



# Résultats Annuels 2017

Conférence & Webcast live

15 février 2018



# Forward Looking Statements

- Cette présentation contient notamment des estimations prévisionnelles auxquelles sont associés des risques et des incertitudes concernant la croissance et la rentabilité de la société dans le futur. Le groupe rappelle que les signatures des contrats de licence, qui représentent souvent des investissements pour les clients, sont plus importantes au deuxième semestre et de ce fait, peuvent engendrer des effets plus ou moins favorables sur la performance de fin d'année.
- En outre, l'activité au cours de l'année et/ou les résultats réels peuvent être différents de ceux décrits dans le présent document, notamment en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes qui sont décrits dans le Document de Référence 2016 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 24 avril 2017 sous le numéro D17-0420.
- La distribution du présent document dans certains pays peut être soumise aux lois et règlements en vigueur. Les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels cette présentation est diffusée, publiée ou distribuée devraient s'informer de telles restrictions et s'y conformer.

# Agenda

## Orateur



Jean-Marc Lazzari,  
Directeur Général



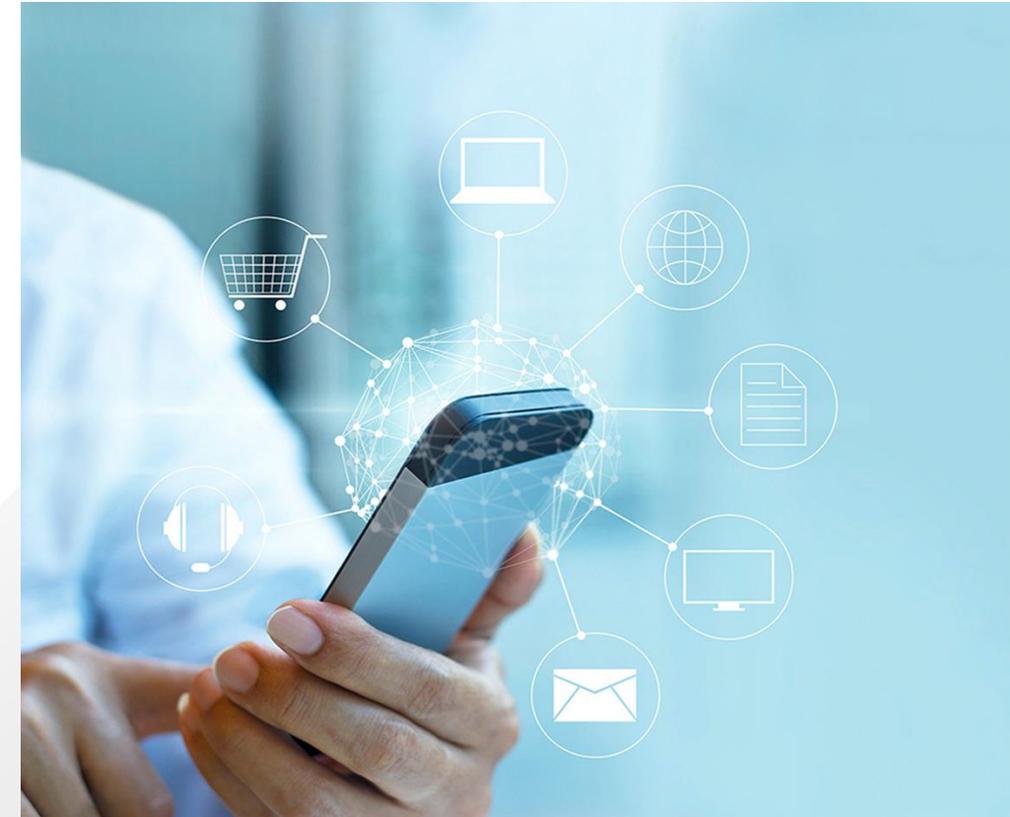
Patrick Donovan,  
Directeur Financier



Patrick Gouffran,  
Secrétaire Général

# SOMMAIRE

- Faits marquants 2017
- Chiffres Clés
- Résultats Comptables et Financiers
- Business Model
- Perspectives



# Faits marquants 2017

## Transformation #axway

- Acquisition de Syncplicity
- Transformation digitale
- Cloud & SaaS - souscription
- AMPLIFY Digital Integration Platform
- T4 Fort
- Gestion des coûts
- Fiscalité des entreprises aux USA



