



EXTRAIT DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE 2018

Profil Axway 2018

ENTRETIENS



Pierre PASQUIER

Président du Conseil d'administration d'Axway

« Les grandes organisations veillent à faire le meilleur usage de leurs données en adoptant des stratégies permettant de naviguer à travers les vagues technologiques, aussi disruptives soient-elles. »

La société digitalisée dans laquelle nous évoluons fait des données informatiques des actifs précieux.

Entre deux applications, d'un terminal de paiement à un livre comptable ou d'un avion à une tour de contrôle, elles nous accompagnent quotidiennement, partout où nous allons et jouent régulièrement des rôles cruciaux dans nos vies.

Maitrisées, elles sont aussi bien capables de contribuer au progrès médical que de propulser le développement d'une entreprise ou d'un projet. Négligées, elles peuvent être à l'origine d'importantes perturbations. L'actualité récente a montré quelle pouvait être leur influence sur l'économie, la géopolitique ou les problématiques sociales de notre monde.

Conscientes de ces nouveaux enjeux, les grandes organisations veillent à faire le meilleur usage de leurs données en adoptant des stratégies permettant de naviguer à travers les vagues technologiques, aussi disruptives soient-elles.

Depuis plus de 15 ans, Axway s'inscrit en expert indépendant de la gestion des flux de données critiques et offre à ses clients des solutions d'infrastructure performantes, conçues dans le souci d'offrir des retombées opérationnelles rapides et efficaces.

Sous l'impulsion de Patrick Donovan, Directeur Général depuis avril 2018, Axway a accéléré l'exécution de sa stratégie visant à soutenir la montée en puissance des offres en Souscription. Cela s'est notamment matérialisé par le renforcement des investissements, aussi bien en Recherche & Développement qu'en Vente et en Marketing. Le groupe a fait le choix de s'appuyer sur ses domaines d'expertise historiques pour construire un portefeuille complet d'offres d'infrastructure dont la plateforme d'intégration hybride AMPLIFY™ est le porte-drapeau. Grâce à AMPLIFY™, Axway envisage de devenir leader sur le marché des plateformes d'intégration hybride d'ici à fin 2020.

Pour atteindre cet objectif ambitieux, le groupe poursuivra ses efforts en 2019. La mise en marché progressive des différentes fonctionnalités de la plateforme nécessitera de nouveaux investissements mais devrait contribuer à un retour à la croissance des activités d'Axway sur l'année, ce qui représenterait un signal important de la réussite des opérations en cours.

L'équipe exécutive d'Axway peut compter sur le soutien du Conseil d'administration dans la réalisation de sa mission. Nous veillerons à ce que le projet du Groupe, à travers l'adoption de son nouveau modèle d'affaires, soit créateur de valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes. ■



Patrick DONOVAN
Directeur Général d'Axway

Quel bilan tirez-vous de votre première année à la tête d'Axway ?

Patrick Donovan : Je tire un bilan très positif de l'exercice 2018. Depuis ma nomination au mois d'avril, nous avons accéléré l'exécution de notre stratégie visant à devenir un leader sur le marché des plateformes d'intégration hybride grâce à notre offre AMPLIFY™. Cette accélération s'est non seulement matérialisée par d'importants investissements dans les services AMPLIFY™ Foundation, qui sécurisent notre vision de la plateforme, mais également par des avancées significatives sur les produits qui font l'expertise historique d'Axway comme les offres de Gestion de transferts de fichiers (MFT) ou de Gestion des API.

En parallèle, une revue complète de nos produits et de nos programmes de Recherche & Développement a été menée avec pour objectif de rationaliser notre portefeuille d'offres. Cela nous a permis de concentrer nos investissements sur les besoins de notre actif le plus cher : nos 11 000 clients.

Nous avons vu évoluer la manière dont nos clients consomment, déplacent et intègrent les données. Ils utilisent désormais des architectures Hybrides ou Cloud, qui peuvent donner lieu à des ventes de Licences ou à des contrats

de Souscription et sont à la recherche de retombées opérationnelles rapides, capables de transformer en profondeur leurs industries et leurs projets de développement.

