Résultats annuels 2018

Conférence Analystes - 21 février 2019

Cloud Business Center - Paris





Avertissement

- Cette présentation contient 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 licences, qui représentent souvent des investissements pour les clients, sont historiquement 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 2017 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 26 avril 2018 sous le numéro D. 18-0393.
- 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.



Résultats annuels 2018

Ordre du jour



Patrick Donovan Directeur Général



Roland Royer Chief Customer Officer

- 1 Résultats financiers & Situation opérationnelle 2018
- 2 Point d'avancement sur l'exécution de la stratégie et la plateforme AMPLIFY™
- 3 Premiers succès commerciaux du nouveau modèle d'affaires
- **4** Objectifs & Ambitions
- **5** Séance de Questions Réponses





Exercice 2018 - Exécution de la stratégie



+ 7,8 %

Investissements S2 vs. S1
(R&D+Frais commerciaux)

+ 14,7 %

Nouvel ACV*

+ 56,1 %

Marge opérationnelle d'activité

11,2 %

Confirmation des ambitions à fin 2020 : Chiffre d'affaires d'environ 300 M€ / Leader sur le marché des HIP**



Exercice 2018 - Compte de résultat

| En million d'euros | 201 | 8 | 201 | 7 |
|--|-------|-------|-------|-------|
| Chiffre d'affaires | 283,8 | | 299,8 | |
| dont Licences | 56,5 | | 65,3 | |
| dont Souscription | 40,3 | | 37,5 | |
| dont Maintenance | 142,8 | | 145,4 | |
| Sous-total Licences, Souscription et Maintenance | 239,7 | | 248,3 | |
| Services | 44,2 | | 51,6 | |
| Coût des ventes | 84,2 | | 88,2 | |
| Marge brute (% du chiffre d'affaires) | 199,7 | 70,3% | 211,6 | 70,6% |
| Charges opérationnelles | 167,8 | | 171,1 | |
| dont Frais commerciaux | 83,3 | | 83,8 | |
| dont Recherche et Développement | 58,0 | | 59,4 | |
| dont Frais généraux | 26,4 | | 27,9 | |
| Résultat opérationnel d'activité | 31,9 | 11,2% | 40,5 | 13,5% |
| Résultat opérationnel courant | 22,5 | 7,9% | 30,7 | 10,2% |
| Résultat opérationnel | 18,3 | 6,4% | 27,7 | 9,2% |
| Charges d'impôt | -5,6 | | -24,0 | |
| Résultat net (% du chiffre d'affaires) | 11,0 | 3,9% | 4,4 | 1,5% |
| Résultat de base par action (€) | 0,52 | | 0,21 | |

- → Chiffre d'affaires en recul de 3,6 % organiquement*, de 2,7 % à changes constants et de 5,3 % au total
- → Résultat Opérationnel d'Activité maintenu à 11,2% grâce au pilotage efficace des coûts
- → Résultat net de 11,0 M€ (3,9 % du CA) soit 0,52 € par action contre 0,21€ en 2017



^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document.

Exercice 2018 - Progression vers notre nouveau modèle d'affaires

| [M€] | Valeur des nouvelles signatures | Pondération | Nouvelles signatures pondérées |
|---------------------------------|---------------------------------------|-------------|--------------------------------------|
| Licences | 56,5 | 1x | 56,5 |
| Nouvelle Souscription (ACV*) | 13,1 | Зх | 39,3 |
| Signature | 95,8 | | |
| Croissance Organique* | | | +7,8% |

^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

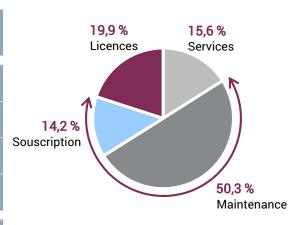
→ Indicateur de suivi des Signatures (Licences+3X Nouvel ACV) en hausse organique de 7,8 %



[→] Accélérer la transition vers les modèles en Souscription Modèle d'affaires → Améliorer le cycle de vie Client → Augmenter le nombre de points d'accès aux solutions Axway Clients → Faciliter une stratégie d'adoption et d'extension → Plateforme donnant accès aux différents services d'intégration et Offre de mouvement des données → Architectures hybrides