# Key figures FY 2017

[M€]	Guidance initiale	2017	2016 Publié
Chiffre d'affaires	301.1 stable	299.8	301.1
ROA <i>(%CA)</i>	13%	40.5 13.5%	50.8 16.9%
Résultat Net <i>(%reCA)</i>		4.4 1.5%	31.5 10.5%

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

# CA Axway par activité 2017

[M€]	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale <sup>1</sup>	Croissance Organique <sup>1</sup>
Licences	65.3	81.3	80.3	-19.6%	-18.7%
Cloud	37.5	-	32.8	-	14.4%
Maintenance	145.4	143.0	141.4	1.7%	2.8%
Services	51.6	76.8	57.1	-32.9%	-9.6%
<b>Axway</b>	<b>299.8</b>	<b>301.1</b>	<b>311.6</b>	<b>-0.4%</b>	<b>-3.8%</b>

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

# Chiffre d'Affaires Axway par région 2017

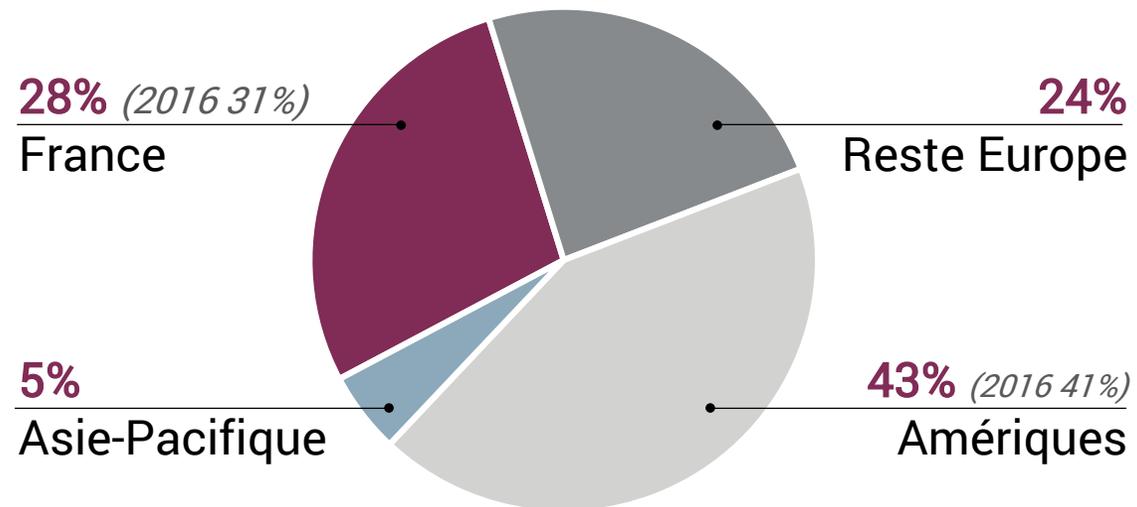
[M€]	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale <sup>1</sup>	Croissance Organique <sup>1</sup>
France	83.8	94.2	94.2	-11.0%	-11.0%
Reste Europe	71.7	68.8	67.4	4.3%	6.5%
Amériques	128.8	122.9	134.9	4.8%	-4.5%
Asie-Pacifique	15.6	15.3	15.2	1.8%	2.7%
<b>Axway</b>	<b>299.8</b>	<b>301.1</b>	<b>311.6</b>	<b>-0.4%</b>	<b>-3.8%</b>

