

# Séparation-Cotation d'Axway

# Avertissement

- Le présent document contient en outre des prévisions auxquelles sont associés des risques et des incertitudes concernant la croissance et la rentabilité de Sopra Group et d'Axway dans le futur. Sopra Group et d'Axway rappellent que les signatures des contrats de licence, qui représentent souvent des investissements pour les clients, sont plus importantes au deuxième semestre et de ce fait, peuvent provoquer des effets plus ou moins favorables sur la performance de fin d'année.
- La suite des événements ou les résultats réels peuvent différer de ceux qui sont décrits dans le présent document en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes qui sont décrits dans le prospectus d'admission visé par l'AMF le 29 avril 2011.
- Le présent document et les informations qu'il contient ne constituent pas une offre au public, une offre de vente ou de souscription, ni une sollicitation d'une offre d'achat ou de souscription pour des titres de Sopra Group ou Axway dans un quelconque pays ou d'un vote favorable en vue d'approuver les opérations de distribution qui y sont décrites. En France, ces titres ne peuvent être ni offerts ni cédés en l'absence d'un prospectus approuvé par l'Autorité des marchés financiers. Des valeurs mobilières ne peuvent être offertes à la vente ou vendues aux Etats-Unis d'Amérique qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du *U.S. Securities Act* de 1933, tel que modifié (le « *U.S. Securities Act* »), ou dans le cadre d'une exemption d'enregistrement. Les actions de Axway n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du *U.S. Securities Act* et ni Sopra Group ni Axway n'ont l'intention de procéder à une offre de vente publique de ses valeurs mobilières aux Etats-Unis d'Amérique.
- La distribution du présent document dans certains pays peut être soumise aux lois et règlements en vigueur. Les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels ce document est diffusé, publié ou distribué devraient s'informer de telles restrictions et s'y conformer.

# Intervenants



**Pierre Pasquier**  
*Président-Directeur général*



**Christophe Fabre**  
*Directeur général*



**Pascal Leroy**  
*Directeur général délégué*



**Patrick Donovan**  
*Directeur financier*



**François Lefebvre**  
*Directeur financier*



**Patrick Gouffran**  
*Directeur relations investisseurs*



**Kathleen Clark Bracco**  
*Directeur relations investisseurs*



# Agenda

- 9:00 – 9:30 : Présentation de Sopra Group post séparation
- 9:30 – 11:30 : Présentation d'Axway
- 11:30 – 12:30 : Questions/Réponses
- 12:30 – 14:00 : Déjeuner cocktail

# Contexte des opérations envisagées

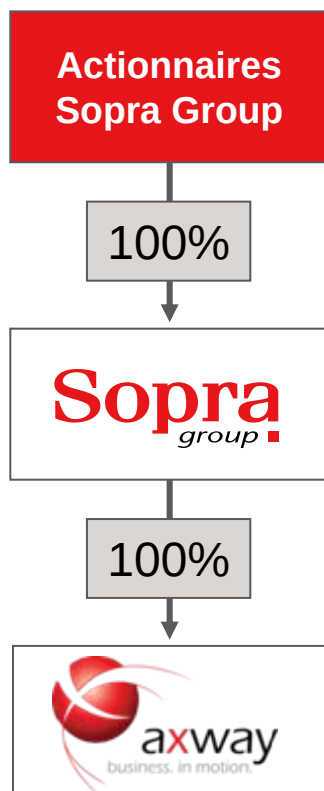


# Motivations du projet

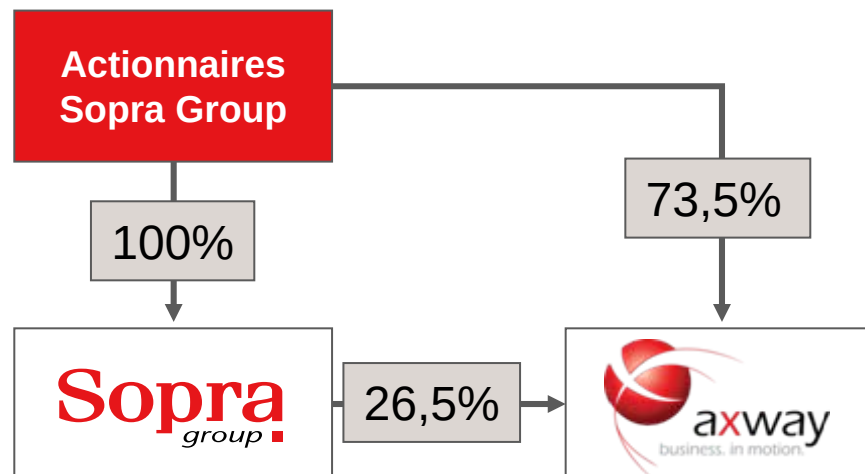
- Une meilleure visibilité et lisibilité de l'activité d'Axway et de Sopra Group dont les modèles économiques sont de plus en plus éloignés
- Un accroissement significatif de la notoriété d'Axway autorisant le projet industriel
- Une plus grande latitude pour nouer des alliances ou réaliser des rapprochements industriels tant pour Axway que pour Sopra Group
- L'accès pour Axway à de nouvelles capacités de financement, notamment pour effectuer de nouvelles acquisitions
- Permettre la concentration des ressources de Sopra Group sur le développement de ses propres activités

# Contexte des opérations envisagées (1/2)

## Actionnariat avant l'opération

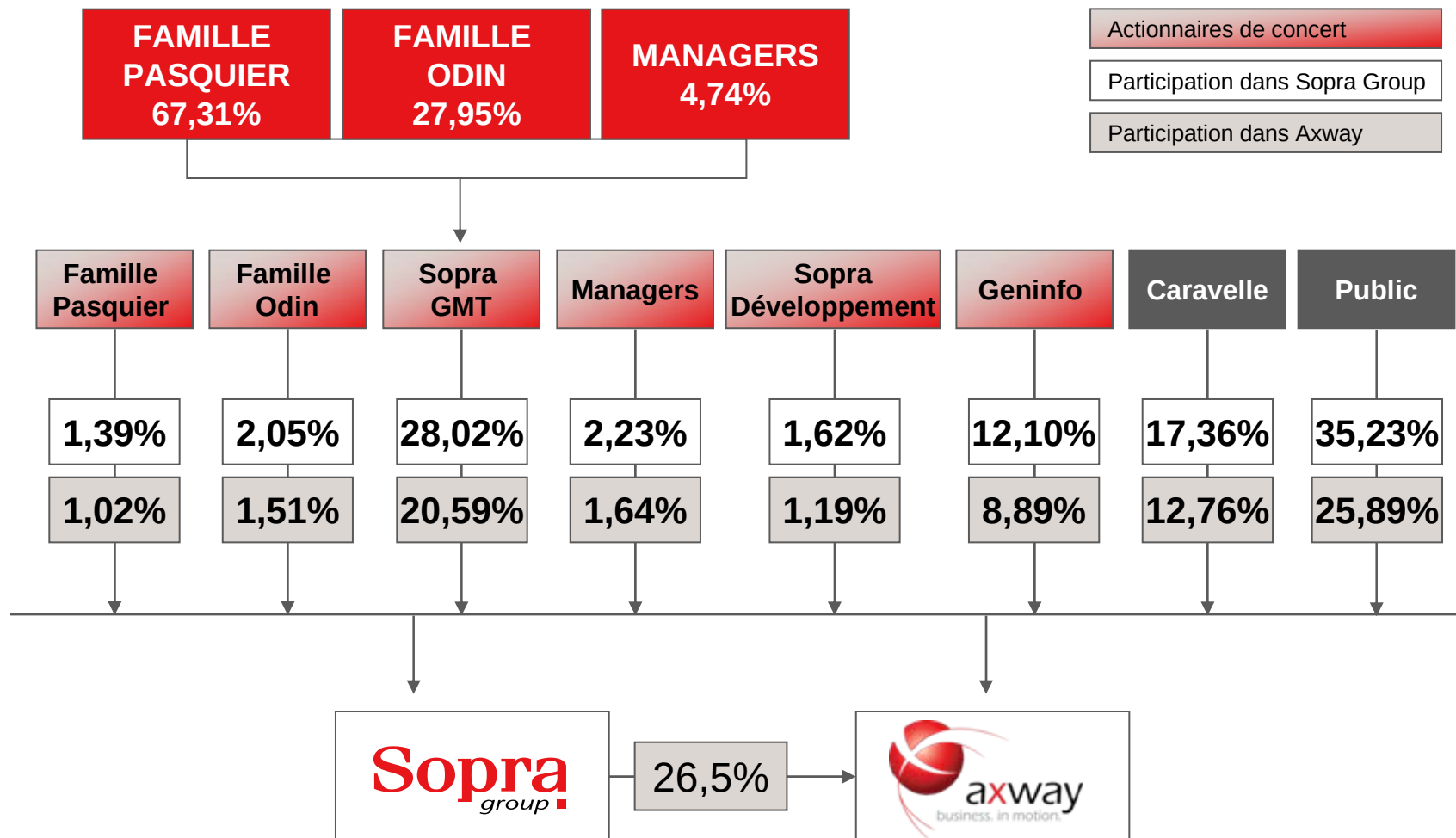


## Actionnariat après l'opération\*



\* Il est précisé que la participation de 26,5 % de Sopra Group S.A. dans la Société pourrait comprendre jusqu'à environ 1,5 % du capital social détenus pour permettre de protéger les titulaires d'options de souscription d'actions Sopra Group S.A. à l'occasion de la Distribution des Actions Axway Sous réserve d'éventuelles restrictions applicables, ces actions de la Société leur seraient remises en cas d'exercice des options (voir section 26.1.1.10 du prospectus).

# Contexte des opérations envisagées (2/2)





# Modalités des opérations envisagées

- **Distribution d'un dividende exceptionnel aux actionnaires de Sopra Group**
  - Sous forme de titres Axway : 73,5 % du capital
  - En numéraire, pour compenser l'essentiel de la fiscalité induite par la distribution de titres
  - Pour chaque action Sopra Group détenue ayant droit à la distribution
    - 1 action Axway
    - 3,92 euros par action
- **Une augmentation de capital d'Axway envisagée de l'ordre de 50 à 65 M€ avec DPS**
  - Objectif : remboursement du compte courant entre Axway et Sopra Group
- **Objectif de détention de Sopra Group dans Axway de 26,5 % post opérations**



# Calendrier prévisionnel

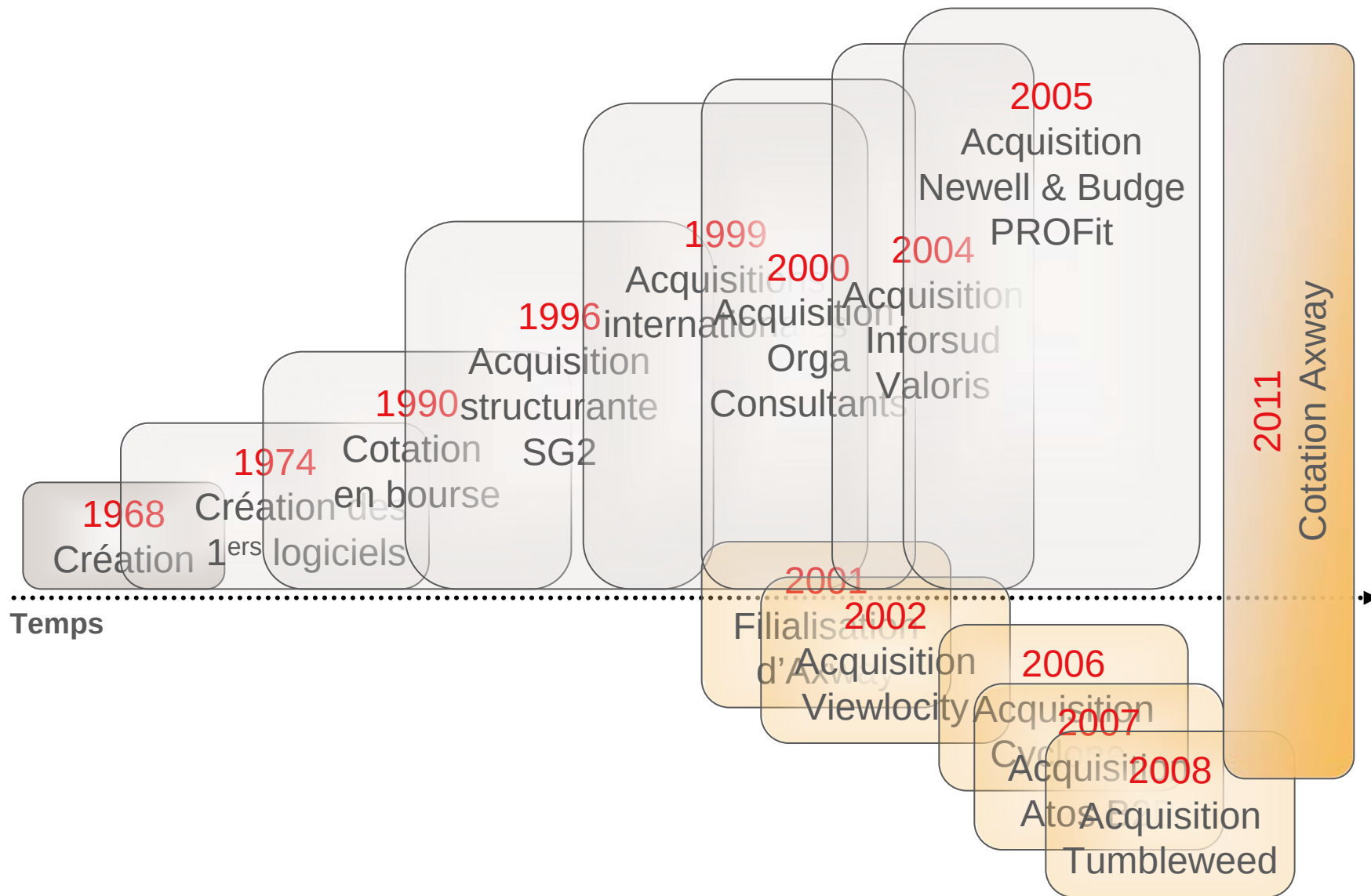
- 29 avril Publication du prospectus d'admission visé par l'AMF
- 4 mai Présentation analystes
- 5 mai au 7 juin Road shows auprès des actionnaires de Sopra Group
- 8 juin Assemblée Générale de Sopra Group approuvant la séparation-cotation d'Axway
- 14 juin 1<sup>er</sup> cotation d'Axway sur le marché de NYSE Euronext à Paris

