



« Il ne fait aucun doute que le secteur évolue rapidement, Cisco et les technologies réseau étant au cœur des profondes transitions que connaît actuellement le marché. Notre stratégie sur le long terme est axée sur la mise à disposition de réseaux intelligents et d'architectures technologiques et métier qui reposent sur l'intégration des différents produits, services et plates-formes logicielles. Nous pensons qu'elle nous permettra d'aider nos clients à atteindre leurs objectifs prioritaires et consolidera notre réussite sur le long cours. »

- *John Chambers,*  
*Président-directeur général*

Si nous revenons sur l'exercice 2012, Cisco a su trouver le juste équilibre entre maintenir sa ligne directrice, effectuer les ajustements nécessaires et se réinventer continuellement. Nous sommes particulièrement fiers d'avoir respecté nos engagements envers nos actionnaires, nos clients et nos partenaires.

Cet exercice 2012 a été marqué par quelques résultats clés. Cisco a permis d'acquiescer le bénéfice par action à un rythme plus de deux fois supérieur à celui des revenus de l'exercice. Nous nous sommes également positionnés pour l'avenir en termes d'innovation produit et de gain de parts de marché dans la plupart des segments où nous sommes présents, notamment ceux dont nous sommes déjà en tête de file. De plus, nous avons pu nous démarquer par rapport à plusieurs de nos concurrents en fournissant une valeur ajoutée unique à nos clients et partenaires qui ont, d'ailleurs, affiché des taux de satisfaction exceptionnels. En outre, nous avons nettement amélioré notre valeur actionnariale. En 2012, Cisco a réalisé une année très positive, en dépit de la conjoncture macro-économique avec, notamment, l'incertitude pesant sur le marché européen et des dépenses publiques globalement en retrait qui ont affecté bon nombre d'acteurs du secteur.

Au cours de cet exercice, nous avons poursuivi les efforts de transformation que nous avons entrepris dès le second semestre 2011. Nous avons investi dans les solutions qui fonctionnent, réaligné nos ressources en fonction des occasions essentielles, développé notre leadership et renforcé notre discipline opérationnelle. Nous avons terminé l'exercice avec un rythme de charges d'exploitation inférieur à celui observé en début d'année. Nous sommes satisfaits de nos progrès à ce jour et nous continuons à concentrer nos efforts sur la création d'une plus-value pour nos clients, nos partenaires et nos employés, ainsi que pour vous, nos actionnaires.

## **Une vision et une stratégie gagnantes**

Notre vision et notre stratégie consistent à devenir le partenaire métier stratégique privilégié de nos clients en leur fournissant des réseaux intelligents et des architectures technologiques et métier reposant sur l'intégration des produits, services et plates-formes logicielles. Nous pensons qu'elles garantiront la réussite de nos clients et de notre entreprise. Notre succès en tant que fournisseur de services est l'un des meilleurs exemples de l'application de notre vision et de notre stratégie. Sur ce marché, nous sommes passés de simple fournisseur de packs à fournisseur de technologies, pour finalement devenir l'un des principaux partenaires métier stratégiques de nos clients en résolvant leurs problématiques les plus complexes. Nous ciblons ce marché depuis plus



de dix ans et, en maintenant notre ligne directrice et en l'adaptant au besoin, nous pensons avoir réussi à distancer la plupart de nos concurrents dans ce secteur, en aidant les clients faisant appel à nos services à atteindre leurs objectifs technologiques et métier.