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

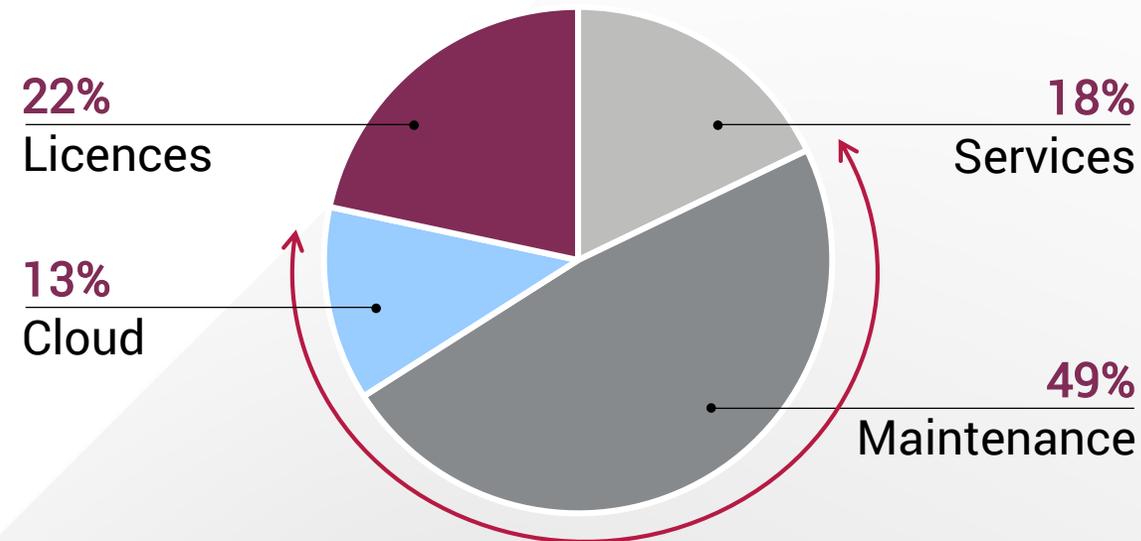
# 2017 Business Model équilibré et solide

