operating losses. However, when we made these acquisitions we had no reliable forecasts that indicated that we would be profitable. In 2010, you may remember, we put in place all the cost savings and mechanics to forecast profitability. Therefore we were not profitable before but in 2010 we then became able to forecast.

However, we were conservative and had never proved this previously. We therefore took a two-year view in 2010 and released two years' worth of valuation reserves. Now, in 2013, we have achieved what we forecast and with a couple of years having now passed I am forecasting profitability in the US. Additionally, we have settled the GSA matter, which was slightly impacting my ability to produce clear forecasts for the future. We now have all the elements in place and are able to forecast up to five years. After this, we will be releasing one year until we recognise [inaudible].

From the floor

Could you have started this earlier in France?

Participant

We follow International Financial Reporting Standards (IFRS).

Christophe FABRE

En fait, lorsque nous avons procédé à l'acquisition de ces sociétés qui avaient des crédits d'impôt, notre activité nord-américaine n'était pas suffisamment profitable pour activer 5 ans de crédits. Nous n'en avons donc activé que 2. Aujourd'hui, nous avons beaucoup travaillé sur la rentabilité de la filiale, Vordel nous amène du chiffre d'affaires et nous venons de résoudre le litige GSA. Nous sommes donc en mesure de forecaster de manière plus sécurisée un profit, donc nous reconnaissons davantage de crédit d'impôt. C'est une opération exceptionnelle. Dès les prochains semestres, nous reviendrons à un système normal.

En matière d'acquisitions, nous travaillons à identifier des cibles. A ce stade, rien ne sera finalisé à court terme, sur le second semestre.

De la salle

Quel est le chiffre d'affaires du *cloud* sur le premier semestre ? Quelle est votre *target* sur l'année ? De quelle manière comptabilisez-vous le chiffre d'affaires du *cloud* ? Que se passe-t-il lorsqu'un client achète votre solution *cloud* et passe par un fournisseur tiers pour la plate-forme de *cloud* : a-t-il un contrat direct avec cette plate-forme ou est-ce vous qui comptabilisez le chiffre d'affaires ?

Qu'est-ce qui est variable dans votre base de coûts sur le second semestre ? En cas de décalage de 10 millions d'euros sur vos licences par exemple, de combien la base de coûts serait-elle ajustée ?

Enfin, dans le monde bancaire aujourd'hui, des plates-formes de *core banking* émergent. Votre business anciennement appelé « règles du jeu », qui permet de faire la connexion entre les différentes applications métiers d'une banque ? est-il en risque ?

Christophe FABRE

Je ne serai pas très prolixe sur les chiffres. Nous ne donnons pas le chiffre d'affaires du *cloud* du premier semestre. La partie qualitative est plus intéressante. Nous avons obtenu quelques beaux succès. Le *cloud* ne cannibalise pas notre activité *on premise*. Les grands comptes qui sont en recherche de valeur ajoutée ne veulent pas une offre basique. Nos produits du *cloud* trouveraient de l'écho pour des clients qui ne voient pas cela de manière stratégique. C'est davantage un espace de développement qu'un changement de nos contrats clients actuels. Il n'existe pas de *pass through*. Des clients qui ont des contrats de licences avec nous ne demandent pas à les passer dans le *cloud*. En revanche, de nouveaux clients nous demandent de leur formuler une proposition *on premise* et une proposition *cloud*, et généralement ils n'en utilisent qu'une à la fin. Il n'y a pas de *break through*. Nous n'allons donc pas revoir notre base installée. Il y a de la croissance dans des offres du *cloud* sur lesquelles nous ne sommes pas positionnés, et nous essayons d'y travailler.

De la salle

Nous nous sommes mal compris. Par *pass through*, je parlais d'achat-revente.

Christophe FABRE

Lorsqu'un client achète une offre *cloud* d'Axway, il ne passe un contrat qu'avec Axway. Nous bâtissons notre offre avec deux sous-traitants: Amazon et Atos. Le contrat avec Amazon nous garantit des SLA sur l'infrastructure. Nous manageons les logiciels qui sont dans le *cloud* et le service autour. Lorsqu'un client paie 100, nous en payons une partie à Amazon, mais Axway est bien l'interlocuteur qui s'engage sur le tout.

Sopra travaille sur des plates-formes de *core banking*. Son offre pourrait intégrer « règles du jeu » et d'autres produits d'Axway pour gouverner les flux qui figurent à l'intérieur de la plate-forme de *core banking*. Des clients de Sopra Banking sont intéressés

par avoir un API Server pour ouvrir ces processus aux mobiles. Ce n'est donc pas un risque. Fondamentalement, tous ces projets d'ERP ou de plate-forme applicative contiennent beaucoup de flux. Souvent, il y a beaucoup d'échanges de données. Généralement, il est donc possible, à côté de ces projets de consolidation ou de mise en œuvre de plates-formes applicatives, d'intégrer un projet pour Axway. C'est plutôt un espace de travail pour nous.

De la salle

Vous n'avez pas répondu à ma question sur l'ajustement de la base de coûts si, cas complètement théorique, il vous manque 10 millions d'euros de licences sur S2.

Christophe FABRE

Nous sommes très pragmatiques dans notre approche des coûts et de la rationalisation. Nous ferons donc comme d'habitude : nous serons très pragmatiques sur la base de coûts. Le vrai sujet concerne plutôt les licences du Q4. Nous saurons gérer la base de coûts. Nous devons sécuriser le T4. Nous travaillons pour générer de la croissance. Nous ne taillons pas dans les fondations de l'Entreprise. Nous gardons l'investissement R&D, l'investissement de services et l'investissement commercial.

Dernière question ? non ?

Merci à tous.

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