

Présentation des résultats

du 1^{er} semestre 2012

Sommaire

Christophe FABRE	2
Directeur général, Axway	2
I) Résultats financiers et analyse	2
II) Marchés d’Axway et réalisations du premier semestre	5
III) Stratégie et projet	7
IV) Questions/réponses	9

Présentation

Christophe FABRE

Directeur général, Axway

Nous vous remercions d'être présents en ce second jour d'août pour la présentation des résultats du 1^{er} semestre d'Axway. Je serai assisté de Patrick Gouffran, Secrétaire général et Patrick Donovan, CFO pour répondre à vos questions en fin de présentation.

Slide 2 : Avertissement.

D'abord, les avertissements de rigueur...

Slide 3 : Sommaire.

Je commencerai directement par les résultats financiers, puis traiterai du marché d'Axway et donnerai quelques exemples de réalisation afin que vous compreniez le potentiel d'Axway dans ce climat difficile. Puis je conclurai par la stratégie à un peu plus long terme et le projet.

1) Résultats financiers et analyse

Slide 4 : Evolution du chiffre d'affaires par région

Pour commencer directement par le chiffre majeur du premier semestre, nous affichons une croissance organique de -4,5 % sur le 1^{er} semestre, avec une situation contrastée entre les Etats-Unis à +5,8 % et l'Europe à -10,1 %. Clairement, la mauvaise nouvelle est en Europe avec, au second trimestre, une décroissance organique de 16 % principalement causée par la France. En Angleterre, ou en Allemagne, nous sommes au-dessus de 10 %. Les Etats-Unis démontrent leur potentiel après un départ quelque peu frileux en début d'année, avec une croissance de 17 %. Et l'Asie-Pacifique ne pèse que très peu sur les chiffres. La répartition par région sur ce premier semestre est donc importante en croissance sur les Etats Unis.

Slide 5 : Evolution du chiffre d'affaires

Il convient donc de noter l'importance croissante des Etats-Unis dans la répartition régionale de l'activité.

Slide 6 : Evolution du chiffre d'affaires par activité (1/2)

Au niveau des Licences, nous terminons le semestre avec -25 %, ce qui n'est pas un bon résultat. La partie Maintenance affiche le bon chiffre du semestre, qui montre une forte stabilité de l'activité récurrente. Les Services finissent à -4,1 %, avec une inflexion au 2^{ème} trimestre elle aussi provoquée par la situation française.

Slide 7 : Evolution du chiffre d'affaires par activité (2/2)

La répartition sur le semestre montre l'importance de la Maintenance, qui va stabiliser la performance d'Axway.

Slide 8 : Compte de résultat (1/2)

Sur la partie Licences et Maintenance, l'augmentation du coût des ventes est due au dispositif lié à la Maintenance. Pour générer ces 6,5 millions d'euros complémentaires de Maintenance, nous avons dû investir sur le dispositif. Au niveau des Services, l'augmentation est à expliquer dans le contexte de la chute du revenu. Elle a deux origines principales :

- les projets du 2^{ème} trimestre qui n'ont pas pu être implémentés sont toujours là et pour servir une demande que nous anticipons un peu meilleure au second semestre, il fallait disposer de ressources. Nous avons réduit le staff en 2011 et nous avons dû faire un effort de recrutement pour nous préparer à gérer la croissance.
- au niveau de l'activité Cloud – sur laquelle je reviendrai – nous continuons d'investir sur l'infrastructure, ce qui explique l'augmentation des coûts sur cette ligne.

La marge brute est en diminution de quelques points.

Au niveau des charges opérationnelles, les frais commerciaux sont en augmentation dans la mesure où nous finalisons la distribution de *channels* et d'*inside sales*.

Les frais de R&D sont stables, ce qui nous permet de maintenir l'investissement sur les produits et sur l'offre. J'y reviendrai.

Les frais généraux sont stables. Le résultat opérationnel d'activité s'établit à 5,6 %, à comparer aux 10,3 % de 2011.

Slide 9 : Compte de résultat (2/2)

La deuxième partie du compte de résultat permet de passer au résultat net.

Les charges liées au plan de *stock-options* émis l'année dernière s'élèvent à 164 000 euros, alors qu'elles étaient nulles en 2011.

Compte tenu également de l'amortissement des actifs incorporels, le résultat opérationnel courant s'élève à 4 %.

