

Résultats semestriels 2019

Conférence Analystes - 25 juillet 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 2018 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 26 avril 2019 sous le numéro D.19-0404.
- 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 semestriels 2019

Ordre du jour



Patrick Donovan
Directeur Général



Roland Royer
Chief Customer Officer

1 - Résultats financiers & Situation opérationnelle du 1^{er} semestre 2019

2 - Point d'étape sur le projet de transformation

3 - Customer Success Organisation

4 - Objectifs & Ambitions

5 - Séance de Questions - Réponses

Résultats financiers & Situation opérationnelle du 1^{er} semestre 2019



Patrick Donovan
Directeur Général



1^{er} Semestre 2019 - Compte de résultat

En million d'euros

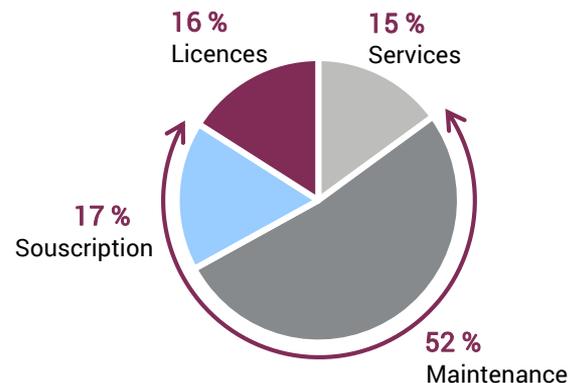
| | S1 2019 | | S1 2018 | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 138,6 | | 134,9 | |
| Coût des ventes | 45,9 | | 42,8 | |
| Marge brute (% du chiffre d'affaires) | 92,6 | <i>66,8%</i> | 92,1 | <i>68,3%</i> |
| Charges opérationnelles | 90,2 | | 79,8 | |
| <i>dont Frais commerciaux</i> | <i>44,3</i> | | <i>39,0</i> | |
| <i>dont Recherche et Développement</i> | <i>32,6</i> | | <i>26,8</i> | |
| <i>dont Frais généraux</i> | <i>13,3</i> | | <i>14,0</i> | |
| Résultat opérationnel d'activité | 2,5 | <i>1,8%</i> | 12,3 | <i>9,1%</i> |
| Résultat opérationnel courant | -2,7 | <i>-1,9%</i> | 7,8 | <i>5,8%</i> |
| Résultat opérationnel | -3,0 | <i>-2,1%</i> | 5,0 | <i>3,7%</i> |
| Charges d'impôt | -1,9 | | -0,2 | |
| Résultat net (% du chiffre d'affaires) | -6,1 | <i>-4,4%</i> | 3,9 | <i>2,9%</i> |
| Résultat de base par action (€) | -0,29 | | 0,18 | |

- Chiffre d'affaires stable organiquement*, croissance de 2,7 % au total
- Résultat Opérationnel d'Activité en ligne avec le budget à 2,5 M€ (1,8 % du CA) du fait de l'accélération programmée des investissements opérationnels
- Résultat net de -6,1 M€ soit -0,29 € par action

1^{er} Semestre 2019 - Chiffre d'affaires par type d'activité

| [M€] | S1 2019 | S1 2018 Retraité* | S1 2018 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|--------------|--------------|-------------------|----------------|-------------------|-----------------------|
| Licences | 21,8 | 24,3 | 23,8 | -8,3% | -10,3% |
| Souscription | 23,1 | 19,7 | 18,8 | 23,1% | 17,2% |
| Maintenance | 72,1 | 71,7 | 69,9 | 3,1% | 0,5% |
| Services | 21,5 | 23,1 | 22,5 | -4,3% | -6,8% |
| Axway | 138,6 | 138,9 | 134,9 | 2,7% | -0,2% |

