

Rapport annuel 2013

Lettre aux actionnaires (FINAL)

À nos actionnaires

Cisco a une nouvelle fois connu une excellente année en 2013, et nous sommes heureux d'avoir obtenu des résultats record en dépit d'un environnement macro-économique mondial difficile et imprévisible. Nos résultats soulignent l'efficacité de notre vision et de notre stratégie ainsi que notre exécution solide. Nous avons respecté tout au long de l'année les engagements que nous avons pris - vis-à-vis de nos clients, de nos partenaires, de nos collaborateurs et de vous, nos actionnaires.

En capitalisant sur des décennies d'investissements en technologie réseau conjugués à l'étendue de notre portefeuille, nous offrons à nos clients une approche architecturale intégrée qui leur permet de résoudre leurs besoins métier les plus importants. Cette approche unique rassemble des circuits intégrés spécifiques à une application (ASIC), des logiciels, du matériel et des services, essentiels à la réussite de nos clients, aujourd'hui comme demain. Nous sommes, de notre point de vue, la seule société du marché qui peut proposer cette approche architecturale intégrée.

Notre dynamique reflète le rôle fondamental que joue le réseau dans les grandes mutations technologiques du marché, y compris les logiciels, le silicium, le cloud, la mobilité, l'approche Bring Your Own Device (BYOD), la sécurité et l'Internet of Everything (IoE). Nous estimons que nous sommes bien positionnés face à l'évolution de plus en plus rapide des technologies, car nous avons accru notre vitesse d'innovation pour anticiper ces transitions et aider nos clients à les exploiter afin de répondre à leurs objectifs métier.

Notre succès qui ne se dément pas en matière de data centers en est une bonne illustration : il y a plus de sept ans, nous avons bien compris l'importance de ces avancées technologiques et de l'informatique cloud, leur rôle sur les réseaux et les perspectives d'innovation dans ce domaine. Nous avons réussi à mener la transition vers une architecture convergée, et en conséquence les ventes de notre ligne de produit Data center ont augmenté de 2 milliards de dollars au cours des cinq dernières années et de 60 % par rapport à l'exercice 2012. Un autre exemple est celui de la mobilité, domaine dans lequel nous menons la transition vers une architecture d'accès unifiée et cloud, et où notre ligne de produits sans fil a augmenté son chiffre d'affaires de 31 % par rapport à l'exercice précédent.

L'exercice 2013 a été marqué par un contexte économique mondial difficile et imprévisible, l'émergence de nouvelles technologies et de nouveaux modèles métier, et la consolidation de l'industrie. Grâce à ces facteurs, Cisco a eu le vent en poupe, et nous pensons que notre capacité à naviguer constamment dans des environnements dynamiques nous permet de demeurer dans une position unique au sein du marché. Nous restons concentrés sur la définition de priorités et la simplification de nos opérations commerciales pour faire en sorte que Cisco continue à dominer le marché et que ces mutations lui permettent de progresser encore plus rapidement, et avec une flexibilité optimale. Nous sommes conscients que nous devons rééquilibrer nos ressources pour investir dans de nouvelles opportunités tout en restant centrés sur une croissance rentable. En

gérant l'ensemble de notre entreprise comme un seul et même portefeuille - par-delà les régions du monde, les marchés et les technologies - nous continuons, à notre avis, à accroître notre position stratégique sur le marché et à respecter nos engagements vis-à-vis de nos actionnaires.

Alors que nous nous tournons vers l'avenir, nous envisageons de nouvelles opportunités pour continuer à générer une croissance rentable. Il s'agit notamment du cloud et du data center unifié de la transition vers le marché de la mobilité et de la vidéo de prochaine génération. Nous investissons dans la croissance des services, de la sécurité des marchés émergents, et des offres de logiciels. Et nous allons continuer à pénétrer de nouveaux marchés qui procurent des revenus récurrents. À plus long terme, nous avons l'intention de nous concentrer sur l'IoE, « l'Internet of Everything ». Nous pensons qu'en permettant l'accès à internet à « tout », l'IoE créera des opportunités significatives pour les organisations, les communautés et les pays d'accroître la valeur ajoutée des connexions réseau.