Les autres charges sont en diminution puisque les frais de *spin off* de 2011 ont disparu.

Le résultat opérationnel s'élève à 3,03 millions d'euros.

Nous n'avons pas de dette mais une ligne de crédit qui, n'était pas utilisée, génère des *fees* pour 240 000 euros. Les autres produits et charges financiers correspondent principalement à des différences de taux de change.

La charge d'impôt est positive à 41 000 euros. Pour la première fois, sur la zone américaine, nous sommes profitables au 1^{er} semestre et nous anticipons de l'être sur l'année. Nous avons donc activé 1 million de dollars de crédit d'impôt pour améliorer ce chiffre.

Le résultat net résiste bien à 2,6 millions d'euros, soit 2,6 % du chiffre d'affaires, à comparer aux 2,9 % de l'année dernière.

Slide 10 : Bilan simplifié (1/2)

Concernant l'actif, les variations d'écarts d'acquisition et d'actifs incorporels affectés ne sont dues qu'aux variations de change.

J'aimerais ensuite commenter la trésorerie, qui est en forte progression, principalement en raison de l'absence d'événement exceptionnel. J'y reviendrai en commentant le tableau des flux de trésorerie. Le total de l'actif s'élève à 325,5 millions d'euros en fin de 1^{er} semestre.

Slide 11 : Bilan simplifié (2/2)

Au niveau du passif, la ligne principale pouvant soulever des interrogations est celle des autres passifs courants, qui affiche une augmentation de 16 millions d'euros. Elle provient d'une activité de Maintenance accrue par rapport à l'année dernière. Le total du passif est de 325,5 millions d'euros.

Slide 12 : Capitaux propres

Les capitaux propres sont marqués par le paiement des dividendes de 5 millions d'euros, mais leur total en clôture est proche de celui d'ouverture.

Slide 13 : Flux de trésorerie.

Nous enregistrons une amélioration du BFR liée à une meilleure activité de Maintenance. La trésorerie de clôture est marquée par un fort différentiel par rapport au 1^{er} semestre 2011, dû premièrement aux coûts exceptionnels liés au *spin off* de 2011 que l'on ne retrouve pas en 2012, à une variation du compte courant de 8 millions d'euros et au paiement d'un dividende exceptionnel de 22 millions d'euros. Cette année, le dividende est classique à 5 millions d'euros. Le différentiel s'explique également par un écart sur la partie impôt net de provision de 6 millions d'euros, alors que l'année dernière, nous avons enregistré une activation exceptionnelle d'impôt.

Ces éléments expliquent le niveau de la trésorerie de clôture. Nous réaliserons cette année 45 % de la collection de cash sur le 1^{er} semestre, et 55 % sur le 2^{ème} semestre, alors que les coûts sont répartis. On peut donc anticiper une activité de trésorerie flat ou légèrement négative sur le second semestre.

Slide 14 : Structure financière

Les *covenants* bancaires sont excellents puisque nous n'avons pas de dette.

Slide 15 : Evolution des effectifs

Les effectifs sont en légère croissance. Nous travaillons sur les effectifs pour nous permettre d'être prêts à générer une croissance.

Slide 16 : Situation opérationnelle par zone géographique au 1^{er} semestre

En France, la dégradation au 2^{ème} trimestre de la situation est marquée par un troisième trimestre consécutif de gel des investissements, en particulier sur nos secteurs majeurs, finance et secteur public. Nous sommes très présents en France et sommes donc très sensibles aux variations macroéconomiques. C'est un peu moins vrai en taille relative aux Etats-Unis ou en Europe du Nord. Il est à noter que nous n'avons pas en *pipe* de signature de nouvelle licence générique, ni de renouvellement prévu au calendrier du 1^{er} semestre. L'activité de Services s'est fortement ralentie au 2^{ème} trimestre, bien que nous sentions une amélioration au second semestre.

Hors de France, la situation est positive en Allemagne et en Angleterre, où nous avons aussi renforcé la structure managériale. Le staff européen a deux missions principales, développer l'Europe du Nord et tenter d'améliorer la situation en Europe du Sud. Ce renforcement devrait porter ses fruits. La situation est très difficile en Espagne et en Italie mais ces pays n'influent pas beaucoup sur nos chiffres comparés à la taille de la France.