61%  
V54%  
Récurent/CA

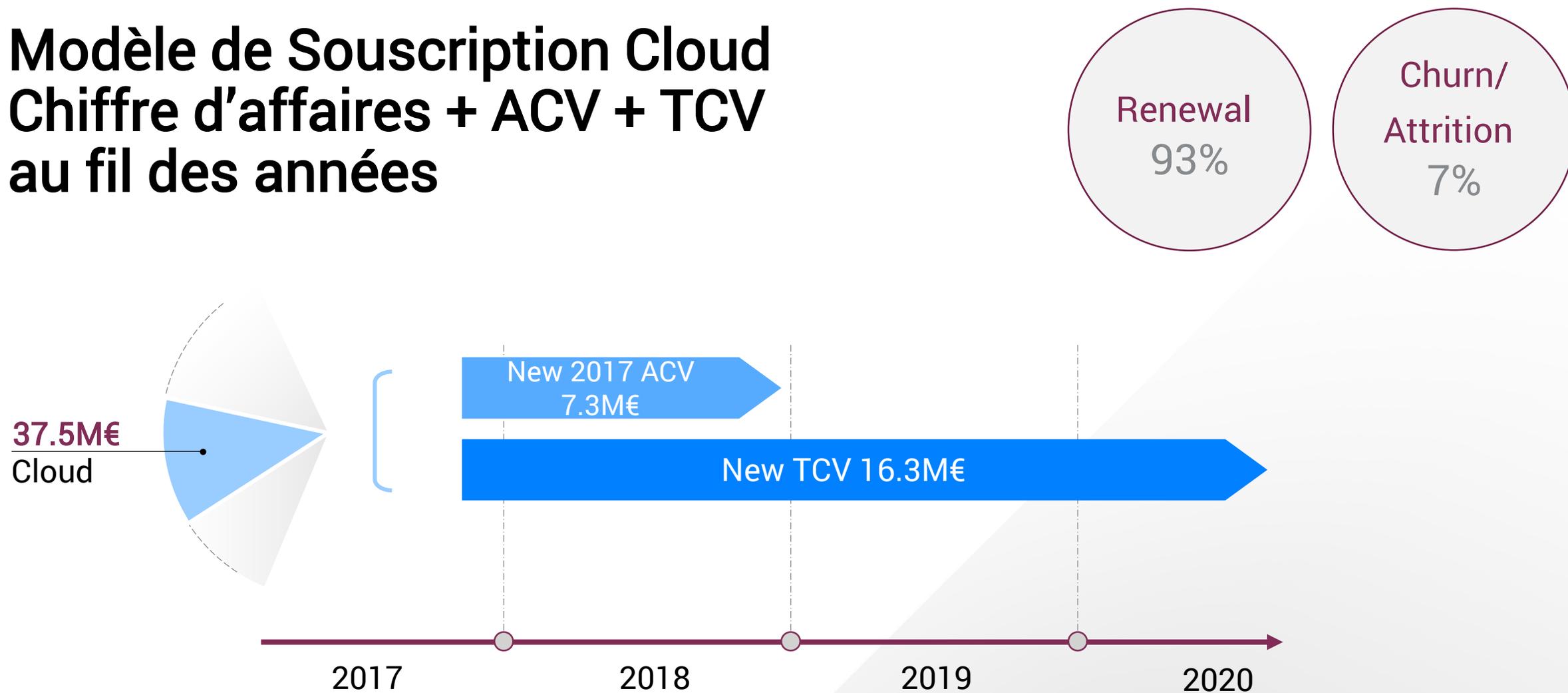
## Par Region



## Par Activité

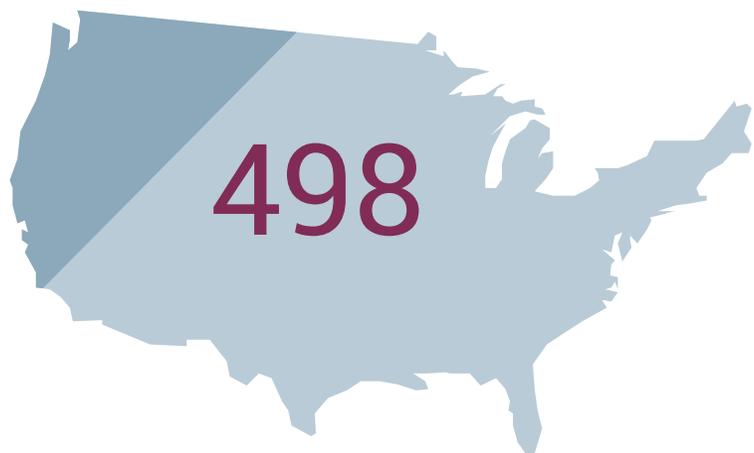


# Modèle de Souscription Cloud Chiffre d'affaires + ACV + TCV au fil des années



# 2017 Effectifs au 31 décembre

1,839  
(1,930 Dec. 2016)



72%  
International





# Résultats Comptables et Financiers

Patrick Donovan

Directeur Financier

# Contexte Financier 2017

**NOUVELLE  
FISCALITE  
USA**

**ACQUISITION DE  
SYNCPLICITY**

**IFRS 15**



# Compte de résultats

En million d'euros

	2017	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires :</b>			
Licences	65.3	81.3	80.5
Cloud	37.5	19.1	10.3
Maintenance	145.4	143.0	137.7
<b>Total Produits</b>	<b>248.3</b>	<b>243.4</b>	<b>228.4</b>
Services	51.6	57.7	56.2
<b>Total Chiffre d'affaires :</b>	<b>299.8</b>	<b>301.1</b>	<b>284.6</b>
<b>Total Coût des ventes</b>	<b>88.2</b>	<b>86.6</b>	<b>86.4</b>
<b>Marge brute : (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>211.6</b> 70.6%	<b>214.4</b> 71.2%	<b>198.3</b> 69.7%
<b>Charges opérationnelles :</b>			
Frais commerciaux	83.8 28.0%	81.9 27.2%	81.9 28.8%
Recherche et Développement	59.4 19.8%	53.3 17.7%	46.0 16.2%
Frais généraux	27.9 9.3%	28.4 9.4%	25.9 9.1%
<b>Total Charges opérationnelles :</b>	<b>171.1</b>	<b>163.7</b>	<b>153.8</b>
<b>Résultat opérationnel d'activité</b>	<b>40.5</b> 13.5%	<b>50.8</b> 16.9%	<b>44.5</b> 15.6%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>30.7</b> 10.2%	<b>41.8</b> 13.9%	<b>37.9</b> 13.3%
<b>Résultat net</b>	<b>27.7</b> 9.2%	<b>35.1</b> 11.7%	<b>27.4</b> 9.6%
Charges d'impôt	(24.0)	(3.7)	2.1
<b>Résultat net (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>4.4</b> 1.5%	<b>31.5</b> 10.5%	<b>27.9</b> 9.8%
Résultat de base par action (Euro)	0.21	1.51	1.35

- Nous voyons toujours l'impact du changement de business model par la baisse des licences et l'augmentation du cloud.
- Marge Brute à 70.6% du chiffre d'affaires liée à la baisse des licences, marge du Cloud qui augmente de 44% et la marge des services s'accroît de 16% également.
- R&D continue d'augmenter pour soutenir l'amélioration de notre portefeuille, la nouvelle plateforme et les produits Syncplicity.