Cette exigence nous impose d'anticiper tant que possible les problématiques « métiers » pour faire d'Axway un partenaire privilégié de la transformation digitale. C'est l'objectif clé qui anime la Customer Success Organisation, créé en Juillet dernier, et qui regroupe près de la moitié de nos effectifs. Ce dispositif nous permet d'établir chaque jour des liens plus forts avec nos clients grâce à un suivi harmonisé des opérations qui permet des propositions à plus forte valeur ajoutée.

Notre plateforme d'intégration hybride AMPLIFY™ répond parfaitement à ces nouveaux enjeux. Nos clients l'utilisent comme une boîte à outils capable d'orchestrer tous les scénarios d'intégration d'une grande organisation, sans parti pris technologique et de manière agile. De plus, l'offre AMPLIFY™ nous permet de proposer des solutions digitales innovantes à nos clients historiques.

Comment envisagez-vous 2019 pour Axway ?

Patrick Donovan : En 2018 j'ai pris conscience de la force véritable d'Axway en redécouvrant l'extraordinaire diversité culturelle du Groupe, la détermination sans faille de nos équipes et l'expertise technologique reconnue dont nous bénéficions auprès de nos clients et sur nos marchés.

Maintenant que nous disposons des fondations de notre plateforme AMPLIFY™ et que nous avons renforcé notre organisation pour soutenir nos ambitions, nous devons concentrer nos efforts sur la mise en marché de nos nouvelles offres en y sensibilisant nos clients, en offrant le support nécessaire à nos équipes de vente et en construisant des partenariats et des alliances qui nous aideront à porter nos messages. 2019 s'inscrira ainsi dans la continuité des actions menées en 2018 tant en termes de technologie que de stratégie commerciale.

Nous continuerons à investir en Recherche & Développement pour faire de nos produits des références technologiques

tout en accélérant nos efforts dans les domaines de la Vente et du Marketing pour redynamiser la croissance de nos revenus et sécuriser notre projet indépendant. Ces efforts commerciaux pourraient se traduire par des ventes à court terme mais nous cherchons avant tout à construire un carnet d'affaires solide pour les années à venir.

Par ailleurs, dans un contexte de guerre des talents sur les marchés de la technologie et de mutation profonde des modes de travail, les collaborateurs d'Axway doivent plus que jamais être engagés dans notre projet. Nous continuerons à les accompagner dans le développement de leurs compétences spécifiques et nous attacherons à communiquer sur notre stratégie pour que chacun comprenne l'importance de son rôle dans notre réussite.

L'ensemble de ces éléments feront d'Axway une entreprise pérenne économiquement, responsable auprès de ses parties prenantes et mobilisée pour son écosystème.

Quels sont les bénéfices de votre ligne stratégique à horizon 2020 ?

Patrick Donovan : Nous avons une vision claire des bénéfices qu'offriront à nos clients le nouveau modèle d'affaires que nous construisons pour Axway.

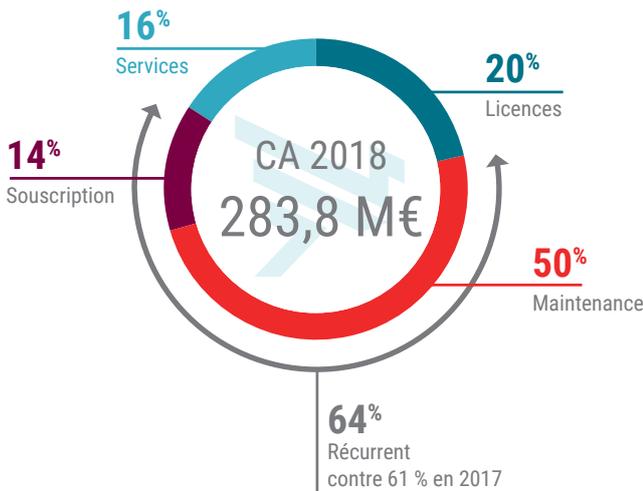
En s'adaptant aux nouveaux besoins en matière d'offres en Souscription, nous bouleversons notre modèle d'affaires et notre cycle de revenus. A court terme, la reconnaissance de notre chiffre d'affaires est impactée, mais sur le long terme, cette évolution améliorera nettement la visibilité de l'entreprise sur ses revenus et ses recettes en augmentant significativement leur récurrence. La proximité client essentielle à ce modèle, soutenue par des outils performants, offrira non seulement de nouvelles opportunités d'affaires mais permettra également, en améliorant la connaissance des besoins, d'optimiser les processus et l'allocation des ressources.

