

Audioconférence Web 20 février 2013

Sommaire

AUDIOCONFERENCE WEB 20 FEVRIER 2013	1
Sommaire	1
Résultats de l'exercice 2012	2
Christophe FABRE	2
PDG, Axway	2
Données comptables et financières	5
Patrick DONOVAN	5
Directeur financier, Axway	5
Positionnement et stratégie	6
Christophe FABRE	6
PDG, Axway	6
Questions-réponses	10
Conclusion	12

Résultats de l'exercice 2012

Christophe FABRE
PDG, Axway

Nous allons commencer par les mentions légales habituelles, que vous connaissez sûrement. Nous allons aborder trois aspects aujourd'hui. Tout d'abord, je commencerai par l'analyse de l'exercice 2012. Ensuite, Patrick Donovan, notre Directeur financier, parlera des résultats financiers. En conclusion, nous discuterons du projet et de la stratégie pour l'avenir.

Commençons dès à présent avec le chiffre d'affaires par pays et par région. Les contrastes sont importants. Les États-Unis tirent la croissance d'Axway. Leur croissance organique s'élève à 4 %. Nous avons rencontré quelques difficultés en France l'année dernière, où nous avons enregistré une croissance organique de 8 %. Les chiffres du reste de l'Europe et de l'Asie sont faibles. Le chiffre d'affaires global s'est élevé à 224 millions EUR et la croissance organique a été de -1,6 %. Il convient de préciser que l'acquisition Vordel, achevée en T4 de l'exercice précédent, apparaît dans les deux derniers mois de l'exercice en question. La croissance annuelle de Vordel (comparaison du chiffre d'affaires de l'exercice 2012 à celui de 2011) est d'environ 40 %.

En ce qui concerne nos métiers, nous observons une forte croissance du flux généré par la maintenance grâce aux efforts considérables déployés sur le plan des fonctionnalités. Cela permet un meilleur taux moyen de maintenance, débouchant ainsi sur des ventes de licences. Nous affichons également un taux de fidélisation satisfaisant. Je pense qu'il est supérieur à 90 % sur le marché haut de gamme. Les services enregistrent un repli modéré, de -1,8 % tout au long de l'exercice, en raison d'une activité restreinte pour les nouveaux projets. Ils ont subi de plein fouet la baisse de 15 % des licences. Cela s'est produit principalement pendant les trois premiers trimestres de l'exercice. En réalité, le quatrième trimestre a été très bon. Pendant cette période, la croissance organique a enregistré un bond de 25 % aux États-Unis. Cela est un bon point pour 2013.

La France a affiché une croissance de 9,8 %, après trois mauvais trimestres. Nous pensons qu'il s'agit davantage d'un déblocage de budgets et de contrats gelés. C'est maintenant terminé et la tendance ne devrait pas se maintenir en France en 2013. Je pense que la France, l'Europe et le secteur financier accumulent des difficultés et nous n'entrevoions pas d'amélioration lors du prochain exercice. Le reste de l'Europe affiche -8 %, mais les pays d'Asie bondissant de 50 % sont plus rares. Cela reste un chiffre modeste. Notre taux de croissance de 10 % montre la capacité d'Axway à générer un chiffre d'affaires important malgré tout.

La progression des ventes de licences a été de 14 % pour ce dernier trimestre, par rapport à l'exercice précédent. Le chiffre de 34 millions EUR correspond à près de la moitié de chiffre d'affaires licences sur un an. Cela démontre l'importance de ce dernier trimestre pour l'exercice dans son ensemble. La maintenance progresse de 9,7 %, un bon chiffre, et les services de 2,6 %, mieux qu'en début d'année. L'Europe suscite encore l'inquiétude, mais les États-Unis poursuivent sur leur lancée.

