

# Axway Software

## Assemblée générale mixte 2016

### Sommaire

---

<b>Ouverture</b>	<b>2</b>
<b>Ordre du jour</b>	<b>4</b>
<b>Rapport du Conseil d'administration</b>	<b>5</b>
<b>Rapports des commissaires aux comptes</b>	<b>9</b>
<b>Informations sur les résolutions proposées</b>	<b>11</b>
<b>Discussion</b>	<b>14</b>
<b>Vote des résolutions</b>	<b>15</b>
<b>Clôture</b>	<b>18</b>

# Ouverture

---

## **Pierre PASQUIER**

Mesdames et messieurs, je vous souhaite la bienvenue à cette Assemblée Générale mixte d'Axway.

Je signale que des personnes non actionnaires sont présentes dans cette salle. Nous les avons invitées, en particulier des représentants du monde financier, qui nous suivent et ont besoin d'informations. De ce fait, cette Assemblée revêt le caractère d'une réunion publique. Cette réunion et les éventuelles discussions qui sont à l'ordre du jour de cette réunion portent exclusivement sur l'année 2015.

Nous allons procéder aux formalités préalables à l'ouverture de la séance.

Cette Assemblée se réunit sur une première convocation. Elle a été convoquée conformément aux dispositions légales en vigueur. Je déclare ouverte l'Assemblée Générale mixte d'Axway Software que je vais présider en ma qualité de Président du Conseil d'Administration.

J'invite Mesdames et Messieurs les actionnaires à constituer le Bureau de cette Assemblée et leur propose de désigner comme scrutateurs les représentants des deux principaux actionnaires : pour la société Sopra GMT (qui possède 22 % des actions), Mme Kathleen Clark-Bracco et pour la société Sopra-Steria (qui possède presque 34 % des actions), M. Christophe Bastelica. S'il n'y a pas d'objection, je les invite à me rejoindre.

Je propose de désigner en tant que Secrétaire de l'Assemblée Patrick Gouffran, Secrétaire général d'Axway Software. Les commissaires aux comptes ont été convoqués par lettre recommandée et sont présents : le cabinet Mazars représenté par M. Bruno Pouget, que j'invite à nous rejoindre et le cabinet Auditeurs et Conseils représenté par M. François Mahé, que j'invite également à nous rejoindre.

Enfin, je propose que notre nouveau directeur général (depuis un an), Jean-Marc Lazzari, nous rejoigne ici. Il aura à commenter les résultats de l'année 2015 qui sont contenus dans le rapport de gestion.

D'évidence, le quorum est atteint pour l'Assemblée générale ordinaire et pour l'assemblée générale extraordinaire. M. le Secrétaire, avez-vous les chiffres précis ?

## **Patrick GOUFFRAN**

Actuellement, sont présents ou représentés 16 820 877 titres, à rapporter au nombre de titres ayant des droits de vote, qui est de 20 774 572. Nous avons donc un quorum de 80,96 %, ce qui dépasse largement le quorum d'un cinquième requis pour les résolutions à caractère ordinaire et le quorum d'un quart requis pour les résolutions à caractère extraordinaire. Les quorums sont largement dépassés et l'Assemblée peut donc valablement délibérer.

## **Pierre PASQUIER**

Je vous informe que l'ensemble des pièces nécessaires à la tenue de l'Assemblée sont à votre disposition sur le bureau. Il s'agit des éléments suivants :

- les statuts de la Société ;
- la feuille de présence ;
- les pouvoirs des actionnaires représentés ;
- la copie des lettres de convocation ;
- un exemplaire du journal d'annonces légales ;

- l'avis de convocation publié dans le BALO ;
- le texte des résolutions proposées ;
- l'attestation liée aux dix plus importantes rémunérations ;
- la feuille de présence ;
- un Kbis de la Société ;
- le document de référence (qui contient par ailleurs les rapports des commissaires aux comptes sur les comptes annuels, les comptes consolidés, le contrôle interne et les conventions réglementées) ;
- la feuille de présence des trois dernières années.

Je vous informe que le Comité d'Entreprise d'Axway n'a pas formulé d'observation.

Les actionnaires qui en ont fait la demande ont reçu ces documents ou ont pu les consulter au siège social ou sur le site internet de la Société.

Enfin j'informe l'Assemblée Générale que la Société n'a reçu, de la part de ses actionnaires, aucune demande d'inscription de point ou de projet de résolution additionnel à l'ordre du jour arrêté par le Conseil d'Administration.

L'ordre du jour est le suivant :

- Ordre du jour de l'Assemblée Générale Rapport du Conseil d'administration ;
- Rapport des commissaires aux comptes ;
- Informations sur les résolutions ;
- Discussion ;
- Vote des résolutions ;
- Clôture.

# Ordre du jour

---

## **Patrick GOUFFRAN**

15 résolutions sont soumises au vote de cette Assemblée générale, dont 12 relevant de la compétence d'une Assemblée Générale ordinaire et 3 relevant de la compétence de l'Assemblée Générale extraordinaire.