# Bilan Simplifié

En millions d'euros

	31/12/17	31/12/16	31/12/15
<b>ACTIF</b>			
Ecarts d'acquisition	333.6	288.8	251.8
<b>Non-current assets</b>	<b>420.7</b>	<b>402.7</b>	<b>347.5</b>
Clients et comptes rattachés (net)	71.1	78.2	73.9
Autres actifs courants	31.2	25.3	22.5
Trésorerie	28.1	51.7	44.7
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>551.1</b>	<b>557.8</b>	<b>488.6</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>Capitaux Propres</b>	<b>344.1</b>	<b>374.8</b>	<b>340.6</b>
Emprunts et dettes financières – part + 1 an	47.8	35.5	7.5
Autres passifs non courants	22.5	10.3	15.7
<b>Passif non courant</b>	<b>70.3</b>	<b>45.7</b>	<b>23.2</b>
Emprunts et dettes financières - part à - 1 an	4.5	3.7	1.5
Produits constatés d'avance	67.3	74.5	66.7
Autres passifs courants	64.9	59.1	56.6
Passif courant	136.7	137.3	124.8
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>207.0</b>	<b>183.0</b>	<b>148.0</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF</b>	<b>551.1</b>	<b>557.8</b>	<b>488.6</b>

- Ecarts d'acquisition et actifs incorporels en augmentation par l'acquisition de Syncplicity
- Solde de trésorerie de 28,1 M€ et dette bancaire de 48,8 M€ au 31 décembre 2017
- Grâce à la baisse des créances clients et à la stabilité du chiffre d'affaires, notre recouvrement a clôturé à 77 jours, au 31 décembre 2017 (contre 85 jours en 2016).

# Variation des capitaux propres

*En millions d'euros*

	31/12/17	31/12/16	31/12/15
Capitaux propres d'ouverture	374.8	340.6	298.5
Résultat net de la période	4.4	31.5	27.9
Affectation du résultat	-8.5	-8.3	-8.2
Opérations sur capital	3.2	3.4	3.1
Autres variations	0.7	0.9	0.8
Ecart de conversion	-30.5	6.7	18.5
<b>Equity at End of Period</b>	<b>344.1</b>	<b>374.8</b>	<b>340.6</b>

- En raison de l'évolution du taux de conversion USD/Euro à la date de clôture du bilan, un ajustement de conversion significatif a été enregistré en décembre 2017 sur la conversion des comptes étrangers en euros

# Flux de trésorerie

*En millions d'euros*

	31/12/17	31/12/16	31/12/15
Résultat net de la période	4.4	31.5	27.9
Flux net de trésorerie généré par l'activité	29.6	38.4	49.6
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(57.5)	(57.3)	(5.2)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	6.8	26.0	(46.1)
VARIATION DE TRESORERIE NETTE	(23.6)	7.8	(0.7)
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	28.1	51.7	43.9

- Evolution du besoin en fonds de roulement (BFR) pour 2017 de -11,7 €M contre -5,9 €M en 2016.
- Montant de trésorerie pour 2017 de 24,8 €M contre 27,9 €M en 2016.

# Structure financière – Covenants 2017

	31/12/17	31/12/16	31/12/15
EBE/ Charges financières ( <i>covenant &gt;5</i> )	40.19	130	111
Endettement Net/ EBE ( <i>covenant &lt;3</i> )	0.47	-0.33	-0.98
Endettement Net/ Reports à nouveau ( <i>covenant &lt;1</i> )	0.06	-0.04	-0.12