Au titre de l'équilibre entre les régions, c'est maintenant officiel : les États-Unis sont désormais le premier marché d'Axway, à 38 %. La France est toujours très importante, à 34 %. Le reste de l'Europe représente 25 %. Concernant les activités, la maintenance est une activité en pleine croissance (+44 %), garantissant ainsi la stabilité du business model. Les licences représentent 32 % du chiffre d'affaires d'Axway.

Je souhaiterais formuler quelques commentaires sur les contrats signés au cours de l'exercice précédent. Il y a eu Dignity Health aux USA. Un de nos grands contrats. Il porte sur un montant à huit chiffres, une bonne nouvelle pour Axway. C'est l'un des premiers de cette taille. Il concerne principalement la gestion du flux de données dans leurs écosystèmes, entre leurs 38 cliniques et tous leurs sites de soins associés. L'ensemble des médecins et des employés y sont connectés. Cet exemple montre que les clients sont prêts à payer plus afin de s'assurer que leur flux de données est correctement géré.

Il y a quelques autres exemples. Le premier concerne une marque japonaise de premier plan du secteur automobile. Nous ne pouvons pas divulguer leur nom, mais sachez que c'est un groupe japonais très connu, qui a sélectionné Axway malgré le nombre de concurrents. Le contrat s'applique à toute la gestion des transferts de données à travers le monde. D'autres exemples illustrent la capacité d'Axway à continuer de capter des grands comptes. Nous nous adressons d'abord aux grandes entreprises.

Je vous donne un autre exemple. Dans le secteur public européen, Tullverket est un client d'Axway depuis longtemps. Il a élargi son utilisation d'une plateforme l'an dernier. Le secteur des services financiers français présente toujours un certain niveau d'activité. Ainsi, nous travaillons avec La Banque Postale. Nous avons remarqué une baisse de la demande dans ce secteur.

Voici maintenant quelques indicateurs qui permettent de comprendre cette réduction 15 % du marché des ventes de licences. C'est une baisse prononcée, mais cela n'est pas un motif de préoccupation à moyen terme. Tout d'abord, le nombre de contrats était d'environ 2 500 l'an dernier. Cela concerne uniquement des licences (hors services et maintenance). Il s'agit d'une baisse de 10 % par rapport à l'exercice précédent et donc d'un nombre moindre d'opportunités.

Nous aimons présenter notre groupe comme une entreprise à trois niveaux de projets clients (Tiers). Le premier est celui des grands projets, avec des mises en œuvre à grande échelle ou des licences génériques. Ce niveau correspond aux licences de plus de 250 000 EUR. Sa part dans le chiffre d'affaires total d'Axway a régressé. En 2012, ce niveau représentait 35 % du chiffre d'affaires généré par les licences, soit presque 30 % en moins par rapport à l'exercice précédent. Cela traduit un manque d'adhésion. Encore une fois, l'Europe et le secteur des services financiers contribuent fortement à ce phénomène.

La part des contrats indirects est stable, à environ 12 %. Sur les 70 millions EUR, 15 % proviennent des revendeurs, par le biais de recommandations ou de partenaires. Les nouveaux contrats sont peu rentables, car le coût de commercialisation n'est pas inclus. Ils ressemblent plus à des prêts dans les nouveaux comptes. Cela représente 12 % du chiffre d'affaires, en valeur à nouveau, donc il est stable et c'est un bon chiffre..

Puis, il y a un prix moyen pour les trois Tiers. Les niveaux Deux et Trois sont relativement stables. Au niveau deux, le prix moyen est de 100 000 EUR. Il s'agit généralement de la première mise en œuvre. Dans les petits projets, il y a de la technologie. Le niveau trois se concentre sur l'évolutivité, et les niveaux un et deux, sur le nouveau protocole et les nouveaux utilisateurs. Le prix moyen de vente est d'environ 10 000 EUR.