Ce cercle vertueux, nous espérons nous y installer progressivement d'ici à fin 2020 en continuant à faire ce que nous faisons depuis plus de trente ans : transférer, intégrer ou exposer les données des plus grandes organisations mondiales de manière sécurisée. ■

MÉTIER

Notre mission : accompagner la modernisation des infrastructures informatiques de nos clients en transférant, intégrant ou exposant leurs données stratégiques de manière sécurisée.

Par activité



Par région



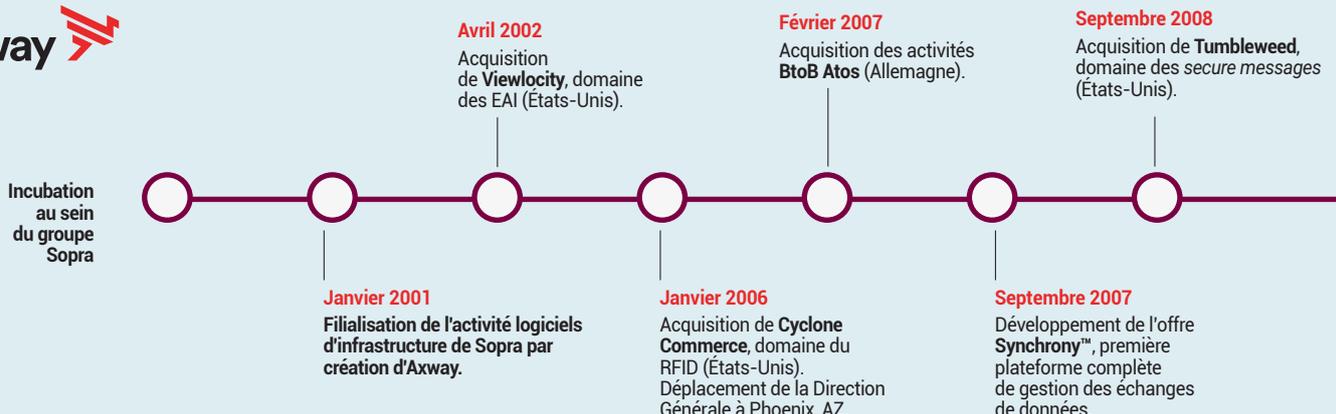
5^e ÉDITEUR FRANÇAIS
Top 250 Syntec
Numérique/EY 2018

Reconnu par Forrester « **Strong performer** »

dans le domaine des iPaaS stratégiques et des plateformes d'intégration hybride⁽¹⁾

(1) The Forrester Wave™: Strategic iPaaS and Hybrid Integration Platforms, Q1 2019, Forrester Research, Inc., 3 janvier 2019.

Histoire d'Axway

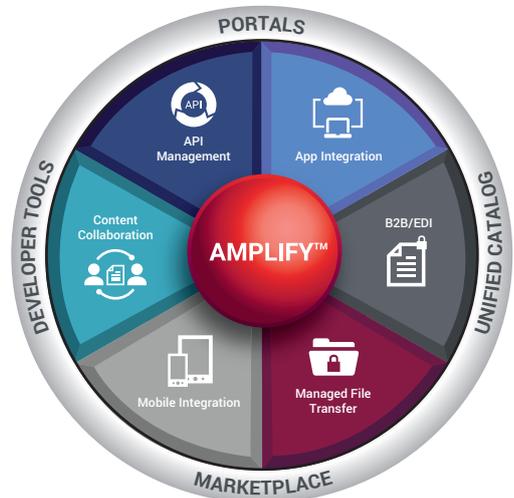


OFFRE ET CLIENTS

Notre offre : la plateforme d'intégration hybride AMPLIFY™, permet de faire interagir toutes les données d'un écosystème informatique, entre des centaines d'applications, *on premise* et dans le *cloud*, depuis tous les terminaux et de n'importe où.

Au sein de la plateforme AMPLIFY™, l'expertise d'Axway s'illustre dans les domaines suivants :

- Intégration d'applications *Cloud* (IPaaS) ;
- Gestion des API ;
- Gestion des transferts de fichiers MFT ;
- Intégration B2B-EDI ;
- Collaboration autour du contenu (EFSS) ;
- Intégration mobile.