# Axway au sein de Sopra Group



|                         |                                                                             |                                          |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Chiffre d'affaires 2010 | 1,17 Md€                                                                    | 208 M€                                   |
| Marge op. d'activité    | 10,0%                                                                       | 14,9%                                    |
| Effectifs               | 13 310                                                                      | 1 660                                    |
| Zones géographiques     | France 70%<br>Europe 22%<br>Autres 8%                                       | Amériques 35%<br>Europe 63%<br>Autres 2% |
| Activités               | Conseil, Intégration de<br>Systèmes et Solutions,<br>Outsourcing applicatif | Éditeur de logiciels                     |
| Licences (% CA)         | 9%                                                                          | 37%                                      |

# Événements clefs dans l'histoire



## Les données clefs de Sopra Group post séparation

# Un groupe solide et innovant

- **Groupe européen indépendant, créé en 1968**

- Dans le Top 10 des sociétés européennes de Conseil et de Services Informatiques
- Marché NYSE Euronext

- **Sopra Group accompagne les entreprises dans l'évolution de leurs organisations et de leurs systèmes d'information**

- Consulting
- Intégration de Systèmes
- Outsourcing applicatif
- Solutions applicatives

**11 650** collaborateurs dans le monde au 31 décembre 2010

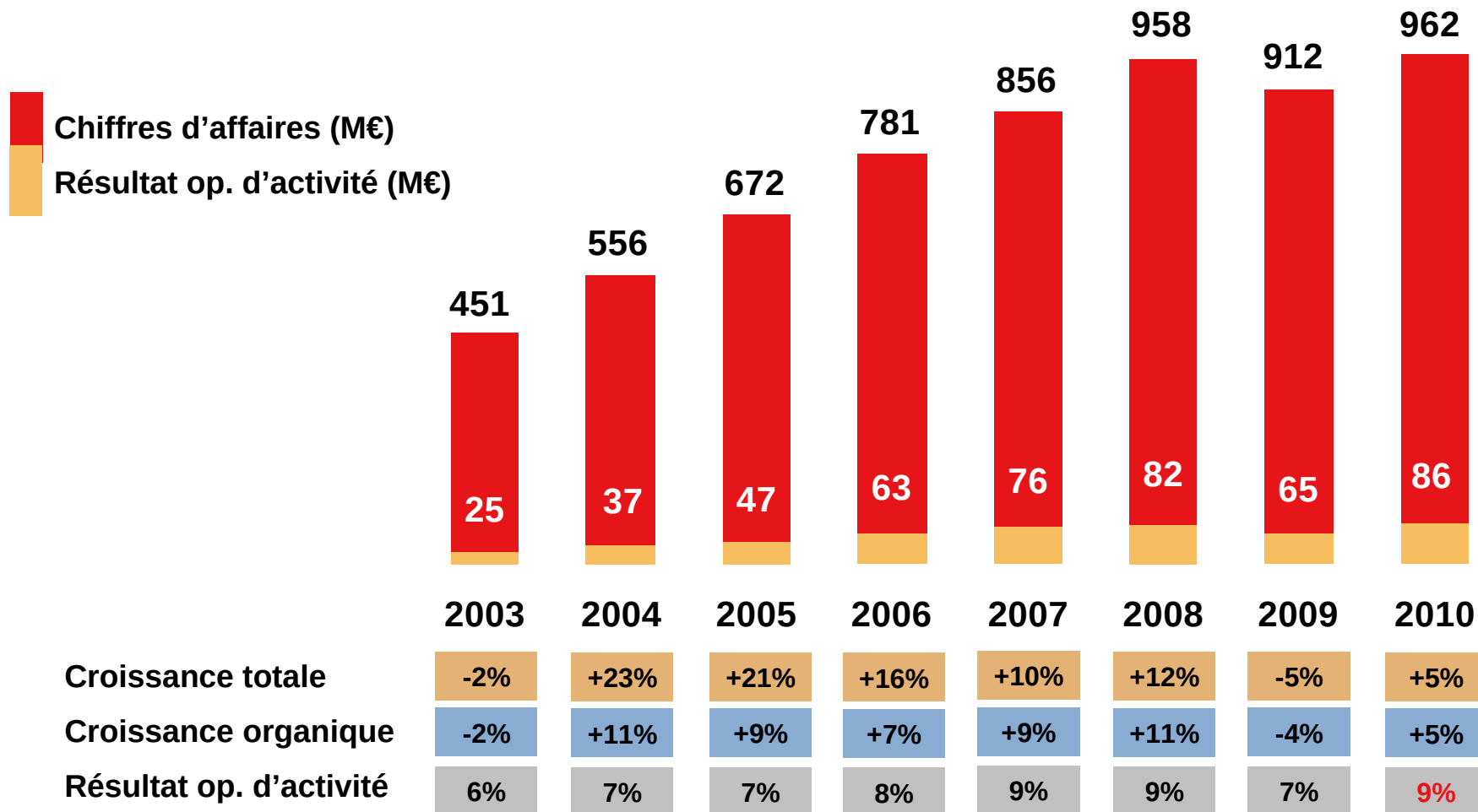


**962 millions d'euros**  
de chiffre d'affaires en 2010

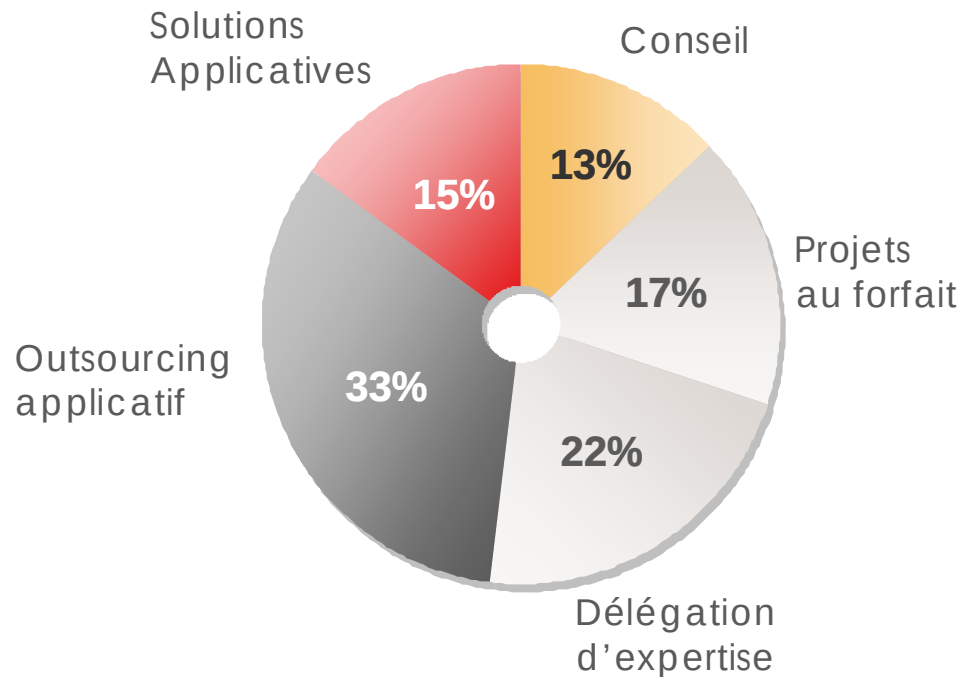
**8,9%** de résultat opérationnel d'activité

Données hors Axway

# Une société performante



# Un business model qui reste équilibré



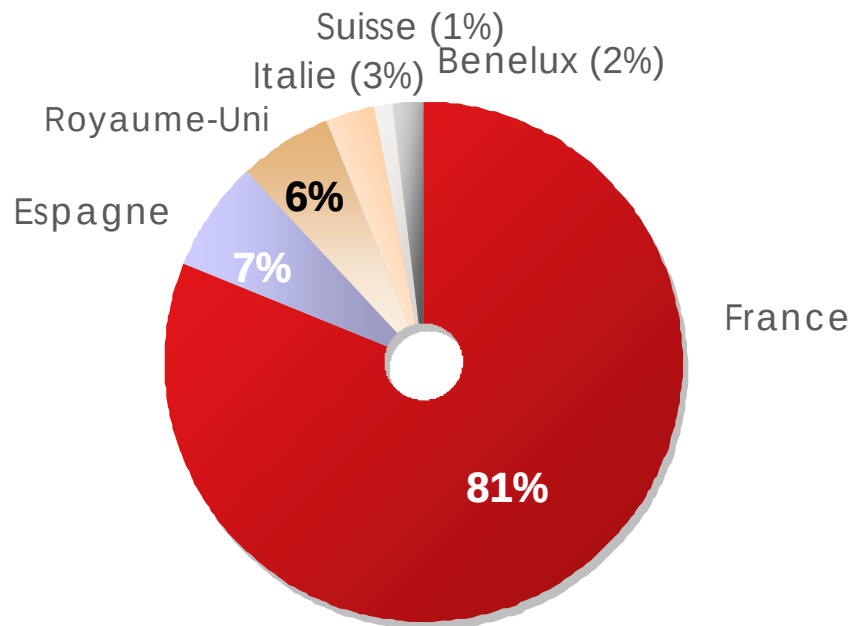
## Portefeuille des offres 2010

~ 50% du CA récurrent

Données hors Axway



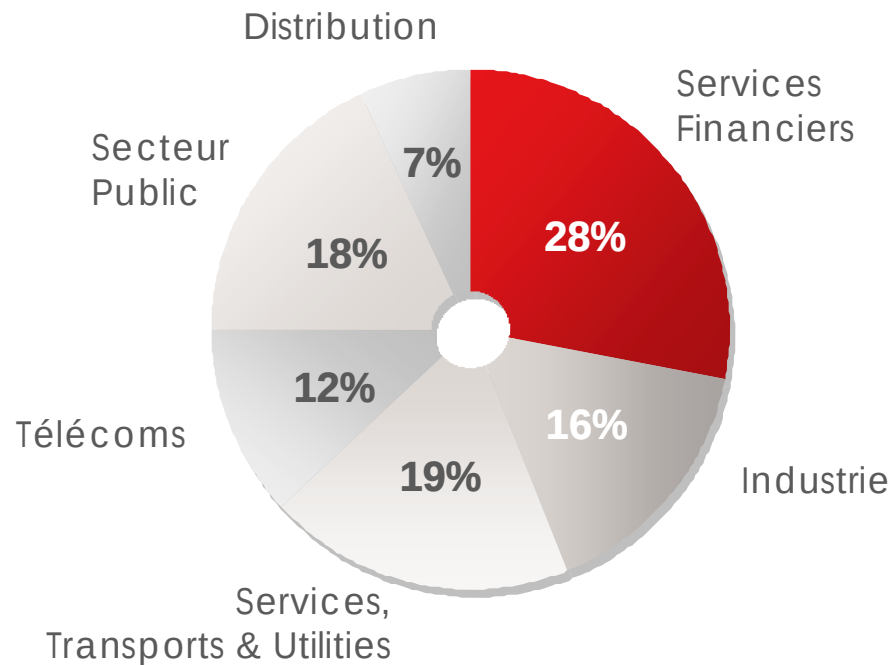
# Un ancrage fort en France



**Chiffre d'affaires par pays 2010**

Données hors Axway

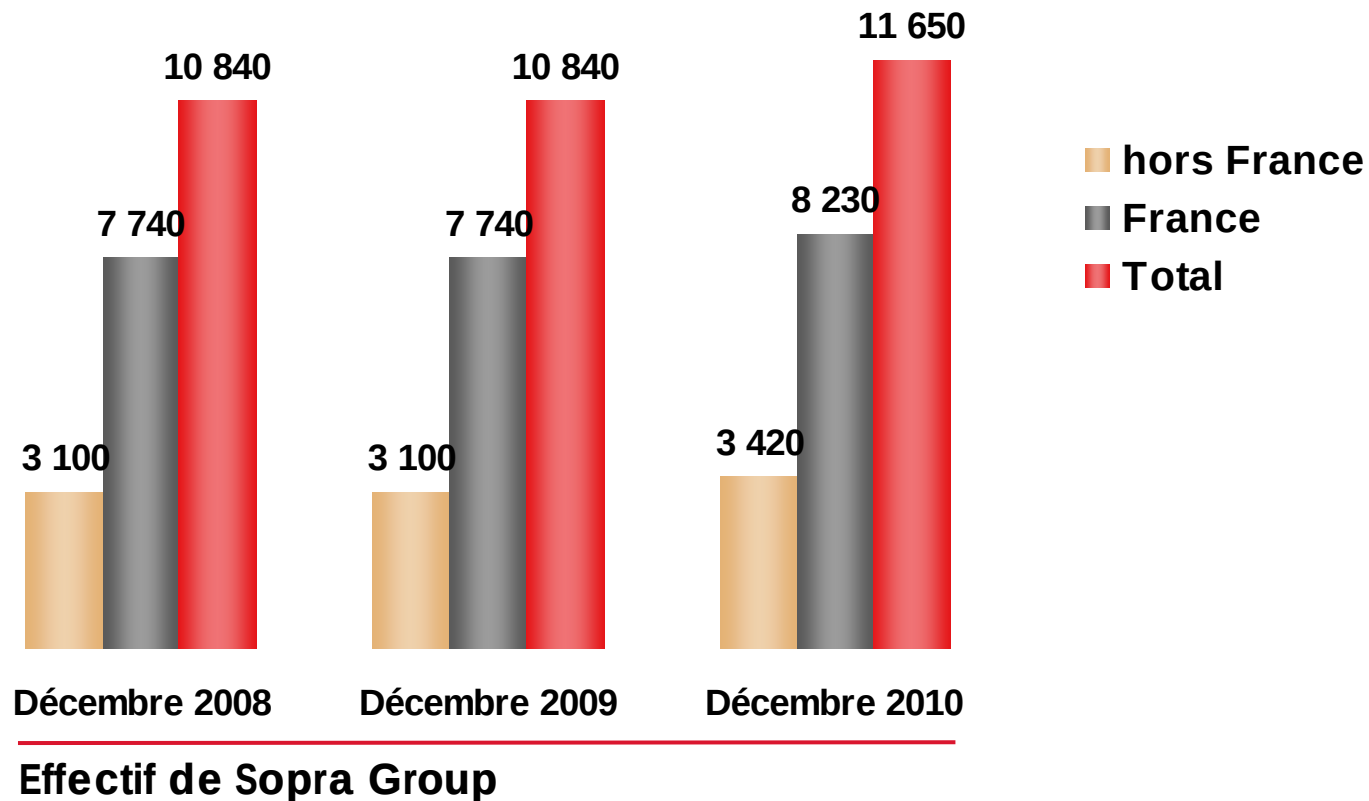
# Présence dans les secteurs d'activité diversifiés