Pour comprendre la tendance au niveau un, dont l'activité est problématique, une analyse verticale est nécessaire. Le secteur des services financiers est toujours notre vertical, avec 30 %. Vient ensuite la chaîne logistique, avec 22 % et le secteur public, avec 23 %. Les deux secteurs en pleine croissance en 2012 sont la santé (26 %) et le secteur public (15 %). Les services financiers sont descendus à 30 %. Les services financiers ont baissé de 40 % à 30 % au cours du dernier exercice. Si nous combinons la France, les Services Financiers et le Niveau UN, il indique que le problème se trouve dans les

licences. La cause principale en est l'économie européenne, et en particulier les services financiers.

Les effectifs d'Axway progressent légèrement avec approximativement 1 800 employés en 2012, dont 1 100 hors de France. En termes de coûts, la marge brute s'élève à 68 %. Comment applique-t-on ce chiffre à un chiffre d'affaires total de 224 millions EUR ? Il faut prendre en compte le coût des ventes. Il y a bien une définition, mais nous devons réaliser que ce chiffre varie d'un éditeur logiciel à l'autre.

Nous soustrayons les coûts associés à la vente des produits. Il s'agit principalement de la partie revenant au constructeur OEM dans les contrats de licence et du coût de l'équipe d'assistance technique qui assure la maintenance. Nous ajoutons ensuite le coût du personnel administratif et nous soustrayons l'ensemble. Nous ajoutons ce montant de 71 millions EUR aux 224 millions, ce qui laisse une marge de croissance de 68 %. C'est comparable avec les autres éditeurs. Certains de nos éditeurs ont des chiffres différents, mais c'est principalement parce nous utilisons d'autres méthodes de calcul.

Concernant le type de charges, l'équipe commerciale est stable (environ 28 % du chiffre d'affaires). La Recherche et Développement a enregistré un léger repli au cours des trois dernières années, mais elle reste stable si on la compare aux effectifs et à la capacité de production. Elle atteint 32,5 millions EUR, soit 15 % du chiffre d'affaires. Nous poursuivons nos investissements dans ce domaine. Un total de 20 % est consacré à l'innovation pure et 90 % à la correction, à l'évolution et à l'assistance pour les logiciels. Les frais généraux sont stables (environ 9 % du chiffre d'affaires). La marge se situait à 15,6 % en 2012. Autrement dit, malgré quelques problèmes sur le marché européen, Axway est capable de dégager une marge confortable. Nous savons maîtriser nos coûts. Je laisse la place à Patrick, qui va commenter les résultats financiers.

Données comptables et financières

Patrick DONOVAN

Directeur financier, Axway

Comme l'a indiqué Christophe, notre chiffre d'affaires de 2012 était de 224 millions EUR, contre 217 millions EUR en 2011. Nous avons pu réaliser un résultat opérationnel d'activité de 35 millions EUR (35 millions EUR en 2011). En termes de devise, le taux de change est resté stable en 2011. Le résultat opérationnel d'activité représentait 15,7 % du chiffre d'affaires (contre 15,6 % en 2012).

Après le résultat opérationnel, je vais à présent commenter d'autres postes. La charge liée à l'attribution de stock-options en 2012 pèsera pendant quatre exercices sur les plans d'attributions d'actions et de stock-options gratuites. L'acquisition de Vordel en fin d'exercice nous a permis d'accroître légèrement les dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles. D'autres produits et charges représentées en 2012 sont liées à l'acquisition. En 2011, il s'agissait de plusieurs charges associées à la scission entre Axway et Sopra. Notre résultat net pour 2012 était de 24,7 millions EUR, contre 21,5 millions EUR en 2011, ce qui représente 11 % de notre chiffre d'affaires de 2012, contre 9,9 % en 2011, soit une progression de 15 % en glissement annuel.

Passons à présent au bilan. Notre actif total s'élève à 377 millions EUR en 2012, contre 304 millions EUR en 2011, dans une large mesure en raison de l'acquisition de Vordel, qui a augmenté le fonds de commerce et les immobilisations incorporelles. En outre, nos clients et comptes rattachés ont profité de nos performances robustes du 4e trimestre, comme l'indiquait Christophe précédemment. Nous affichons une trésorerie solide de 35 millions EUR en fin d'exercice, contre 24 millions EUR en 2011.