Pour nos clients, nos solutions logicielles transforment des données et des services disparates en expériences digitales simples et fluides.

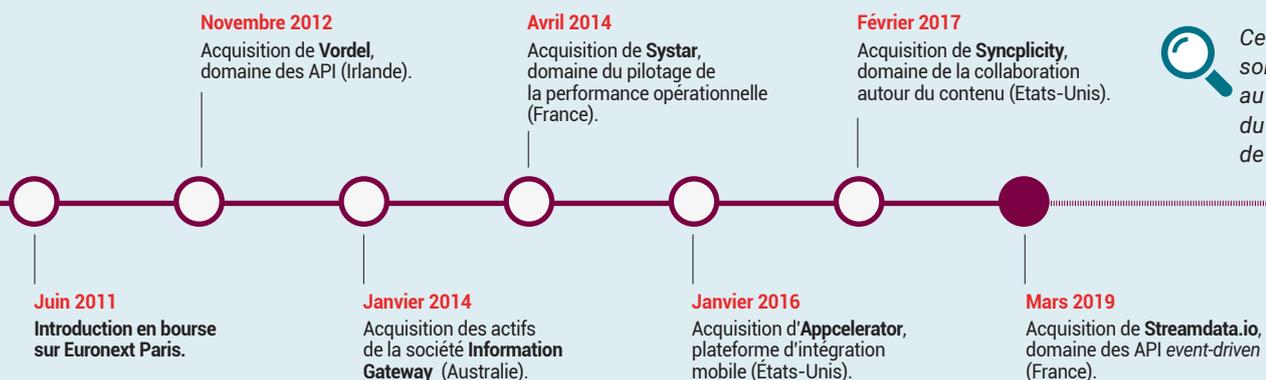
Nos secteurs d'activité stratégiques

- Services bancaires et financiers
- Automobile
- Industrie et distribution
- Santé
- Secteur public
- Télécommunications
- Energies et services



distribution dans
+ de 100 pays

100 partenaires commerciaux et technologiques



Ces informations sont détaillées au Chapitre 1 du Document de référence.

INDICATEURS OPÉRATIONNELS

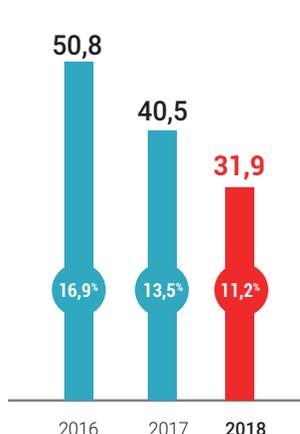
RÉSULTATS

Chiffre d'affaires



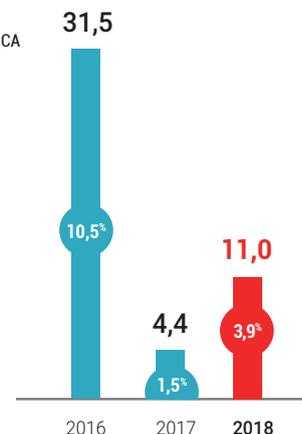
Résultat opérationnel d'activité

(en millions d'euros)



Résultat net

(en millions d'euros)



INVESTISSEMENTS

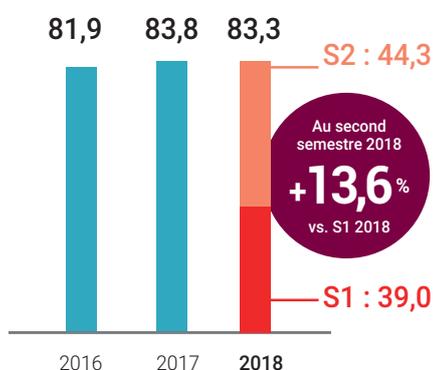
Recherche & Développement

(en millions d'euros)



Ventes & Marketing

(en millions d'euros)



Investissements (R&D + Ventes & Marketing) en hausse de +14,7% au S2 2018 vs. S1 2018

BILAN

Trésorerie

35,8M€

vs. 28,1 M€ au 31/12/2017

Endettement net

10,2M€

vs. 20,6 M€ au 31/12/2017

Capitaux propres

362,7M€

vs. 344,1 M€ au 31/12/2017

OBJECTIFS

CONFIRMATION DES
AMBITIONS À FIN 2020

Chiffre d'affaires
d'environ

300M€

LEADER

sur le marché des plateformes
d'intégration hybrides



Ces informations sont détaillées au Chapitre 1 du Document de référence.

Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire du Document de référence.

PROFIL BOURSIER ET CAPITAL

AXW
LISTED
EURONEXT

Euronext Paris – Compartiment B
Bloomberg : AXW-FR
Reuters : AXW.PA
Capitalisation boursière au
31/12/2018 : 263,6 M€

Principaux indices :
CAC Mid Small
Euronext TECH 40
Gaia Index

Résultat de base par action

(en euros)



Dividende net par action

(en euros)



* Proposé lors de l'Assemblée Générale des actionnaires du 5 juin 2019

Cours de bourse et volumes



Répartition du capital

Répartition du capital au 31 décembre 2018

21 225 381

actions cotées

34 625 501

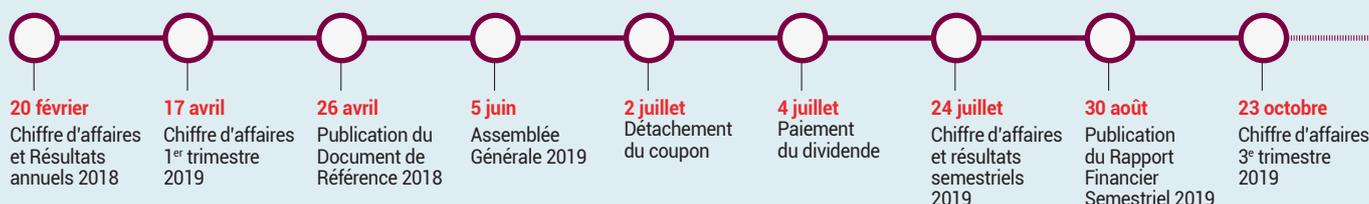
droits de vote exerçables

Titulaire	Actions (%)	Droits de vote (%)
Sopra Steria	32,57 %	36,18 %
Famille Pasquier	0,13 %	0,13 %
Famille Odin	1,39 %	1,52 %
Managers	1,61 %	1,63 %
Sopra GMT	21,22 %	26,01 %
Caravelle	12,12 %	14,86 %
Public	30,36 %	19,67 %
Auto Détention	0,60 %	-

Pacte d'actionnaires



Calendrier Financier 2019



Ces informations sont détaillées aux Chapitres 6, 7 et 8 du Document de référence.

GOUVERNANCE

La gouvernance d'Axway repose sur une répartition des pouvoirs entre le Conseil d'administration, aidé par des comités de travail et le Comité Exécutif conformément aux recommandations du code Middledenext auquel le Groupe a adhéré.

Conseil d'administration



Pierre Pasquier
Président du Conseil d'administration



Kathleen Clark Bracco
Administratrice - Vice Présidente



Pierre-Yves Commanay
Administrateur



Hervé Dechelette
Administrateur indépendant



Nicole-Claude Duplessix
Administratrice



Emma Fernandez
Administratrice indépendante



Michael Gollner
Administrateur indépendant



Helen Louise Heslop
Administratrice indépendante



Pascal Imbert
Administrateur indépendant



Véronique de la Bachelerie
Administratrice



Yann Metz-Pasquier
Administrateur



Marie-Hélène Rigal-Drogerys
Administratrice indépendante



Hervé Saint-Sauveur
Administrateur indépendant



Yves de Talhouët
Administrateur indépendant



Membre du Comité d'audit



Membre du Comité de sélection, d'éthique et de gouvernance



Membre du Comité des rémunérations



14
membres



4
nationalités
représentées



57%
d'administrateurs
indépendants



43%
de femmes



6
réunions
en 2018



95%
de taux de
participation



Ces informations sont détaillées au Chapitre 3 du Document de référence.



Comité d'audit

6 membres en charge des missions suivantes :

- Examen des comptes semestriels et annuels ;
- Surveillance des systèmes de contrôle et de gestion interne ;
- Suivi du contrôle légal des Commissaires aux comptes ;
- Vérification du respect du principe d'indépendance des commissaires au comptes.