Les résolutions relevant de la compétence d'une Assemblée générale ordinaire sont les suivantes :

- approbation des comptes sociaux (résolution 1) ;
- quitus aux membres du Conseil d'Administration (résolution 2) ;
- approbation des comptes consolidés (résolution 3) ;
- affectation du résultat (résolution 4) ;
- approbation des engagements pris au bénéfice de M. Christophe Fabre en application des dispositions de l'article L. 225-42-1 du Code de commerce (résolution 5) ;
- approbation des engagements pris au bénéfice de M. Jean-Marc Lazzari en application des dispositions de l'article L. 225-42-1 du Code de commerce (résolution 6) ;
- approbation des conclusions du rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés (résolution 7) ;
- fixation du montant des jetons de présence pour l'exercice en cours (exercice à clore le 31 décembre 2016) (résolution 8) ;
- autorisation à donner au Conseil d'Administration à l'effet d'acheter des actions de la Société (résolution 9).

Suivent les trois résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée extraordinaire :

- délégation de compétence au Conseil d'Administration à l'effet de procéder, au profit de salariés et/ou de mandataires sociaux de la Société ou de son Groupe, à des émissions de bons de souscription et/ou d'acquisition remboursables (BSAAR), sans droit préférentiel de souscription des actionnaires (résolution 10) ;
- autorisation consentie au Conseil d'Administration à l'effet de procéder à une attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel ou des mandataires sociaux éligibles du groupe Axway (résolution 11) ;
- modification des statuts de la Société (résolution 12).

Les trois dernières résolutions relèvent de nouveau de la compétence de l'Assemblée générale ordinaire :

- nomination d'un nouvel administrateur (résolution 13) ;
- nomination d'un nouvel administrateur (résolution 14) ;
- pouvoirs pour formalités (résolution 15).

Je vous apporterai tout à l'heure quelques explications complémentaires sur les motivations et les conditions d'application de ces différentes résolutions.

Comme nombre d'entre vous l'ont constaté, nous ne vous avons remis aucun document « papier » à l'entrée de cette Assemblée générale, à la différence des années précédentes. Axway est entré dans un programme de digitalisation. Nous avons ainsi adressé des e-convocations. 40 % des 1 200 actionnaires individuels d'Axway ont choisi cette e-convocation, c'est-à-dire l'envoi dématérialisé (sous forme électronique) de tous les documents formels. Dans le cadre de ce programme, Axway s'est engagé, pour chaque actionnaire qui acceptait de nous indiquer son adresse mail, à planter un arbre au Pérou dans le cadre d'exploitations éco-responsables.

# Rapport du Conseil d'administration

---

## Introduction

### **Pierre PASQUIER**

Je vous propose de ne pas donner lecture du rapport du Conseil d'Administration, ce qui serait beaucoup trop long, et de procéder comme d'habitude, c'est-à-dire demander au directeur général d'en faire la synthèse, à travers les slides présentés aux analystes financiers lors de la présentation des résultats au mois de février 2016.

Comme vous le savez, Jean-Marc Lazzari nous a rejoint l'an dernier pour un nouveau projet. Nous pensions qu'il fallait pour Axway un nouveau projet prenant en compte le digital. Nous avons estimé qu'il fallait un nouveau directeur général. C'est lui qui est chargé de construire ce nouveau projet et de prendre les décisions de transformation nécessaires. L'année 2015 a été « mixte », avec une gouvernance de l'ancien directeur général durant les six premiers mois de l'année, puis celle de Jean-Marc Lazzari lors des six derniers mois de l'année. Je pense que vous pouvez essayer, Jean-Marc, de résumer la situation de l'an dernier, du business model et du plan de transformation.

### **Jean-Marc LAZZARI**

Merci. Je vais effectivement vous rendre compte de l'activité de l'année 2015, à laquelle j'ai contribué pour une moitié de l'année. Nous resterons dans le cadre des informations qui ont été communiquées lors de l'annonce des résultats de l'année complète. Aussi vais-je vous présenter des slides qui ont déjà été présentés pour la plupart. J'essaierai néanmoins d'aller au-delà des résultats financiers et de vous apporter un peu de couleur à travers l'évocation du plan de transformation et du nouveau positionnement de l'Entreprise.

## Le plan de transformation d'Axway

### **Jean-Marc LAZZARI**

Comme vous l'avez compris, nous nous sommes engagés dans une transformation longue. Nous allons voir encore des éléments de notre activité changer en 2016. Nous sommes en train de repositionner l'Entreprise et de mettre en œuvre une nouvelle stratégie, principalement autour de l'arrivée du digital. Ceci ne signifie aucunement qu'Axway change de métier. Notre savoir-faire et notre position de leader dans les domaines de l'échange de données et de la gestion des flux de données demeurent la colonne vertébrale d'Axway.

Depuis près de vingt ans, nous avons acquis des positions extrêmement solides, dans le transfert de fichiers et dans la gestion électronique de documents. Ces savoir-faire, au travers desquels de nombreux clients nous accompagnent depuis de nombreuses années, font face à une nécessité de changement pour s'adapter au monde du digital. Celui-ci constitue une réalité et il nous a fallu déterminer comment récupérer ces savoir-faire, en s'appuyant sur ces implantations chez nos clients pour les aider à appréhender ce monde du digital. Nous parlons de sujets tels que le *cloud*, la mobilité et l'intelligence opérationnelle. Il a fallu ouvrir les produits et projets d'Axway à ces nouvelles approches et mettre en place une stratégie permettant à nos clients d'accompagner cette stratégie du digital. Il nous a aussi fallu compléter notre offre avec de nouveaux produits.