CHIFFRES IMPORTANTS

Pour l'ensemble de l'exercice 2013 et durant chaque trimestre de l'année, nos bénéfices ont augmenté plus vite que nos revenus. Nous avons géré efficacement notre entreprise avec une solide exécution opérationnelle et avons produit une croissance rentable et des bénéfices pour nos actionnaires. Cette approche financière disciplinée a abouti à des résultats records du point de vue du chiffre d'affaires, du bénéfice net, du bénéfice par action (BPA), et du flux de trésorerie d'exploitation. De manière plus générale, pendant l'exercice 2013, nous avons réalisé une meilleure performance du point de vue de la croissance des revenus que la plupart de nos concurrents technologiques, en particulier les grands acteurs informatiques.

Pour l'exercice 2013, le chiffre d'affaires a été de 48,6 milliards de dollars, soit une augmentation de 6 % par rapport à l'exercice 2012. Le revenu des produits pour l'exercice 2013 a été de 38 milliards de dollars, soit en augmentation de 5 % par rapport à l'exercice précédent. Le bénéfice net s'est établi à 10 milliards de dollars, soit une hausse de 24 % par rapport à l'exercice 2012, tandis que le bénéfice par action dilué était de 1,86 dollar, ce qui représente une augmentation de 25 % par rapport à l'exercice précédent.

Passons maintenant au bilan : le total des actifs de l'exercice 2013 s'élevait à 101,2 milliards de dollars, soit une augmentation de 10 % par rapport à l'exercice 2012. Les liquidités, équivalents de liquidités et investissements dans le monde entier ont été de 50,6 milliards de dollars, et les flux de trésorerie d'exploitation ont augmenté de 12 % à 12,9 milliards de dollars.

Nous continuons à concentrer notre action sur la maximisation de la valeur pour les actionnaires grâce à une gestion rigoureuse des dépenses et à un rendement solide pour ces derniers. Au début de l'exercice 2013, nous avons annoncé notre intention d'assurer aux actionnaires un rendement d'un minimum de 50 % de nos flux annuels de trésorerie disponibles sous forme de dividendes et de rachats d'actions. Nous sommes heureux d'avoir atteint cet objectif en redistribuant 6,1 milliards de dollars à nos actionnaires au cours de l'exercice. Notre rendement total pour les actionnaires de l'exercice 2013 s'est inscrit dans le quartile supérieur du groupe de sociétés technologiques comparables, et notre engagement vis-à-vis de ces derniers au travers de la stratégie d'allocation de capital demeure l'une de nos principales priorités. En complément, nous avons investi 6,8 milliards de dollars dans des acquisitions au cours de l'exercice 2013. La trésorerie utilisée

pour le paiement des dividendes, rachats d'actions et acquisitions de l'exercice 2013 s'est élevé à plus de 12,8 milliards de dollars.

En ce qui concerne les performances de l'exercice 2013 de Cisco par zone géographique, comparées à celle de l'exercice précédent, la zone Amériques a progressé de 8 %, la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) a progressé de 1 % et la zone Asie-Pacifique, Japon et Chine (APJC) a progressé de 4 %. Du point de vue des pays, nous avons enregistré une croissance significative au cours de l'année aux États-Unis, en Inde et au Mexique. Même si nous avons été encouragés par les premiers signes de stabilité économique en Europe - qui prennent notamment en compte la poursuite de notre propre amélioration en Europe du Nord et au Royaume-Uni - les conditions économiques varient encore selon les régions. Des défis subsistent également dans certains pays émergents et en Asie-Pacifique. À notre avis, ce panorama reflète une reprise économique mondiale qui a été lente et erratique.

Du point de vue des produits de technologie, sur une base de comparaison annuelle, la croissance des revenus des data centers et du sans fil a été particulièrement forte. Les data centers ont connu une croissance de 60 %, et même de 63 % en ce qui concerne Cisco Unified Computing System (Cisco UCS). Le sans fil a progressé de 31 %, soutenu par la force de notre vaste portefeuille, y compris l'intégration réussie de notre acquisition de Meraki. En outre, le revenu en tant que fournisseur de services dans le domaine de la vidéo a augmenté de 26 %, principalement tiré par l'acquisition de NDS.