4

réunions
en 2018

95%

de taux de
participation



Comité de sélection, d'éthique et de gouvernance

6 membres en charge des missions suivantes :

- Propositions pour nomination des membres du Conseil d'administration et des mandataires sociaux ;
- Conduite de l'évaluation du Conseil d'administration et du fonctionnement du gouvernement de l'entreprise en cas de vacance imprévisible ;
- Vérification de l'application des règles de bonne gouvernance.

3

réunions
en 2018

100%

de taux de
participation



Comité des rémunérations

6 membres en charge des missions suivantes :

- Propositions pour les rémunérations fixes et variables ;
- Vérification de l'application des règles de rémunérations ;
- Vérification de la qualité des informations.

4

réunions
en 2018

100%

de taux de
participation

Délibération du Conseil d'administration en 2018

- Stratégie et projet d'entreprise ;
- Projets de croissance ;
- Suivi des réalisations trimestrielles ;
- Budget et orientations majeures ;
- Arrêtés des comptes et des documents afférents ;
- Fonctionnement du Conseil ;
- Rémunération des mandataires sociaux.

Patrick Donovan, Directeur Général

depuis le 6 avril 2018



Précédemment Directeur Financier du Groupe, Patrick Donovan dispose d'une connaissance approfondie du modèle d'affaires, de l'histoire d'Axway et plus largement de l'industrie du logiciel. Soutenu par un Comité Exécutif auquel le Conseil d'administration a renouvelé sa confiance, il a pour mission d'inscrire durablement Axway comme facilitateur de la transformation digitale en dynamisant l'adoption des nouvelles offres du Groupe.

Priorités Stratégiques pour 2019

CONSIDÉRER

l'expérience de chaque Client
comme une priorité opérationnelle

POURSUIVRE

l'accélération de la croissance
des offres de Souscription

SOUTENIR

la mise en marché
de la plateforme AMPLIFY™
par nos investissements



Ces informations sont détaillées au
Chapitre 1 du Document de référence.

RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE

DÉCLARATION DE PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE DPEF

En 2018 Axway a conduit une analyse pour identifier ses enjeux prioritaires en matière de responsabilité sociale d'entreprise. **Deux enjeux majeurs sont ressortis de ces travaux :**

Les Ressources Humaines : attirer, développer et fidéliser les talents

Les équipes Axway Au 31/12/2018



1 848
collaborateurs

vs. 1839 en 2017



Recherche et Développement
37%
des effectifs

Customer Success Organisation
49%
des effectifs dont commerce



40 ans
âge moyen

vs. 42 en 2017



28%
femmes

vs. 26,8 % en 2017



6,5 ans
ancienneté moyenne

Le recrutement Au 31/12/2018



392
nouveaux embauchés

vs. 283 en 2017

49% Europe
29% Amériques
17% France
5% Asie-Pacifique

Contrat à durée indéterminée
95%



34 ans
âge moyen

vs. 36 en 2017



32%
femmes

vs. 26 % en 2017



Sans distinction d'âge



Enquêtes et discussions internes

Axwegian's Voice mesure la satisfaction et les attentes de chaque collaborateur.

En 2018, les enquêtes internes ont permis de définir **4 axes** d'améliorations :

- Améliorer la connaissance et la relation clients ;
- Faciliter la collaboration ;
- Faire grandir les compétences en continue ;
- Encourager la responsabilité et l'initiative.

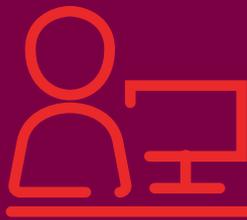
72% des collaborateurs ont répondu à l'enquête vs. 83 % en 2017

Les analyses et restitutions se sont organisées autour :

- D'ateliers entre collaborateurs ;
- De rencontres avec les membres du Comité Exécutif.

Le Télétravail « Home Office »

Dispositif de travail à domicile ou dans un lieu privé, lancé en 2018, pour l'ensemble des équipes des 17 filiales Axway



Développement des talents

Axway University
36 934 h
de formation

vs. 34 272 h en 2017

Communication via le réseau social d'entreprise :

- Suivi de la stratégie et du projet d'Axway ;
- Partage des expériences ;
- Dialogue direct avec le Comité Exécutif.