Exercice 2018 - Chiffre d'affaires par type d'activité

| [M€] | 2018 | 2017 Retraité* | 2017 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|--------------|-------|-------------------|----------------|----------------------|--------------------------|
| Licences | 56,5 | 63,7 | 65,3 | -13,4% | -11,3% |
| Souscription | 40,3 | 38,6 | 37,5 | 7,5% | 4,4% |
| Maintenance | 142,8 | 141,6 | 145,4 | -1,8% | 0,9% |
| Services | 44,2 | 50,5 | 51,6 | -14,4% | -12,6% |
| Axway | 283,8 | 294,4 | 299,8 | -5,3% | -3,6% |



Chiffre d'affaires à 64,5 % récurrent vs. 61,0 % sur l'exercice 2017

- → Croissance de la Souscription et résilience de la Maintenance
- → Recul des Licences en fin d'exercice
- → Poursuite du recentrage stratégique sur les Services à forte valeur ajoutée
- → Hausse de 3,5 points des revenus récurrents du Groupe à 64,5 % du chiffre d'affaires total



^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

Exercice 2018 - Zoom sur l'activité Souscription

| [M€] | 2018 | 2017 Retraité* | 2017 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|------------------------------------|------|-------------------|----------------|----------------------|--------------------------|
| Chiffre d'affaires Souscription | 40,3 | 38,6 | 37,5 | 7,5% | 4,4% |
| Nouvel ACV | 13,1 | 8,4 | 7,3 | 79,6% | 56,1% |

^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

Bilan 2018

- → Adaptation réussie de la structure commerciale et montée en puissance de la *Customer Success Organisation*
- → Forte croissance du nouvel ACV et premières signatures clés dans le développement de la Plateforme d'Intégration Hybride AMPLIFY™
- → Forte dynamique commerciale sous-jacente pénalisée par des effets adverses ponctuels



Exercice 2018 - Zoom sur les activités Licences & Maintenance

| [M€] | 2018 | 2017 Retraité* | 2017 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|-------------|-------|-------------------|----------------|----------------------|--------------------------|
| Licences | 56,5 | 63,7 | 65,3 | -13,4% | -11,3% |
| Maintenance | 142,8 | 141,6 | 145,4 | -1,8% | 0,9% |

^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

Bilan 2018

- → Décroissance des Licences au 4ème trimestre 2018 du fait d'une base de comparaison particulièrement élevée au 4ème trimestre 2017 et du glissement de deux contrats significatifs de la fin 2018 sur le 1er semestre 2019
- → Stabilité de la Maintenance tout au long de l'exercice 2018



Principaux éléments bilantiels au 31/12/2018

Trésorerie et équivalents

35,8 M€

vs. 28.1 M€ au 31/12/2017

Endettement Net

10,2 M€

vs. 24,1 M€ au 31/12/2017

DSO

77 jrs

stable par rapport au 31/12/2017

Produits Courants Constatés d'Avance

75,2 M€

vs. 67,3 M€ au 31/12/2017 (+11,8 %)

Total des Actifs

553,8 M€

vs. 551,1 M€ au 31/12/2017

Capitaux Propres

362,7 M€

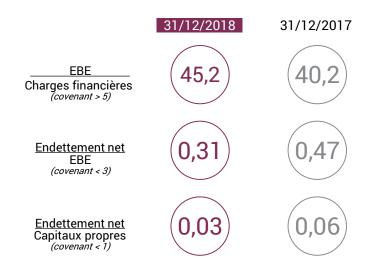
vs. 344,1 M€ au 31/12/2017



Flux de trésorerie & Covenants au 31/12/2018

| En millions d'euros | 31/12/2018 | 31/12/2017 |
|---|------------|------------|
| Résultat net de la période | 11,0 | 4,4 |
| Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité | -3,6 | -11,7 |
| Flux net de trésorerie généré par l'activité | 22,6 | 29,6 |
| Flux net de trésorerie disponible | 17,5 | 24,3 |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement | -4,0 | -57,5 |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement | -10,7 | 6,8 |
| Variation de trésorerie nette | 7,6 | -23,6 |
| Trésorerie d'ouverture | 28,1 | 51,7 |
| Trésorerie de clôture | 35,8 | 28,1 |

→ Flux net de trésorerie disponible de 17,5 M€ en 2018 en dépit d'importants investissements additionnels



