

Conference Call



FÉVRIER 2019

SOLUTIONS
DE CYBER-SÉCURITÉ
ET DE GOUVERNANCE
DES ACCÈS AU SYSTÈME
D'INFORMATION



WALLIX
TRACE, AUDIT & TRUST

VOS INTERLOCUTEURS



Jean-Noël de Galzain

Fondateur et Président du Directoire

Fondateur d'**Aurora** (société de services)
vendu en 2003 à Business & Decision

Fondateur et Président du groupement
d'entreprises HEXATRUST

Vice-Président du Pôle de Compétitivité
Systematic Paris Région

HEXATRUST
CLOUD CONFIDENCE & CYBERSECURITY

Systematic
Paris Region Digital Ecosystem



Amaury Rosset

Cofondateur et Directeur Administratif et Financier

4 ans chez **Hachette Filipacchi Medias** :
contrôleur de gestion, chef de projet
Asie-Pacifique (à Hong Kong) et
directeur des éditions hongkongaises et
chinoises du groupe

Créateur de **XLAB** (agence digitale)



Éditeur de **logiciels**
de **cybersécurité**

770+
clients

55
pays

12,6

M€ de chiffre
d'affaires 2018

127

Collaborateurs

ALLIX

EURONEXT

GROWTH

Spécialiste de la
gestion des accès à
privilèges

Accompagne la gouvernance
de la **sécurité** des **S**ystèmes
d'Information, protège les
contenus et **actifs stratégiques**



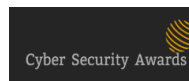
WINNER
New Product of the Year



WINNER
Identity and Access Management
Solution of the Year

Forbes
Futur40

TECH40





01

FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE 2018

WALLiX
TRACE, AUDIT & TRUST



SOLUTIONS DE CYBER-SÉCURITÉ ET DE GOUVERNANCE DES ACCÈS AU SYSTÈME D'INFORMATION



2018 : PRINCIPAUX CHIFFRES

12,6 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ

+53%

CROISSANCE À L'INTERNATIONAL

+53%

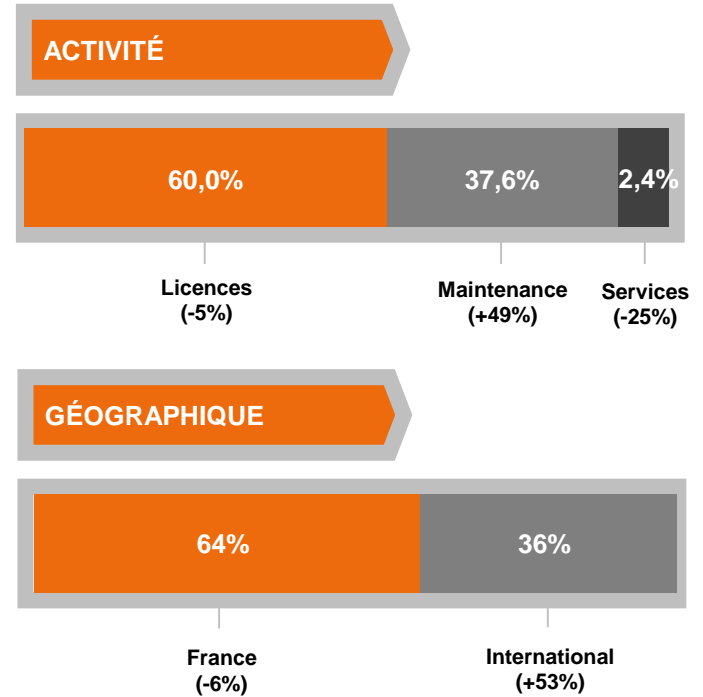
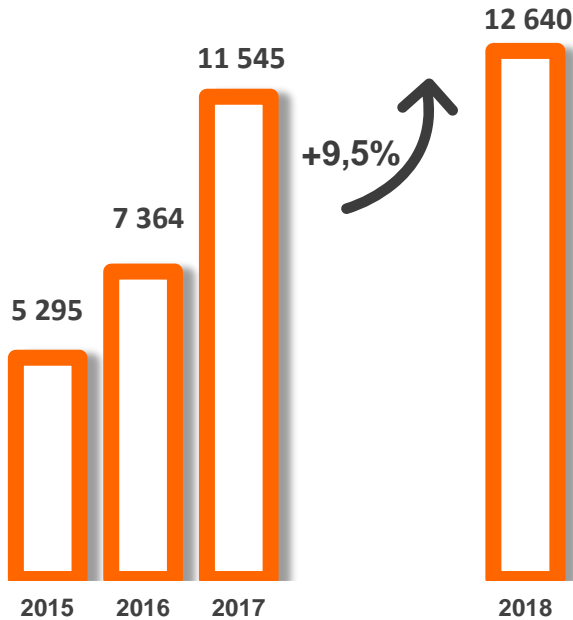
HAUSSE DES EFFECTIFS
127 COLLABORATEURS AU 31.12.2018