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



Chiffre d'affaires à 69 % récurrent
vs. 61,0 % au 1^{er} semestre 2018

- Croissance significative de l'activité Souscription
- Résilience de l'activité Maintenance
- Décroissance des activités Licences et Services
- Hausse de 8 points de la part des revenus récurrents du Groupe à 69 % du chiffre d'affaires total

1^{er} Semestre 2019 - Zoom sur les activités Licences & Maintenance

| [M€] | S1 2019 | S1 2018 Retraité* | S1 2018 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|---------------------|-------------|----------------------|-------------------|----------------------|--------------------------|
| Licences | 21,8 | 24,3 | 23,8 | -8,3% | -10,3% |
| <i>dont T1 2019</i> | <i>9,1</i> | <i>8,5</i> | <i>8,2</i> | <i>11,0%</i> | <i>6,7%</i> |
| <i>dont T2 2019</i> | <i>12,7</i> | <i>15,8</i> | <i>15,5</i> | <i>-18,0%</i> | <i>-19,5%</i> |
| Maintenance | 72,1 | 71,7 | 69,9 | 3,1% | 0,5% |

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

- Décroissance organique des Licences de 10,3 % au 1^{er} semestre 2019 du fait d'une plus faible dynamique commerciale au 2^{ème} trimestre après un 1^{er} trimestre de croissance
- Résilience de l'activité Maintenance conformément aux annonces précédentes et aux ambitions du Groupe à moyen terme

1^{er} Semestre 2019 – Suivi des signatures

| [M€] | Valeur des nouvelles signatures | Pondération | Nouvelles signatures pondérées |
|--|---------------------------------|-------------|--------------------------------|
| Licences | 21,8 | 1x | 21,8 |
| Nouvelle Souscription (ACV*) | 3,5 | 3x | 10,6 |
| Signatures pondérées 1^{er} Semestre 2019 | | | 32,4 |
| Croissance Organique* | | | -15,4% |

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

- Nouvel ACV en baisse organique de 25,5 %
- Indicateur de suivi des Signatures en baisse organique de 15,4 %
- L'intérêt rencontré par les nouvelles offres et les investissements dédiés au renforcement de la force de vente et au marketing devraient permettre une réaccélération progressive des nouvelles souscriptions à horizon 2020

Principaux éléments bilantiels au 30/06/2019

Trésorerie et équivalents

32,3 M€

vs. 35,8 M€ au 31/12/2018

DSO

61 jours

vs. 63 jours au 30/06/2018

Total des Actifs

569,5 M€

vs. 553,8 M€ au 31/12/2018

Endettement Net

12,3 M€

vs. 10,2 M€ au 31/12/2018

Produits Courants
Constatés d'Avance

85,6 M€

vs. 75,2 M€ au 31/12/2018

Capitaux Propres

356,4 M€

vs. 362,7 M€ au 31/12/2018

Flux de trésorerie & Covenants au 30/06/2019

En millions d'euros

| | 30/06/2019 | 30/06/2018 |
|---|-------------|-------------|
| Résultat net de la période | -6,1 | 3,9 |
| Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité | 3,0 | 16,0 |
| Flux net de trésorerie généré par l'activité | 8,6 | 25,5 |
| Flux net de trésorerie disponible | 4,7 | 21,8 |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement | -4,5 | -3,2 |
| Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement | -7,8 | -2,5 |
| Variation de trésorerie nette | -3,6 | 19,4 |
| Trésorerie d'ouverture | 35,8 | 28,1 |
| Trésorerie de clôture | 32,1 | 47,5 |

→ Flux net de trésorerie disponible de 4,7 M€ au 30 juin 2019

| | 30/06/2019 | 31/12/2018 | 30/06/2018 |
|---|------------|------------|------------|
| <u>EBE</u> Charges financières (covenant > 5) | 45,2 | 45,2 | 101,4 |
| <u>Endettement net EBE</u> (covenant < 3) | 0,47 | 0,31 | 0,02 |
| <u>Endettement net Capitaux propres</u> (covenant < 1) | 0,03 | 0,03 | 0,00 |