Nous l'avons fait notamment à travers l'acquisition réalisée en janvier, sachant qu'un travail d'initialisation avait été réalisé en 2015. Cette société, Appcelerator, est spécialisée dans le monde de la mobilité, ce qui nous permet par exemple de relier l'ensemble des flux de données que nous sécurisons jusqu'à un périphérique tel que l'iPhone ou les tablettes que vous utilisez. Il existe ainsi une continuité entre les métiers et savoir-faire d'Axway autour de la sécurisation des flux de données. Nous voyons l'ouverture vers le digital, dans un

contexte sécurisé, de ce qui constituait et reste une part extrêmement importante de nos implantations chez nos clients.

Ceci s'est traduit par un positionnement de l'Entreprise qu'il est toujours très difficile de résumer en une phrase. C'est ce que nous faisons néanmoins en affirmant que nous voulons « accompagner les entreprises dans la réussite de leur transformation digitale en connectant les personnes, les processus et les objets au sein de leur écosystème numérique ». On parle souvent « d'écosystèmes ». Définissons cette notion comme un ensemble de choses qui participent à la nouvelle vie des entreprises. Nous avons débuté ce voyage vers le numérique. Nous ne sommes certainement pas dans le « tout numérique ». Il s'agit d'ouvrir notre savoir-faire et de rendre communicants l'ensemble des produits d'Axway en continuant d'exercer nos spécialités dans cet univers numérique.

Le numérique est devenu une certitude. Nous avons tous en tête les exemples d'Uber ou AirBnB. Cette industrie du numérique change très concrètement la donne. Il y a cinq ans, 47 000 personnes louaient une maison ou un appartement chaque mois *via* AirBnb. Ce mois-ci, leur nombre sera de 17 millions. Ce business local existe donc très concrètement.

Il nous fallait néanmoins, avant d'embarquer l'Entreprise dans une transformation telle que celle-ci, s'assurer que cette transformation digitale allait toucher les clients d'Axway, c'est-à-dire de grandes entreprises qui nous font confiance. Nous nous sommes livrés à un certain nombre d'études et avons regardé quels étaient les grands indicateurs de demande pour le numérique.

A grands traits, l'ensemble de nos clients estiment que le numérique pourrait représenter, dans le cadre de leur stratégie, 30 % à 50 % de leurs revenus futurs. Ils recherchent de nouvelles formes de revenus à la faveur de cette banalisation du numérique.

Nous nous sommes demandé si ce mouvement touchait tous les clients ou certaines industries en particulier. Il apparaît clairement que l'industrie du transport et l'industrie bancaire se distinguent par des cycles d'adoption plus rapide du numérique. Une étude réalisée par Forrester montre que près de 80 % des clients disent avoir défini ou être en train d'établir une stratégie numérique. Nous avons près de 11 000 clients. 8 000 à 8 500 d'entre eux seraient donc en train de travailler sur leur stratégie numérique. Nous avons rapidement validé cette demande liée au numérique comme un axe majeur de notre transformation.

Il a fallu, dès lors, repenser l'Entreprise. Nous ne changeons pas de métier et continuons de gérer l'acheminement et la sécurisation des flux de données. Il a néanmoins fallu repenser les processus de l'Entreprise et établir une nouvelle destinée, dans un horizon de trois ans, pour Axway.

Un premier élément de cette transformation, qui constitue sans doute le plus gros changement du point de vue du métier des éditeurs de logiciels tels qu'Axway, réside dans l'évolution du *business model*. Depuis quelques années, nous nous appuyions sur un business model basé sur la vente de logiciels, sous la forme de licences, complétée par des prestations de maintenance, ce qui génère des revenus de maintenance récurrents. Il s'agit là des composantes essentielles des revenus d'un éditeur de logiciels. Le digital change réellement la donne en ceci que les clients n'ont plus cette demande de possession du logiciel : ils nous demandent assez fréquemment des solutions permettant, en parallèle, d'externaliser les solutions dans le « *cloud* », car ils n'ont pas nécessairement besoin de gérer l'infrastructure. Certains clients ont même déjà basculé dans un mode où ils ne veulent plus posséder le logiciel mais préfèrent payer une redevance, un peu comme vous payez chaque jour l'eau de votre maison. Il s'agit d'un changement très important. Il a fallu investir lourdement dans nos produits pour les rendre compatibles avec ce mode d'exploitation (*cloud ready*). C'est bien un nouveau *business model* qui est en train de se développer.