Du point de vue du passif total, nous avons tiré 40 millions sur notre ligne de crédit pour l'acquisition de Vordel en 2012. En termes de capitaux propres, il y a peu d'activité, hormis le bénéfice en 2012. En revanche, en 2011, la scission de Sopra a apporté son lot de modifications.

L'état de flux de trésorerie de l'exercice présente un excédent de 11,7 millions EUR. Il s'agit notamment des mouvements associés au prêt de 40 millions EUR pour l'acquisition de Vordel, qui apparaissent également dans les flux nets liés aux opérations d'investissement. Nos modifications du besoin en fonds de roulement ont diminué au cours de l'exercice. Elles portaient sur 10,8 millions EUR, en raison de clients et comptes rattachés plus importants fin 2012.

Nos lignes de crédit se trouvent à un niveau raisonnable, bien inférieur aux plafonds actuels. Nous sommes en mesure d'en tirer le solde dans le cadre de nos activités actuelles. Fin 2012, nous avons 20,3 millions d'actions en circulation et notre actionnariat avait peu changé. Je rends la parole à Christophe, qui souhaite formuler quelques observations supplémentaires.

Positionnement et stratégie

Christophe FABRE
PDG, Axway

Abordons maintenant les performances d'Axway sur le marché et nos plans pour le moyen terme. Le premier élément de notre plan est d'atteindre 500 millions USD au cours des années à venir. J'avais l'habitude de dire 2015, mais le ralentissement économique va probablement repousser l'échéance à 2016. Si nous nous en tenons à la tendance des dix dernières années, nous sommes sur la bonne voie. La période 2010-2012 s'est caractérisée par des performances relativement stables, en particulier en ce qui concerne les licences. Pour atteindre 500 millions EUR, il faut nous adapter et passer la vitesse supérieure en 2012. Nous devrions être en mesure de profiter, dans une certaine mesure, de l'ouverture du marché sans renoncer à notre cœur de métier.

Pour étudier tous les aspects de nos projets, nous devons d'abord examiner les tendances, en commençant par celle de l'économie mondiale. L'an prochain, la croissance de l'économie américaine devrait être d'environ 2 %, celle de la zone euro, quasiment nulle, tout comme celle de la France. L'Europe joue un rôle essentiel dans le business model d'Axway, mais la situation y est difficile. Même les économies émergentes montrent une croissance à un chiffre : 4 % pour le Brésil et 3,8 % pour la Russie, ce qui est bas. Nous devons également nous adapter à un renforcement des contraintes sur le marché. Cela devrait durer plusieurs années.

Selon Gartner, les dépenses informatiques augmenteront de 4,2 % l'an prochain. Il ne faut pas oublier que les études de Gartner accordent énormément de poids aux États-Unis, qui concentrent à eux seuls la moitié de ces dépenses. Les 2/3 de l'activité d'Axway sont en Europe. Il faut donc adapter ces chiffres à la situation d'Axway. Concrètement, dans le cas d'Axway, nous serons à moins de 4 %.

Néanmoins, Axway se spécialise dans le middleware, et pas dans le marché mondial du logiciel. Le middleware devrait continuer de croître à 7,5 % au cours des quatre prochaines années. Il s'agit d'un marché évalué à 26 milliards USD en 2016, c'est-à-dire un gros marché, dans lequel Axway s'est spécialisé. Nous avons un plan à moyen terme pour approcher un taux de croissance de 10 %, objectif réalisable. Toutefois, en 2013, la dynamique du marché sera définitivement inférieure.

