



Rapport annuel 2011
Lettre aux actionnaires
À nos actionnaires

L'année comptable 2011 a été l'une des années de plus grande transformation jamais vécues par Cisco. Nous avons fixé des priorités, simplifié et pris des actions afin que Cisco reste le leader du marché. Nous avons agressivement changé notre approche commerciale pour devenir un partenaire plus réactif et plus souple, dans le but de continuer à augmenter notre capacité d'offrir une valeur unique à nos actionnaires, clients, partenaires et employés.

Tout au long de notre transformation, nous avons continué à opérer pour porter notre chiffre d'affaires de l'année comptable à plus de 43 milliards USD. Plus important encore, nous avons jeté les fondements nécessaires pour préparer Cisco à sa prochaine étape sur la voie de la croissance et de la rentabilité.

Nous croyons que le réseau va continuer à gagner en importance et qu'il pourrait devenir la pierre angulaire du système informatique de nos clients, ce sur quoi ils construiront leur stratégie. Nous continuerons à développer les technologies, services et plates-formes logicielles qui permettent à nos clients d'utiliser le réseau pour relever les défis les plus audacieux. Ceci devrait logiquement augmenter notre valeur auprès des clients et actionnaires et aussi consolider notre position de leader dans un monde, en constante évolution, focalisé sur les réseaux.

Dans cet environnement, nous avons la chance d'être une entreprise forte reposant sur un certain nombre de piliers solides. D'un point de vue technologique, l'innovation et l'assistance à la clientèle sont restées des signatures de Cisco et nous avons établi la marque qui inspire le plus confiance dans le secteur des réseaux, comme le démontre le maintien de notre leadership. Qui plus est, nos fondamentaux restent solides : nous avons généré un solide cash-flow opérationnel, maintenu un bilan sain, entretenu des relations solides avec nos clients et partenaires, et gardé une position dominante sur de nombreux marchés croissants qui sont l'avenir du réseau intelligent.

Nous avons plus de 52 000 partenaires dans le monde. Ils continuent de soutenir nos offres avec enthousiasme et clament bien haut pourquoi ils le font : nos produits et services leaders du marché ; notre personnel et nos relations ; notre innovation et notre leadership réfléchi ; notre capacité à fournir des architectures qui résolvent les problèmes des entreprises ; notre aptitude à réduire le risque, la complexité et le coût des solutions ; et notre engagement à les aider à réussir.

Nous entamons l'année comptable 2012 comme le « Nouveau Cisco », moins complexe, plus souple et concentré sur nos cinq priorités essentielles : leadership dans notre cœur de métier (routage, commutation et services associés), qui comprend des solutions complètes de sécurité et de mobilité ; collaboration, y compris la téléprésence ; virtualisation des centres de données et cloud ; vidéo ; et architectures pour la transformation d'entreprise, où nous



prenons en compte les plus grands défis technologiques et commerciaux de nos clients auprès de qui nous mettons à disposition un ensemble de solutions complet.

Rapport annuel 2011
Lettre aux actionnaires

Nous croyons être bien placés pour mettre à profit ces initiatives, en partie en raison des changements significatifs que nous avons opérés au cours de l'année écoulée. Ces changements ont fait suite à nos propres évaluations internes, sous la direction de notre nouveau Chief Operating Officer Gary Moore, dans la maison depuis 10ans, et également aux commentaires de nos clients.

Premièrement, nous avons aligné notre structure de coûts et prévoyons de réduire nos dépenses d'exploitation 2012 de 1 milliard USD sur une base annualisée. Pour cette raison, nous réduisons notre effectif global ainsi que d'autres dépenses. Nous optimisons notre modèle opérationnel.

Deuxièmement, nous avons pris des mesures décisives en vue d'optimiser notre portefeuille. Nous avons pris la décision d'arrêter ou de réduire matériellement nos investissements dans différents pans de notre portefeuille de produits et solutions. Ces efforts ont permis de réinvestir plus de 200 millions USD dans tous les domaines sur lesquels reposent les cinq priorités fondamentales de notre entreprise que nous venons de rappeler.

Troisièmement, nous avons réorganisé notre structure de vente, ingénierie, services et opérations, pour assurer une responsabilisation directe claire quant à nos objectifs d'accélérer les décisions, d'améliorer sensiblement la productivité et de stimuler l'innovation.

Quatrièmement, nous avons pris des mesures en vue d'apporter plus de valeur à nos actionnaires en instaurant un dividende en espèces trimestriel et nous avons maintenu notre programme agressif de rachat d'actions. Lors de l'exercice 2011, 7 milliards USD avaient été retournés à nos actionnaires grâce à ces initiatives.

Bien que les fondations aient été jetées pour un Cisco plus simple et que le plus dur soit derrière nous, nous pensons que c'est le moment d'accélérer le processus de transition. Le Nouveau Cisco nécessite le maintien de notre discipline et de notre réactivité. Dans le passé, notre objectif a été d'aider nos clients à augmenter leur avantage concurrentiel et leur rentabilité par le biais de leurs réseaux. Aujourd'hui, le Cisco allégé, souple et plus agressif que nous sommes va encore plus loin dans la poursuite de cet objectif.

Notre objectif est de créer des réseaux intelligents qui seront à la base de leurs stratégies commerciales, informatiques et de communication et qui les aideront à relever les plus grands défis technologiques et commerciaux. C'est ce que nous cherchons à atteindre et nous sommes convaincus que si nous fournissons des réseaux intelligents et des architectures technologiques basées sur des produits, services et plates-formes logicielles différenciés intégrés, nous atteindrons cet objectif et nous réussirons la prochaine transition technologique.