Il nous a fallu passer en revue l'ensemble de notre offre et la compléter là où cela est apparu nécessaire. Nous avons dû réfléchir à la façon de coupler les produits les uns avec les autres afin de tirer parti de cette nouvelle approche digitale. Nous avons travaillé en interne afin d'organiser l'Entreprise autour des processus cœurs liés aux métiers du logiciel. Cela débute par le commerce, car nous vendons avant tout des logiciels. Nous nous

sommes demandé où nous souhaitions vendre nos logiciels et où se trouvaient les vraies opportunités. Vous l'avez sans doute déjà vu, nous avons mis l'accent sur le plus grand marché au monde, les Etats-Unis. Axway est présent aux Etats-Unis depuis un certain nombre d'années mais n'a jamais bénéficié de l'immensité de ce marché, qui se distingue, de surcroît, par une adoption précoce des technologies du numérique, ce qui est évidemment important dans notre métier. Nous avons fait des choix d'investissement, qui nous conduisent à miser sur une croissance significative aux Etats-Unis, sans pour autant perdre pied en France, qui demeure le « navire amiral » du Groupe. Il n'est pas question que nous perdions notre position de leader incontesté dans l'Hexagone. Nous souhaitons aussi gérer de manière opportuniste notre croissance en Asie-Pacifique et en Amérique latine, en attendant une maturation du marché qui nous permettra probablement d'accélérer dans ces géographies. Nous nous sommes donc refocalisés sur les géographies pertinentes. Nous avons travaillé, dans le cadre de ce travail, sur les équipes commerciales, notamment aux Etats-Unis, afin de retrouver les chemins de la croissance au 4<sup>ème</sup> trimestre 2015, après plus de 15 trimestres de décroissance.

Nous avons travaillé sur la rationalisation du centre de développement. Lorsqu'on a peu de personnel dans de nombreux centres, avec diverses implantations géographiques, il est difficile d'utiliser une ressource qu'il nous faut réaffecter. Joël Depernet, notre patron de la R&D, a lancé un plan de transformation qui portera ses fruits au cours des années à venir. Il tend à améliorer la qualité – ce qui est indispensable en matière de production de logiciels. Il doit également nous permettre d'atteindre la masse critique d'une centaine de personnes par site géographique afin de bénéficier d'un effet de masse.

Nous avons mis en œuvre un changement organisationnel avec l'arrivée de Jeanine Banks au poste clé de *product management*. C'est là que sont pris en compte les besoins du marché, traduits en feuilles de route pour les développeurs. Nous avons restructuré la relation entre le *product management*, le marketing et le développement des produits. C'est une chaîne de valeur extrêmement complexe, qui doit être à la fois industrielle et réactive, tant les tendances du numérique sont à vie courte, ce qu'illustre le mouvement brownien des innombrables initiatives annoncées jour après jour dans ce domaine.

Enfin, nous travaillons sur l'image de l'Entreprise. On ne peut pas dire que la gestion et la sécurisation des flux de données constitue l'activité la plus excitante du monde du logiciel. Nous devons modifier notre approche et donner une couleur digitale à ces activités. La façon de faire du marketing n'est pas du tout la même.

Une des conséquences de cette transformation réside dans le fait que nous avons désormais au sein d'Axway deux offres complémentaires. L'une sans l'autre ne crée pas de différenciation : le « tout digital », sans des bases extrêmement solides dans la gestion des flux de données d'une entreprise, ne nous apporterait aucune différenciation par rapport aux start-up. C'est en couplant l'ensemble des produits et des offres que nous avons dans la « Fondation » chez nos clients avec les offres digitales que l'on crée une véritable continuité et une véritable gestion de flux sécurisée. Ceci s'est structuré au sein d'Axway à travers des organisations complémentaires mais séparées. On ne produit pas de la même manière lorsqu'on parle de transferts de fichiers (où le client vous demandera des évolutions à long terme) et en matière de mobilité (où le client vous demande des évolutions de logiciels tous les jours). Nous devons faire vivre ces offres à un rythme différent au sein de la même Entreprise. Surtout, il faut utiliser la force de l'un pour augmenter celle de l'autre. C'est un exemple qui s'est traduit de manière organisationnelle. Nos offres sont maintenant structurées autour de la fondation et de l'engagement digital.

## Retour sur les résultats 2015

### Jean-Marc LAZZARI

Notre activité a connu une croissance de 8 % en 2015, avec un chiffre d'affaires de 284,6 millions d'euros, un résultat opérationnel d'activité de 15,6 %, en augmentation par rapport à 2014, et une génération de trésorerie de 45 millions d'euros.

De façon plus détaillée, nous retrouvons notre chiffre d'affaires de 284,6 millions d'euros, contre 261,59 millions d'euros en 2014. En termes de croissance organique, sans effets de change et avec une petite spécificité liée à la consolidation durant quatre trimestres consécutifs de Systar en 2015, la croissance organique s'avère quasiment plate l'an dernier. Axway a enregistré une marge brute voisine de 70 %, stable dans la durée. Les charges opérationnelles ont augmenté d'environ 10 millions d'euros, à 153,7 millions d'euros. Ce montant s'explique principalement par le taux de change et par la consolidation des revenus et des coûts de Systar à raison d'un trimestre supplémentaire par rapport à 2014 (date de l'acquisition de cette Société).