L'essentiel est d'exploiter ce qui fonctionne. Aujourd'hui les clients accordent la priorité à la technologie mobile. Ils veulent savoir comment gérer leur flux de données au moyen d'un appareil mobile et comment connecter les nouvelles applications à leurs systèmes internes. Ils veulent savoir comment avoir accès au « cloud » et comment connecter ce dernier à l'application déployée dans leur entreprise. Ils veulent utiliser les logiciels classiques d'Axway afin de connecter leurs réseaux de partenaires, leurs fournisseurs, leurs clients et leurs employés à leur système. Ils veulent aussi pouvoir utiliser la plateforme Axway dans le cloud, ainsi qu'un mode transfonctions.

Nous devons faire évoluer notre positionnement sur le marché. Je crois que nous y sommes parvenus au cours du dernier exercice et que cela portera ses fruits en 2014, Le premier élément de levier sera Vordel. Que signifie Vordel ? Vordel fournit un serveur pour les API (Application Programming Interfaces). Qu'est-ce qu'une API ? Une API est un lien que les entreprises fournissent à leurs systèmes informatiques afin de permettre l'accès aux données à des tiers. Ces données peuvent être utilisées de multiples façons.

Ce concept d'API s'appuie sur l'architecture SOA (architecture orientée service) pour le B2B (Business to Business). Pourquoi utiliser l'architecture SOA ? Pourquoi n'est-il pas possible d'utiliser l'architecture orientée service pour le B2B ? Il y a deux raisons à cela. Le personnel interne de l'entreprise n'a aucune inquiétude à avoir sur les accès provenant de l'extérieur. Néanmoins, lorsque les données sont accessibles de l'extérieur, il faut s'assurer que les personnes en bénéficiant disposent des outils adéquats pour un « chargement par le haut » dans le système.

L'API doit en contrôler et en sécuriser l'utilisation. Or, l'API est fortement sollicitée par les applications mobiles. La technologie mobile est relativement similaire en matière d'applications. Il est possible de prendre en charge de nombreux appareils mobiles ; des milliers d'entre eux peuvent se connecter à un système. Il est nécessaire de définir des seuils, de garantir un niveau de service (SLA) et de protéger le système contre un afflux de demandes.

Ces API utilisent généralement un type d'architecture appelé West. Il offre un niveau de sécurité et d'évolutivité dont sont dépourvues les architectures SOA classiques. Nous pensons que les API peuvent changer le point d'inflexion du marché B2B. C'est pourquoi nous avons décidé d'acquérir Vordel.

Voici un exemple des possibilités offertes par un serveur API. Blackhawk Network est une société située aux États-Unis. Elle commercialise des bons d'achat que les gens peuvent acheter pour leur famille. Des parents qui veulent offrir à leurs enfants un bon de 60 USD afin qu'ils puissent acheter de la musique sur iTunes ou un mari qui souhaite faire cadeau de 100 USD à sa femme afin qu'elle achète une robe chez Macy's peuvent habituellement acheter une carte dotée de la technologie Blackhawk.

Quel est l'engagement de Vordel à ce titre ? Il joue un rôle au titre du solde de crédit de la carte. Si une personne fait des achats chez Om Depot, Om Dépôt peut développer une application qui se connecte à son système central. Ils peuvent consulter le solde de la carte. Il indique ce qu'il pourrait être. Pour Blackhawk, cela représente un volume important. Un milliard de cartes sont vendues chaque année et génèrent 5 milliards USD de chiffre d'affaires. Le trafic de données est substantiel.

Il est possible de connecter un autre site de commerce en ligne à l'API. Par exemple, il est possible d'acheter un bon d'achat sur un autre portail et le site de commerce électronique le connecte à votre site Web pour lui donner l'accès à un serveur API. Il est possible de rassembler les données de plusieurs sociétés (par exemple, plusieurs produits) afin d'offrir un autre niveau de services. Nous vous proposons un exemple d'application. L'API est un moyen de vendre tout en restant à la périphérie du réseau d'une entreprise.