## Répartition du chiffre d'affaires 2010

Données hors Axway

# Gestion long terme des ressources humaines



Données hors Axway

# La stratégie de Sopra Group post séparation

# L'équipe de management



**Pierre Pasquier**  
*Président-Directeur général*



**Pascal Leroy**  
*Directeur général délégué*



**Jean Mounet**  
*Vice-président*



**Jean-Paul Bourbon**  
*Directeur services financiers*



**François Lefebvre**  
*Directeur financier*



**Xavier Pecquet**  
*Directeur grands comptes*



**Roger Sermet**  
*Directeur d'industrialisation*



# Un savoir faire de transformation construit sur quatre métiers

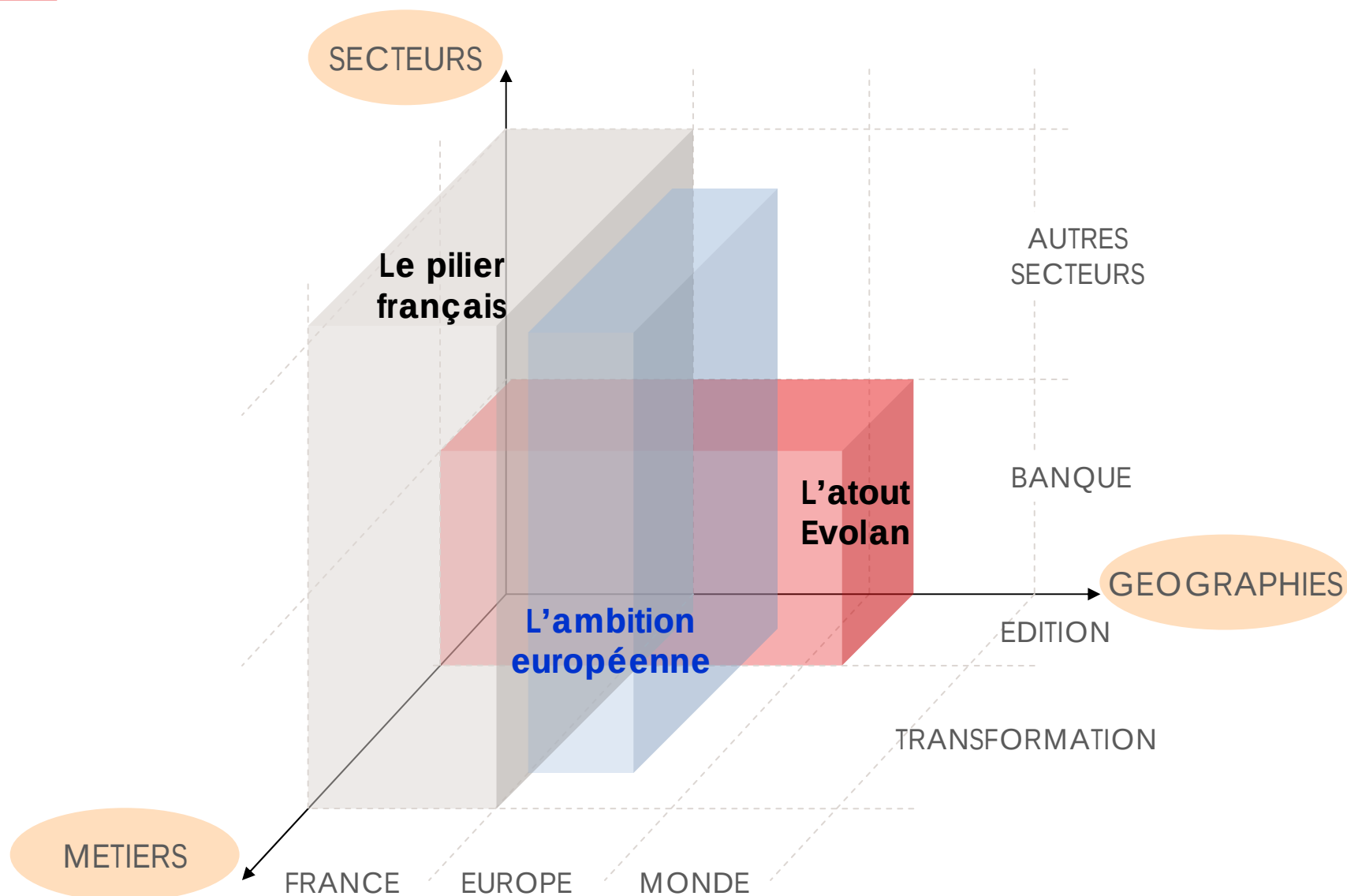
- Consulting
- Technologie
- Outsourcing applicatif
- Solutions applicatives



# La culture de l'excellence

- **Attention permanente aux ressources humaines**
- **Industrialisation continue de nos métiers**
  - Culture de production
  - Méthodologies, outillage projets et capitalisation
  - Centres de service offshore et nearshore
- **Innovation et offres de valeur**
  - Evaluation permanente
  - Programmes d'expertise
  - Communautés

# Trois orientations stratégiques







# La consolidation du pilier français

- **Position d'acteur majeur en France**
  - Auprès des grands comptes
  - Dans six verticaux
  - Dans toutes les régions
  
- **Partenaire stratégique de grands clients**
  - Dans la durée
  - Ancrage dans le SI cœur de métier
  - Fournisseur de premier rang en volume
  - Acteur de la transformation
  
- **Consolidateur du marché**



# La réalisation d'une ambition européenne

- **Au service de nos métiers et de nos grands clients**
- **En renforçant nos géographies principales : UK, Espagne, Italie**
- **En accédant à de nouvelles géographies : Allemagne**



# Les solutions bancaires avec l'atout Evolan

- **Evolan leader en France des solutions applicatives pour la banque de détail**
- **Ambition de rejoindre les leaders en Europe**
- **Avec une offre complète de solutions**
- **Et l'accès direct aux principaux marchés**

# Présentation d'Axway Software

# Agenda

---

- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- Le marché du middleware
- Les atouts différenciateurs
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

# Axway aujourd'hui



Axway, spécialiste des réseaux d'interaction Business (*Business Interaction Networks*), aide les entreprises à gérer, sécuriser et superviser tous leurs flux, qu'il s'agisse de courrier électronique, de fichiers, de messages, de services ou de processus

# Axway aujourd'hui

> 11 000  
clients

> 1 660  
collaborateurs

Solide présence  
par secteur  
d'activité

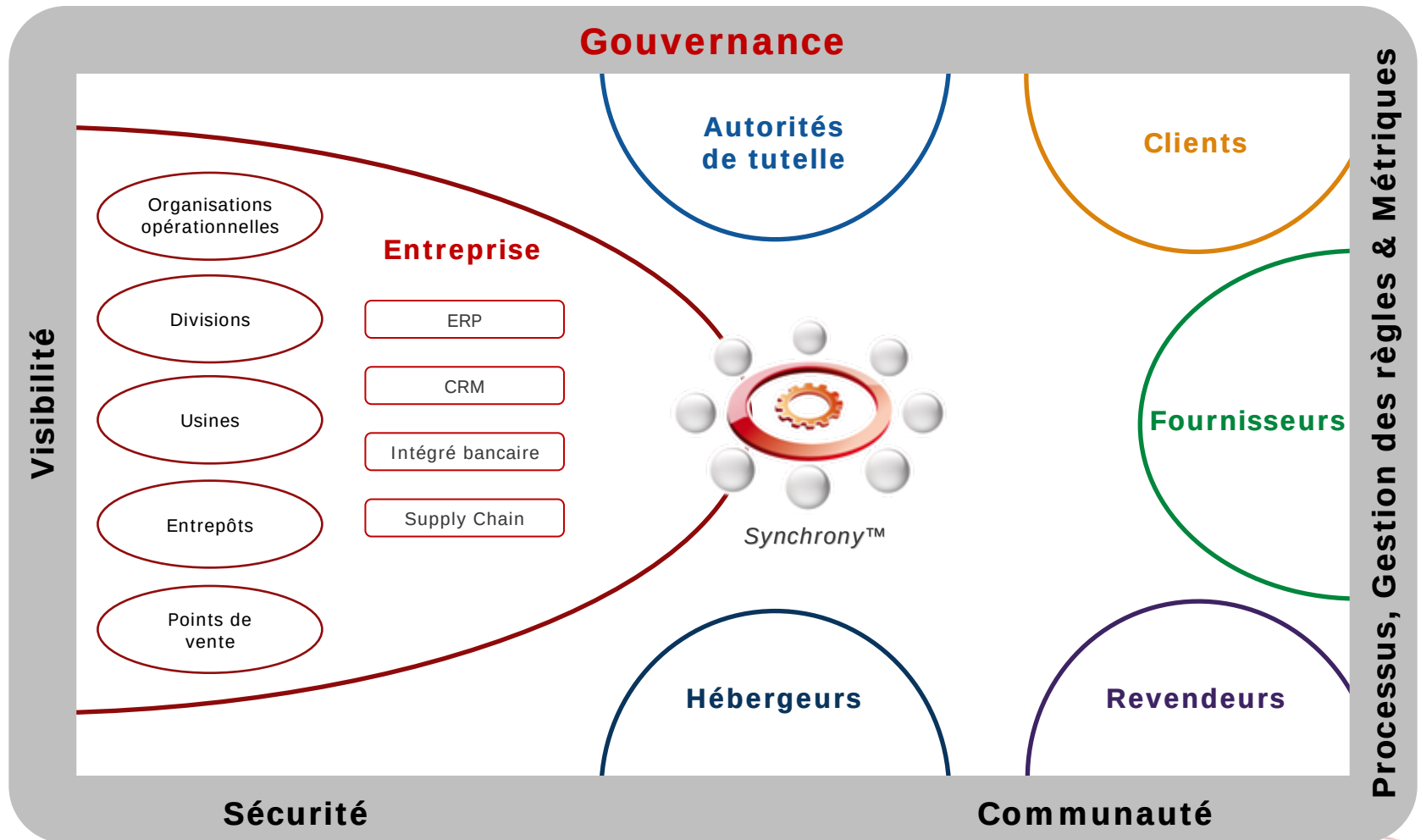
CA 2010: **208 M€**  
Marge 2010: **14.9% \***



\* *Marge opérationnelle d'activité*

# Notre marché:

Réseaux d'interactions professionnels (*Business Interaction Networks*)

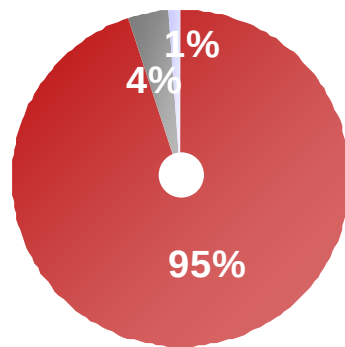




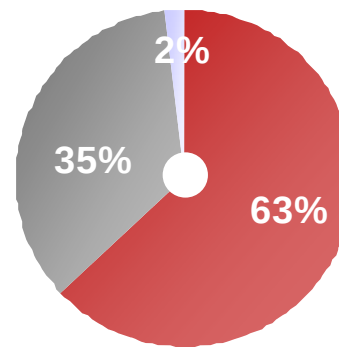
# Analyse des activités d'Axway

## Ventilation du chiffre d'affaires 2010

- Par zone géographique : équilibrage en cours



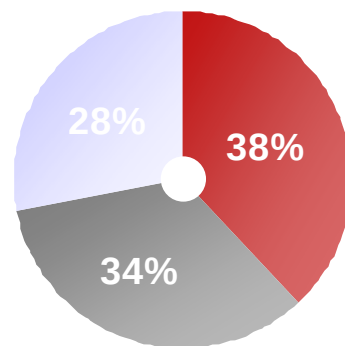
2005



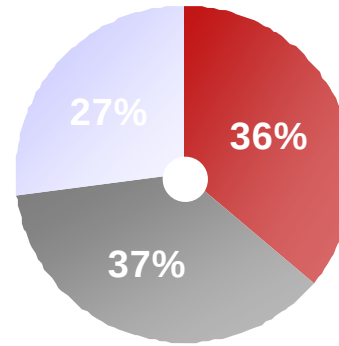
2010



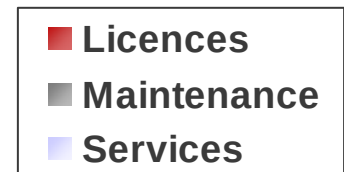
- Par nature de revenus :



2005



2010



# Analyse des activités d'Axway

## Licences

- Droit d'usage initial
- Pricing catalogue
- Contrat standard de licence

## Maintenance

- Initialisée avec la licence
- Pricing catalogue
- Conditions du contrat de licence