Le respect de l'éthique et de l'environnement dans la conduite des affaires

En 2018, Axway a mené de nouvelles initiatives en matière de responsabilité d'entreprise, matérialisé son modèle d'affaires et clarifié son dispositif.



Initiatives sociétales

- **4 programmes** de partage de compétences digitales pour des communautés de jeunes filles et de femmes **dans plusieurs pays** ;



- **5 programmes** de solidarité locale ;
- **1 programme mondial** de solidarité.

Dispositifs responsables

- Pouvoirs répartis entre les instances de Gouvernance ;
- Équipe transversale RSE et réseau de correspondants pour le recueil des données environnementales ;
- Roadshow du Management pour partager et échanger sur la stratégie d'Axway.

Outils de la responsabilité d'entreprise

- Charte éthique et anti-corruption ;
- Dispositif de protection des données privées ;
- Système de lanceur d'alerte ;
- Programmes et labels responsables.



Ces informations sont détaillées au Chapitre 2 du Document de référence.

MODÈLE D'AFFAIRES

DPEF

TENDANCES SUR LES MARCHÉS

CONVERGENCE DE SYSTÈMES HISTORIQUES ET DE NOUVEAUX BESOINS DIGITAUX

MONTÉE EN PUISSANCE DU CLOUD ET DES MODÈLES SaaS

INNOVATION CONTINUE ET RACCOURCISSEMENT DES CYCLES DE DÉVELOPPEMENT

Nos Atouts → Notre Offre

DES TALENTS

- 1 848 Collaborateurs
- Nos métiers : R&D, Customer Success Organisation et fonctions support
- Diversité internationale

DE L'INNOVATION

- 58 M€ d'investissement R&D en 2018
- 65 Brevets

DES SOLUTIONS

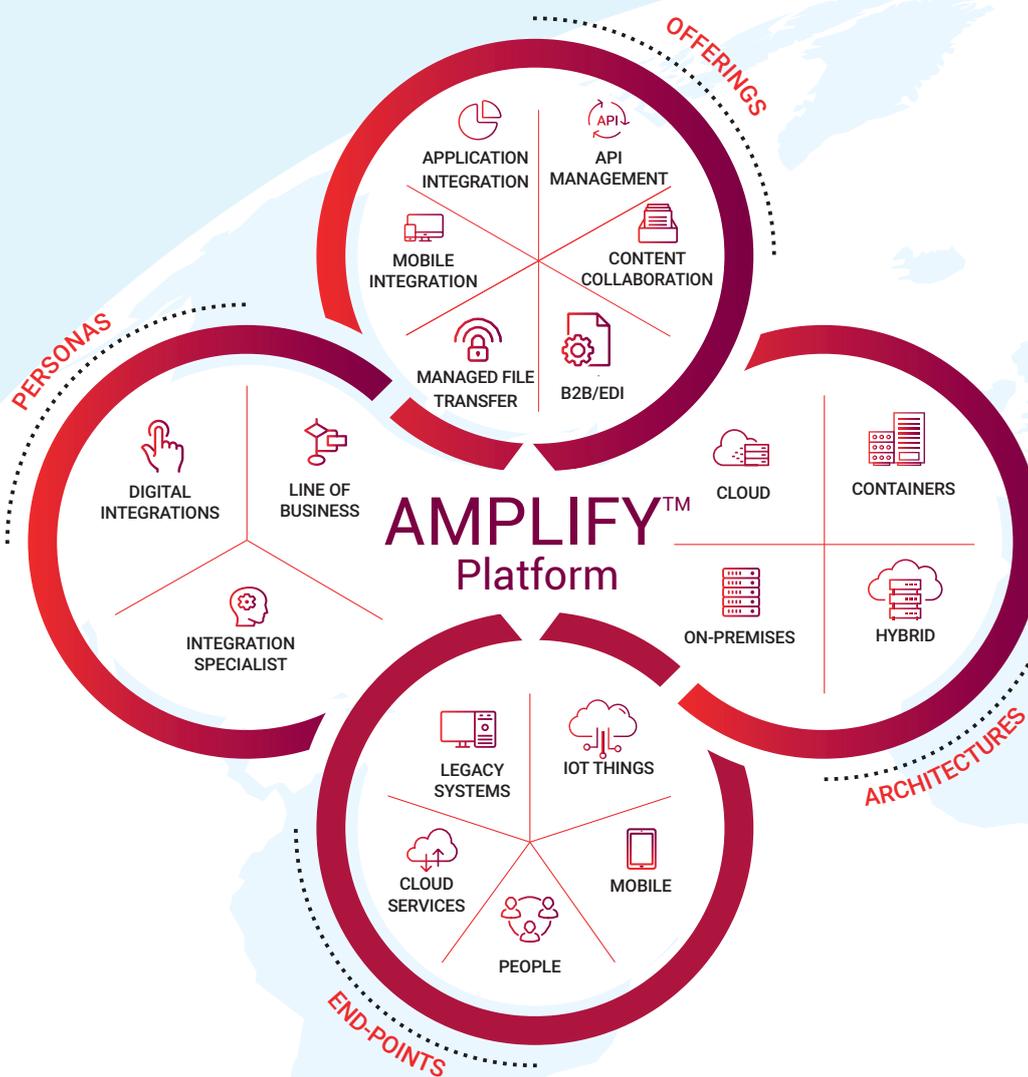
- Transformation digitale chez 11 000 clients
- Expertise technologique reconnue
- Portefeuille de produits robuste et diversifié : IPaaS / MFT / B2B / EDI / API / mobile...
- Plateforme d'intégration hybride agnostique technologiquement