35 M€

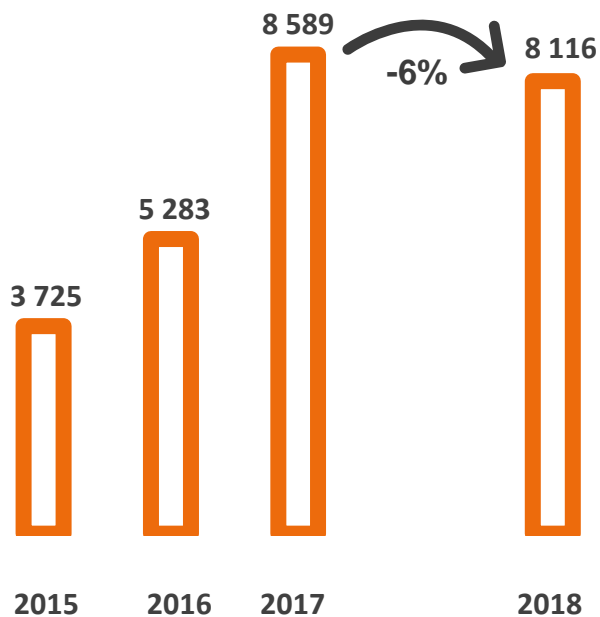
TRÉSORERIE NETTE
dont 34,1 M€ D'AUGMENTATION DE CAPITAL

ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'EXERCICE 2018

Normes comptables françaises
Chiffre d'affaires en K€



UNE ACTIVITÉ EN TRANSFORMATION EN FRANCE



Faits marquants

Évolution du marché liée à la prise de conscience de l'impact RGPD et NIS

Moins de commandes ponctuelles

Mise en place d'accords-cadres pluriannuels avec les grands groupes

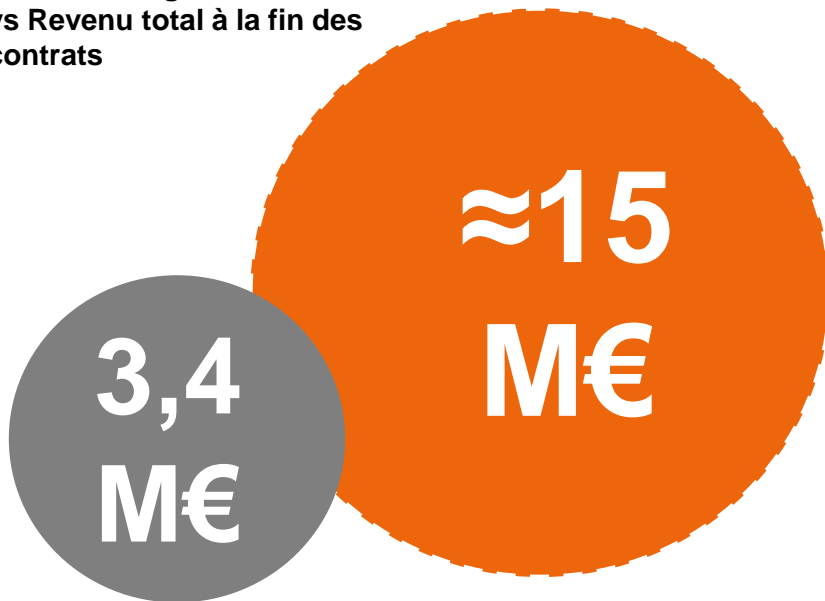
Renouvellement du contrat UGAP

+81


nouveaux clients
en France

NOUVELLE APPROCHE DU PAM POUR LES GRANDS CLIENTS EN FRANCE

facturations générées en 2018
vs Revenu total à la fin des
contrats



Facturations 2018 **Potentiel commercial sur 3 ans**

 De volumes à moyen terme

 De récurrence

GAINS DE PLUSIEURS ACCORDS-CADRES ET APPELS D'OFFRES

Contrats qui prévoient la conclusion de plusieurs commandes étalées dans le temps

Consolidation de la relation entre WALLIX et ses grands clients

Un volume d'affaires sécurisé pour les exercices futurs

14 contrats dont 4 avec des sociétés du CAC 40 et 3 avec des acteurs majeurs du secteur public

GAIN DE L'APPEL D'OFFRES UGAP

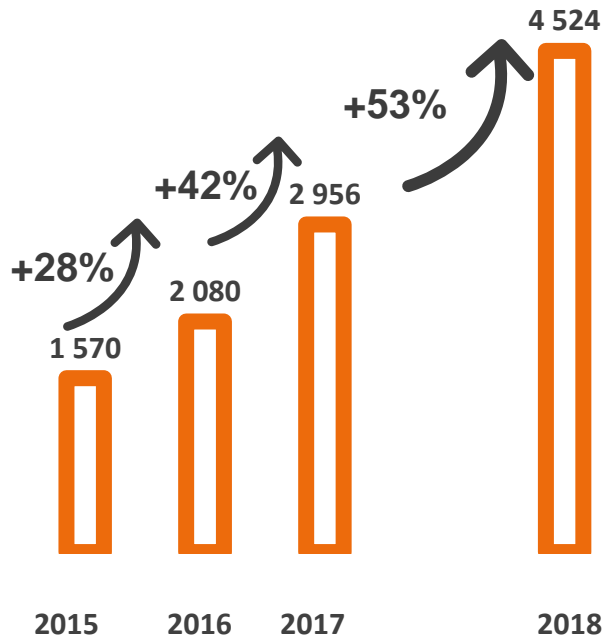
1^{ère} centrale d'achats pour les acteurs publics

Appel d'offres remporté par WALLIX, fournisseur exclusif pour les comptes à privilèges



International

Normes comptables françaises



Faits marquants

Déploiement en DACH + EASTERN

Recrutement d'une équipe 12 collaborateurs

Signature d'un contrat avec un important distributeur au Middle-East

Amorçage aux Etats-Unis

Installation d'un bureau à Boston
Une équipe de 5 personnes

+118

**nouveaux clients
à l'international**



02

Focus sur les investissements



SOLUTIONS DE CYBER-SÉCURITÉ ET DE GOUVERNANCE DES ACCÈS AU SYSTÈME D'INFORMATION

UNE ÉQUIPE ÉTOFFÉE ET ENGAGÉE POUR MENER LE DÉVELOPPEMENT SUR LE LONG TERME

Effectif moyen de l'exercice



Derniers recrutements

- Équipes **commerciales et marketing (+18)**
- Comité de **Direction (+2)**



DIDIER COHEN
DIRECTEUR DE LA STRATÉGIE

2018



DELPHINE SCHOFFLER DEVEVEY
DIRECTRICE DES RESSOURCES HUMAINES

2018



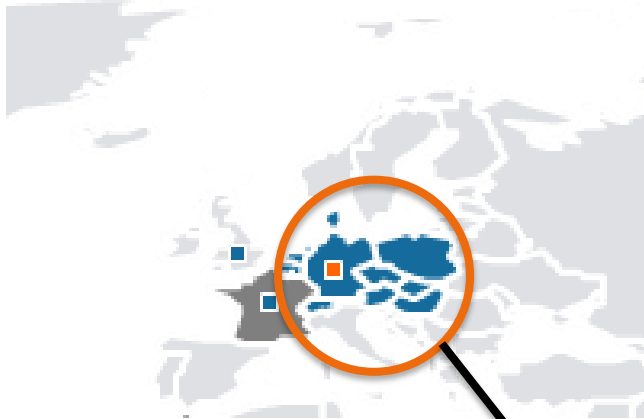
STEFAN RABBEN
DIRECTEUR DES VENTES DACH*