## Services

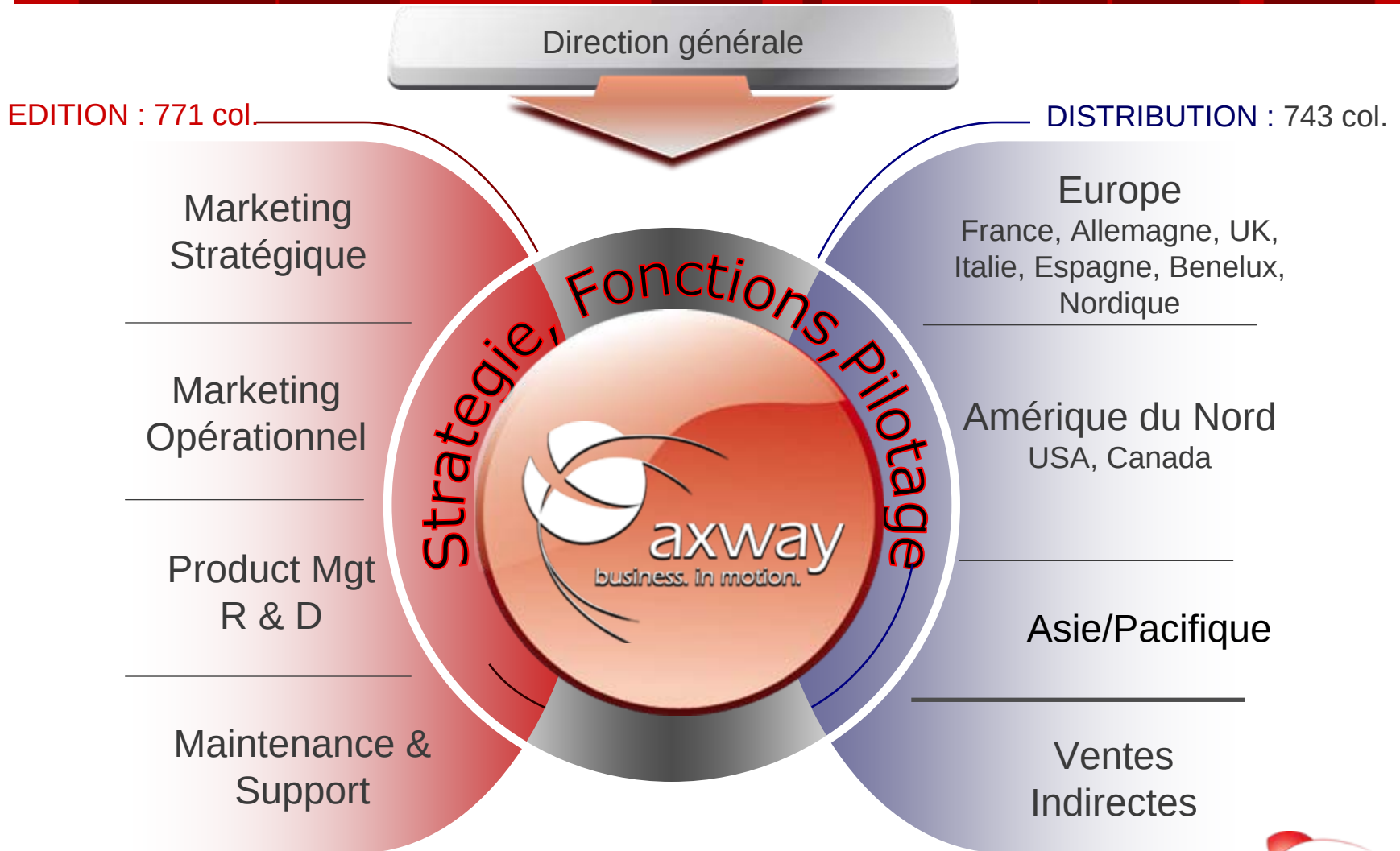
### Classiques

- Associé à la licence initiale (formation, installation)
- Indépendant de la licence (upgrade, migration)
- Contrat de services

### Software as a Service

- Facturé à la consommation (# de messages, fichiers)
- Contrat spécifique

# Le modèle d'organisation



# Conseil d'administration

---

- Un Conseil d'administration resserré
  - Pierre PASQUIER: Président
  - Kathleen CLARK-BRACCO
  - David COURTLEY
  - Hervé DECHELETTE
  - Christophe FABRE
  - Pascal IMBERT
  - Françoise MERCADAL-DELASALLES
  - Hervé SAINT-SAUVEUR
- Une gouvernance adaptée
  - Code Middlednext
  - Un comité d'audit

# Equipe de Direction

---

- Equipe dirigeante stable, issue des différentes composantes historiques d'Axway :
  - Sopra Group / Axway, Viewlocity, Cyclone Commerce, Tumbleweed Communications
  - 5 à 15 ans d'expérience dans le Groupe => forte expertise dans le domaine du logiciel
  - Majoritairement issue de promotions internes

## L'équipe de tête

- |                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| • DG : Christophe Fabre    | • R&D : Antoine Leclercq    |
| • DAF : Patrick Donovan    | • Marketing: Joe Fisher     |
| • CTO : Dave Bennett       | • Distribution : Mike Nason |
| • COO : Christophe Rullaud | • Support: Roland Royer     |
| • IRO : Patrick Gouffran   | • M&A : Scott Hausman       |

# Axway aujourd'hui

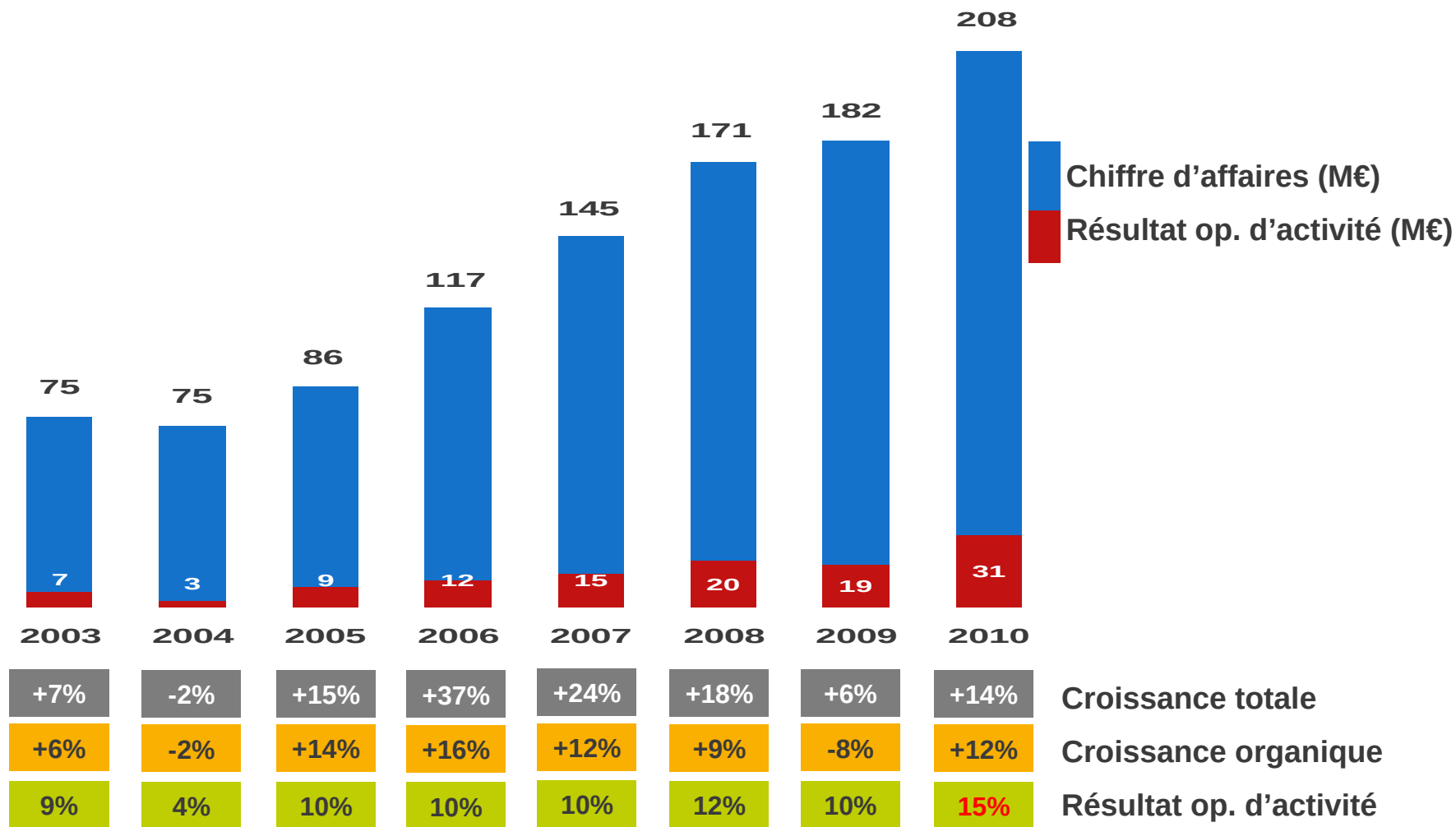
---



# Un projet qui s'ancre dans l'histoire



# Croissance et marges soutenues





# Caractéristiques de l'activité software (1/2)

---

- Le middleware est sensible à l'environnement économique mondial et à l'évolution de la dépense informatique globale
- Le marché de l'infrastructure se consolide
- Les plates-formes logicielles « embarquent » de plus en plus de composants externes
  - OEM
  - Open Source
- L'innovation est une nécessité et un facteur différenciant dans le marché du logiciel d'infrastructure

# Caractéristiques de l'activité software (2/2)

---

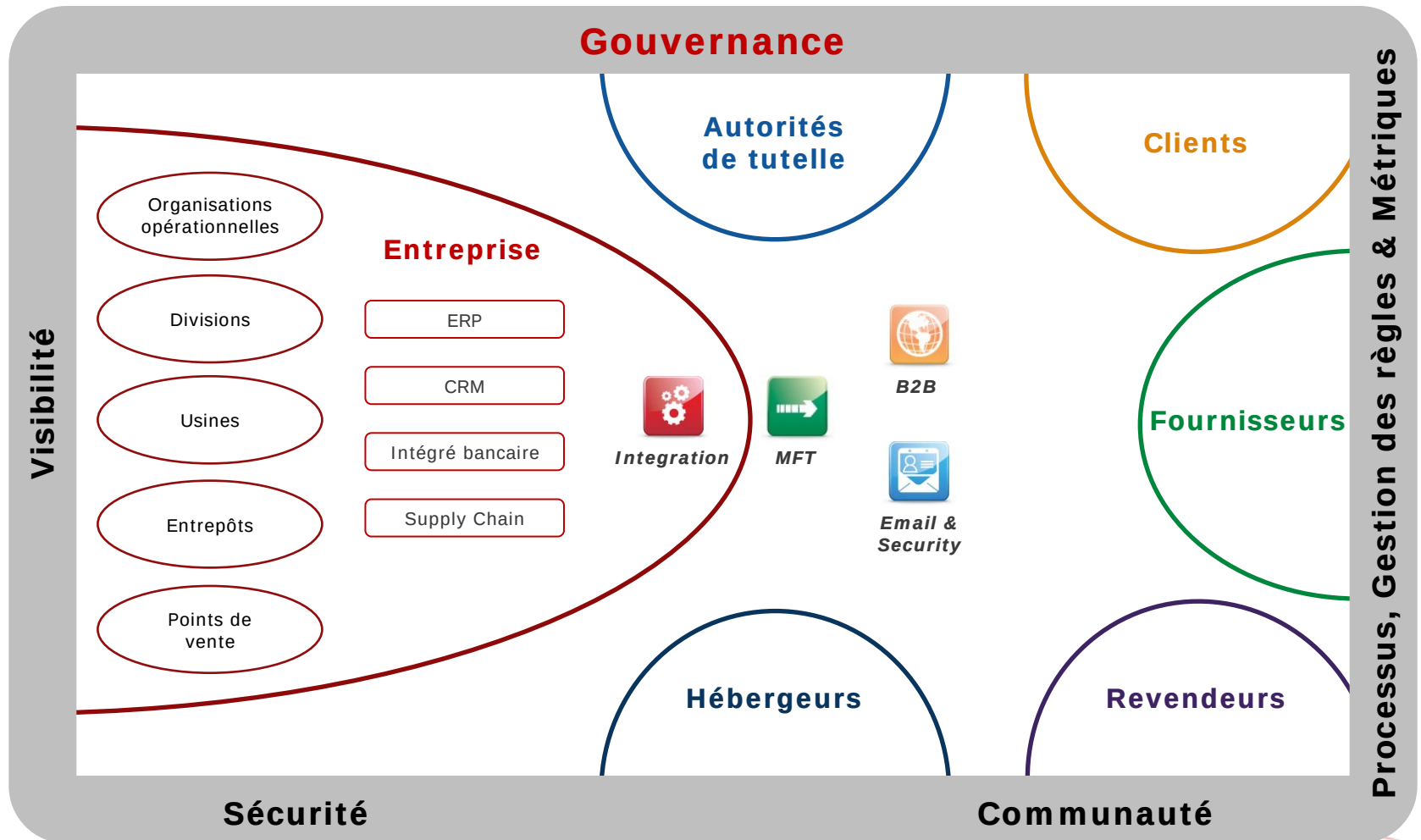
- Saisonnalité de l'activité de licences
  - Dépendance au T4
  - Profitabilité S1/S2
- Incertitude sur le résultat
  - Prédicibilité difficile
  - Influence des licences
  - Variation des taux de change
- Renouvellement des contrats de maintenance
- Dépendance, dans l'activité de services, à l'expertise des équipes

# Agenda

---

- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- **Le marché du middleware**
- Les atouts différenciateurs
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