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

Point d'étape sur le projet de transformation

Patrick Donovan
Directeur Général



DEVENIR UN LEADER SUR LE MARCHÉ DES PLATEFORMES D'INTÉGRATION HYBRIDE D'ICI À FIN 2020

« D'ici 2022, Gartner prévoit qu'au moins 65 % des grandes organisations auront mis en place une plateforme HIP » ⁽¹⁾

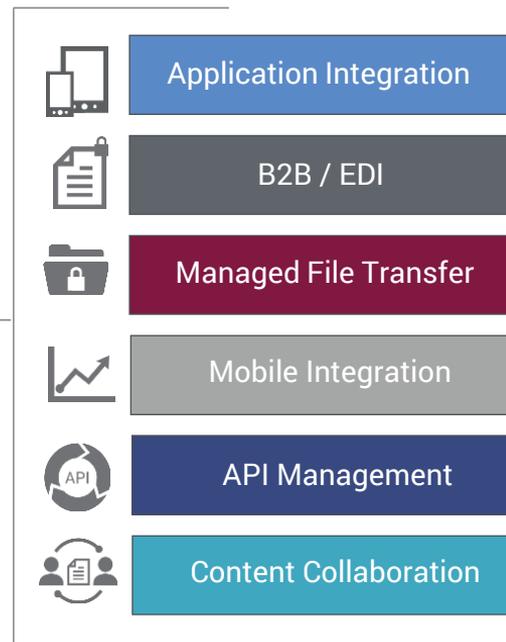
AMPLIFY™: Roadmap vers le futur de l'intégration

Terminaux



Catalogue unifié
AMPLIFY™

Produits AMPLIFY™



Plan de transformation

Mise à niveau du portefeuille de produits



Renforcement de l'équipe dirigeante et engagement des collaborateurs



Mise en place d'une structure adaptée à l'évolution du modèle d'affaires

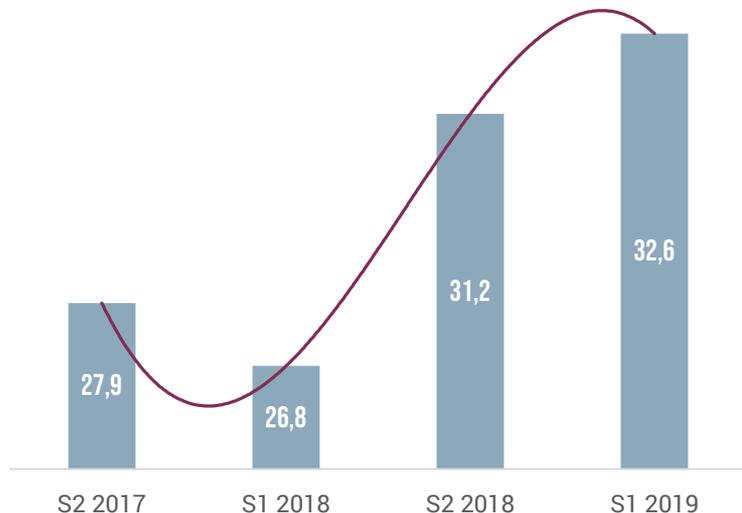


Accroissement de la notoriété et pérennisation d'une dynamique de croissance

EN COURS

AMPLIFY™: Investissements poursuivis, Offre renforcée

Investissements R&D (M€)