Aux Etats-Unis, nous affichons un bon portefeuille commercial, tant en qualité, avec des projets d'investissement, qu'en quantité. Le Q2 est en forte croissance après un Q1 pénalisé aussi par un effet de comparaison défavorable avec l'année dernière.

Slide 17 : Situation opérationnelle par type d'activité au 1^{er} semestre

Au niveau des Licences, on ne peut pas parler d'un problème de compétitivité. Nous avons très peu perdu d'affaire, pour ne pas dire aucune. Nous nous sommes battus sur chacune d'entre elles et toutes les affaires qui ont pu se signer l'ont été de façon favorable. L'environnement compétitif s'est certes durci, car tout le monde est à la recherche de business. On constate un allongement des cycles de décision, voire une annulation des projets. En France, nous observons principalement un allongement des cycles de décision et peu d'affaires apparaissent.

Au niveau de la Maintenance, nous constatons la bonne tenue des deux ratios principaux que sont le taux de facturation par rapport aux licences et le taux de résiliation. En termes de niveau de support, notre clientèle achète une demande de services complémentaires, de plus haut niveau, très *mission critical* pour de grandes entreprises, ce qui permet d'accroître le taux de maintenance par licence vendue. Le taux de résiliation est sous contrôle et nous ne notons que très peu d'annulations de contrats. C'est un résultat solide et qui ne sera que très faiblement impacté par la baisse des Licences.

Au niveau des Services, la dégradation provient de la diminution des mises en œuvre de nouvelles licences. Sur l'activité un peu plus récurrente, on observe une montée en puissance. Nous avons recruté pour servir des projets qui sont principalement des projets longs, récurrents, pour lesquels nous prenons la maintenance au travers de contrats pluriannuels. Certains de ces contrats n'ont pas été signés au T2 et doivent l'être au second semestre. Le Cloud fait l'objet d'un investissement raisonné, sur le long terme. Là aussi, les cycles de décision sont un peu plus longs.

Slide 18 : L'essentiel en synthèse

L'activité de la France se dégrade et la situation va certainement durer si l'on en croit les prévisions macroéconomiques. Cependant, nous sentons un regain d'activité en avant-vente, sur les projets de rationalisation. La macroéconomie se durcissant, nos clients font des plans pour rationaliser leur investissement et réaliser des économies. Pour cela, ils doivent investir, et nous le vérifions au niveau du *pipe*, ce qui nous incline à un certain optimisme pour la fin de l'année.

L'activité américaine et nord-européenne est encourageante. Nous enregistrons de bons niveaux de croissance, l'activité continuant à se déployer sur le 2^{ème} semestre.

La différenciation de l'offre est au cœur du projet : en période difficile, ce sont les offres apportant une réelle valeur ajoutée qui parviennent à se différencier. Les fondamentaux opérationnels sont bons, nous avons un bon niveau de cash, nos ratios financiers et notre rentabilité sont préservés. On note également une bonne dynamique de la Maintenance qui nous permet de voir loin.

Slide 19 : Perspectives 2012

Le plus gros semestre d'Axway est le deuxième. L'année dernière, nous avons réalisé 100 millions d'euros de chiffre d'affaires au 1^{er} semestre et 117 millions au deuxième, avec un Q4 qui n'avait pas été satisfaisant.

Nous maintenons notre guidance d'une croissance légèrement positive et d'une amélioration de la marge très légèrement positive, en prenant en compte la situation nord-américaine et nord-européenne et en comptant sur un objectif d'amélioration de la situation française au second semestre. Nous n'attendons pas une croissance positive sur l'année en France, le décalage étant trop fort, mais nous devons pouvoir faire mieux qu'au 1^{er} semestre en réduisant la décroissance.

Enfin, nous travaillons beaucoup à la différenciation de l'offre. L'activité de M&A s'est intensifiée. Il est intéressant de rajouter au portefeuille des opportunités de croissance de ce type.

II) Marchés d'Axway et réalisations du premier semestre

Slide 21 : Le marché français s'est dégradé

Une étude de Syntec IDC confirme que la situation s'est durcie au 2^{ème} trimestre en France, avec moins d'appels d'offres, même si les entreprises restent confiantes pour le long terme. Cette tendance peut se maintenir pendant plusieurs trimestres.