# Les technologies couvertes par Axway



# Les technologies couvertes par Axway

## Managed File Transfer (MFT)

La gestion **du transport**  
des données

## Application Integration

L'intégration des **processus**

## Business-to-Business (B2B)

La gestion des **transactions**

## Email Security

La gestion de la **sécurité**  
des interactions

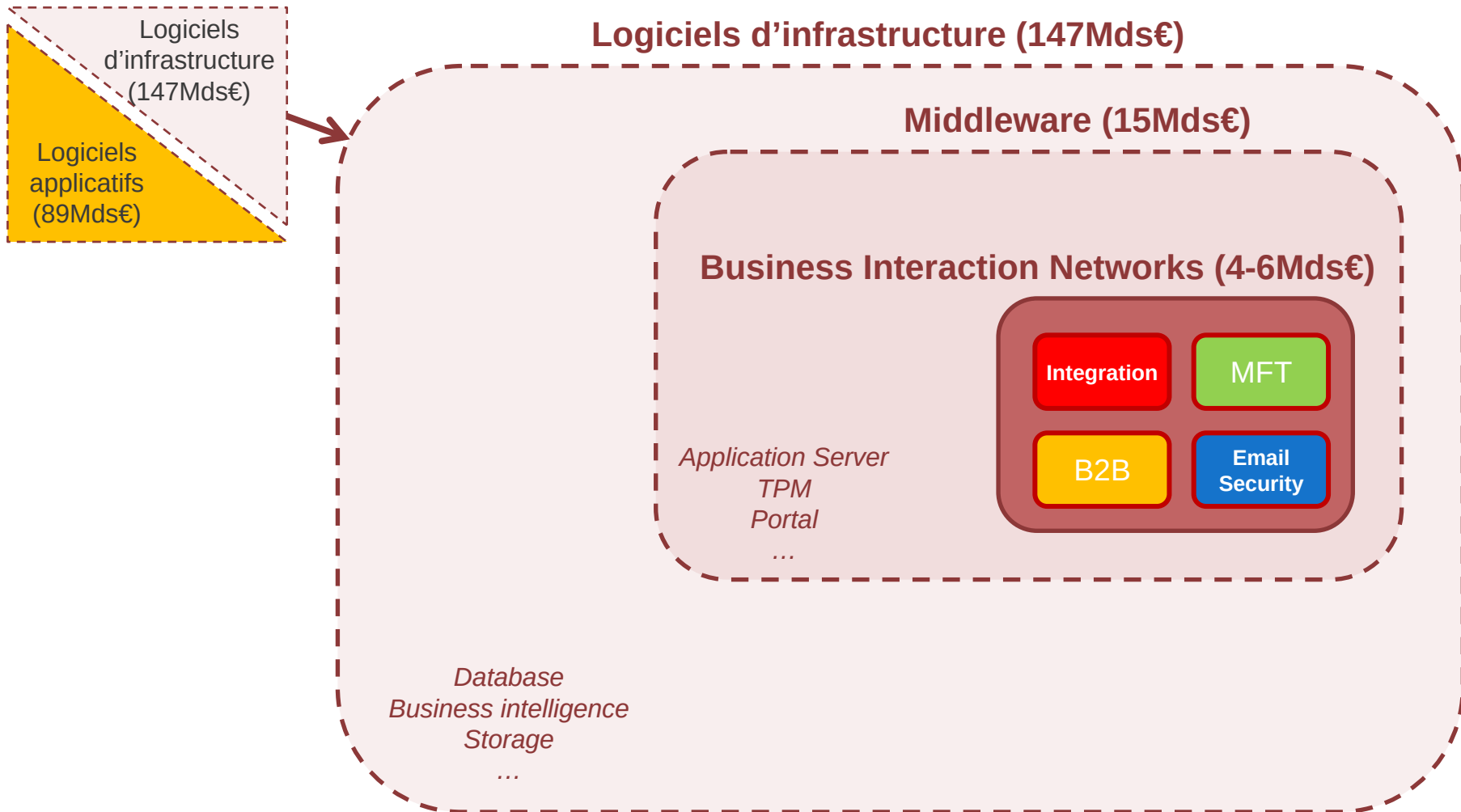
# Orientations stratégiques du marché

---

- Accroissement rapide des échanges électroniques sous toutes les formes :
  - Différentes technologies (Fichiers, Messages, WebServices, ...)
  - Différents schémas d'échanges (H2H, H2S, S2S)
- Rationalisation des systèmes d'échanges : Convergence et déploiement
- Verticalisation des normes et standards d'échanges
- Exigences accrues en matière de gouvernance des systèmes d'échanges (Visibilité-SLA, Sécurité, Gestion des communautés)  
=> Time-to-Market, maîtrise des coûts,
- Emergence de nouveaux business models (SaaS, Cloud Services )
  - Volumes encore faibles mais croissance rapide
  - Cycle d'adoption plus avancé aux US qu'en Europe

# Le marché des réseaux d'interactions professionnels

## Segmentation



Données 2010

Sources : Gartner, Axway d'après les principaux cabinets d'analyse

47 | © 2011 Axway | All rights reserved.



# La couverture des cas d'usage

## Plate-forme B2B garantissant le respect du réglementaire

### Un distributeur dans le domaine pharmaceutique aux Etats-Unis

- **Contexte:**

#### Optimiser et sécuriser la chaîne de la valeur

- Un des plus grands distributeurs pharmaceutique; basé aux USA; pièce centrale du dispositif de santé américain
- Nécessité d'appliquer la législation américaine en matière de traçabilité et de sécurité
- Aider les fournisseurs à maîtriser la contrefaçon
- Gros volumes de données
- Un portail d'accès pour les clients et les partenaires
- 1 Gateway pour les Top 200 grossistes pharmaceutiques et 11,000 pharmacies

- **Enjeux:**

#### Fournir un service intégrant les obligations réglementaires américaines

- Implémentation du projet en 3 mois
- Connecter 3000 partenaires
- Fournir une visibilité "de bout en bout" sur les transactions
- Mettre en production de nouvelles règles
- Supervision "à la journée" des flux

- **Solution:**

#### Une plate-forme unique dédiée aux clients

- B2B solution
- Synchrony manage tous les flux entrants et sortants
- Amélioration immédiate de 30% à 40% de la productivité du support aux clients
- Une plate-forme unique pour les clients intégrée avec les back office métier IBM et SAP
- Supervision "de bout en bout" de 70 million de \$ de commandes par an





# La couverture des cas d'usage

## Un hub mondial d'échanges avec les clients

### Un logisticien mondial

- **Contexte:**

- Une solution globale d'intégration**

- Leader mondial de la logistique, basé en Allemagne, totalement détenu par Deutsch Banque
    - Même interface d'accès pour tous les clients
    - Autoriser un accès "temps réel" pour tous les membres de l'écosystème
    - Assurer robustesse et sécurité à des processus métiers hautement critiques
    - Une plate-forme stratégique EDI/EAI
    - Matérialiser la rupture de "logisticien" à "fournisseur de services"

- **Enjeux:**

- Accroissement du nombre de messages: 180+M/année
    - Intégration de processus complexes
    - Support de multiples solutions informatiques
    - Nécessité d'améliorer la performance
    - Processus métiers différents par pays
    - Interfaces avec différentes plates-formes
    - Mise en place de processus globaux cohérents avec l'existant

- **Solution:**

- Une plate-forme unique d'intégration**

- Consolidation des gateways B2B
    - Migration vers la plate-forme centrale
    - Plate-forme centrale avec plusieurs installations
    - Constitution d'une équipe virtuelle EDI autour d'une technologie unique
    - Capacité d'intégrer de nouveaux partenaires
    - Support de 180+M messages/an
    - 1 fournisseur, 1 technologie gages de productivité



# La couverture des cas d'usage

## Une infrastructure performante d'échange de fichiers

### Une grande banque européenne

- **Contexte:**

**Contrôle centralisé des transferts de fichiers  
implémentés sur de multiples plates-formes**

- Grande banque universelle basée en Hollande; banque de détail, d'investissement, assurance vie et retraite
- Remplacement de solutions "maison" à base de FTP
- Standardiser les échanges internes de fichiers (MFT) et la communication externe (B2B)
- Support 24/7 et assistance personnalisée
- Garantir les transactions critiques
- Transparence sur les coûts d'implémentation et d'exploitation

- **Enjeux:**

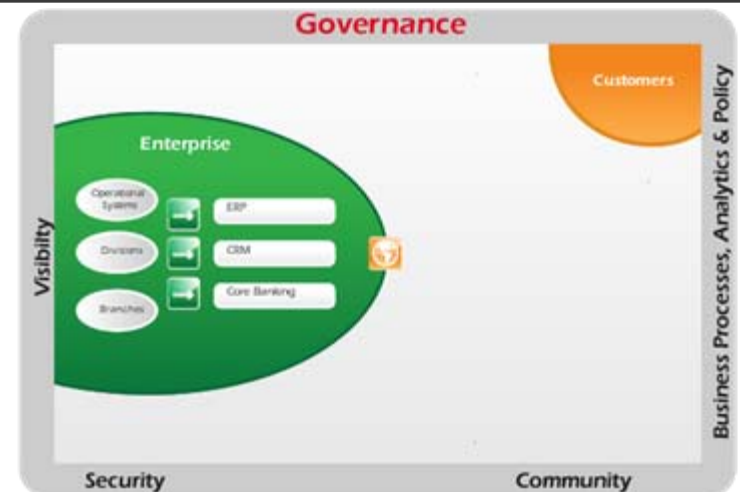
- Réactivité à la croissance de l'activité: 70-80 nouveaux flux par mois
- Maîtrise des coûts de maintenance
- Procédures existantes dépassées
- Hétérogénéité de l'existant entraînant une solution multi O/S
- Manque d'indicateurs de qualité de service
- Défaillance de la gestion des alertes
- Support de plus de 50,000 transactions B2B par jour avec des "pics" réguliers à 80 000 transactions par jour

- 

**Solution:**

**Une plate-forme éprouvée de gestion des transferts de fichiers**

- Sécurisation des processus de transfert
- Support sur site, 24/7, assuré par Axway
- Projet au forfait (Prix et délais)
- Solution centrale comportant 400 Synchrony Transfer, 9 Synchrony Gateway, 4 Synchrony Sentinel, 4 Synchrony Composer installés sur 2 sites (Hollande et Belgique) pour 4 pays (Belgique, Hollande, Pologne et USA)
- Augmentation des points de contrôle
- Chiffrement, piste d'audit, indicateurs de performance et de supervision pour les transferts de point à point
- Axway assure un fonctionnement sous contraintes de SLA et KPI



# La couverture des cas d'usage

## Concentration des échanges clients dans une “banque de gros”

### Une grande banque universelle américaine

- **Contexte:**

**Plate-forme sécurisée pour les clients et les partenaires**

- Grande institution financière couvrant les activités de banque de détail, d'investissement, d'assurance aux USA et à travers le monde
- Offrir aux clients “de gros” un accès unique à tous les services financiers
- Remplacer les multiples solutions de transfert de fichiers existantes pour garantir les exigences de performance et de continuité de services

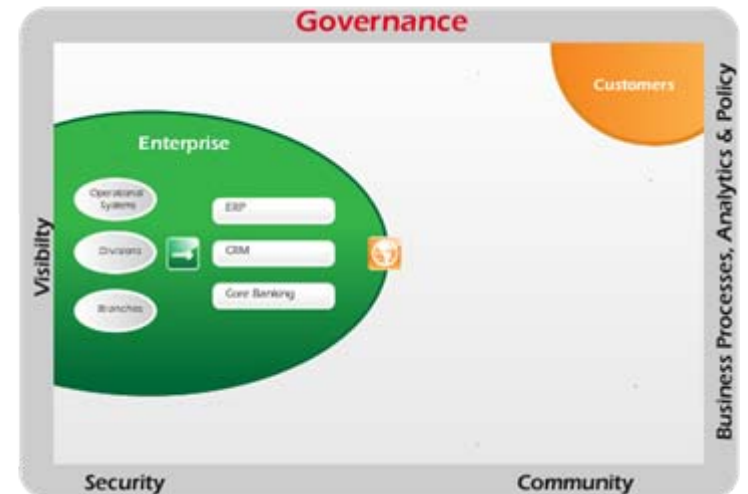
- **Enjeux:**

- Prendre en charge plus de 12 000 clients “entreprises” avec un objectif de 30 000 à court terme
- Gérer 30 000 transferts de fichiers (10 000 aujourd'hui) avec des pics de 3600 fichiers par minute (500 aujourd'hui) avec plus de 600 connections simultanées.