Si vous prenez en compte nos réalisations lors des Jeux de Londres 2012, notre capacité à endosser le rôle de partenaire stratégique est indéniable : nous avons ainsi travaillé main dans la main avec le gouvernement britannique, le comité d'organisation des Jeux Olympiques et Paralympiques de Londres, la British Telecom et les diffuseurs tels que NBC, afin que Londres 2012 soit, en termes d'expérience et de résultat, une réussite formidable du point de vue des participants et des (télé)spectateurs. Cisco a établi l'infrastructure réseau pour les Jeux de Londres 2012, avec 1 800 points d'accès Wi-Fi et 80 000 connexions données, le tout pour une capacité quatre fois supérieure à celle de l'infrastructure réseau des Jeux Olympiques précédents. La technologie et les solutions Cisco ont permis d'interconnecter environ 10 millions de spectateurs, 76 000 volontaires et 22 000 athlètes et entraîneurs comme jamais auparavant.

Au fil des ans, Cisco s'est principalement démarqué par sa capacité à percevoir les transitions du marché, lesquelles sont à l'origine des innovations qui déterminent la réussite à long terme de nos clients. Les transitions qui s'opèrent actuellement sur le marché s'effectuent à un rythme plus soutenu que jamais. Or, le réseau est au centre de chacune de ces transitions, qu'il s'agisse de l'informatique Cloud, de la mobilité, de la vidéo, des nouveaux périphériques, de la mise en réseaux sociaux ou des réseaux virtuels. Ne vous y méprenez pas, Cisco est bien présent pour tirer parti des occasions suscitées par ces transitions. Nous pensons, d'ailleurs, que notre activité est plus pertinente que jamais.

Une transition essentielle se dessine actuellement pour des réseaux plus programmables, flexibles et virtuels. Nous pensons que nos clients comprennent qu'en optimisant à la fois le matériel, les ASIC et les composants logiciels de leurs réseaux, ils bénéficieront de résultats plus homogènes en termes d'expérience, de stratégie, de sécurité et de mobilité. Selon nous, cette transition du marché fait directement appel à notre savoir-faire : Cisco a été un pionnier de la virtualisation réseau en 2009 avec l'introduction du premier commutateur virtuel, le Nexus 1000V Series, qui compte aujourd'hui plus de 6 000 clients en production. Cisco ouvre pratiquement toujours la voie lorsque se profilent ces transitions. Nous essayons de mener cette transition en combinant développement et initiatives internes, acquisitions et partenariats.

Du point de vue des technologies, nous avons continué au cours de l'exercice 2012 à donner la priorité à nos actions et investissements en faveur de nos cinq fondamentaux, à savoir leadership dans notre cœur de métier (routage, commutation et services), centres de données (virtualisation/cloud), collaboration, vidéo et architectures permettant la transformation d'entreprise. En étant à l'écoute de nos clients et des transitions du marché, nous poursuivons notre objectif de développement de l'innovation et de différenciation durable, véritable moteur de Cisco.



## Exécution

Nous sommes tous conscients des défis liés à l'incertitude macro-économique qui a marqué l'exercice 2012 ; aussi sommes-nous d'autant plus satisfaits de nos revenus et bénéfices par action records sur cette période. L'entreprise a augmenté ses bénéfices plus vite que ses revenus, comme nous nous y étions engagés avec notre modèle opérationnel pour une prise de décision rigoureuse, une gestion saine de notre portefeuille, une exécution opérationnelle robuste et des efforts axés sur une croissance rentable.

Pour l'exercice 2012, Cisco fait état de 46,1 milliards USD de ventes nettes, soit une hausse de 7 % par rapport à l'exercice 2011. En 2012, les ventes de produits se sont établies à 36,3 milliards USD, soit 5 % de plus qu'en 2011. Par ailleurs, nos revenus émanant de notre offre de services ont dans le même temps augmenté de 12 %, avec 9,7 milliards USD générés pour l'exercice 2012, ce qui vient illustrer le rôle prépondérant de Cisco en tant que partenaire métier stratégique.

Les revenus nets pour l'exercice 2012 s'établissent à 8 milliards USD, ce qui représente une hausse de 24 % par rapport à l'exercice 2011. Le bénéfice par action dilué était de 1,49 USD, soit 27 % d'augmentation par rapport à l'exercice précédent.