Slide 22 : Notre marché est porteur de croissance

Une étude sur plus long terme concernant notre marché vu par Gartner au niveau mondial montre qu'Axway intervient sur un marché de l'infrastructure d'applications, le *middleware*, qui représente 19,5 milliards de dollars en 2011 et qui passera à 28 milliards de dollars en 2016. Nous intervenons donc sur un marché assurément porteur.

Slide 23 : Le contexte des projets clients

Que font nos clients dans ce contexte ? Ils connectent leur application en interne avec leurs partenaires en externe. Mais connecter ne suffit pas. Il faut gérer la communauté de

partenaires, être capable de définir des métriques, de piloter, de sécuriser, de donner de la visibilité sur les flux et de gouverner.

Slide 24 : Le contexte des projets clients - Exemples

Quelques exemples permettent de l'illustrer.

BMW est confronté à un réseau de partenaires et de distributeurs immense et a décidé de sécuriser leurs échanges avec la plateforme d'Axway, qu'il s'agisse d'échanges application-application ou de connexions de personnes individuelles. BMW a consolidé toute cette infrastructure sur la technologie Axway.

Barclays a un projet de nouveau protocole EBICS permettant de gérer plus facilement les paiements. Grâce à Axway, Barclays a pu arriver sur le marché avec ses offres en moins de 5 mois, battant pratiquement tous ses concurrents.

SFR, client de longue date d'Axway, met en production chaque mois 300 nouvelles versions d'applications avec un système d'information qui en compte des milliers. Le challenge consiste à faire en sorte que l'ensemble du système d'information fonctionne correctement, ce qui suppose que les flux de données entre applications soient toujours assurés en temps et en heure, avec des données de bonne qualité. Grâce à Axway, SFR est capable de piloter en permanence les flux entre applicatifs pour vérifier le bon fonctionnement du système d'information et que la qualité du niveau de service client est toujours présente.

Dernier exemple, Experian, société de *credit score* aux Etats-Unis. Chaque citoyen américain dispose d'un numéro de crédit qui lui permet d'accéder à des taux d'intérêt bonifiés. Experian gère 215 millions de *rankings* de citoyens américains, et conserve donc des informations confidentielles les concernant, ainsi que 15 millions de sociétés. Parmi les données du *credit score*, le numéro de sécurité sociale est un élément clé. Experian est en permanence l'objet d'attaques de *hackers* cherchant à récupérer ces ID. Pour sécuriser ces données, qui représentent 65 Tbytes, et tous les flux de données vers les utilisateurs, Experian a consolidé ses échanges sur Axway. La sécurité l'un des grands *drivers* de business pour Axway.

Slide 25 : Nouveaux contrats signés en Europe

Quelques exemples de contrats signés ce semestre.

Stet, qui entend devenir un acteur majeur de la compensation en Europe, a consolidé et modernisé sa plateforme d'échange sur Axway.

Gemalto, société très intéressante de par son activité de cartes, a aussi consolidé ses échanges de données sur Axway. Il s'agit d'un *win back* sur notre concurrent historique Sterling, qui possédait le contrat depuis 10 ans.

HSBC utilise la nouvelle version de notre plateforme d'intégration comptable Règles du jeu, et Vodafone est un autre acteur des télécoms ayant normalisé son infrastructure sur Axway.

Slide 26 : Nouveaux contrats signés aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, Regions Bank a fait appel à nous pour un projet d'infrastructure d'échanges. Il s'agit encore d'un *win back* sur Sterling.

Bank of the West a fait appel à Axway pour une nouvelle plateforme de gestion des paiements.

Les contrats ADT et Daimler concernent deux usages liés à la *supply chain* pour lesquels Axway a été choisi.

Slide 27 : Nouveaux contrats signés en Asie-Pacifique

En Asie du Sud-Est, nous avons signé un projet de *single windows*, portail électronique permettant d'effectuer les procédures d'import-export. Il s'agit d'une solution verticale, spécialité d'Axway.

Le département des statistiques équivalent de l'INSEE en Indonésie nous a choisis pour la protection de données véhiculées.