- **Solution:**

**SAFE-T, une plate-forme sécurisée entre la banque et ses clients entreprises**

- Solution B2B
- Gestion des transferts de fichiers entre les portails clients et le back office bancaire
- Les transferts peuvent être automatiques (server to server) and sécurisés via navigateur (https)
- Transferts de fichiers totalement automatisés ou ad-hoc
- Supervision élaborée avec Sentinel
- Garantie de hautes performances, gestion sophistiquée des partenaires



# La couverture des cas d'usage

## Optimisation des flux comptables et financiers

### Une grande administration française

- **Contexte:**

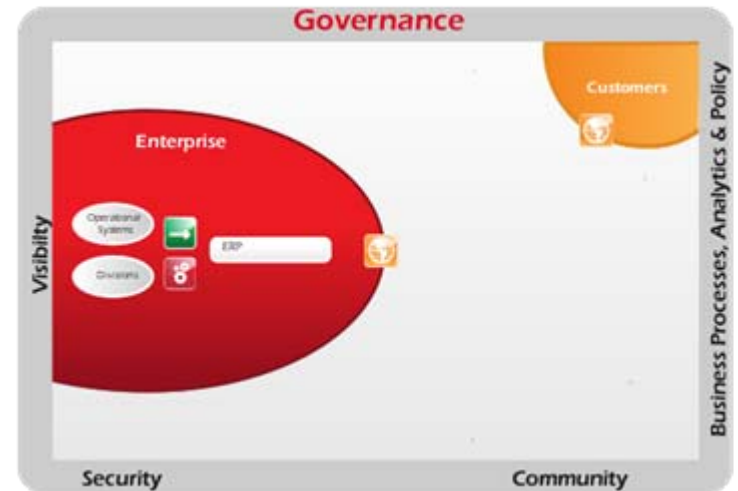
- Plan directeur de l'administration française pour déploiement d'une stratégie informatique
- Modernisation du Système d'Information Public par application de la loi LOLF (Août 2001)
- Mise en place de plates-formes d'échanges sécurisées entre les ministères
- Renforcer la traçabilité et l'auditabilité des flux financiers
- Augmenter la performance et la transparence des systèmes de l'administration

- **Enjeux:**

- Mettre en place une plate-forme centrale d'échange entre l'administration centrale (SIFE) et les ministères
- Prise en compte et contrôle des données quelque soit la source
- Augmenter le niveau de suivi, d'audit
- Désimbriquer les applications (SAP et autres)
- Prendre en compte les systèmes existants de SIFE (200+ applications) dans un processus structuré et sécurisé
- Fournir une supervision de l'ensemble des flux gérés par le système

- **Solution:**

- Interpréteur comptable
- Basé sur Synchrony (particulièrement Sentinel, PassPort, Gateway, Integrator, Accounting Integrator)
- Gestion centrale des plans de comptes avec SAP
- Optimisation de l'intégration des flux financiers:
  - Sous l'angle comptable avec Synchrony Accounting Integrator
  - Sous l'angle de l'intégrité des flux avec une solution basée sur Synchrony
- Fournit la gouvernance globale de SIFE
- Assure l'évolutivité de la solution pour prendre en charge les futures étapes



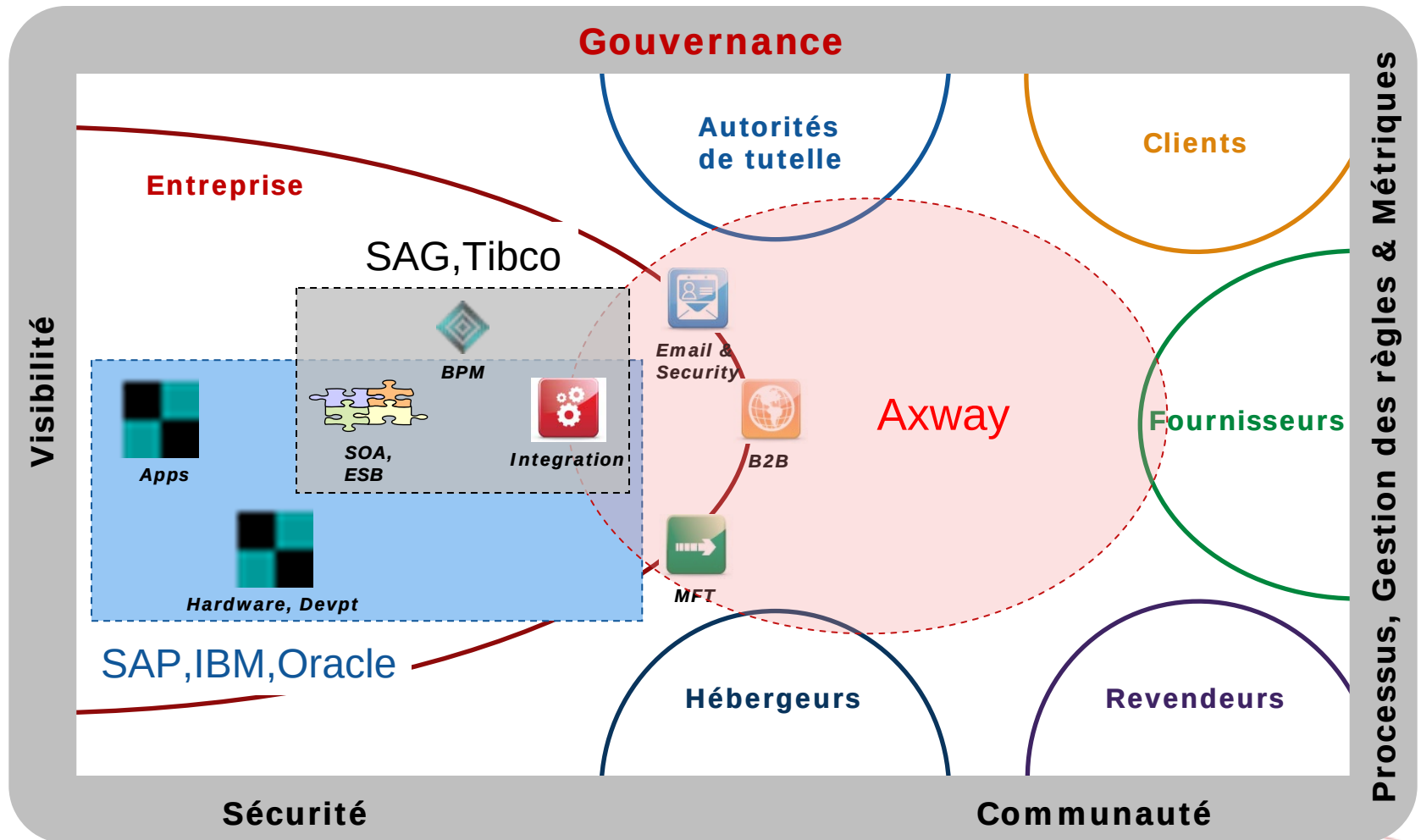
# Informations générales sur le marché

---

- Typologie concurrentielle en 4 types d'acteurs
- Les acteurs globaux du secteur informatique
  - MISO (Microsoft, IBM, SAP et Oracle)
- Les éditeurs de logiciels d'infrastructure spécialisés (*pure players*)
  - Exemple TIBCO, Software AG, Informatica
- Les acteurs de niche
  - Exemple Seeburger, Ipswitch
- Les fournisseurs de services externalisés spécialisés
  - Exemple GXS ou Crossgate

# L'analyse compétitive

De multiples technologies



# Le marché et les transactions M&A

Revenu annuel en Licences+Maintenance (**Consolidation depuis 2008**)

---

- > 2000M\$
  - IBM, Oracle
- 200-600M\$
  - Microsoft, Software AG, Tibco, **Sterling Commerce**, **Sun**, **BEA**, GXS, Fujitsu, Adobe, NEC, Hitachi
- 20-200M\$
  - Axway, Progress Software, Pegasystems, **IDS Scheer**, SAP, **Inovis**, **Sybase**, Easylink, Global 360, Siemens, Seeburger, **ILOG**, **Metastorm**, SOA Software, Global Healthcare Exchange, Red Hat, Tmax, Vitria, **Borland**, **IONA**, Appian, Magic Software, **Cast Iron**, Information Builders, DST Systems, **Lombardi**, Singularity, **Amberpoint**, Cordys, Versata, **Savvion**, **Vignette**, HP, Crossgate, Kabira
- < 20 M\$
  - Generix, Salesforce.com, InterSystems, HandySoft, **nuBridges**, Corel, Ultimous, Data Interchange, Chordiant, SPS Commerce, Pramati, Broadvision, Extol, IVAN, **CapeClear**, Liason, BT, CISCO, Click Commerce, EC Outlook, Softwired, **WebMethods**, B2B Servidos, Fiorano, Intesa, Cleo Communications, Elemica, Covast, **Telelogic AB**, **Abax x**

# Agenda

---

- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- Le marché du middleware
- **Les atouts différenciateurs**
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

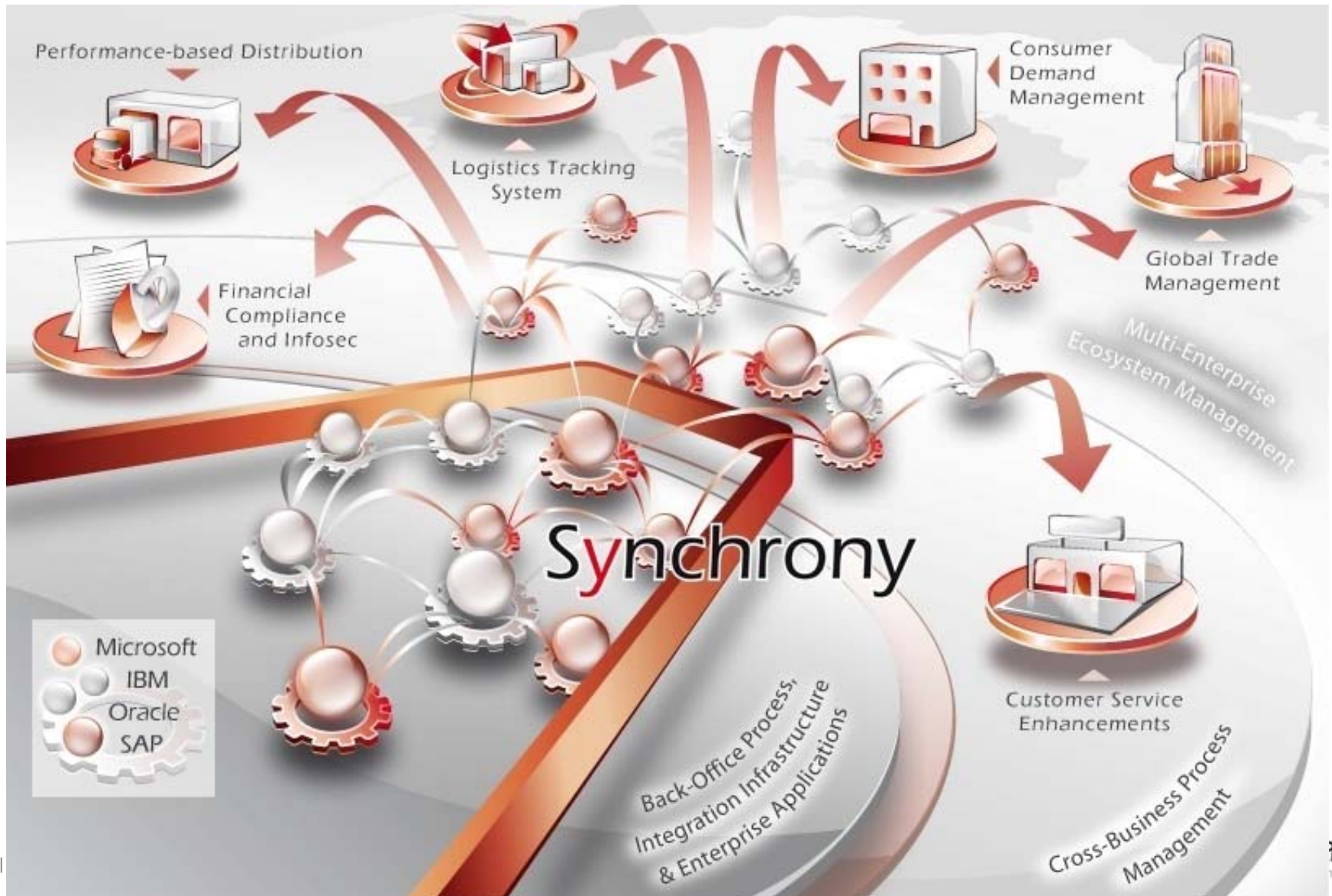


# De puissants atouts différenciateurs

---

- Seul fournisseur du marché à couvrir tous les usages d'interaction business
- Un positionnement global
- Un portefeuille clients diversifié
- La gouvernance des interactions
- Un Groupe précurseur et novateur

# Un positionnement global



# Un portefeuille clients diversifié

---

- Un ensemble de 11 000 clients
  - Le 1<sup>er</sup> client représente moins de 3,5% du chiffre d'affaires
- Une cible sur les grands comptes et leur écosystème
  - 47% du Top 500 des banques
  - 80% des distributeurs pharmaceutiques aux USA
  - 4 des 5 logisticiens mondiaux
- Des secteurs économiques principaux
  - Services financiers
  - Automobile
  - Secteur Public
  - Santé/Social

# Des grands noms

## Healthcare & Life Sciences



## Financial Services



## Manufacturing & Energy



## Logistics & Transportation



## Retail & Consumer



## Services & Telecomm



## Automotive



## Government



# La gouvernance des interactions

## La visibilité

Supervision “juste à temps” des interactions

### Superviser

Identification et résolution immédiate des incidents

### Rendre compte

Accès aux données nécessaires pour la prise de décision

### Alerter

Gestion temps réel des événements, recyclage et saisie manuelle de données





# La gouvernance des interactions

## Un corpus de règles

Définition de règles d'entreprise pour la gestion des risques, la conformité et la politique de sécurité

### La gestion des risques

Un management avancé des risques sous contraintes réglementaires

### La conformité réglementaire

Approche pragmatique et éprouvée de la sécurité, de la prévention de perte de données, de la conformité réglementaire

### La politique de sécurité

Un framework personnalisable pour la définition d'une politique d'entreprise concernant la sécurité



# La gouvernance des interactions

## La gestion des communautés

La gestion des partenaires au sein de la communauté de l'écosystème

### Accepter de nouveaux membres

Associer de nouveaux partenaires à la communauté — dans l'heure, et pas dans la journée ou la semaine !