Le résultat opérationnel atteint 44,496 millions d'euros soit 15,6 % du chiffre d'affaires, ce qui traduit une augmentation par rapport aux 15,2 % de 2014. Les autres produits et charges font apparaître une charge de 10,493 millions d'euros, ce qui correspond essentiellement à la restructuration que j'ai décrite, à la force de vente aux Etats-Unis et à la consolidation des centres de R&D, avec un poste important en particulier en Allemagne. Le résultat net est en augmentation absolue, à 27,856 millions d'euros contre 26,690 millions d'euros en 2014. Le résultat net par action se monte à 20,35 (+ 1,29). Ce sont des résultats solides dans une période de transformation. Ils laissent augurer une année 2016 conforme au plan que nous nous sommes fixé.

Nous pouvons regarder quelques indicateurs que nous suivons avec attention. Les Etats-Unis, grâce à un 4<sup>ème</sup> trimestre 2015 très fort, sont devenus la principale région d'Axway et ont délogé la France, qui avait toujours été le principal marché pour l'Entreprise. Les Etats-Unis représentent 39 % du chiffre d'affaires en 2015 tandis que la France se stabilise aux alentours de 33 %. Le reste de l'Europe représente 23 % du chiffre d'affaires et malgré une croissance importante, l'Asie-Pacifique représente encore une part minime de notre chiffre d'affaires.

Vous voyez les trois grandes composantes du revenu d'Axway : les licences, la maintenance et les services. Nous avons une activité de *cloud* qui est en pleine croissance (près de 40 % au dernier trimestre 2015). La flèche qui entoure le graphique de droite représente les revenus récurrents. Axway a franchi le seuil de 50 % de revenus récurrents en cumulant ses revenus de maintenance et ses revenus de *cloud* (lequel correspond par définition à des revenus récurrents, de type souscription).

Les effectifs sont en diminution, suite aux différentes transformations réalisées, pour s'établir à 1 884 personnes. Le poids de la France demeure prédominant, ce qui est lié à des raisons historiques.

Le nouvel environnement d'Axway correspond à la façon dont nous représentons désormais Axway, avec en haut du schéma des offres digitales tournées vers l'ouverture de l'entreprise et la capacité à repousser ses frontières à la faveur du digital, et en bas du graphique, des couches d'infrastructures solides et sécurisées. Le couplage de ces deux pans d'activités nous rend plus forts vis-à-vis de nos clients et rend nos offres plus différenciantes.

Voyons enfin une « photo » d'indicateurs arrêtés en 2015. Y apparaît l'accent mis sur le développement des logiciels dans le digital, puisque cette activité progresse de 60 %. L'API Management désigne la capacité à ouvrir l'ensemble des applications d'un client au travers de connexions vers le monde du digital. Lorsqu'on parle d'API, on parle de connecteurs.

Un autre indicateur très important réside dans la taille du *pipeline*, c'est-à-dire les affaires futures qui vont nous apporter des revenus. Pour la première fois, en 2015, la part du *pipeline*



digital est passée au-dessus de celle du *pipeline* traditionnel d'Axway, représenté par la gestion de fichiers et la gestion électronique de documents.

Parmi les événements marquants de l'exercice figure l'achat d'Appcelerator, qui accompagne le mouvement que j'ai décrit vers une séparation des offres et de la façon d'adresser le marché à travers le digital.

Vous disposez de tous les détails dans le document de référence. La transformation se déroule conformément aux plans. Nous sommes en période de clôture et nous clôturerons dans quelques jours le 2<sup>ème</sup> trimestre de l'année. Les indicateurs sont en ligne avec nos attentes et nous travaillons d'arrache-pied pour poursuivre la transformation de l'Entreprise.

### **Pierre PASQUIER**

Merci pour cette présentation. Je donne la parole aux commissaires aux comptes afin qu'ils donnent lecture de leurs différents rapports.

## **Rapports des commissaires aux comptes**

---

### **M. POUGET, Mazars**

Nos différents rapports sont présents dans le document de référence 2015 : le rapport sur les comptes consolidés en page 169, le rapport sur les comptes sociaux en page 191 et rapport spécial en page 85 du document de référence.

### **M. MAHE, Auditeurs & Conseils Associés**

Le rapport sur les comptes consolidés se présente sous sa forme habituelle, en trois parties. Dans une première partie, nous exprimons notre opinion sur les comptes. Il s'agit d'une certification pure et simple, sans réserve ni observation.

Dans une deuxième partie, nous justifions nos appréciations. S'agissant des comptes consolidés, elles portent sur les tests d'impairment, sur les acquis d'impôt différé et sur les engagements au titre des retraites.

Enfin, nous rendons compte, dans notre dernière partie, de vérifications spécifiques, au regard du rapport de gestion du groupe. Elle n'appelle pas d'observation particulière de notre part.

L'opinion sur les comptes annuels est une certification pure et simple des comptes.

La justification des appréciations porte sur deux éléments : d'une part sur l'évaluation des titres de participation et sur les provisions au titre des engagements de retraite.

Enfin, des vérifications spécifiques ont porté sur le contenu du rapport de gestion et sur les autres documents soumis aux actionnaires. Elles n'appellent pas de commentaire particulier de notre part.

### **M. POUGET**

Le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées rend compte des conventions conclues entre vos dirigeants, directement ou indirectement ou administrateurs et la Société. Le rapport comporte deux parties.