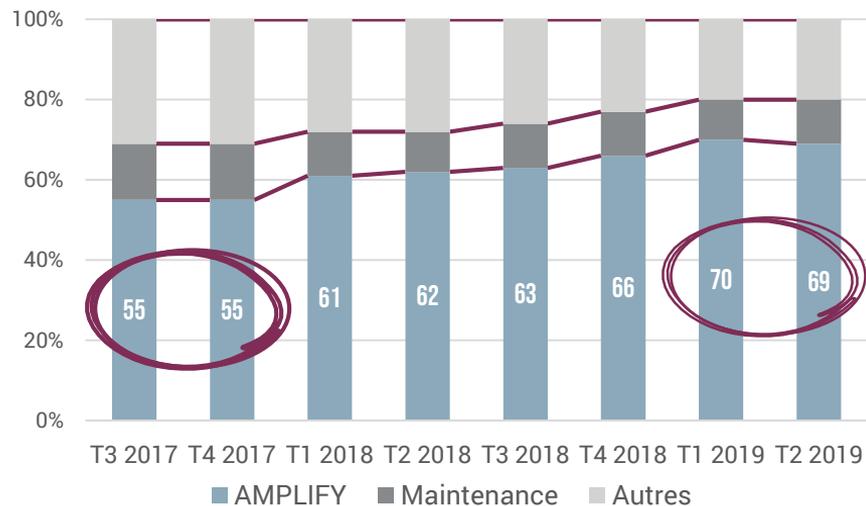
| Composant | Disponibilité |
|---------------------------------|---------------|
| Application Integration (IPaaS) | ✓ |
| API – Build & Orchestrate | ✓ |
| MFT – Service enrollment | ✓ |
| B2Bi – Partner enrollment | ✓ |
| Microservice Mesh Management | Beta publique |
| Choreography (ACE) | Beta publique |

Accélération de l'effort d'innovation

- Investissements R&D en hausse de 22 % entre S1 2019 et S1 2018, stabilisation puis diminution prévues au cours des prochains trimestres
- Rationalisation du portefeuille et des priorités stratégiques
- Amélioration significative de l'attrition dans les effectifs R&D (baisse de 20% entre S1 2019 et S1 2018)

AMPLIFY™: Investissements poursuivis, Offre renforcée

Allocation des ressources R&D (%)



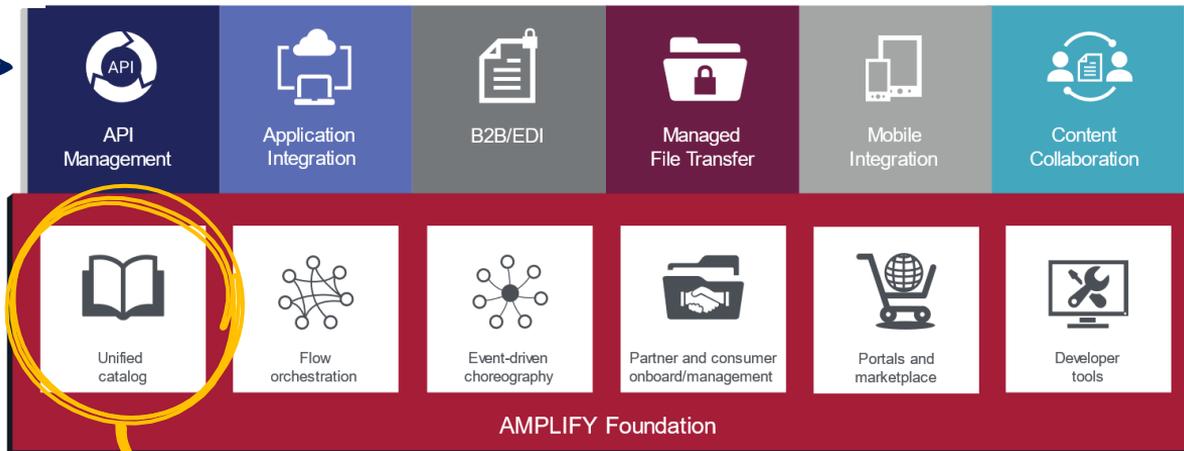
INVESTISSEMENTS AMPLIFY™

en hausse de **+49%** vs. S2 2017

- Mise en marché des nouveaux composants AMPLIFY™ fin mars 2019
- Intégration de Streamdata.io et lancement d'AMPLIFY™ Streams en juin 2019
- Investissements dans les actifs MFT et API maximisant les capacités de la plateforme HIP
- Renforcement de la plateforme HIP et de l'UX en cours