### Fournir les niveaux de service

Capacité à déployer des services dans toute la communauté, à rendre plus efficace le fonctionnement opérationnel contribuant ainsi au business

### Donner de la visibilité aux membres

Gestion autonome pour chacun des partenaires, visibilité de l'ensemble de la communauté pour tous



# Un groupe précurseur et novateur

---

- Des domaines d'investissement ciblés
  - Convergence des interactions
  - Support de tous les modes de déploiement
  - Modules hybrides
- Un niveau d'investissement substantiel en R&D (plus de 15% du chiffre d'affaires)
- Une approche multidisciplinaire pour intégrer l'innovation



# La participation aux standards



Sponsor d'OASIS, Axway participe à plusieurs commissions techniques concernant BPEL, ebXML, Web Services (Synchrony est certifié par Drummond)



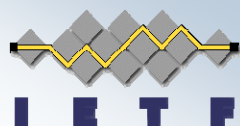
Comme OMG « Domain member », Axway participe activement au développement des standards tel que BPMN (Business Process Modeling Notation) et BPDM (Business Process Definition Meta-model)



Axway est membre de WS-I organisation, qui définit les standards d'interopérabilité pour les Web Services, et participe au Groupe de travail Reliable Secure Profile



Axway participe aux groupes de travail WSDL, XMLP, WS-CDL, WS-Policy and WS-Addressing Workgroups



Axway intègre les standards IETF EDIINT: AS1-AS2-AS3 (Synchrony est certifié par Drummond pour AS1, AS2 et AS3)



Axway est membre de RosettaNet pour développer et promouvoir les standards RosettaNet

# Agenda

---

- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- Le marché du middleware
- Les atouts différenciateurs
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

# Perspectives de croissance

---

- Poursuivre la stratégie d'approche globale des grands comptes
- Faire évoluer le Mix-produit à partir des bases MFT et B2B
- Proposer des offres « hybrides »
- Conduire une politique ciblée d'acquisitions
- Développer l'effort de rationalisation des processus de production
- Compléter la distribution commerciale directe par une politique de partenariats
- Poursuivre le déploiement du Mix-offre (produits, solutions, service)

# Une stratégie à fort potentiel de croissance

---

- Capitaliser sur les atouts concurrentiels
  - Dispose de l'ensemble des technologies pour couvrir le domaine des réseaux d'interactions professionnels (*Business Interaction Networks*)
- Renforcer l'approche globale des clients
  - Approche grands comptes et démarche par vertical
- Faire évoluer la plate-forme technologique
  - Rester en avance sur la plate-forme technologique et l'enrichir avec des modules « hybrides »
- Mener une politique de croissance externe ciblée
  - Pays
  - Parc clients
  - Technologies complémentaires

# Capitaliser sur les atouts

---

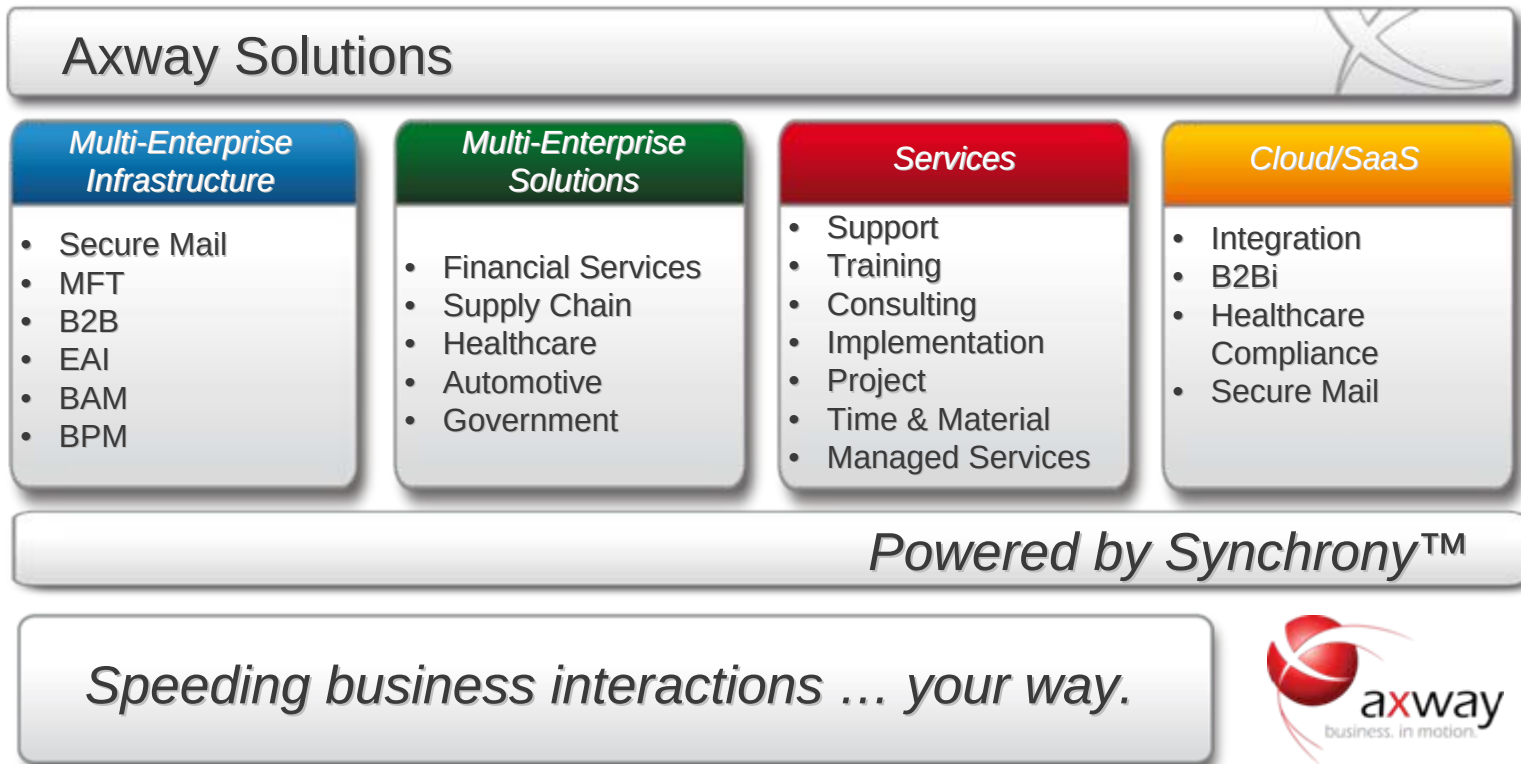
- Poursuivre l'intégration des activités en lien avec les acquisitions réalisées par le passé
- Étendre le portefeuille clients vers les communautés des clients principaux
- Optimiser les leviers de croissance dans le cœur de métier (MFT, B2B)

# Une stratégie d'approche globale

---

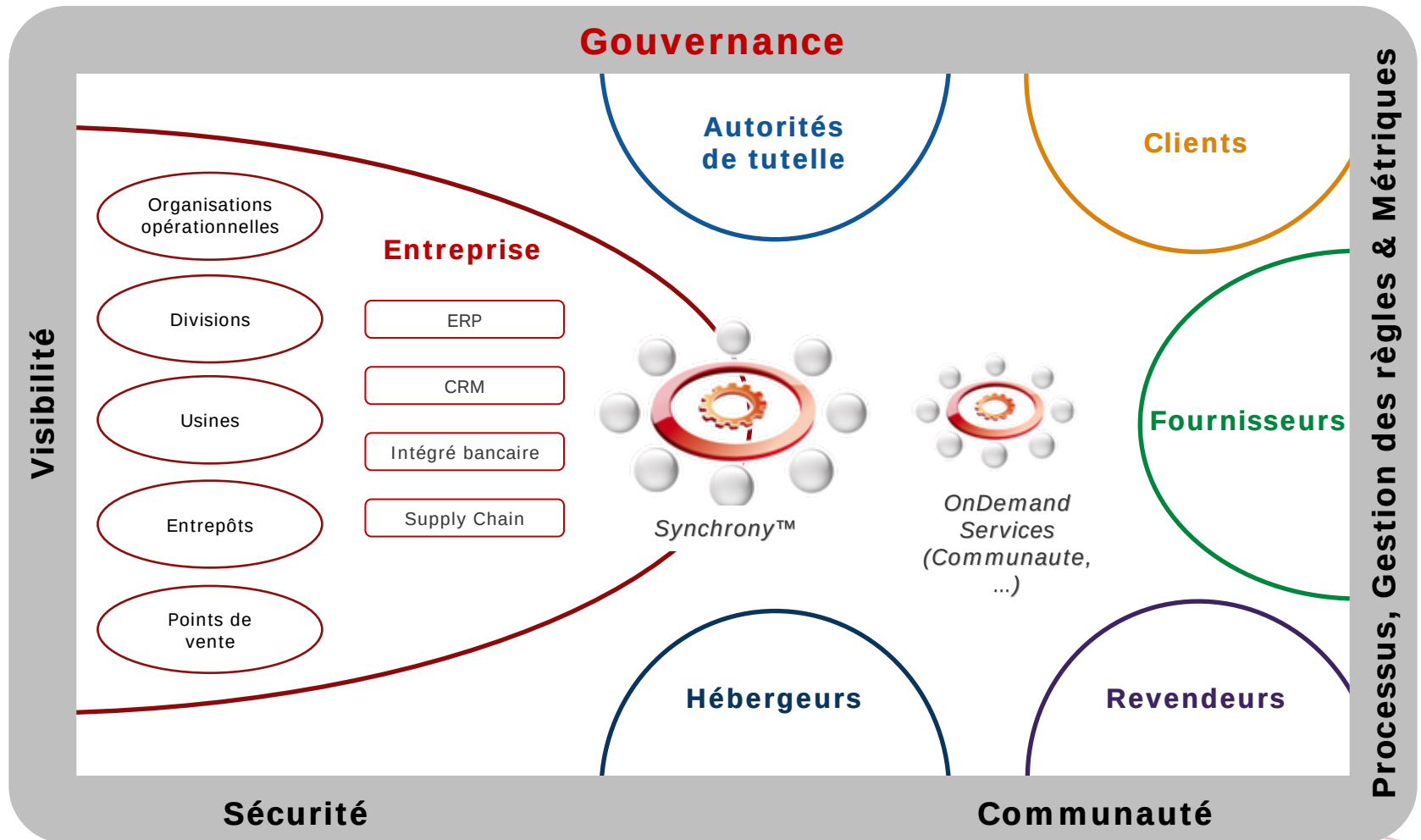
- Un Mix d'offre riche
- Intensifier l'approche verticale pour renforcer l'approche grands comptes
- Maintenir l'équilibre géographique
- Renforcer la présence sur les zones de croissance hors marchés domestiques via le développement de partenariats

# Un Mix d'offre riche



# Faire évoluer la plate-forme technologique

## Compléter le portefeuille produits par des modules hybrides





# Une politique de croissance externe ciblée

---

- Continuer à participer à la consolidation du marché (comme par le passé)
  - Pays
    - USA – UK – positionnements tactiques en Europe – Pays émergents
  - Parc Clients
    - Favorisant le cross-selling
  - Technologies complémentaires
    - Cloud

# Ordre du jour

---

- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- Le marché du middleware
- Les atouts différenciateurs
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

# Evolution de l'endettement et de la structure de financement

---

- Le financement d'Axway est assuré par Sopra Group par l'intermédiaire d'un compte courant soit 68,3 M€ à fin 2010
- Un financement bancaire de 100 M€ sera mis en place à la date de cotation auquel s'ajoute une ligne de découvert d'un montant de 20 M€.
- Une augmentation de capital d'Axway de 50M€ à 65 M€ devrait intervenir à bref délai après la distribution. Cette augmentation de capital sera principalement affectée au remboursement des avances en compte courant.

# Compte de résultat simplifié

| <i>(en milliers d'euros)</i>            | <b>Exercice<br/>2010</b> | <b>2010 Retraité<br/>de la CVAE</b> | <b>Exercice<br/>2009</b> | <b>Exercice<br/>2008</b> |
|-----------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Chiffres d'affaires</b>              |                          |                                     |                          |                          |
| Licences                                | 77 948                   | 77 948                              | 61 186                   | 61 453                   |
| Maintenance                             | 78 578                   | 78 578                              | 71 487                   | 56 190                   |
| Sous-total Licences et Maintenance      | 156 526                  | 156 526                             | 132 673                  | 117 643                  |
| Services                                | 51 895                   | 51 895                              | 49 545                   | 53 544                   |
| <b>Total chiffre d'affaires</b>         | <b>208 421</b>           | <b>208 421</b>                      | <b>182 218</b>           | <b>171 187</b>           |
| <b>Résultat opérationnel d'activité</b> | <b>31 085</b>            | <b>30 040</b>                       | <b>18 489</b>            | <b>20 201</b>            |
| <i>En % du Chiffre d'affaires</i>       | <i>14,9%</i>             | <i>14,4%</i>                        | <i>10,1%</i>             | <i>11,8%</i>             |
| <b>Résultat opérationnel courant</b>    | <b>29 141</b>            | <b>28 096</b>                       | <b>16 633</b>            | <b>19 479</b>            |
| <i>En % du Chiffre d'affaires</i>       | <i>14,0%</i>             | <i>13,5%</i>                        | <i>9,1%</i>              | <i>11,4%</i>             |
| <b>Résultat opérationnel</b>            | <b>25 558</b>            | <b>24 513</b>                       | <b>16 633</b>            | <b>18 311</b>            |
| <b>Résultat net</b>                     | <b>26 595</b>            | <b>26 595</b>                       | <b>9 980</b>             | <b>7 864</b>             |

# Bilan simplifié

| <i>(en milliers d'euros)</i>                   | 31-déc-10      | 31-déc-09      | 31-déc-08      |
|------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Actifs non-courants                            | 208 587        | 186 319        | 185 165        |
| Actifs courants                                | 99 820         | 74 468         | 71 534         |
| <b>TOTAL DE L'ACTIF</b>                        | <b>308 407</b> | <b>260 787</b> | <b>256 699</b> |
| Capitaux propres part du Groupe                | 148 095        | 110 309        | 102 986        |
| Intérêts minoritaires                          | 2              | 2              | 3              |
| Passif non courant                             | 87 658         | 91 278         | 86 648         |
| Passif courant                                 | 72 652         | 59 198         | 67 062         |
| <b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF</b> | <b>308 407</b> | <b>260 787</b> | <b>256 699</b> |