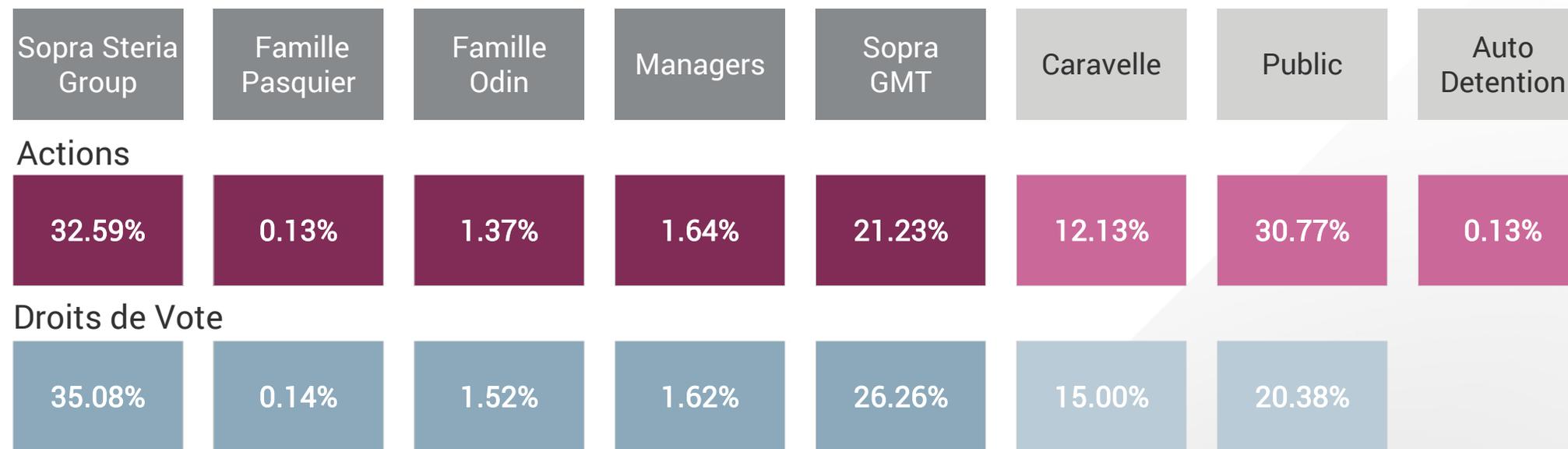
- Covenants bancaires respectés sur toutes les périodes. Endettement net de 20.6 M€.
- Le covenant le plus important est le ratio endettement net /EBE  $\leq 3$  (0,47 at Dec 31, 2017)
- Ligne de credit de 125 M€ est étendue à mi-2021 et environ 89 M€ sont disponibles.

# Axway répartition du capital

31/12/2017

21,210,546 ACTIONS COTEES

34,301,758 DROITS DE VOTE



## Pacte d'actionnaires

- 56.97% des actions
- 64.62% des droits de vote

# Finance 2017 en synthèse

## FINANCE

- Impact de la nouvelle fiscalité américaine sur les entreprises
- Nouveau business model avec 14.4% de croissance dans l'activité Cloud
- Situation financière toujours solide

## Coûts et Investissement

- Gestion des coûts durant l'année pour maintenir la marge
- R&D de 59 M€ alors que nous continuons à investir dans notre stratégie produit



# Tendances Marché

Technologies  
& Services

A hand in a dark suit jacket is pointing upwards towards a glowing cloud icon. The cloud icon contains the Axway logo and the text "Axway AMPLIFY™". Several thin white lines radiate from the cloud icon to other glowing circular nodes, suggesting a network or data flow. The background is a dark blue gradient with a red triangle in the bottom left corner.