2018



*Allemagne, Autriche et Europe centrale

EXPANSION INTERNATIONALE : DACH/EASTERN



MARCHÉ MONDIAL CIBLE

≈20%

2017

≈80%

2021

Munich :

Bureau commercial couvrant la zone DACH/EASTERN

Équipe dédiée de 12 personnes aujourd'hui

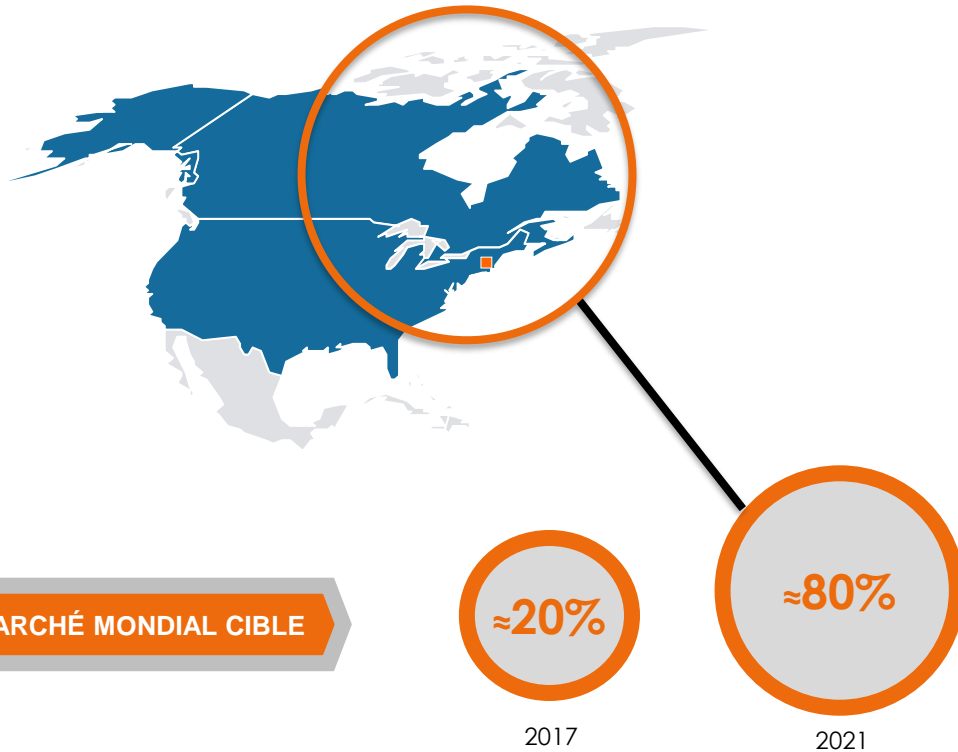
1 Sales Director

6 Sales

3 pre-Sales

2 Channel manager

EXPANSION INTERNATIONALE : AMÉRIQUE DU NORD



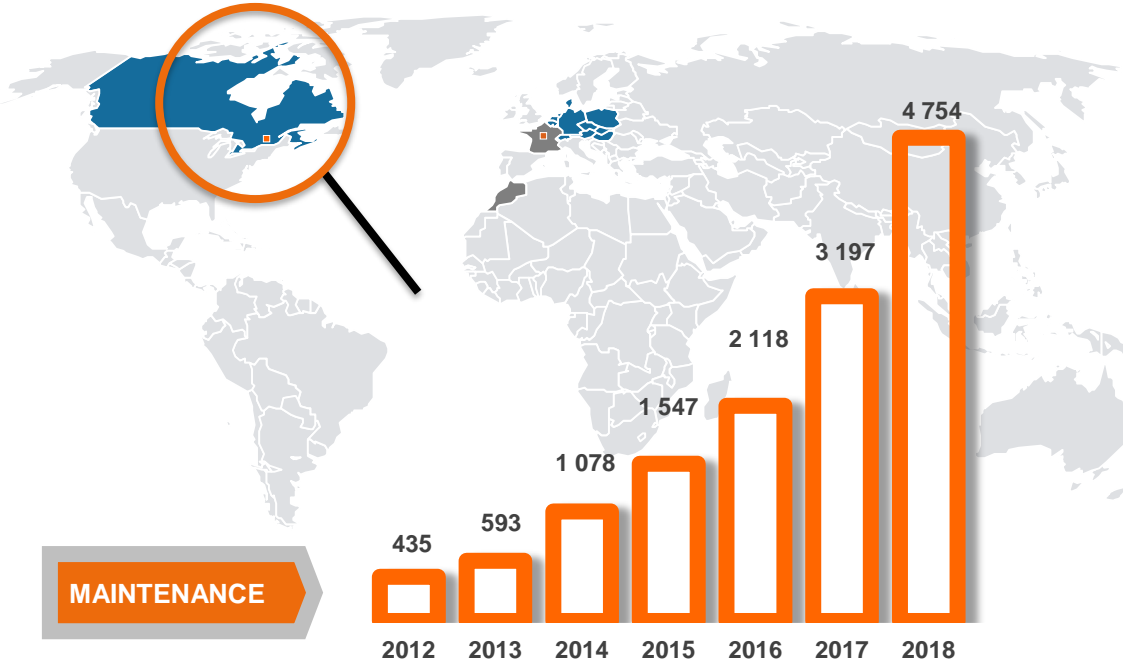
Boston :

Bureau commercial couvrant l'Amérique du Nord

Équipe dédiée d'environ 6 personnes aujourd'hui :

- 1 VP Sales
- 3 Sales
- 1 pre-Sales
- 1 Channel manager

MISE EN PLACE D'UNE ÉQUIPE CUSTOMER SUCCESS



MAINTENANCE

Paris & Montréal :

Des équipes dédiées au support client

Services d'assistance 24/7
pour tous les clients du
Groupe (Europe et Etats-
Unis)

Équipe *Customer Success*
de 17 personnes
2 bureaux : Paris et Montréal

MAINTENANCE = CROISSANCE & RÉCURRENCE

MISE EN PLACE DU PROGRAMME D'ALLIANCES



Stratégie d'alliances :

Mise en place d'une équipe dédiée de 6 personnes :

des profils de haut-niveau rattachés à la Direction de la Stratégie

renforcer l'offre et accélérer le déploiement commercial

14 alliances déjà concrétisées :