# Capitaux propres simplifiés

|                                            | Capital       | Réserves<br>liées au<br>capital | Réserves<br>consolidées | Résultat<br>de<br>l'exercice | Réserves de<br>conversion | Ecart<br>actuariels sur<br>engagements<br>de retraite | Total part<br>du Groupe | Minoritaires | Total          |
|--------------------------------------------|---------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|----------------|
| <i>(en milliers d'euros)</i>               |               |                                 |                         |                              |                           |                                                       |                         |              |                |
| <b>CAPITAUX PROPRES AU 31/12/2009</b>      | <b>75,620</b> | <b>1,169</b>                    | <b>30,748</b>           | <b>9,980</b>                 | <b>- 6,397</b>            | <b>- 811</b>                                          | <b>110,309</b>          | <b>2</b>     | <b>110,311</b> |
| Résultat net de la période                 | -             | -                               | -                       | 26,595                       | -                         | -                                                     | 26,595                  | 1            | 26,596         |
| Autres éléments du résultat global         | -             | -                               | -                       | -                            | 11,583                    | - 392                                                 | 11,191                  | -            | 11,191         |
| <b>Résultat global total de la période</b> | <b>-</b>      | <b>-</b>                        | <b>-</b>                | <b>26,595</b>                | <b>11,583</b>             | <b>- 392</b>                                          | <b>37,786</b>           | <b>1</b>     | <b>37,787</b>  |
| Opérations sur capital                     | -             | -                               | -                       | -                            | -                         | -                                                     | -                       | -            | -              |
| Palements fondés sur des actions           | -             | -                               | -                       | -                            | -                         | -                                                     | -                       | -            | -              |
| Opérations sur titres autodétenus          | -             | -                               | -                       | -                            | -                         | -                                                     | -                       | -            | -              |
| Affectation du résultat                    | -             | -                               | 9,980                   | - 9,980                      | -                         | -                                                     | -                       | -            | -              |
| Autres mouvements                          | -             | -                               | -                       | -                            | -                         | -                                                     | -                       | - 1          | - 1            |
| <b>CAPITAUX PROPRES AU 31/12/2010</b>      | <b>75,620</b> | <b>1,169</b>                    | <b>40,728</b>           | <b>26,595</b>                | <b>5,186</b>              | <b>- 1,203</b>                                        | <b>148,095</b>          | <b>2</b>     | <b>148,097</b> |

# Variation de l'endettement net simplifié

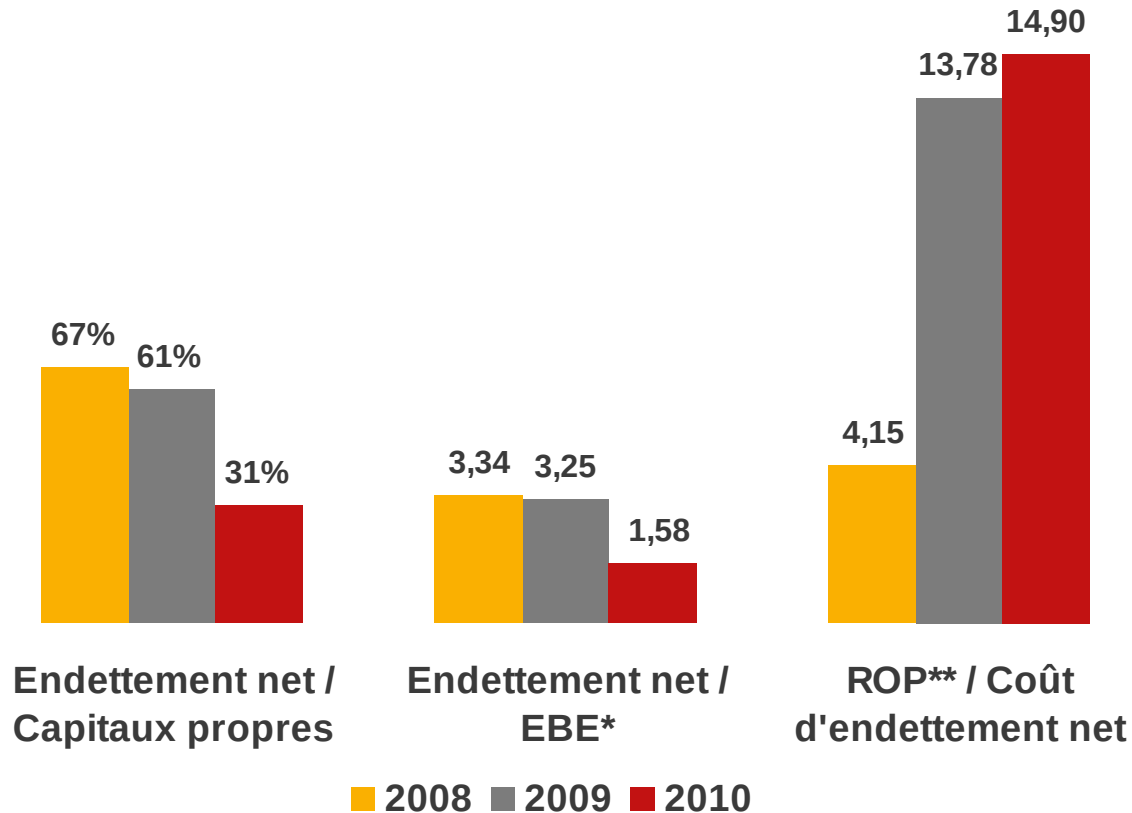
| <i>(en milliers d'euros)</i>                                                  | 31-déc-10     | 31-déc-09     | 31-déc-08       |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| ENDETTEMENT NET EN DEBUT D'EXERCICE (A)                                       | 67,123        | 69,145        | 45,280          |
| Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt | 31,041        | 13,346        | 7,805           |
| <b>Coût de l'endettement financier net</b>                                    | <b>1,715</b>  | <b>1,207</b>  | <b>4,417</b>    |
| Charge d'impôt (y compris impôts différés)                                    | - 3,046       | 5,365         | 5,757           |
| Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt | 29,710        | 19,918        | 17,979          |
| Impôt versé                                                                   | - 6,587       | - 9,693       | - 4,863         |
| Variation du besoin en fonds de roulement                                     | 701           | - 5,130       | - 1,520         |
| <b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>                           | <b>23,824</b> | <b>5,095</b>  | <b>11,596</b>   |
| Variation liée aux opérations d'investissement                                | - 2,874       | - 1,949       | - 904           |
| Intérêts financiers nets versés                                               | - 1,715       | - 1,207       | - 4,417         |
| <b>Flux net de trésorerie disponible</b>                                      | <b>19,235</b> | <b>1,939</b>  | <b>6,275</b>    |
| Incidence des variations de périmètre                                         | - 4           | -             | - 86,683        |
| Investissements financiers                                                    | 82            | - 91          | 765             |
| Augmentations de capital en numéraire                                         | -             | -             | 55,720          |
| Autres variations                                                             | - 11          | 2             | -               |
| <b>VARIATION NETTE TOTALE DE L'EXERCICE (B)</b>                               | <b>19,302</b> | <b>1,850</b>  | <b>- 23,923</b> |
| Incidence des variations de taux de change                                    | - 358         | 172           | 58              |
| <b>ENDETTEMENT NET EN FIN D'EXERCICE (A-B)</b>                                | <b>48,179</b> | <b>67,123</b> | <b>69,145</b>   |

# Tableaux des flux de trésorerie simplifié

| <i>(en milliers d'euros)</i>                                                             | Exercice<br>2010 | Exercice<br>2009 | Exercice<br>2008 |
|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Résultat net consolidé</b>                                                            | <b>26 596</b>    | <b>9 980</b>     | <b>7 865</b>     |
| <b>Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt</b>     | <b>31 041</b>    | <b>13 346</b>    | <b>7 805</b>     |
| Coût de l'endettement financier net                                                      | 1 715            | 1 207            | 4 417            |
| Charge d'impôt                                                                           | - 3 046          | 5 365            | 5 757            |
| <b>Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt (A)</b> | <b>29 710</b>    | <b>19 918</b>    | <b>17 979</b>    |
| Impôt versé (B)                                                                          | - 6 587          | - 9 693          | - 4 863          |
| Variation du BFR lié à l'activité (C)                                                    | 701              | - 5 130          | - 1 520          |
| <b>Flux net de trésorerie généré par l'activité (D) = (A+B+C)</b>                        | <b>23 824</b>    | <b>5 095</b>     | <b>11 596</b>    |
| <b>Flux net de trésorerie lié au opérations d'investissement (E)</b>                     | <b>- 2 796</b>   | <b>- 2 040</b>   | <b>- 86 822</b>  |
| <b>Flus net de trésorerie lié aux opérations de financement (F)</b>                      | <b>- 9 682</b>   | <b>- 2 892</b>   | <b>76 909</b>    |
| Incidence des variations des cours des devises (G)                                       | - 358            | 171              | 59               |
| <b>VARIATION DE TRESORERIE NETTE (D+E+F+G)</b>                                           | <b>10 988</b>    | <b>334</b>       | <b>1 742</b>     |
| Trésorerie d'ouverture                                                                   | 11 286           | 10 952           | 9 210            |
| Trésorerie de clôture                                                                    | 22 274           | 11 286           | 10 952           |



# Une structure financière solide



\*EBE : Excédent brut d'exploitation (29,2 M€ en 2010)

\*\*ROP : Résultat opérationnel

# Agenda

---

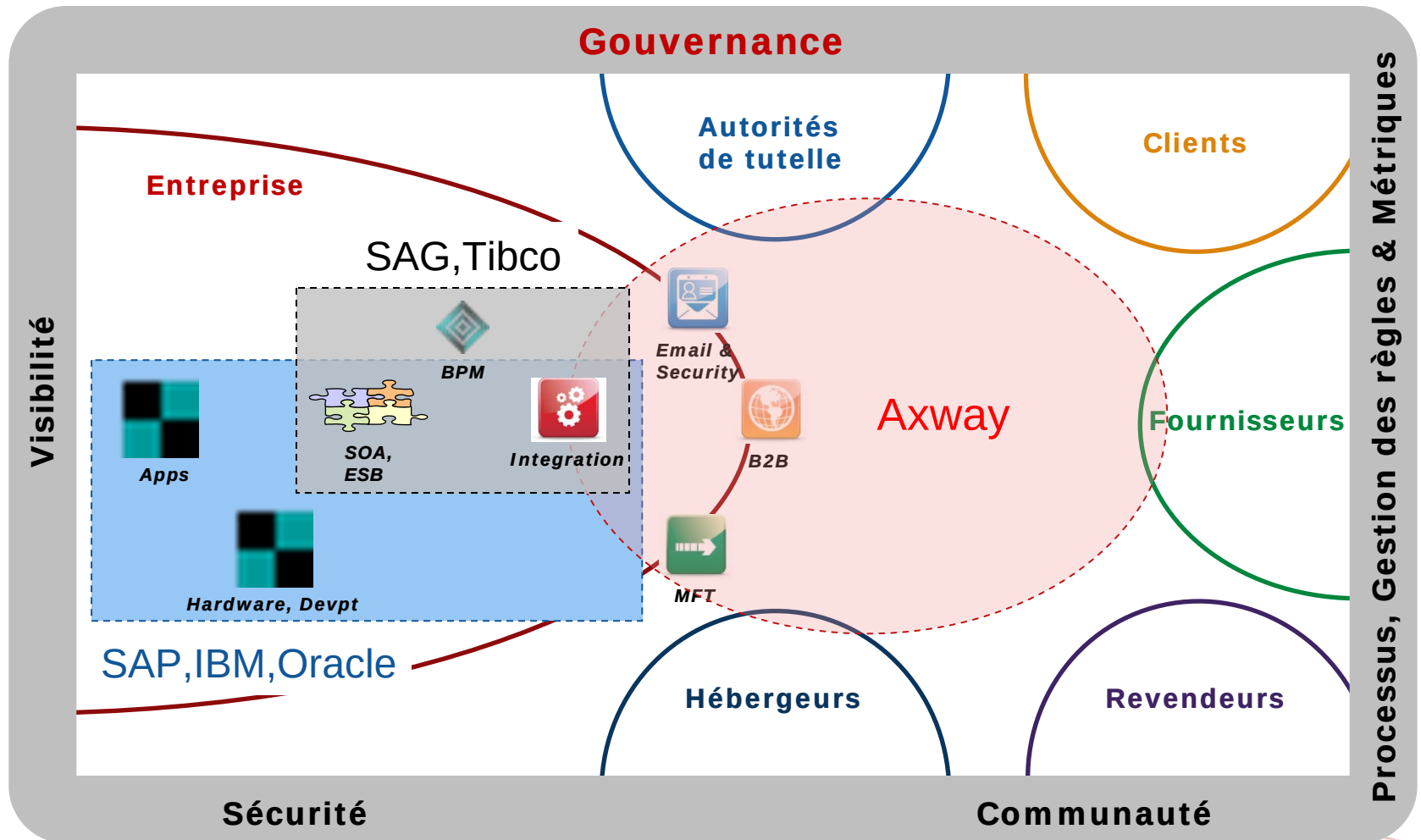
- Introduction
- Un leader des Business Interaction Networks (BIN)
- Le marché du middleware
- Les atouts différenciateurs
- Une stratégie dégagant un fort potentiel de croissance
- Une structure financière solide
- Conclusion

# Un groupe précurseur et novateur sur un marché dynamique

---

- Un marché (*Business Interaction Networks*) où le Groupe dispose d'un positionnement et de facteurs différenciateurs forts
- Un business model équilibré
- Un portefeuille clients diversifié
- Une plate-forme technologique à l'état de l'art
- Un Groupe précurseur et novateur
- Un projet qui s'ancre dans l'histoire

# Un positionnement qui permet un projet long



# Questions / Réponses

# Contacts

---



**Kathleen Clark Bracco**  
**Directeur relations investisseurs**  
**+33 (0)1 40 67 29 61**  
**kbraccoclark@sopragroup.com**

**[www.sopragroup.com](http://www.sopragroup.com)**



**Patrick Gouffran**  
**Directeur relations investisseurs**  
**+33 (0)1 40 67 29 26**  
**pgouffran@axway.com**

**[www.axway.com](http://www.axway.com)**