axway   
Axway AMPLIFY™

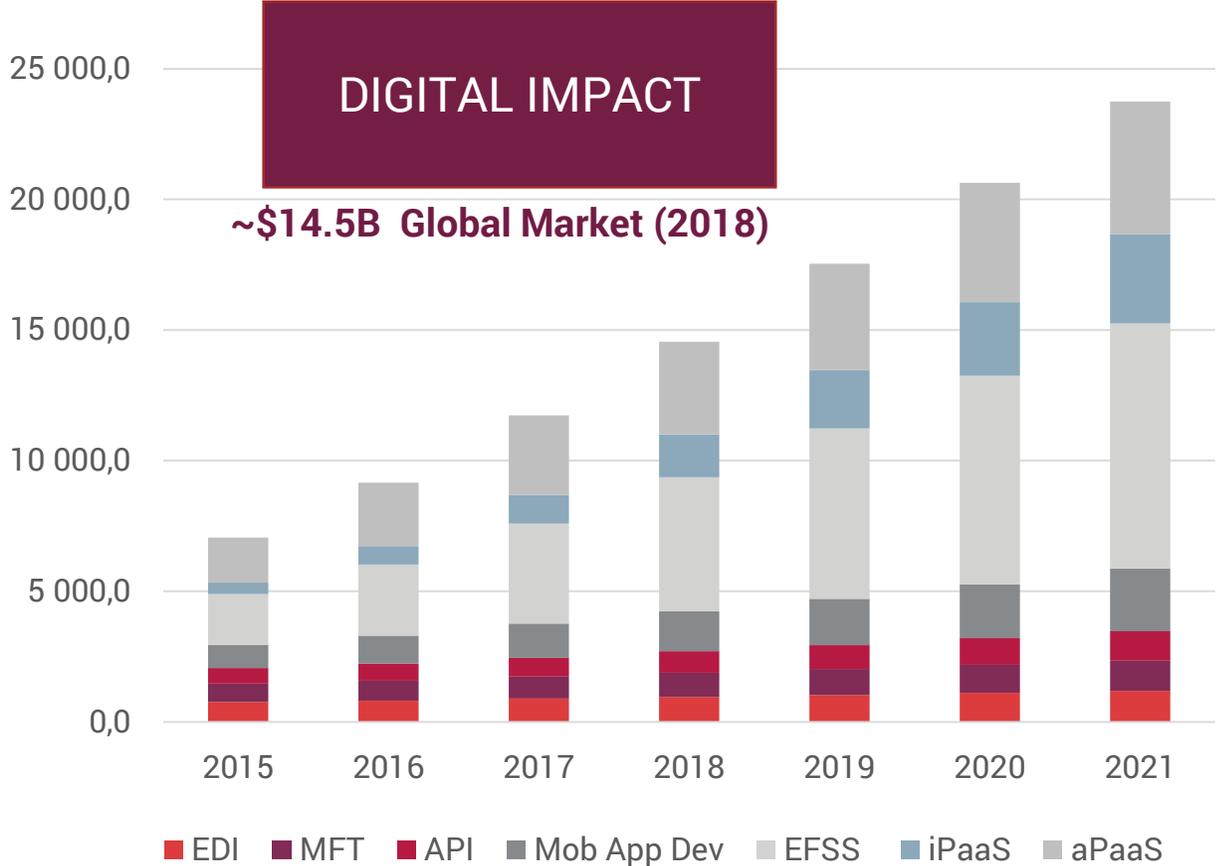




# Aujourd'hui, l'entreprise étendue



# Hybrid Integration Platform As A Service



By 2020, more than 75% of large organizations will establish a hybrid integration platform using an integration infrastructure that they assemble from multiple vendors.

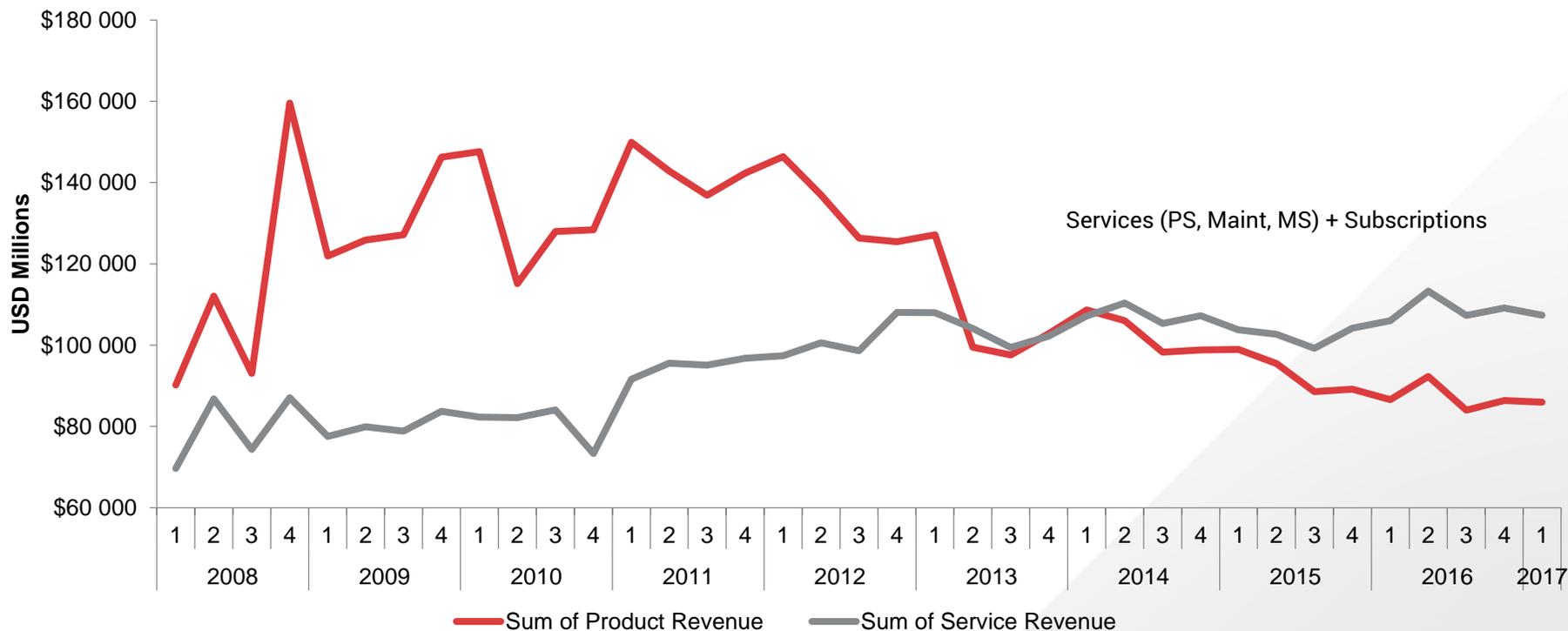
Source: Gartner, Forecast: Enterprise Software Markets, Worldwide, 2014-2021, 3Q17 Update, 25 September 2017