En cette période d'incertitude, notre solide bilan nous permet de conserver notre avantage concurrentiel. Le total des actifs a atteint 91,8 milliards USD à la fin de l'exercice 2012, dont 48,7 milliards en liquidités, équivalents de liquidités et investissements dans le monde entier. Au cours de l'exercice, nous avons généré 11,5 milliards USD en flux de trésorerie d'exploitation. Nous continuons à concentrer notre action sur la maximisation du rendement du capital investi et sur la stimulation de la croissance, comme en atteste l'important flux de trésorerie disponible obtenu sur cet exercice.

En termes de répartition des ventes nettes par zones géographiques, en comparant les performances de l'exercice 2012 à celles de 2011, nous avons pu constater une hausse du revenu sur l'ensemble des trois zones, avec 6 % dans la zone Amériques, 4 % dans la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) et 13 % dans la zone Asie-Pacifique, Japon et Chine (APJC). Nous sommes particulièrement satisfaits de la croissance de notre activité dans les pays émergents et nous pensons que la Russie, la Chine, le Brésil, le Mexique et l'Inde devraient par la suite contribuer fortement à notre croissance à long terme. Nous projetons de poursuivre nos investissements sur ces marchés émergents qui représenteront, nous en sommes convaincus, la majeure partie de la croissance du PIB mondial dans les années à venir.

En termes de produits de technologie, nous avons observé, sur l'exercice 2012, la croissance de l'ensemble de nos principales catégories de produit. En commutation et routage réseau de nouvelle génération (NGN), alors que bon nombre de nos concurrents faisaient état d'une croissance négative, nous avons pu constater une hausse solide de nos revenus avec respectivement 3 et 2 % de plus en commutation et routage NGN par rapport à l'exercice 2011.



En outre, nous conservons nos parts de marché ou en gagnons de nouvelles sur la plupart de nos marchés clés. Sur le marché de la commutation, la forte demande résultant de la transition vers la technologie 10-Gigabit Ethernet et émanant des clients de nos centres de données hautement évolutifs (MSDC, Massively Scalable Data Center) a permis d'accroître la croissance des revenus de commutation en configuration fixe jusqu'à un pourcentage à deux chiffres en 2012. En matière de routage, la transition vers nos nouvelles plates-formes évolue très bien ; la tendance actuelle du marché qui passe du filaire au sans-fil nous confère un véritable avantage concurrentiel.

Nous sommes satisfaits de notre élan dans le domaine du sans-fil. Notre investissement en tant que fournisseur de services dans les réseaux WLAN nous a permis d'introduire l'une des offres les plus convaincantes du marché, avec une hausse de 19 % de nos revenus dans la catégorie Sans-fil sur l'exercice 2012 par rapport à 2011. Nos revenus dans la catégorie Sécurité ont pour leur part augmenté de 12 % par rapport à l'exercice précédent. Quant à la catégorie Centres de données, elle a connu une croissance de 87 % de ses revenus en comparaison de l'exercice 2011. De notre point de vue, notre capacité à appréhender les premiers la transition du marché des data centers vers une solution unifiée de calcul, de stockage et de mise en réseau a contribué à consolider notre position de leader des centres de données de nouvelle génération.

Nous pensons également que l'avènement d'une ère post-PC, avec son exigence d'une vidéo omniprésente, soutiendra notre réussite future sur le marché de la collaboration. Nos revenus sur ce marché de la collaboration ont augmenté de 3 % pour l'exercice 2012, avec une avancée solide de nos produits Unified Communications.

En 2012, nous avons également observé une croissance de 11 % de nos revenus en tant que fournisseur de services dans le domaine de la vidéo. Ce marché tendant à évoluer vers l'informatique Cloud, la partie logicielle revêt un caractère de plus en plus important et crée les conditions d'une croissance plus rentable. Notre acquisition récente de NDS Group Limited devrait nous aider à parvenir à cette croissance rentable plus rapidement, NDS nous permettant d'accélérer la livraison de la plate-forme Cisco Videoscape et d'étendre notre champ d'action en tant que fournisseur de nouveaux services.