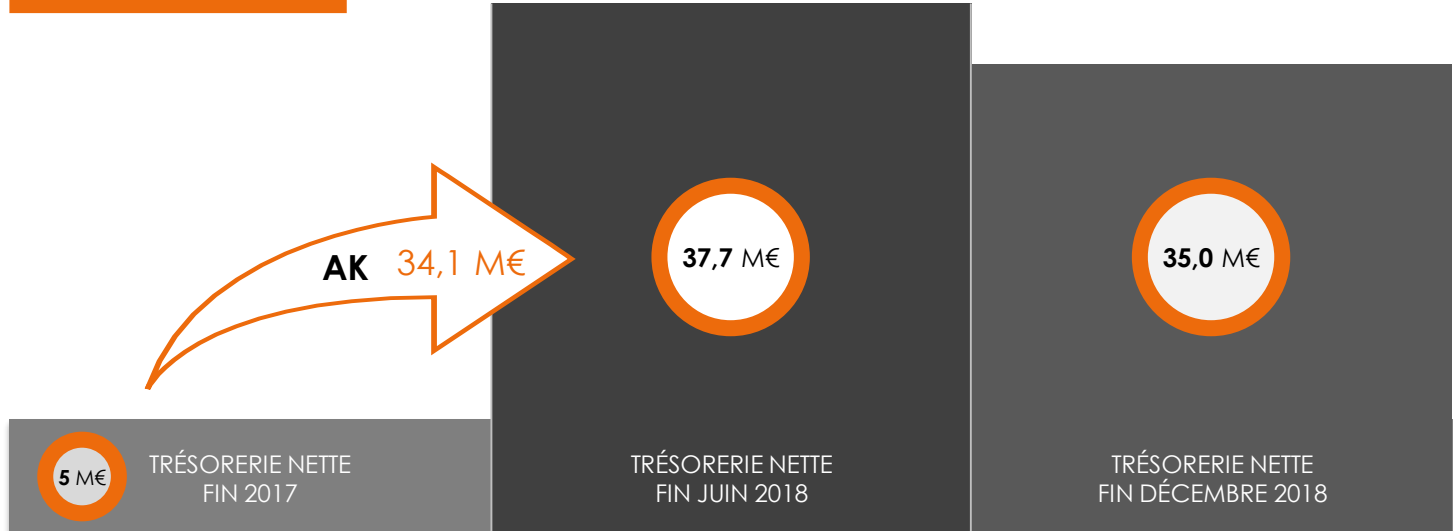
Un objectif de 80 partenaires à horizon 2021