La première partie porte sur les nouvelles conventions approuvées par le Conseil d'Administration, qui doivent être ratifiées par l'Assemblée générale. La seconde partie rappelle les conventions déjà approuvées par l'Assemblée générale et qui ont continué de produire leurs effets.

Deux nouvelles conventions ont été approuvées par le Conseil et doivent être ratifiées par l'Assemblée. L'une a été approuvée par le Conseil d'Administration de juin 2015 et concerne la transaction conclue avec l'ancien directeur général, qui a quitté la Société. La

seconde comporte les caractéristiques des indemnités de rupture qui seraient susceptibles d'être versées à votre nouveau directeur général en cas de cessation de ses fonctions. Je ne vais pas procéder à leur lecture détaillée.

La deuxième partie comporte les conventions déjà approuvées par l'Assemblée générale et qui ont continué de produire leurs effets. Elles sont au nombre de trois :

- une première, avec Sopra Steria Group, concernant des mises à disposition de locaux ;
- une deuxième, avec Sopra Steria Group également, concernant des mises à disposition de moyens informatiques ;
- une convention de prestation d'assistance conclue avec Sopra GMT.

# Informations sur les résolutions proposées

## **Pierre PASQUIER**

Je passe la parole à Patrick Gouffran, qui va vous fournir quelques explications sur les résolutions proposées à vos votes.

## **Patrick GOUFFRAN**

15 résolutions sont soumises au vote, dont 12 relevant de la compétence de l'Assemblée générale ordinaire et 3 relevant de la compétence de l'Assemblée générale extraordinaire.

Les résolutions 1, 2, 3 et 4 sont des résolutions classiques qui permettent de clôturer les comptes.

La résolution 1 porte sur l'approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2015, faisant apparaître un bénéfice de 9 321 571, 52 € et sur l'approbation des opérations traduites dans les comptes ou résumées dans ces rapports.

La résolution n°2 donne quitus entier et sans réserve aux membres du Conseil d'Administration pour l'exécution de leur mandat pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La résolution n°3 porte l'approbation des comptes consolidés au 31 décembre 2015, faisant apparaître un bénéfice net consolidé part du Groupe de 27 855 864 € et les opérations traduites dans ces comptes ou résumées dans ces rapports.

La résolution n°4 porte sur l'affectation du résultat. Elle se traduit par la distribution d'un dividende de 0,40 euro par action, ce qui traduit une parfaite stabilité par rapport à 2015 et à 2014. Ce dividende était de 0,35 euro en 2013.

La date de détachement du coupon est prévue le 5 juillet 2016.

La date de mise en paiement du coupon est prévue le 7 juillet 2016.

La législation fiscale s'appliquera pour les résidents français en ce qui concerne la perception de ce dividende.

La résolution n°5 porte sur l'approbation des engagements pris au bénéfice de M. Christophe Fabre, qui était directeur général d'Axway et qui a quitté la Société l'an dernier. Cette convention a été signée après la cessation de ses fonctions et est soumise à la procédure des conventions réglementées dans un souci de bonne gouvernance et de transparence. En tant que Société, Axway adhère au code de gouvernance MiddleNext et la convention respecte les préconisations émises par ce code au vu de la place et de l'ancienneté qu'avait M. Fabre au sein de la Société.

La résolution n°6 porte sur l'approbation des engagements pris par le Conseil d'Administration au profit du nouveau directeur général, Jean-Marc Lazzari. Nous sommes dans le même contexte. Les indemnités convenues ne dépassent pas les seuils ni les limites fixées par la recommandation n°3 du code de gouvernance Middlenext, indiquant notamment que le montant total des indemnités alloués ne doit pas être accordé en cas de départ volontaire du directeur général de son poste.

La résolution n°7 concerne le rapport spécial écrit par le collège des commissaires aux comptes, qui porte à la fois sur les conventions que nous venons d'évoquer et sur les conventions qui continuent d'être actives en 2015.

La résolution n°8 porte sur la fixation du montant des jetons de présence pour l'exercice en cours, c'est-à-dire l'exercice qui doit se terminer le 31 décembre 2016. Il est proposé une enveloppe globale de 262 500 euros à répartir entre les membres du Conseil d'Administration en fonction de leur présence aux réunions du Conseil et des différents comités. Le montant proposé est identique à celui alloué au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Je rappelle qu'il existe au sein d'Axway un Conseil d'Administration, un comité d'audit, un comité stratégique, d'éthique et de gouvernance et un comité de rémunération. C'est la participation à l'ensemble de ces instances de gouvernance (Conseil et comités) qui va déterminer les affectations des jetons de présence.

La résolution n°9 porte sur l'autorisation donnée à la Société à effet d'acheter ses propres actions. C'est une autorisation classique, qui permet notamment l'activation du contrat de liquidité. Sa durée de validité est de dix-huit mois. C'est la raison pour laquelle nous sommes obligés de la soumettre de nouveau chaque année à l'Assemblée générale. Le prix maximum d'achat est de 37 euros et le plafond de détention est fixé à 10 % des actions (non utilisable en cas d'offre publique sur la Société).

Viennent ensuite les trois résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée générale extraordinaire.