Slide 28 : Exemple de références en Cloud

Vous avez ici des exemples de grands comptes qui ont fait confiance à Axway pour le Cloud. Il s'agit d'une activité émergente, qui générera des revenus sur le long terme, et qui se produit au mois le mois, sous trois formes :

- en Hosting, Axway opérant la plateforme mais le client restant propriétaire des licences d'usage ;
- en Private Cloud, le client louant l'infrastructure et n'étant pas propriétaire, mais étant le seul utilisateur de l'instance ;
- en Public Cloud, quand plusieurs utilisateurs partagent la même infrastructure technologique.

Ces trois modes se développent et atteindront à terme une part plus significative des revenus d'Axway.

Slide 29 : Sommaire

III) Stratégie et projet

Slide 30 : Stratégie d'Axway

Nous avons beaucoup travaillé ces derniers mois dans le cadre du M&A et des efforts de rationalisation de l'offre. Nous avons ainsi clarifié l'utilité d'Axway pour un client. Nous intervenons pour l'aider à gouverner tous les flux de données au sein de son écosystème. Le client doit savoir où sont ses données, si son partenaire les a traitées, s'il les a bien reçues, si elles sont fiables et si elles ont été protégées. Nous réduisons les coûts des échanges, synchronisons les chaînes de production, développons et sécurisons le commerce et fournissons de la visibilité. Nous voulons être un spécialiste de ce segment du middleware, leader mondial sur son marché.

Slide 31 : Gouverner les flux de données

Gouverner n'est pas seulement piloter, c'est aussi couvrir tous les standards techniques et métiers pour échanger les flux de données, intégrer ces flux de données aux applicatifs, ce qui requiert de la transformation. Il faut traiter les flux de données, qu'ils soient internes à l'entreprise, dirigés vers l'extérieur ou hybrides, gérer la montée en charge de la communauté des partenaires et utilisateurs, gérer les droits d'accès, faciliter les connexions rapides pour aider le *business*. Axway intervient également dans la sécurisation pour éviter le piratage, assure le pilotage en temps réel (alerte et correction des problèmes), l'archivage des données et le reporting. L'ultime niveau de maturité consiste à être en mesure d'analyser les flux de données pour en tirer des *trends*.

Cette demande est verticale. Personne n'a un projet intitulé « gouverner mes flux de données », mais tout le monde a des projets qui impliquent la gouvernance des flux de données : dans le secteur financier, la séparation des activités de *retail* et de financement, le projet SEPA ; dans le système de santé américain, la dématérialisation des documents, élément important pour Axway ; l'efficacité de la *supply chain* ; la traçabilité ; la convergence du Cloud ; le piratage et la sécurité des informations, qui est un *driver* considérable pour nous.

Slide 32 : L'émergence de « Big Flow »

Nous sommes aujourd'hui poussés par la convergence des flux. Il y a dix ans, il existait plusieurs applicatifs pour gérer divers types de flux, aujourd'hui, les clients veulent une plateforme unique pour les gérer tous. Tous les projets que j'ai énumérés sont des projets de convergence.

Pour la sécurité, j'ai donné quelques exemples.

Il existe aussi de nouveaux *drivers* : vous avez tous entendu parler de Big Data. Nous ne sommes pas un acteur pur du Big Data, puisque nous n'intervenons pas sur l'analytique. Mais si le volume des données explose dans les entreprises, ces données se déplacent, elles doivent être sécurisées. S'il y a plus de données, il y a davantage de flux, ce qui ne fait qu'accroître la problématique de la gestion des flux.

De nouveaux types de flux apparaissent, en plus de l'activité traditionnelle, comme les flux liés au Cloud. Les applications qui constituent le Cloud vivent et les données vivent et reviennent au sein du système d'information, ce qui crée des flux qu'il faut piloter et qu'il faut sécuriser lorsqu'elles sont dirigées vers l'extérieur. Le Cloud est une source de flux.

Le Mobile crée aussi de nouveaux types de flux et impose de nouveaux standards.

L'ensemble de ces drivers constitue le Big Flow, qui complète le Big Data. Globalement, de plus en plus de données circulent, les flux sont de plus en plus hétérogènes, ils sont de plus en plus clés pour le business : il faut être capable de les traiter. C'est le projet d'Axway.

Vous pouvez vous interroger sur la concurrence et sur notre capacité à adresser ce marché. Les grands acteurs sont un peu trop grands pour ce marché et ne proposent pas de solution suffisamment intégrée : les clients préfèrent des solutions plus simples d'utilisation. D'autres spécialistes comme Tibco ou Informatica pourraient se positionner sur ce marché mais passent pour être trop « haut de gamme » ou trop chers. Les Open source pour les grands comptes qui sont notre cible ne délivrent pas le support nécessaire pour des applications qui sont critiques, les banques ne peuvent s'engager avec un Open source.