Les grands consommateurs l'utilisent pour leurs appareils mobiles, mais certains sites Web offrent également des applications plus classiques. Enfin, prenons l'exemple des BMW. L'« utilisateur » en face est une voiture. Les conducteurs de BMW ont le choix entre un système de navigation capable de s'adapter ou le système [inaudible]. La voiture se connecte à une application centralisée chez BMW, par le biais d'une API. Par conséquent, la voiture devient un utilisateur de l'API. Il y a un concept de l'API particulièrement bien adapté à ces nouvelles configurations.

Je n'émettrai aucun commentaire sur les tendances de l'informatique et les bouleversements apportés par ces applications mobiles et distantes. Autrefois, nous envoyions les applications vers l'ordinateur portable ou un système unique. Désormais, nous cherchons avant tout à atteindre les utilisateurs sur un appareil ou une tablette, ce qui implique un changement de technologie. Je crois dans les API pour les entreprises, dans les API ouvertes proposées aux partenaires afin qu'ils développent leur activité et celle de l'entreprise.

Je vois beaucoup d'avenir dans cette formule. C'est une activité naissante, qui correspond parfaitement au cœur de métier d'Axway. Les grandes entreprises veulent gérer ces nouveaux flux, ainsi que les flux existants, dans une seule application, de façon centralisée. Elles doivent pouvoir gérer ainsi tous ces flux de données, quel que soit le groupe, car les données et les utilisateurs sont les mêmes.

C'est l'objectif d'Axway. Il s'agit non seulement d'un pare-feu pour protéger un système lorsque ce type de mise en œuvre est entrepris. C'est également un élément à utiliser pour produire des résultats positifs. Imaginons qu'une entreprise ait la capacité de gérer le flux de données, de recevoir n'importe quel flux de donnée dans son système et de le transmettre à un appareil quelconque, indifféremment du volume de données. Cela peut être un bref message ou des giga-octets de données, pour toute sorte de destinataire.

Il peut s'agir d'une entreprise, telle que BMW, exécutant une application sur une machine à la demande. Cela peut être en temps réel, à la demande, une fois par mois, une fois par an, etc. On facilite ainsi le fonctionnement de l'entreprise et son processus d'innovation. J'entends par gestion des données la capacité à modéliser les flux et la capacité à connecter des entités mais aussi de maîtriser les flux et de s'assurer qu'ils respectent les SLA et que les systèmes fonctionnent correctement. Cela signifie également l'analyse du flux pour comprendre ce qui fonctionne ou pas, et pour améliorer le système. Nous sommes ainsi en mesure de créer un outil très important pour les systèmes informatiques.

Nous avons ajouté cette fonction à la nouvelle version de notre gamme, Axway 5 Suite. C'est l'orientation prise par notre entreprise et c'est le type d'offre qui nous permettra d'atteindre les 500 millions USD. Nous avons inclus les domaines de savoir-faire classiques d'Axway et le savoir-faire apporté par Vordel. Des serveurs se trouvant à la périphérie de l'entreprise nous permettent de connecter les applications mobiles et les applications en cloud, mais proposent des éléments intéressants en interne.

Axway 5 Suite ne se résume pas à Vordel et comporte d'autres innovations. C'est la première suite complètement orientée API. Elle permet une utilisation des API en interne ou en mode B2B. Nous proposons également de nouveaux outils d'analyse des flux de données. Nous proposons une technologie de transfert de fichiers de nouvelle génération. Nous préparons plusieurs annonces pour l'année 2013 sur différentes améliorations incluses dans ces suites de nouvelle génération.

Nous renforcerons ainsi notre position stratégique dans ce domaine. Il existe des généralistes du middleware. Oracle et IBM sont dominants et souhaitent offrir chaque service à tout le monde. Nous ne les considérons pas comme des concurrents. Sur le marché de l'automobile, ce sont les équivalents de Ford, de Renault et de Honda. Il existe de nombreux spécialistes dans ce secteur tels qu'Informatica, Software AG, TIBCO, GXS et Axway, qui cherchent à exploiter une partie du middleware.