La résolution n°10 porte sur la délégation à donner au Conseil d'Administration à l'effet de procéder, au profit des salariés et des mandataires sociaux de la Société ou de son Groupe, à l'émission de bons de souscription et/ou de BSAAR sans droit préférentiel de souscription. Le montant maximum s'élève à 20 % du capital social de la Société et le prix minimum à 120 % de la moyenne du cours sur les 20 séances de bourse précédentes. Le montant de l'augmentation de capital s'impute sur le plafond général qui avait été défini l'an dernier lors de l'Assemblée générale. L'ensemble des émissions de différents outils ne peut dépasser un montant global, en application de la 26<sup>ème</sup> résolution adoptée par l'Assemblée générale de l'an dernier. Cette résolution demeure active pour deux ans. *In fine*, le Conseil d'Administration d'Axway devra fixer l'ensemble des caractéristiques spécifiques d'activation de cette autorisation.

La résolution n°11 porte sur l'autorisation à effet de procéder à une attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel salarié et/ou des mandataires sociaux éligibles du groupe Axway. Cette résolution est valable pour 38 mois. Elle concerne des actions existantes ou à émettre et s'accompagne d'une suppression du droit préférentiel de souscription. Elle est limitée en volume : le nombre maximum d'actions pouvant être attribuées dans le cadre de cette autorisation est de 4 % du capital social de la Société à la date de la décision d'attribution. Au moment de l'activation, le Conseil d'Administration d'Axway devra fixer les modalités précises d'attribution, notamment les périodes d'acquisition et de conservation et les conditions attachées à cette attribution, éventuellement des conditions de performance.

La résolution n°12 a pour but de permettre la modification des statuts. Elle doit permettre, plus précisément, d'aligner la durée des mandats des membres du Conseil d'Administration lors du renouvellement de ce dernier. Comme vous allez le voir à travers les deux prochaines résolutions, nous allons accueillir, si l'Assemblée l'approuve, de nouveaux administrateurs. Le but de la résolution n°12 est d'aligner la durée de leur mandat (quatre ans) avec celle des membres actuels du Conseil d'Administration.

Nous terminons avec les résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée générale ordinaire.

La résolution n°13 porte sur la nomination de Mme Emma Fernandez en qualité d'administrateur. Vous voyez s'afficher une courte biographie de Mme Fernandez, qui a exercé des fonctions de Senior Executive dans les domaines technologiques et notamment en sécurité et défense, transports et trafic. Elle a exercé différentes fonctions au cours des vingt-cinq dernières années, notamment dans des domaines tels que la stratégie, l'innovation, le développement de nouvelles offres, le management des talents, des carrières, la communication et le *branding* des produits, les affaires publiques, la gouvernance d'entreprise, la responsabilité sociale et environnementales (RSE) ainsi que les fusions-acquisitions (M&A). Mme Fernandez conseille actuellement des start-up dont le cœur de métier est la technologie. Elle est diplômée de l'Université Polytechnique de Madrid en tant qu'ingénieur télécoms et a obtenu un MBA en « intelligence économique ».

La résolution n°14 porte sur la nomination de Mme Helen Louise Heslop en qualité d'administrateur. Mme Heslop dirige une activité de prestation de conseils en France dans les domaines du *business* et de la transformation des supports pour les sociétés moyennes et petites. Elle assume par ailleurs des rôles de direction pour ses clients. Elle a successivement été le directeur de la transformation au sein d'Aviva et occupé les fonctions de directeur financier d'Aviva Europe, en charge de la redéfinition du modèle financier d'Aviva Europe et a contribué au développement de la stratégie européenne. Auparavant, Mme Heslop avait exercé durant dix ans la fonction de directeur financier chez G&E Capital en France, en Thaïlande puis en Suède. Son expérience professionnelle inclut aussi des fonctions Senior chez PriceWaterhouseCoopers, où elle a commencé sa carrière. Diplômée d'une mention en économie délivrée par l'université de Cambridge, elle est commissaire aux comptes au Royaume-Uni.

Enfin, la résolution n°15 porte sur les pouvoirs en vue d'accomplir les formalités administratives à l'issue de l'Assemblée générale.

# Discussion

---

**Pierre PASQUIER**

Voici venu le moment de la discussion et des questions éventuelles.

**DerricMARCON, Société Générale**

J'ai une petite question pour Monsieur Lazzari. Pourrions-nous avoir un point sur l'intégration d'Appcelerator et le changement de *business model*? Comment cette acquisition se déroule-t-elle depuis que vous avez signé cette transaction ?

**Jean-Marc LAZZARI**

Je répondrai très rapidement car il s'agit d'une question qui se rapporte à 2016. Nous pouvons parler de « non intégration », s'agissant d'une start-up car notre but est aussi de poursuivre l'exploitation du *business* d'Appcelerator tel qu'il était. Nous sommes donc dans une approche dite « bi-modèle ». Nous avons créé avec Appcelerator une dynamique dans le monde digital. Nous avons énormément travaillé sur les produits. Nous avons de premières références de produits couplés. Un produit qui a d'ores et déjà été annoncé devrait notamment sortir avant la fin de l'année. Il mixe les capacités des produits d'Appcelerator avec celles des produits API. Donc les choses se passent bien.