C'est la raison pour laquelle Axway a choisi de se spécialiser sur ce marché dans les années à venir.

Slide 33 : Le projet long d'Axway en synthèse

Notre projet est un projet long, avec une offre qui est compétitive aujourd'hui, différenciée et incontournable, dans la mesure où s'équiper pour gouverner ses flux est incontournable. Toutes les entreprises l'ont compris. L'offre étant compétitive aujourd'hui, nous devons savoir tirer parti des opportunités de croissance, au niveau du Cloud notamment, avec lequel nous pouvons faire beaucoup mieux.

C'est un développement que nous voulons organique et par consolidation. Nous recherchons d'abord à renforcer notre offre pour couvrir les nouveaux segments émergents et les nouveaux protocoles, puis nous massifierons avec une offre forte pour apporter cette valeur ajoutée à d'autres parcs.

L'activité M&A s'est fortement intensifiée au S1 mais ce n'est pas le moment d'en parler. Nous travaillons beaucoup sur le sujet.

La cible de 500 millions de dollars avec une marge qui peut atteindre 20 à 25 % est toujours d'actualité. Nous rencontrons une difficulté liée au contexte économique que vous connaissez. Mais nous nous inscrivons dans un projet long. C'est la raison pour laquelle nous maintenons l'investissement et nous travaillons sur l'offre.

IV) Questions/réponses

Slide 34 : Questions & Réponses

Christophe FABRE

Avez-vous des questions ?

Michael BEUCHER, Cheuvreux

Avez-vous établi un *worst case scenario* pour la fin de l'année si la situation n'évoluait pas aussi favorablement que vous l'attendez, ou pouvez-vous définir une sorte de fourchette basse pour l'année 2012 ?

Christophe FABRE

Nous avons bien évidemment effectué ce travail. Nous avons maintenu la guidance sous condition d'amélioration de la situation française parce qu'en Q4, nous disposons d'un *pipe*. Nous sommes prudents, nous avons établi un *worst case*, mais aussi un *best case* sur d'autres zones. Nous l'avons pris en compte dans le maintien de la guidance . Nous n'avons pas une forte marge de sécurité, mais elle existe.

Michael BEUCHER, Cheuvreux

L'Asie représente une très faible part de votre activité alors qu'il s'agit d'une zone de croissance économique et de demande très fortes. Avez-vous des projets dans cette zone ?

Christophe FABRE

Non. Nous y sommes présents depuis 2002. Pendant quatre ans, je m'y suis rendu régulièrement, pour rencontrer des clients. C'est un marché pour les grands acteurs. Nous y sommes principalement pour accompagner nos grands clients qui opèrent aux Etats-Unis, en Europe et en Asie. A l'origine, nous opérons directement mais aujourd'hui, nous intervenons à 50 % de façon indirecte. Les chiffres paraissent faibles, mais le vrai business possible en Asie est beaucoup plus important car bon nombre de nos projets américains ou européens sont possibles parce que nous sommes présents en Asie. C'est une présence de support et nous n'y avons pas de projet de développement forcé.

Derric MARCON, Société Générale

Je n'ai pas bien compris votre *worst case scenario*. En quoi consiste pour vous le plan B en termes de réduction de coûts au S2 par rapport à votre base de coûts du S1, sachant que vous avez déjà gelé les recrutements au 1^{er} semestre ?

Ma deuxième question concerne l'activation d'impôt. Vous avez activé 1 million de dollars au S1. Combien prévoyez-vous d'activer sur l'année ?

Troisième question : pouvons-nous avoir une idée de l'amortisseur qu'a représenté la rémunération variable des commerciaux sur le S1 et comment doit-elle évoluer au S2 ? S'agit-il d'un nouveau *buffer* ou bien a-t-il déjà été utilisé au S1 ?

Enfin, ma dernière question concerne le taux de croissance de la Maintenance, qui est à *double digit* depuis 3 trimestres. Que prévoyez-vous sur le S2 ? Cette tendance peut-elle se maintenir en dépit de la contre-performance sur les Licences ?

