



En 2021, dans un contexte économique et sanitaire toujours aussi difficile, j'ai été satisfait des efforts déployés par nos équipes pour mettre en œuvre notre nouvelle stratégie. Après la réussite du plan de transformation achevé l'an dernier, il était important pour nous d'amorcer une nouvelle impulsion pour continuer à aller de l'avant et nous permettre de pérenniser progressivement le modèle indépendant, croissant et profitable auquel nous croyons pour notre entreprise.

Bien que nous ayons été confrontés à des tendances d'achat inhabituelles en fin d'exercice, qui nous ont empêché d'atteindre notre objectif annuel de croissance, nous avons obtenu plusieurs résultats très positifs en 2021.

Sur le terrain, les ajustements organisationnels se sont poursuivis autour d'une stratégie de gestion du portefeuille de produits plus affirmée, plaçant Amplify, notre plateforme API, comme moteur de la croissance future de notre entreprise et principal vecteur de nos investissements. L'excellence technologique de notre offre, une nouvelle fois confirmée en 2021 par les analystes de marché les plus influents, me permet de réitérer ma confiance totale en cette stratégie.

Sur les deux dernières années, grâce à Amplify et à nos produits historiques les plus importants (MFT, B2B-EDI, Digital Finance), nos équipes commerciales ont été en mesure d'atteindre ou de dépasser leurs objectifs pendant 7 trimestres consécutifs avant les défis rencontrés fin 2021.

La croissance continue de notre *Net Promoter Score* a d'ailleurs confirmé le niveau de satisfaction élevé de nos clients. Ces derniers nous font plus que jamais confiance

pour les guider dans l'évolution de leurs infrastructures logicielles les plus complexes. En choisissant Axway, ils bénéficient d'un des catalogues d'offres les plus complets du marché pour faire de leur digitalisation un avantage concurrentiel majeur grâce à des retombées opérationnelles rapides et efficaces.

Cette année, nous avons également réussi à maintenir un engagement fort chez nos collaborateurs malgré les taux de rotation importants constatés sur nos marchés. Nous nous efforçons d'entretenir un dialogue transparent et régulier avec nos équipes pour faire perdurer la relation de confiance que nous avons établie avec eux depuis 2018. En ce sens, début 2022, plus de 1 000 collaborateurs fidèles à Axway, en poste depuis plus de 3 ans, sont devenus actionnaires de l'entreprise.

Enfin, nous avons franchi de nouvelles étapes clés dans la structuration de notre programme RSE et de notre politique de responsabilité d'entreprise en définissant des objectifs extra-financiers plus précis, bien définis et en ligne avec nos valeurs et nos ambitions à long terme.

Nous commençons donc 2022 avec détermination, prêts à relever les défis d'un marché caractérisé par une visibilité limitée et une concurrence forte, en nous appuyant sur les fondations solides que nous avons bâties ces dernières années pour servir au mieux les intérêts de nos parties prenantes, dont nos Collaborateurs, Clients et Actionnaires.

« Plus que jamais, nos clients nous font confiance pour les guider dans l'évolution de leurs infrastructures logicielles les plus complexes. »

Patrick DONOVAN
Directeur Général d'Axway