- → Ensemble des covenants bancaires respectés
- → Bilan et capacité d'endettement permettant de saisir les opportunités d'acquisitions stratégiques





2018, Année d'accélération dans l'exécution de la stratégie



Technologies

- → Validation des orientations stratégique 2020 auprès des clients et analystes
- → Nouveaux partenariats technologiques permettant de construire et d'élargir notre offre

Produits

- → Audit du portefeuille et premiers arbitrages stratégiques de rationalisation
- → Requalification de la roadmap AMPLIFY™
- → Accélération des investissements en R&D au S2 2018 vs. S1 2018

Succès Clients

- → Création d'une Customer Success Organisation
- → Customer Success Managers
- → Renforcement de l'effort de formation
- → Construction de l'offre AMPLIFY™ en Souscription

Marketing

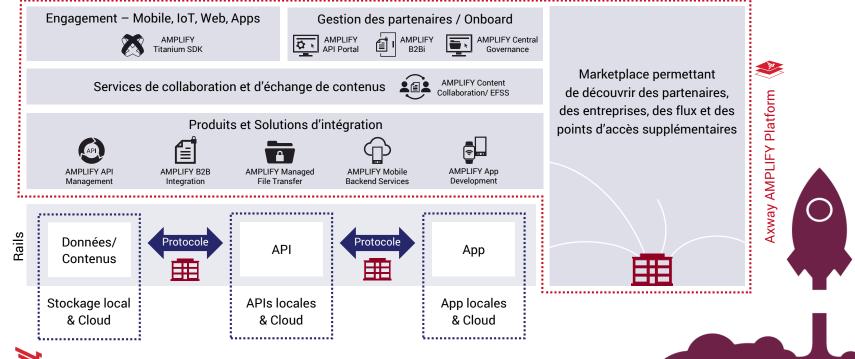
- → Campagne digitale en soutien des nouvelles offres
- → Création d'une équipe Inside Sales et renforcement des spécialistes API et Syncplicity
- → Ajustement des politiques d'intéressement



Accélération des investissements en R&D de + 16,4 % au S2 2018 vs. S1 2018

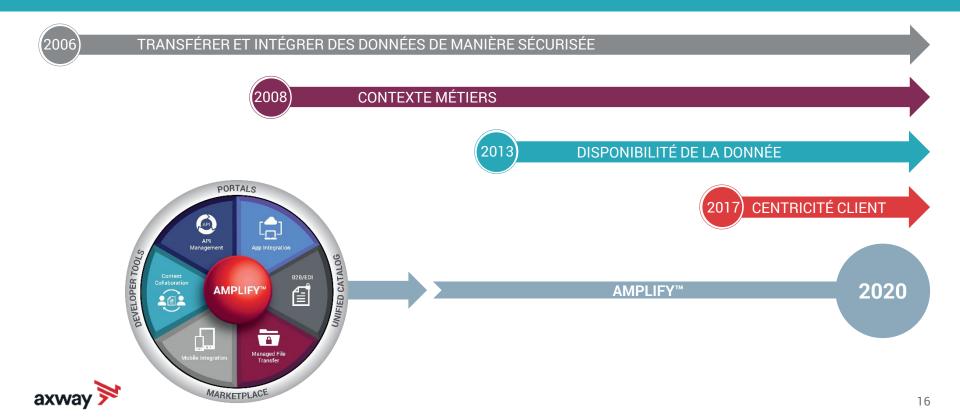


AMPLIFY™: la Plateforme d'Intégration Hybride d'Axway





AMPLIFY™: 15 années d'évolution stratégique



Prévisions de marché 2019 et CAGR estimés de 2018 à 2022

Marché total estimé à 19,7 Md\$ en 2019 / CAGR moyen 2018-2022 estimé à + 10,0 %

Business as usual is losing its fit for purpose

Contrôle élevé

Managed File Transfer 1,1Md\$ (+ 6,1%)

• B2Bi 1,1Md\$ (+ 4,0%)

Message-oriented Middleware 1,8Md\$ (+ 4,3%)

Innovation towards a

Transformation de l'IT

- API Management 1,3Md\$ (+ 8,5%)
- Content Collaboration 5,5Md\$ (+ 10,5%)
- Mobile Add Dev Platform 1,7Md\$ (+ 9,7%)