POSITIONNER LA SOLUTION WALLIX DANS DES OFFRES GLOBALES



UNE CONSOMMATION DE CASH MAÎTRISÉE

Données consolidées, en K€
Normes comptables françaises





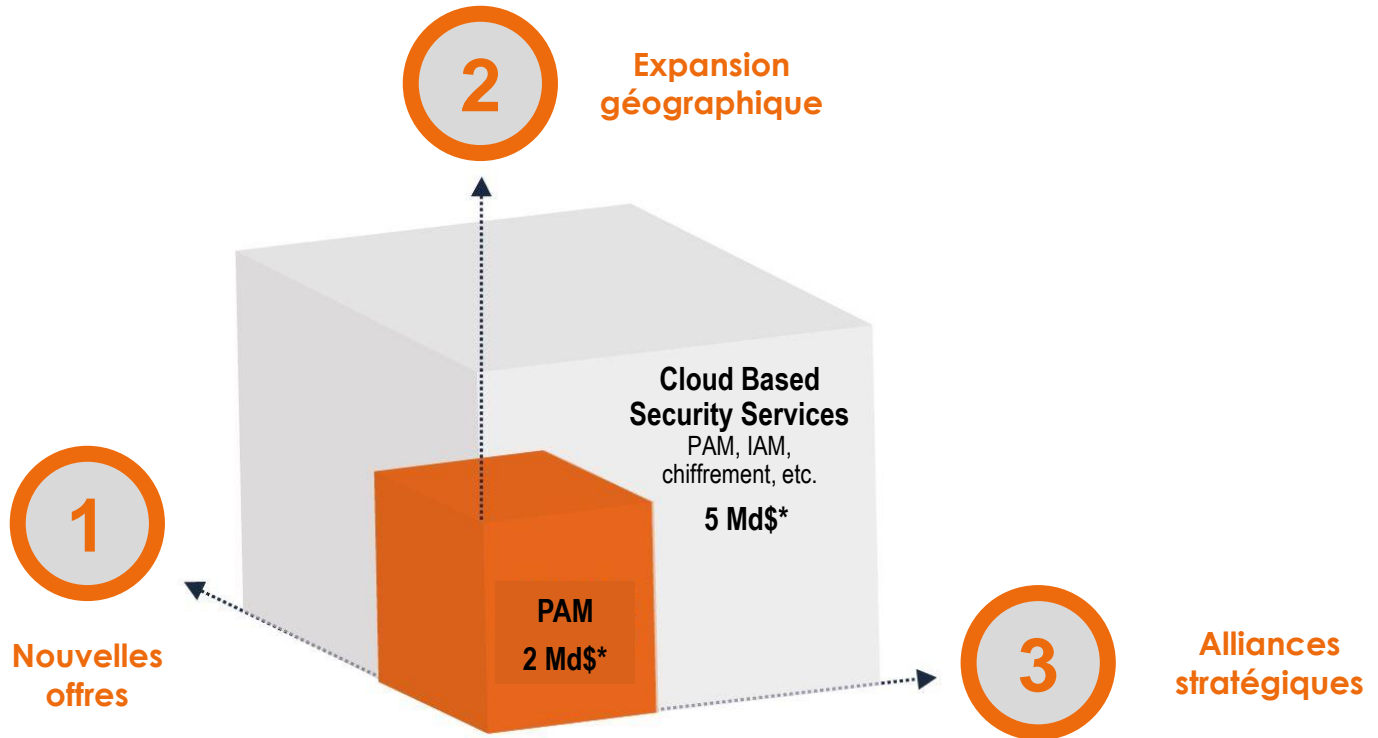
03

Perspectives