UNE STRUCTURE

- 283,8 M€ de CA à 64,5% récurrent
- 11,2 % de marge opérationnelle d'activité
- Implantations dans 17 pays
- Distribution dans plus de 100 pays
- Gouvernance équilibrée répartie entre un Conseil d'administration et un Comité Exécutif
- Projet indépendant soutenu par une structure actionnariale familiale et une proximité historique avec le Groupe Sopra Steria
- Capacité financière permettant de soutenir une croissance organique et externe

DES VALEURS

- Engagement éthique
- Parti pris de l'initiative et de la proactivité



Notre Ambition

Devenir leader sur le marché des Plateformes d'Intégration

Notre Métier : moderniser les infrastructures informatiques de nos clients en transférant, intégrant ou exposant leurs données de manière sécurisée

DU LOGICIEL D'INFRASTRUCTURE

MULTIPLICATION DES MENACES DE SÉCURITÉ ET HAUSSE DE LA PRESSION RÉGLEMENTAIRE

RARÉFACTION DES PROFILS QUALIFIÉS PROVOQUANT UNE "GUERRE DES TALENTS"

ACCÉLÉRATION DE LA CONSOLIDATION DU SECTEUR PAR OPÉRATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS

Notre Stratégie

Notre Création de valeur

Accompagner nos clients historiques dans leur transformation digitale

Poursuivre nos investissements AMPLIFY™ et accélérer la croissance de nos offres en Souscription

Proposer des offres hybrides différenciantes et innovantes pour multiplier les cas d'usage

Avec nos parties prenantes

COLLABORATEURS

Attirer / Développer / Fidéliser

- 392 recrutements en 2018
- Nouveaux types de profils
- 36 934 heures de formation
- Plateforme *e-learning*
- Réseau social interne
- Enquêtes de satisfaction internes
- Roadshow Management*
- Programme d'actionnariat salarié
- Formalisation du télétravail

Transformer les métiers

- Faciliter la transformation digitale
- Accélérer les retombées opérationnelles
- Garantir la sécurité des données
- Se concentrer sur le succès client
- Proposer une offre flexible *On-Prem* et/ou *Cloud*, Licence ou Souscription
- Labels RSE et Éthique

Informer selon les meilleures pratiques

- Cotation sur Euronext Paris
- Code de gouvernance MiddleNext
- Sélection au Gaia Index
- Rencontres avec les investisseurs et actionnaires
- Taux de distribution historique > 30% du résultat net
- Site web actionnaires dédié et accompagnement digital

Co-entreprendre

- 100 partenariats commerciaux et technologiques
- Charte éthique
- Système d'alerte
- Politique de sous-traitance & d'achats

Contribuer

- Engagement annuel au Global Compact
- Programmes de soutien et d'éducation des jeunes filles et des femmes
- Comportement responsable pour l'environnement

SOCIÉTÉ CIVILE

PARTENAIRES ET FOURNISSEURS

ACTIONNAIRES

CLIENTS

Hybrides (HIP) d'ici à fin 2020