Christophe FABRE

Je ne donnerai pas de chiffre concernant le *worst case*. Sur la Maintenance, le *trend* à 11 % et plus ne pourra pas être maintenu sur toute l'année mais l'année sera néanmoins très positive avec une croissance à deux chiffres, indépendamment de l'activité de Licence

de l'année en cours. La Maintenance est affectée par les licences de l'année au prorata de leur date de signature. Or nous signons de nombreuses licences en Q3 et Q4. L'effet sur l'année est donc réduit.

La montée du niveau de service lié aux licences est assez avérée. La croissance de la Maintenance est très sécurisée. Sur la partie Licences, nous allons faire face à un important challenge au Q4. L'an dernier, le quatrième trimestre n'était vraiment pas satisfaisant et nous pourrions donc bénéficier d'une bonne base de comparaison cette année.

En ce qui concerne le plan d'économie, nous avons effectivement maintenu nos investissements mais nous avons en même temps réduit ce niveau-là par rapport à ce que nous avions en tête. Au niveau de l'ambition annuelle d'Axway, nous n'avons pas pour objectif une performance de -4 % au 1^{er} semestre. Nous avons subi un décrochage quelque part. Nous comptons faire mieux au deuxième semestre.

Nous allons bénéficier de l'activation des crédits d'impôt sur la fin d'année, puisque la profitabilité devrait être au rendez-vous. Notre stock de crédits d'impôt est assez conséquent. La marge étant de 5,6 % sur le 1^{er} semestre, j'admets qu'on puisse avoir du mal à comprendre que nous visions une marge de 16 % en fin d'année. Il ne faut pas oublier que les coûts seront constants sur S2 et que ce semestre apporte 20 à 25 % de chiffre d'affaires supplémentaire à coûts constants, ce qui permet d'améliorer la marge. La marge se construit toujours au second semestre. La situation de la Maintenance est différente, puisqu'elle fait l'objet d'une facturation en début d'année et que le cash arrive à ce moment-là. La marge n'augmente pas significativement au 2^{ème} semestre.

Derric MARCON

Quelle est votre estimation d'activation de crédit d'impôt pour le second semestre ?

Christophe FABRE

Vous pouvez vous fier au niveau de marge que nous annonçons. Le différentiel par rapport à l'année dernière est lié aux Etats-Unis, où nous détenons d'importants crédits d'impôts. Nous serons profitables cette année aux Etats-Unis mais je ne suis pas en mesure de vous donner un chiffre.

Patrick DONOVAN

Intervention en anglais.

Christophe FABRE

La guidance d'une marge à 16 % nous paraît tout à fait atteignable, à condition que la situation en France s'améliore quelque peu, comme nous croyons le percevoir. Il ne s'agit pas d'une reprise des investissements globaux mais d'une volonté des clients français de rationaliser leur infrastructure parce qu'ils anticipent des difficultés au niveau du business.

Bruno HERTZ, Equigest

Pour revenir sur la France, l'amélioration possible de la situation au S2 est-elle sous-tendue par des éléments tangibles de votre scénario central, ou bien s'agit-il d'une hypothèse qui vous permet de respecter la guidance ? Existe-t-il des signes d'amélioration tangibles ?

Christophe FABRE

L'un des premiers signaux qui nous percevons est le fait que nous commençons à avoir du mal à staffer les projets de Services à leur démarrage. Dans le *pipe*, nous avons quelques projet décalés depuis deux ou trois trimestres mais qui devront être signés sur le semestre à venir. Cette prévision est donc liée à une analyse du *pipe* mais aussi à des

constats quotidiens. Nous restons néanmoins prudents. Nos scénarios pour le S2 ne prennent pas en compte une croissance zéro mais une croissance fortement négative, même si elle s'améliore par rapport au S1. Il est vrai que nous anticipons une situation meilleure sur les Etats-Unis et l'Europe, encouragés par le retour à une croissance à deux chiffres constaté aux Etats-Unis.

De la salle

Pourriez-vous préciser le montant d'investissement lié au Cloud au 1^{er} et au 2^{ème} semestre ?

Christophe FABRE

Patrick me corrigera éventuellement mais il me semble que la charge annuelle sur le Cloud est de l'ordre de 5 millions d'euros en coût d'effectifs, auxquels s'ajoutent des coûts de structure. Elle est en augmentation. Quand nous avons enregistré un nouveau client pour le Cloud, cela nous oblige à investir sur l'infrastructure, le dispositif de support du Cloud 24/7, etc. Nous en sommes à cette phase. Nous investissons au rythme des signatures de clients.