**Pierre PASQUIER**

Si vous n'avez pas d'autre question, c'est sans doute que la situation a été clairement exposée. Je vous propose donc de passer au vote des résolutions.

# Vote des résolutions

---

## **Patrick GOUFFRAN**

Je rappelle que nous sommes réunis dans le cadre d'une Assemblée générale mixte, avec 12 résolutions relevant de l'Assemblée générale ordinaire (les résolutions 1 à 9 incluses et 13 à 15 incluses). Pour ces résolutions, le quorum, c'est-à-dire le nombre de voix nécessaires pour que l'Assemblée puisse valablement délibérer, est d'un cinquième des actions ayant le droit de vote. La majorité requise est une majorité simple (50 % des actionnaires présents ou représentés). Pour ce qui est des trois résolutions relevant de l'Assemblée générale extraordinaire (résolutions 10, 11 et 12), le quorum est d'un quart des actions ayant le droit de vote. Il faut, pour que la résolution soit adoptée, deux tiers des voix des actionnaires présents ou représentés.

176 actionnaires sont présents ou représentés. Le nombre de titres formant le capital est de 20 804 996. Le nombre de titres ayant le droit de vote est de 20 774 572. Les actions auto-détenues, pour le contrat de liquidité, n'ont pas le droit de vote. Le quorum nécessaire pour l'Assemblée générale ordinaire est donc de 4 154 915 actions. Pour l'assemblée générale extraordinaire, le quorum s'établit à 5 193 643 actions. Nous avons 16 836 971 voix présentes et représentées. Les quorums sont donc largement atteints, tant pour l'Assemblée générale ordinaire que pour l'Assemblée générale extraordinaire.

Chacune des douze résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée générale ordinaire sera approuvée si le nombre de voix votant pour dépasse 14 577 773. Chaque résolution relevant de l'assemblée générale extraordinaire sera approuvée si le nombre de voix votant pour dépasse 19 437 030.

Un boîtier de vote électronique vous a été remis à votre arrivée. Il faut que la carte à puce y soit correctement insérée pour que le boîtier puisse fonctionner. Pour participer, il suffit d'appuyer sur la touche 1 (pour), 2 (contre) ou 3 (abstention). Vous aurez dix secondes pour voter lors de chaque résolution à partir du moment où il sera indiqué que le vote est ouvert. Dès que j'indiquerai le vote fermé, le vote sur la résolution ne sera plus possible.

### Première résolution : approbation des comptes sociaux

*La première résolution est adoptée avec 99,99 % des voix.*

### Deuxième résolution : quitus aux membres du Conseil d'administration

*La deuxième résolution est adoptée avec 99,41 % des voix.*

### Troisième résolution : approbation des comptes consolidés

*La troisième résolution est adoptée avec 99,99 % des voix.*

### Quatrième résolution : affectation du résultat

*La quatrième résolution est adoptée avec 99,99 % des voix.*

Cinquième résolution : approbation des engagements pris en faveur de M. Christophe Fabre

*La cinquième résolution est adoptée avec 93,39 % des voix.*

Sixième résolution : approbation des engagements pris en faveur de M. Jean-Marc Lazzari

*La sixième résolution est adoptée avec 94,91 % des voix.*

Septième résolution : approbation des conclusions du rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés

*La septième résolution est adoptée avec 95,02 % des voix.*

Huitième résolution : fixation du montant des jetons de présence à allouer aux membres du Conseil d'administration au titre de l'exercice 2015

*La huitième résolution est adoptée avec 99,9 % des voix.*

Neuvième résolution : autorisation donnée au Conseil d'administration à l'effet d'acheter des actions de la Société en application des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce

*La neuvième résolution est adoptée avec 99,99 % des voix.*

**Patrick GOUFFRAN**

Nous passons maintenant aux résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée générale extraordinaire.

Dixième résolution : délégation de compétences au Conseil d'Administration pour procéder, au profit de salariés et/ou de mandataires sociaux de la Société ou de son Groupe, à des émissions de bons de souscription et/ou d'acquisition (BSAAR), sans droit préférentiel de souscription des actionnaires

*La dixième résolution est adoptée avec 93,05 % des voix.*

Onzième résolution : autorisation consentie au Conseil d'Administration à l'effet de procéder à l'attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du



personnel salarié ou des mandataires sociaux éligibles du Groupe Axway

*La onzième résolution est adoptée avec 92,71 % des voix.*

Douzième résolution : modification des stipulations de l'article 14 des statuts concernant la durée des fonctions d'administrateur

*La douzième résolution est adoptée avec 99,86 % des voix.*

Treizième résolution : Nomination de Mme Emma Fernandez en qualité de nouvel administrateur

*La treizième résolution est adoptée avec 99,31 % des voix.*

Quatorzième résolution : Nomination de Mme Helen Louise Heslop en qualité de nouvel administrateur

*La quatorzième résolution est adoptée avec 99,31 % des voix.*

Quinzième résolution : pouvoirs donnés pour l'accomplissement des formalités légales

*La quinzième résolution est adoptée avec 99,99 % des voix.*

# Clôture

---

**Pierre PASQUIER**

L'ordre du jour étant épuisé, je lève la séance de cette Assemblée.

*L'Assemblée générale est close à 15 heures 28.*

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