SOLUTIONS DE CYBER-SÉCURITÉ ET DE GOUVERNANCE DES ACCÈS AU SYSTÈME D'INFORMATION

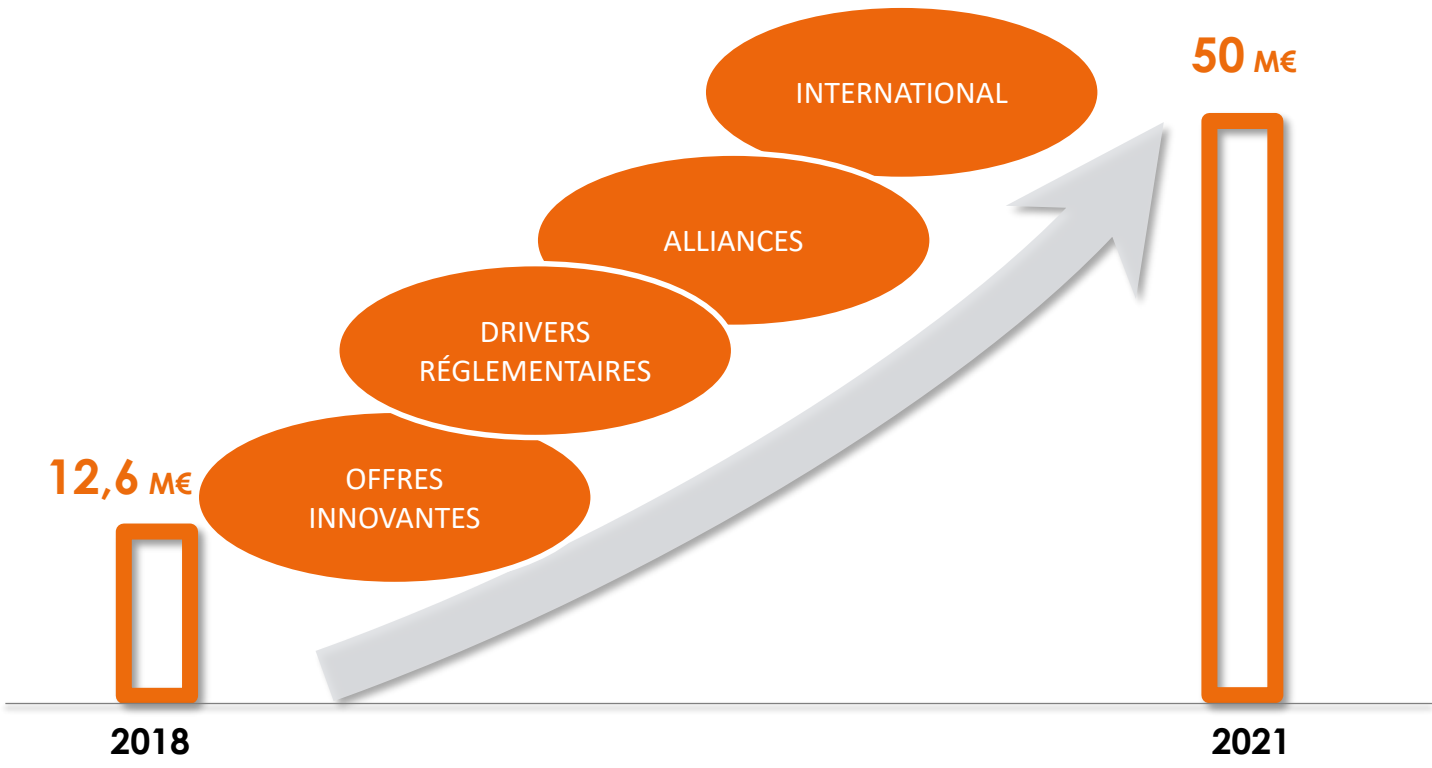
UNE EXTENSION DE L'OFFRE ET DES ALLIANCES POUR SE DÉPLOYER DANS LES CLOUD BASED SECURITY SERVICES