Nous continuons à mettre fortement l'accent sur la poursuite de l'innovation dans nos plateformes de réseau d'infrastructure. La commutation a progressé de 1 % en chiffre d'affaires par rapport à l'exercice 2012, entraîné par le commutateur récemment lancé Cisco Catalyst 3850 Series (le premier commutateur réalisant la convergence filaire et sans fil du marché) et par la famille de produits de commutation Cisco Nexus, qui ont progressé de 20 % en revenu par rapport à l'année précédente. Bien que le revenu de la commutation et du routage réseau de nouvelle génération (NGN) soit en baisse de 2 %, nous avons la conviction d'être très bien positionnés sur cette offre fondée sur l'alignement de notre portefeuille avec les principales priorités de nos clients.

Les revenus de la sécurité ont été constants durant l'exercice 2013 par rapport à l'exercice 2012, mais avec notre intention annoncée récemment d'acquies Sourcefire, nous avons le sentiment que nous franchissons une étape importante afin de devenir le premier partenaire sécurité de nos clients. Nous attendons de cette acquisition qu'elle nous permette de fournir une protection avancée contre les menaces permanentes et généralisées à tous les stades des attaques, et ceci depuis tout type d'appareil vers tout type de cloud. Malgré une baisse de 6 % du chiffre d'affaires de la collaboration, nous restons concentrés sur l'exécution de notre stratégie sur ce segment de marché. Enfin, les revenus des services ont progressé de 9 % pendant l'exercice 2013, car nous avons poursuivi la transition vers la vente de solutions, et non plus seulement de produits. Avec l'aide de nos partenaires, nous continuons à gagner de grands contrats de services pluriannuels car les clients se tournent vers nous pour les aider à atteindre leurs objectifs métier.

Nous avons l'intention de continuer à être à l'origine de la prochaine vague d'innovation du marché du cloud au campus. Par exemple, lors de Cisco Live, notre événement client majeur de juin, nous avons présenté en avant-première notre infrastructure centrée sur l'application (ACI) avec Insieme. ACI est une architecture innovante qui fournit un cadre de gestion commun au réseau, aux applicatifs, à la sécurité et aux équipes d'exploitation informatique, rendant l'informatique plus agile tout en réduisant le temps de développement des applications. Un autre exemple est celui de Cisco Open Network Environment (ONE), qui selon nous est le cadre le plus complet pour la programmation du réseau et l'approche SDN, réseau défini par le logiciel. Depuis l'introduction de Cisco ONE il y a un an, nous avons plus que doublé le nombre de clients bêta, avec plus de 120 d'entre eux qui utilisent Cisco ONE pour programmer, coordonner et gérer leurs réseaux.

Nous réussissons quand nous sommes totalement concentrés sur les principales évolutions du marché et très en phase avec les priorités de nos clients. Cette orientation guide notre stratégie d'innovation, dont les piliers sont construire, acquérir, nouer des partenariats et intégrer. Cette stratégie, combinée à notre approche architecturale, continue à être extrêmement efficace en termes de résolution des besoins métier des clients. Au cours de l'exercice, nous avons finalisé 13 acquisitions stratégiques, couvrant l'ensemble de nos principales priorités de croissance.

LES PERSPECTIVES

Nous n'avons jamais eu la naïveté de penser que le marché allait évoluer d'une certaine façon simplement parce que cela était favorable à nos activités actuelles. Au contraire, nous nous alignons sur nos clients pour nous transformer et répondre aux besoins du marché à long terme. Nous fixons des priorités et investissons dans la même direction que le marché. Toutes les sociétés de technologie devraient faire preuve de la même agilité. Beaucoup de sociétés ne le font pas, et celles-là sont laissées pour compte.

Alors que nous commençons un nouvel exercice, je suis à la fois enthousiasmé par notre stratégie d'innovation et confiant quant à notre capacité à nous mouvoir avec une vitesse et une agilité inégalées. Je suis très heureux de notre équipe d'encadrement de premier plan, de notre force opérationnelle, de la discipline budgétaire et de la valeur que nous continuons à fournir à nos clients, partenaires, employés et actionnaires. Nous avons une expérience éprouvée de succès, et nous sommes convaincus que nous sommes bien positionnés pour capitaliser sur les opportunités de croissance qui s'offrent à nous. Je suis exalté par ces perspectives alors que nous cherchons à devenir le numéro un des entreprises informatiques. Nous restons engagés à vos côtés, vous, nos actionnaires, et nous vous remercions pour votre confiance et votre soutien.

John T. Chambers
Président-Directeur général, Cisco
10 septembre 2013