CHIFFRES IMPORTANTS

Rapport annuel 2011

Lettre aux actionnaires

Si vous observez notre dynamique, vous verrez que nous répondons bien aux défis du marché, en décrochant de nouveaux contrats et en nous imposant face à la concurrence. À notre avis, notre approche architecturale, les avantages d'échelle et notre large portefeuille sont les principales raisons de notre succès. Bien que nous ayons heurté certains obstacles en 2011, la dynamique globale du marché et les changements dans les habitudes d'achat des clients parallèlement à notre portefeuille nous permettent de croire que nous pouvons maintenir un avantage concurrentiel à long terme.

En 2011, Cisco a enregistré des ventes nettes de plus de 43 milliards USD, en augmentation de 8 % par rapport à l'année antérieure. Cette même année comptable 2011 a vu les ventes de produits atteindre 34,5 milliards USD, en augmentation de 6 % sur une base annuelle.

Nous avons continué de développer la nature stratégique de nos relations clients, comme le démontre la croissance des revenus issus des services : ils ont augmenté de 14 % sur une base annuelle pour atteindre 8,7 milliards USD, soit environ 20 % de notre chiffre d'affaires total. Dans tous nos secteurs géographiques, les ventes se sont bien équilibrées, avec des chiffres d'affaires en hausse dans chacune des régions par rapport à 2010. Dans notre souci d'accélérer la décision en augmentant la responsabilisation et en nous positionnant pour mieux soutenir nos pays émergents et les cinq priorités fondamentales rappelées plus haut, au début de l'année comptable 2012, nous nous sommes organisés en trois zones géographiques : l'Amérique ; l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (« EMEA ») ; et l'Asie-Pacifique, le Japon et la Chine (« APJC »).

Du point de vue de la technologie des produits, nous avons observé une amélioration dans la plupart de nos catégories de produits au cours de l'exercice 2011. Toutefois, les revenus dans le secteur de la commutation ont stagné par rapport à 2010, en raison de l'effet combiné des transitions en cours dans notre portefeuille de produits, de la diminution des dépenses dans le secteur public et de l'impact de la pression concurrentielle accrue.

Le chiffre d'affaires relatif aux produits de routage a progressé d'environ 6 % par rapport à l'an passé, grâce notamment à une progression de 8 % (334 millions USD) des ventes de routeurs haut de gamme. L'augmentation des ventes de routeurs haut de gamme a été encouragée par la progression des ventes des Cisco Aggregation Services Routers (ASR) 5000 suite à l'acquisition de Starent en décembre 2009 et par celle des ventes des Cisco ASR 1000 et Cisco ASR 9000.

Les ventes de nouveaux produits ont progressé de 14 % pour atteindre 13 milliards USD.

Dans ce portefeuille, nos ventes de produits de collaboration ont augmenté de 31 % (972 millions USD), en partie suite à l'intégration des ventes de Tandberg dans notre ligne de produits Cisco TelePresence. Nos ventes de produits pour centres de données ont également



connu une solide progression de 44 %, soit 491 millions USD, essentiellement en raison de la forte croissance de nos produits Cisco Unified Computing System.

Les revenus nets de l'exercice 2011 ont atteint 6,5 milliards USD. Le bénéfice par action après dilution s'est élevé à 1,17 USD. Notre objectif est maintenant d'augmenter le bénéfice plus vite que le chiffre d'affaires afin d'offrir une valeur maximale aux actionnaires.

Rapport annuel 2011
Lettre aux actionnaires

Notre solide bilan constitue manifestement un avantage concurrentiel. Le total des actifs a atteint 87,1 milliards USD à la fin de l'année comptable 2011, dont environ 44,6 milliards en espèces, équivalents de trésorerie et investissements dans le monde entier. Les liquidités générées par l'exploitation en 2011 ont été de 10,1 milliards USD, dont une partie significative a été utilisée pour racheter 351 millions d'actions ordinaires et payer nos premiers dividendes trimestriels en espèces.

EN BONNE POSITION POUR LE FUTUR

Nous demeurons optimistes quant à l'avenir de notre entreprise. Nous nous sommes engagés à faire du Nouveau Cisco une entreprise plus rapide, plus concentrée et, à notre avis, encore plus novatrice. Nous continuerons à promouvoir la responsabilisation à de nombreux niveaux, depuis les chiffres d'affaires, les marges brutes et les parts de marché jusqu'à la rentabilité et la direction stratégique afin d'assurer la réussite future de Cisco.

Nous pensons être en bonne position pour bénéficier des changements commerciaux et technologiques dans le secteur car nous possédons un portefeuille de produits leaders riche et fourni. J'ai une totale confiance dans notre équipe de direction, notre discipline accrue et notre feuille de route stratégique. L'approche architecturale dans ces transitions nous donnera pleine satisfaction.

Pour finir, Cisco s'est fermement engagée à fournir une valeur à long terme à ses actionnaires tout en maintenant une croissance et des profits et en restant concentrée sur la réussite de ses clients et partenaires. Nous apprécions votre confiance renouvelée et vous remercions d'être un actionnaire de valeur.

A handwritten signature in black ink that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers
Président-Directeur général, Cisco
Septembre 2011