

Résultats : Citrix s'envole grâce à Netscaler

Citrix a dévoilé hier les résultats de son second trimestre fiscal 2013, clos le 30 juin. Une période marquée par la solide progression du chiffre d'affaires de l'éditeur, en hausse de 19% sur un an à 730 M\$ (contre 14% au premier trimestre). La partie licences progresse elle de 21%, à 227 M\$, preuve de l'intérêt des donneurs d'ordre pour les nouvelles offres de l'éditeur.

Selon le directeur financier de la firme, **David James Henshall**, toutes les activités ont contribué à ce bond significatif du chiffre d'affaires. Ainsi, la ligne de produits mobilité et desktop voit ses revenus augmenter de 11% sur un an (+ 2 % pour les ventes de licences), à 382 M\$.

Notons que, sur ce segment, l'éditeur a récemment lancé des offres permettant aux organisations de gérer les terminaux mobiles ([XenMobile MDM](#) et XenMobile Enterprise Edition), qui devraient servir de relais de croissance à cette activité dans les mois qui viennent. Du côté des activités SaaS (collaboration et stockage), le chiffre d'affaires progresse de 15%, porté par les bons résultats de **GoToMeeting** (+21%) et par le décollage rapide de [la solution de partage de données ShareFile](#) (+75% en un an).

46 contrats de plus d'un million

Mais c'est avant tout la branche réseau et Cloud qui explique le bond que connaît le chiffre d'affaires de l'éditeur. Cette activité progresse de 46% en un an au second trimestre 2013. Cette activité pèse désormais 165 M\$. « *Les produits **Netscaler** sont de nouveau les vecteurs de cette progression* », a expliqué David James Henshall aux analystes financiers. Rappelons que les appliances Netscaler permettent des optimisations réseau dans un contexte Cloud.

Sur le trimestre, Citrix affirme avoir conclu 46 contrats supérieurs au million de dollars au cours du trimestre, sept de plus qu'un an plus tôt. Malgré ces solides progressions, la firme affiche un bénéfice en recul (64 M\$ contre 92 M\$ un an auparavant), un tassement que l'éditeur explique par l'évolution de son mix produits et par un remboursement fiscal qui avait boosté le second trimestre 2012.

« *Nous profitons des tendances du marché et de l'architecture unique 'software-designed' de la gamme Netscaler, a martelé Mark Templeton, le PDG de Citrix. En fait, près d'un tiers de notre activité au second trimestre provient de clients se tournant vers des architectures software-designed, virtualisées ou multitenant, comme Netscaler VPX et SDX.* »

Pour l'ensemble de son exercice 2013, l'éditeur prévoit de tutoyer la barre des 3 Md\$ de chiffre d'affaires (entre 2,96 et 2,98 Md\$).

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – Le vocabulaire du cloud](#)