Ils excellent en la matière et sont capables d'apporter un avantage compétitif à de grandes entreprises. Informatica se concentre sur l'intégration des données, Software AG sur le perfectionnement des processus et TIBCO sur le temps réel. GXS se spécialisera dans l'intégration B2B et Axway souhaite privilégier la gestion des flux de données. C'est précisément le concept que j'expliquais il y a quelques instants.

Nous ne sommes pas en concurrence avec ces sociétés. Néanmoins, nous appartenons à un secteur en pleine croissance. Nos concurrents sont acteurs spécialisés occupant des niches. Sur le marché des API, il s'agit de Layer 7, d'Apjee et de Mashery. Dans le domaine du B2B, on trouve Seeburger, avec Managed File Transfers (MFT), et Ipswich. Pour le cloud, ce sont Liaison, OpenText et Metastorm.

Cependant, il est important de noter que leurs plateformes ne sont pas assez larges. Ils ne maîtrisent pas tous les flux de données. En outre, dans le domaine de la gestion, ils ne proposent pas toute la palette d'outils nécessaires à la gestion des flux de données. Ce positionnement peut nous aider à atteindre les 500 millions USD, voire 1 milliard USD, le cas échéant. Informatica et Software AG ne sont que des exemples. Ils démontrent que c'est possible, car ils se rapprochent du milliard USD et Software ID l'a même dépassé.

Nos plans sont toujours d'actualité. Nous pouvons tout d'abord confirmer notre solidité sur le plan opérationnel. Dans un environnement défavorable, nous avons réalisé une marge confortable et démontré notre capacité de résistance. Par ailleurs, l'an dernier, nous avons adapté notre vision pour prendre en compte de nouveaux moteurs de croissance sur le marché. Cela nous rapproche de l'objectif des 500 millions USD et de gestion de l'intégralité du flux des données. C'est ce que nous devons atteindre.

Nous venons de mettre en place une nouvelle offre pour réaliser cette vision et chercher à couvrir un pan plus large du marché. L'acquisition Vordel est en cours d'intégration et Axway 5 Suite apporte de nombreuses innovations. Nous avons également œuvré au renforcement de notre organigramme. L'an dernier, nous avons ajouté plusieurs hauts dirigeants, qui tendent vers l'objectif des 500 millions USD.

Quelles sont les perspectives pour 2013 ? En premier lieu, il est important de garder à l'esprit l'incertitude qui règne dans le secteur informatique. Lors d'une étude menée en France, qui est toujours un des principaux marchés d'Axway, IDC a interrogé des responsables sur l'orientation des dépenses informatiques en 2013. Prévoient-ils une hausse ou une baisse ? Près de 68 % d'entre eux prévoient une stagnation, 15 % une hausse et 18 % une nouvelle baisse. On peut donc conclure qu'ils sont 85 % à s'attendre à une stagnation, voire une baisse. Cela ne touchera pas nécessairement Axway, mais cela signifie que les conditions du marché en France, et en particulier dans le secteur des services financiers, se sont tendues.

Ensuite, nous poursuivons notre transformation. Je pense que nous agissons dans le bon sens concernant Vordel. Nous investissons dans le cloud. J'ai indiqué au début que le coût des services tenait de l'infrastructure en cloud et que nous constituons actuellement une équipe opérationnelle. Cela a certainement eu un impact sur la marge dégagée sur les services, mais nous investissons progressivement. Nous sommes peut-être même capables de procéder à des acquisitions. Rien n'est certain à court terme. Néanmoins, si cela permet de renforcer nos suites ou d'étendre notre réseau commercial, nous ne négligerons pas cette possibilité et nous devons effectuer des acquisitions pour atteindre notre objectif.