Productivité élevée

- Integration Platform-as-a-Service +2,3Md\$ (+ 19,6%)
- Application Platform-as-a-Service 4,9Md\$ (+ 8,8%)



Contrôle

AMPLIFY™: Catalogue disponible dès la fin du 1er trimestre 2019

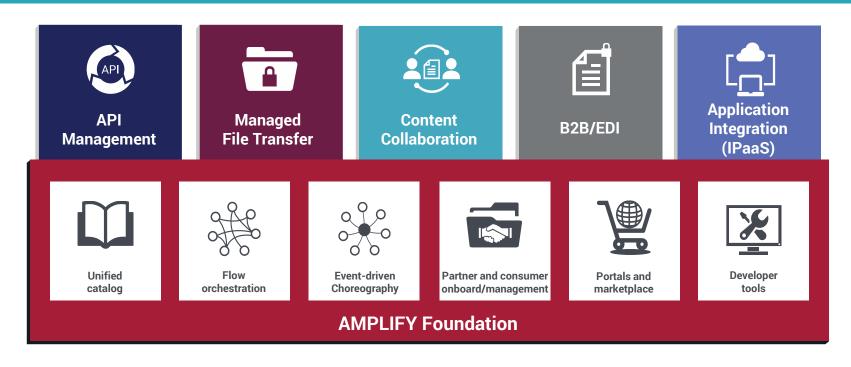
| | Disponibilité | Type d'offre |
|---------------------------------|---------------|--------------|
| Application Integration (IPaaS) | Disponible | Souscription |
| API – Build & Orchestrate | Disponible | Souscription |
| MFT – Service enrollment | Disponible | Souscription |
| B2Bi – Partner enrollment | Disponible | Souscription |
| Microservice Mesh Management | Beta publique | Souscription |
| Choreography (ACE) | Beta publique | Souscription |

AMPLIFY™ inclut l'Application Integration (IPaaS) pour tous les clients en Souscription



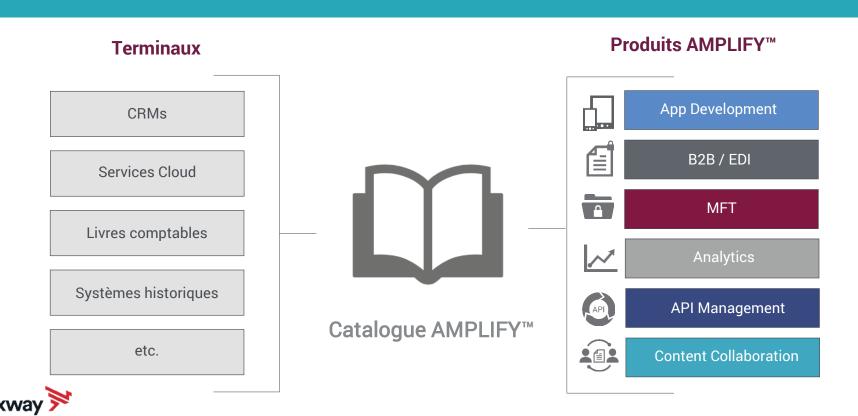
AMPLIFY™:

Une plateforme et une expérience uniques pour de multiples scénarios d'intégration





AMPLIFY™: un standard sur le marché des plateformes HIP





2018, Année d'accélération dans l'exécution de la stratégie



Technologies

- → Validation des orientations stratégique 2020 auprès des clients et analystes
- → Nouveaux partenariats technologiques permettant de construire et d'élargir notre offre

Produits

- → Audit du portefeuille et premiers arbitrages stratégiques de rationalisation
- → Requalification de la roadmap AMPLIFY™
- → Accélérations des investissements en R&D au S2 2018 vs. S1 2018

Succès Clients

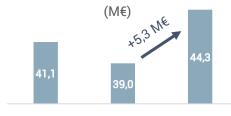
- → Création d'une Customer Success Organisation
- → Customer Success Manager
- → Renforcement de l'effort de formation
- → Construction de l'offre AMPLIFY™ en Souscription

Marketing

- → Campagne digitale en soutien des nouvelles offres
- → Création d'une équipe Inside Sales et renforcement des spécialistes API et Syncplicity
- → Ajustement des politiques d'intéressement

→ Accélération des investissements commerciaux de + 13,6 % au S2 2018 vs. S1 2018





Investissements commerciaux

S2 2017

S1 2018

S2 2018

Premiers succès commerciaux du nouveau modèle d'affaires

Pour une des plus grandes banques Brésiliennes...