De la salle

D'un point de vue infotech, qu'est-ce qui peut pousser vos clients à installer une solution Cloud plutôt qu'une solution classique ? Par ailleurs, avez-vous commercialisé vos produits en mode locatif ou bien selon un modèle classique de licence et de maintenance ?

Christophe FABRE

Avec le Cloud, on ne constate pas de cannibalisation de l'activité *on premise*. Les clients *on premise* ne migrent pas vers le Cloud. On constate au contraire l'émergence de clients qui ont besoin de plateformes d'échange moins critiques, sans problématique de sécurité particulière, pour lesquels la *supply chain* n'est pas stratégique, et qui peuvent se satisfaire d'un mode Cloud. Il s'agit des mêmes offres qu'en *on premise*, mais avec des contraintes stratégiques ou de criticité moindres. Au niveau du *on premise*, il nous arrive de faire quelques locations, selon modèle traditionnel. Le Cloud est quant à lui purement locatif.

De la salle

Je suis quelque peu perdu. Voulez-vous dire que la croissance des ventes de licences au S1 est diminuée des contrats locatifs que vous avez passés en Maintenance ?

Christophe FABRE

Les revenus Cloud apparaissent dans les Services et non dans les Licences aujourd'hui.

De la salle

La location de la licence apparaît-elle dans le chiffre d'affaires Services ?

Christophe FABRE

Il n'y a pas de licence dans le Cloud qui correspond à de la location et à un service d'usage, comptabilisé dans les Services. La Licence est un droit d'usage perpétuel d'un produit que l'on détient. Dans ce cas, il n'y a pas de location. Il arrive que certaines licences *on premise* soient à terme et prévoient un droit d'usage de trois ans, mais elles sont toujours comptabilisées en tant que licences et non pas en services.

Il en va du Cloud comme d'un abonnement Internet ou EDF : chaque mois, le client paie pour sa consommation. Ce type de *fee* est aujourd'hui passé en Services car il n'est

pas encore significatif. Avec une licence, le client acquiert le produit. Le Cloud suppose l'utilisation d'un logiciel distant que nous hébergeons, avec une licence, le client possède le logiciel sur ses propres plateformes.

De la salle

Question hors micro inaudible.

Christophe FABRE

Le Cloud représente entre 5 et 10 millions d'euros de revenus aujourd'hui.

De la salle

Sur la France, pourriez-vous nous rappeler la répartition sectorielle de vos clients sous-jacents et fournir des détails sur les motifs des reports des projets d'investissement par les entreprises ?

Christophe FABRE

Le premier secteur est la finance, qui représente plus de 40 % de notre activité en France. Vous connaissez tous les raisons qui poussent les entreprises de ce secteur à repousser leurs projets. Le secteur public est aussi l'un des grands verticaux français. Là encore, les causes du report des projets sont connues. Après, nous adressons des clients de la *supply chain*, les *corporates*, pour lesquelles la baisse de la demande au 2^{ème} trimestre impacte les investissements.

Dernière question ?

De la salle

Les élections en France ont-elles pu générer un peu d'attentisme pour la partie Secteur public au T2 ou pas ? Un autre éditeur l'a mentionné sur un autre marché hier.

Christophe FABRE

Cela a pu avoir un impact comme tout macro-phénomène. En dehors de France, nous n'avons pas une part de marché prépondérante et nous sommes moins sensibles à la macro-économie. En France, Axway étant l'acteur majeur du *middleware* et des flux, dès que les entreprises subissent un mouvement de masse, nous sommes impactés. Je sais que la dette de la zone euro ou la situation politique a pu peser, mais je ne m'abriterai pas derrière de tels phénomènes.

De la salle

Quel est le chiffre d'affaires généré autour des projets SEPA et ce qu'ils représentent dans votre *pipe* ?

Christophe FABRE

Je ne vais pas le chiffrer mais les projets SEPA et paiement représentent une partie très importante des nouvelles implémentations en Europe parce qu'il s'agit de flux, qui doivent être sécurisés et qui touchent au *business* des banques.

Je vous remercie de votre attention.