Au cours de l'année, nous avons poursuivi la réalisation de notre stratégie de développement, d'achat, de partenariat et d'intégration. En termes d'acquisitions, nous avons mené à bien sept acquisitions au cours de l'exercice 2012, chacune s'inscrivant parfaitement dans les objectifs prioritaires de Cisco. En ce qui concerne nos partenariats, nous sommes restés à l'écoute de nos clients qui comptent sur nous pour bénéficier de solutions de premier ordre, souvent dans le cadre de partenariats stratégiques. Ces partenariats peuvent s'avérer complexes et il est possible que nous nous retrouvions sur des marchés où nous sommes à la fois concurrent et partenaire. Dès lors qu'il existe une occasion de partenariat, nous essayons d'établir une collaboration efficace. Toutefois, dans le cas où nos activités viendraient à se chevaucher, nous serons un concurrent redoutable.



## **Accroissement de notre valeur actionnariale**

C'est vous, nos actionnaires, que nous écoutons lorsqu'il s'agit d'accroître notre valeur actionnariale. En 2012, Cisco a reversé des dividendes en numéraire à hauteur de 0,28 USD par action ordinaire, soit 1,5 milliard USD. Lors de la présentation des résultats en août pour le quatrième trimestre et l'exercice 2012, nous avons annoncé une hausse des dividendes au premier trimestre de l'exercice 2013 de 75 %, à 0,14 USD par action, ce qui correspond à un taux de rendement d'environ 3 % par rapport au prix de l'action à la date de ce communiqué, nous plaçant parmi les entreprises technologiques à forte capitalisation les plus généreuses en distribution de dividendes. Lors de l'exercice 2012, Cisco a également racheté 262 millions d'actions ordinaires au prix moyen de 16,64 USD par action, pour un montant total de 4,4 milliards USD. Outre cette annonce de l'augmentation des dividendes pour le premier trimestre 2013, nous avons fait part de notre intention de reverser un minimum de 50 % de notre flux annuel de trésorerie disponible à nos actionnaires au moyen de dividendes et de rachat d'actions.

## **Prêts pour la prochaine opportunité**

Tandis que nous allons entamer un nouvel exercice comptable, nous maintenons notre cap dans un environnement macro-économique complexe et nous pensons être bien placés pour remplir nos objectifs prioritaires pour 2013. Nous poursuivons le réaligement de nos ressources afin d'être certains d'innover et d'investir dans le meilleur intérêt de nos actionnaires, clients et partenaires. Nous concentrons nos efforts sur le gain de parts de marché pour l'ensemble de notre portefeuille de produits, y compris dans les secteurs où nous sommes déjà premiers. Nous cherchons continuellement à développer une croissance rentable et à générer de la valeur actionnariale sur le long terme. Nous continuons également à saisir les opportunités qui se présentent à nous, à appliquer notre vision et notre stratégie, et à conquérir de nouveaux clients et pays.

Grande entreprise bénéficiant d'une exceptionnelle réputation et d'une forte culture d'innovation, Cisco a à cœur d'aider ses clients à réussir et possède les talents pour tenir ses engagements. Nous pensons que notre capacité à anticiper et à répondre à la fois aux défis et aux opportunités qui se présentent à nous est une caractéristique inhérente à notre entreprise. Nous projetons de continuer à redoubler d'efforts, à nous adapter et à nous réinventer si nécessaire, afin de garantir notre réussite future. Nous avons pleinement conscience de la valeur de notre partenariat avec vous en vue d'assurer à notre entreprise la pole position pour l'avenir. Je suis convaincu que nous allons vivre tous ensemble une aventure passionnante et je souhaite vous remercier pour votre engagement, votre soutien et votre confiance durables.

John T. Chambers  
Président-directeur général  
12 septembre 2012.