Axway assure la transition d'un modèle de Licences perpétuelles à un modèle en Souscription



Pour un acteur majeur de l'assurance-vie aux Etats-unis...

Axway réussit le déploiement et l'adoption rapide d'une solution MFT aboutissant à plusieurs extensions



Pour un grand équipementier automobile en Europe...

Axway étend son offre pour proposer des Services managés dans le Cloud





Renforcement du Go-To-Market



- → Présence digitale
- → Equipe dédiée à la promotion de l'HIP
- → Vendeurs spécialistes
- → Inside Sales / Equipe Mid-Market

+ 130 %

+ 300 %

30

Traffic sur Axway.com Traffic sur les blogs Axway

Nouveaux clients Mid-Market



Le succès d'Axway repose sur celui de ses clients



- → Proximité et collaboration
- → Accompagnement des clients dans leur transformation digitale
- → Co-Innovation clients & partenaires

40

Evènements Utilisateurs dans le monde

700

Membres Utilisateurs 1500

Membres dans la communauté online

30

Customer Success Managers



Lancement 2019

















Objectifs & Ambitions

- → Retour à une croissance organique de l'activité en 2019, se poursuivant en 2020 pour atteindre l'objectif d'un chiffre d'affaires d'environ 300 M€ (« stable par rapport à 2017 »)
- → Marge opérationnelle d'activité 2019 comprise entre 8 et 10% du chiffre d'affaires, représentant un point bas durant la période de transformation, avant un rebond en 2020
- → Devenir un leader sur le marché des Plateformes d'Intégration Hybride d'ici à fin 2020



Séance de Questions - Réponses

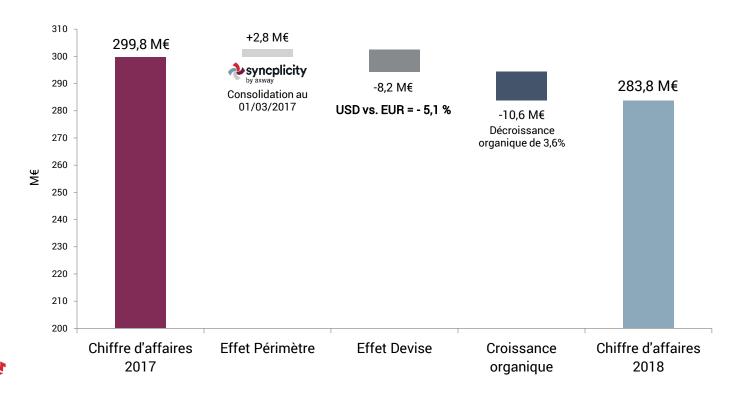
Des micros sont à votre disposition

axway >

Annexes



Exercice 2018 - Évolution du chiffre d'affaires

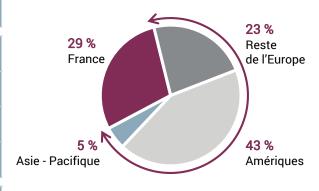




Exercice 2018 - Chiffre d'affaires par zone géographique

| [M€] | 2018 | 2017 Retraité* | 2017 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|-------------------|-------|-------------------|----------------|----------------------|--------------------------|
| France | 80,9 | 83,8 | 83,8 | -3,4% | -3,4% |
| Reste de l'Europe | 65,7 | 71,4 | 71,7 | -8,4% | -7,9% |
| Amériques | 122,3 | 124,3 | 128,8 | -5,0% | -1,6% |
| Asie - Pacifique | 14,9 | 15,1 | 15,6 | -4,6% | -1,2% |
| Axway | 283,8 | 294,4 | 299,8 | -5,3% | -3,6% |