Source: Gartner, Market Guide for HIP-enabling Technologies, Keith Guttridge, Elizabeth Golluscio, 29 June 2017



# Modification du modèle d'entreprise technologique. Sans changement ; la plupart des fournisseurs de technologies seront en baisse.

**Total Service & Product Chiffre d'affaires\***



**-\$4.3 B**

perte de CA des produits des entreprises T&S 50 du T1 2016 au T1 2017.\*

**Seul 15%**

Des sociétés T&S50, signalent une croissance des produits ET des marges stables/améliorées.\*



\* Source - TSIA

# “The Fish Model”

## NIVEAU 1 OU 2 STATUS QUO

Chiffre  
d'affaires

Coûts

Impact des  
investissements en  
Nouvelles capacités

Impact de la  
transition vers une  
modèle d'évaluation  
basé sur la  
consommation.

## NIVEAU 3 FIN ETAPE

Accélération  
De la croissance  
Du CA

Moins  
d'investissement  
Requis dans le  
Cloud

Temps de transformation

Become a leader in Hybrid Integration Platform



# Become a leader in Hybrid Integration Platform

## 2020 TENDANCES

- Chiffre d'affaires stable en organique
- Croissance du revenu de Souscriptions entre 65-75 M€
- 65% en revenu récurrent
- Acquisitions stratégiques

## 2018 : INVESTISSEMENT supplémentaire de 15 M€

- R&D pour mise à disposition des offres Cloud
- Ventes et Digital Marketing
- Satisfaction Clients

# Q&A





**THANK YOU**

[www.investors.axway.com/en](http://www.investors.axway.com/en)

Mobile App: Axway IR available  
on Apple store & Android



# APM Definition

- Restated: Revenue for the prior year, expressed on the basis of the scope and exchange rates for the current year.
- Organic growth of revenue: Growth of operations between revenue for the period and the reprocessed revenue data for the same period of the preceding fiscal year.
- Profit (loss) from operations This indicator, such as defined in the Registration Document, corresponds to profit from the reprocessed counting operations data of the charge pertaining to the cost of services rendered by the beneficiaries of stock options and of restricted shares and of the provisions to amortisation of the affected intangible assets.
- Profit from counting operations: This indicator corresponds to the operating profit prior to taking into account other operating income and expenses which correspond to unusual, abnormal, infrequent, non-predictive operating income and expenses, and of a particularly significant amount, presented in a distinct manner in order to facilitate understanding of the performance connected to current operations.
- ACV: Annual Contract Value is the signed revenue still to come during the year.
- TCV: Total contract value, represents the full value of a customer contract. It includes both recurring for the duration of the contracted period and one-time payments.