La prudence est globalement de mise. Nous visons une croissance organique positive et nous maintenons notre niveau de marge opérationnelle. Il y a un autre point important : nous avons acquis presque la moitié de nos licences au T4 et une partie considérable des chiffres du T4 est réalisée en décembre, soit dans environ dix mois. Même si l'orientation commerciale semble très encourageante en T1, nous en saurons davantage en milieu d'exercice. Pour le moment, nous devons rester prudents dans nos prévisions. Ceci conclut notre présentation et nous vous invitons maintenant à poser vos questions. Nous sommes dans les temps.

Questions-réponses

De l'assemblée

Prévoyez-vous d'accroître la marge sur les services et quel est votre objectif ? Quelles sont les principales raisons qui expliquent le niveau actuel ?

Christophe FABRE

La principale raison du niveau actuel, ce sont les investissements dans le cloud, qui est estimé à 4-5 millions EUR pour 2012. On constatera une légère amélioration en 2013. Nous n'en sommes pas encore au point d'équilibre. Nous espérons y parvenir en 2014. En attendant, ces investissements pèsent sur notre marge. Par ailleurs, malheureusement, nous réalisons une activité importante en France, en particulier dans le secteur des services financiers, qui a souffert l'an dernier.

Nous ne prévoyons pas de véritable reprise au cours du prochain exercice. Normalement, les services ne devraient pas nous empêcher d'atteindre notre objectif futur d'une marge d'exploitation de 20 %. Il est vrai que pour le moment, nous ne l'avons pas encore atteint. Nous nous efforçons d'offrir un niveau plus élevé de services et des conseils en matière d'architecture. Cela concerne uniquement nos produits. Nous n'entreprenons aucune activité relative à l'intégration système. Nous proposons uniquement des services logiciels.

Nous avons également des contrats de services gérés à long terme. Nous en avons signé deux importants à la fin de l'exercice précédent. Il s'agit de contrats de qualité qui devraient nous donner une impulsion en 2013. Néanmoins, nous ne voulons pas que ces services constituent plus de 25 % de notre mix. Ils ne peuvent en constituer l'intégralité, car des services sont nécessaires à la mise en œuvre de notre technologie. Nous devons viser une croissance de 20 % des services, mais nous ne développerons aucune activité. Nous cherchons à nous concentrer sur la valeur ajoutée. En ce qui concerne le cloud, le point d'équilibre ne sera peut-être pas atteint en 2013, mais il le sera en 2014, permettant ainsi de ne pas pénaliser notre marge.

De l'assemblée

La prochaine question porte sur l'acquisition de Vordel. La croissance du chiffre d'affaires de Vordel était d'environ 30 % l'an dernier. Prévoyez-vous le même niveau au cours des années à venir ?

Christophe FABRE

Au cours du dernier exercice, elle était même techniquement de 40 %. Prenons une période de 12 mois, et non les deux mois qui nous séparent du rachat par Axway. L'exercice 2012 de Vordel affichait +40 % par rapport 2011. Néanmoins, nous prévoyons une croissance encore plus forte au sein d'Axway pour les exercices à venir. Nous étudions actuellement les synergies. Par conséquent, nous n'attendons rien au cours des premiers trimestres, mais la contribution aux résultats d'Axway sera certainement importante en 2013.

De l'assemblée

La question suivante concerne le besoin en fonds de roulement pour l'exploitation. Quel est le délai moyen de règlement réel et quelle est votre prévision pour 2013 ?

Patrick DONOVAN

Le délai moyen de règlement réel en 2012 était légèrement supérieur à 100 jours. Nous avons généralement enregistré un délai de 85 à 90 jours, mais nos excellents

résultats de fin d'exercice 2012 ont entraîné un allongement du délai. Notre objectif est un peu inférieur à 90 jours.

Conclusion

Christophe FABRE

Je vous remercie de votre attention et espère vous retrouver lors de notre prochaine conférence sur le Web.