^{*}Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document



71 % du chiffre d'affaires à l'international stable par rapport à 2017



Bilan simplifié au 31 décembre 2018

| En millions d'euros | 31/12/2018 | 31/12/2017 |
|---|------------|------------|
| Actif | | |
| Ecarts d'acquisition | 344,1 | 333,6 |
| Actifs non courants | 422,7 | 420,7 |
| Clients et comptes rattachés (net) | 65,6 | 71,1 |
| Autres actifs courants | 29,7 | 31,2 |
| Trésorerie | 35,8 | 28,1 |
| Actifs courants | 131,1 | 130,4 |
| Total de l'Actif | 553,8 | 551,1 |
| Passif | | |
| Capitaux Propres | 362,7 | 344,1 |
| Emprunts et dettes financières – part à long terme | 41,8 | 47,8 |
| Autres passifs non courants | 11,4 | 22,5 |
| Passifs non courants | 53,2 | 70,3 |
| Emprunts et dettes financières - part à court terme | 4,2 | 4,5 |
| Produits constatés d'avance | 75,2 | 67,3 |
| Autres passifs courants | 58,4 | 64,9 |
| Passifs courants | 137,9 | 136,7 |
| Total du Passif | 191,1 | 207,0 |
| Total des Capitaux propres et du Passif | 553,8 | 551,1 |

- → Trésorerie élevée à 35,8 M€
- → DSO à 77 jours, stable par rapport à 2017
- → Dette bancaire de 46,0 M€, endettement net de 10,2 M€
- → Produits courants constatés d'avance en hausse de 11,8 % à 75,2 M€



Capitaux propres et Bénéfice Par Action au 31 décembre 2018

| En millions d'euros | 31/12/2018 | 31/12/2017 |
|--------------------------------|------------|------------|
| Capitaux propres à l'ouverture | 344,1 | 374,8 |
| Résultat net de la période | 11,0 | 4,4 |
| Dividendes | -4,2 | -8,5 |
| Opérations sur capital | 0,2 | 3,2 |
| Autres variations | 1,0 | 1,5 |
| Ecarts de conversion | 10,7 | -31,3 |
| Capitaux propres à la clôture | 362,7 | 344,1 |

→ Distribution d'un dividende de 0,40 € par action soumise au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale prévue le 5 juin 2019

| En€ | 31/12/2018 | 31/12/2017 |
|--|------------|------------|
| Résultat net de la période | 11,0 | 4,4 |
| Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle) | 21.22M | 21.16M |
| Résultat de base par action (en €) | 0,52 | 0,21 |
| Nombre d'actions potentielles théorique | 21.71M | 21.84M |
| Résultat dilué par action (en €) | 0,50 | 0,20 |

 → Résultat de base par action à 0,52 € en 2018 contre 0,21 € l'année précédente



Exercice 2018 - Evolution des effectifs

| | 31/12/2018 | 30/06/2018 | 31/12/2017 |
|-------------------|------------|------------|------------|
| France | 468 | 467 | 518 |
| Reste de l'Europe | 771 | 727 | 733 |
| Amériques | 537 | 514 | 515 |
| Asie - Pacifique | 72 | 72 | 74 |
| Axway | 1 848 | 1 780 | 1 839 |

→ Nette accélération des recrutements au 2ème semestre 2018



Structure capitalistique au 31 décembre 2018



Pacte d'actionnaires 56,91% des actions / 65,47% des droits de vote exerçables 21 225 381 Actions cotées 34 625 816 Droits de vote exerçables



Indicateurs alternatifs de performance

- <u>Chiffre d'affaires retraité</u> : Chiffre d'affaires de l'année précédente retraité sur la base du périmètre et des taux de change de l'année en cours.
- <u>Croissance organique</u>: Croissance de l'activité entre le chiffre d'affaires de la période en cours et le chiffre d'affaires de la même période sur l'exercice précédent, retraité des effets de périmètre et de change.
- <u>Croissance à changes constants</u>: Croissance de l'activité entre le chiffre d'affaires de la période en cours et le chiffre d'affaires de la même période sur l'exercice précédent, retraité des effets de change.
- ACV: Annual Contract Value Valeur annuelle d'un contrat de Souscription.
- <u>TCV</u>: *Total Contract Value* Valeur totale d'un contrat de Souscription incluant à la fois les revenus récurrents pour la durée du contrat et les paiements non récurrents.
- <u>Indicateur de suivi des Signatures</u> : Addition du montant des ventes de Licences et de trois fois la valeur annuelle (3xACV) des nouveaux contrats de Souscription signés sur une période donnée.
- Résultat opérationnel d'activité: Résultat opérationnel courant retraité de la charge relative au coût des services rendus par les bénéficiaires de stock-options et d'actions gratuites, ainsi que des dotations aux amortissements des actifs incorporels affectés.