*Taille de marché en 2021



DES LEVIERS DE CROISSANCE TOUJOURS OPÉRANTS





RETOUR DÈS 2019 À UNE CROISSANCE EN LIGNE AVEC L'AMBITION DE WALLIX OBJECTIF 2021

Chiffre d'affaires

12,6 M€

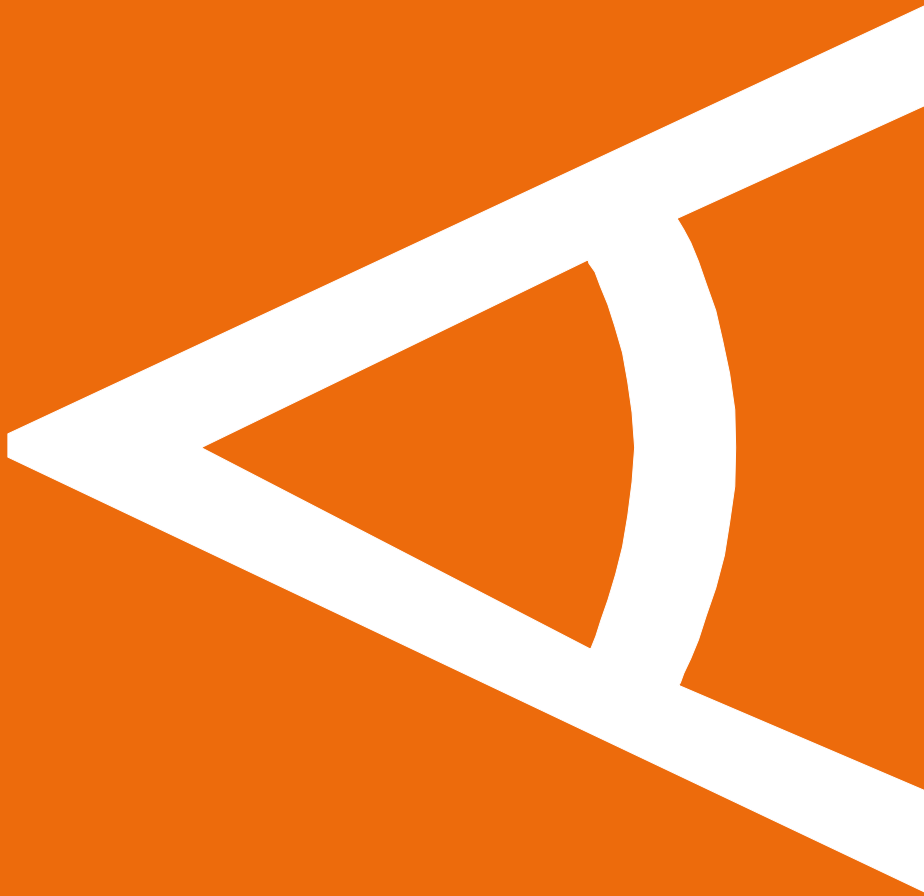
2018

Croissance
robuste

2019

>50 M€

2021e



www.wallix.com

@WALLIXCOM



WALLIX
TRACE, AUDIT & TRUST