AMPLIFY™: Investissements poursuivis, Offre renforcée

 streamdata.io



DISPONIBLE



depuis
Avril 2019

CATALOGUE UNIFIÉ
POUR DE MULTIPLES SCÉNARIOS D'INTÉGRATION

Better Together

Equipe de direction renforcée

- Nomination de D.Fougerat, EVP Human Resources et de C.Allmacher, Directrice Financière
- Entrée en fonction de 3 nouveaux leaders commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et sur la zone Asie-Pacifique
- Création d'une équipe dédiée au *Go-to-Market*, soutenue par des experts produits

Engagement des collaborateurs renouvelé

- Formation et *enablement* grâce à l'Axway University 2.0
 - Enquêtes de satisfaction trimestrielles et dialogue renforcé avec l'équipe de direction
 - Mise en place d'un plan d'attribution gratuite d'actions pour tous les collaborateurs à échéance 2022
- Attrition en baisse de 33 % au 1^{er} semestre 2019 par rapport au 1^{er} semestre 2018

Customer Success Organisation



Roland Royer
Chief Customer Officer



Customer Success Organisation



Organisation

Entrée en fonction de nouveaux leaders régionaux :

- Asie-Pacifique (Janvier 2019)
- Etats-Unis (Avril 2019)
- Europe (Juillet 2019)



Customer Success

Evolution de l'équipe de management Customer Success

- Accélération des pratiques de gestion du Customer Success
- Renforcement des Inside Sales



Go To Market

Renforcement des équipes, pratiques et processus de Go-to-Market :

- Approche API First
- API General Manager / EVP Go-To-Market
- Evangélisation

Go To Market – Equipe et Offre Axway Catalysts



Axway Catalysts

Une équipe d'experts, partenaires privilégiés de nos clients dans leurs prises de décisions en matière de stratégie digitale, de conception ou de technologie



Leaders d'opinion

Approche proactive et porteuse de valeur ajoutée autour de la gestion des API par le biais de participations à des Keynotes, Workshop et réseaux d'experts

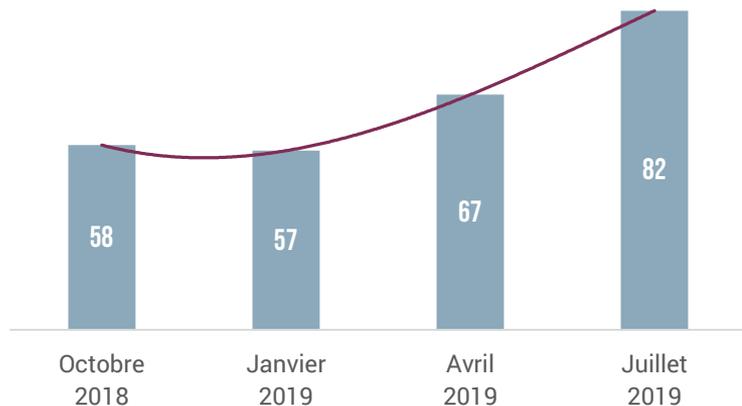


Axway Accelerate

Des services de Conseil impactant, facilitant les décisions en terme de stratégie d'intégration, de transformation digitale, de gestion des cycles de vie API ou de service continu

AMPLIFY™ API Management : Carnet d'affaires et Succès

Evolution du carnet d'affaires APIM (M€)



- Investissements Ventes & Marketing en hausse de 14 % entre S1 2019 et S1 2018
- Carnet d'affaires APIM en croissance de 40 %



Remplacement d'un concurrent pour implémenter une solution de gestion des API critique à un programme européen de satellites

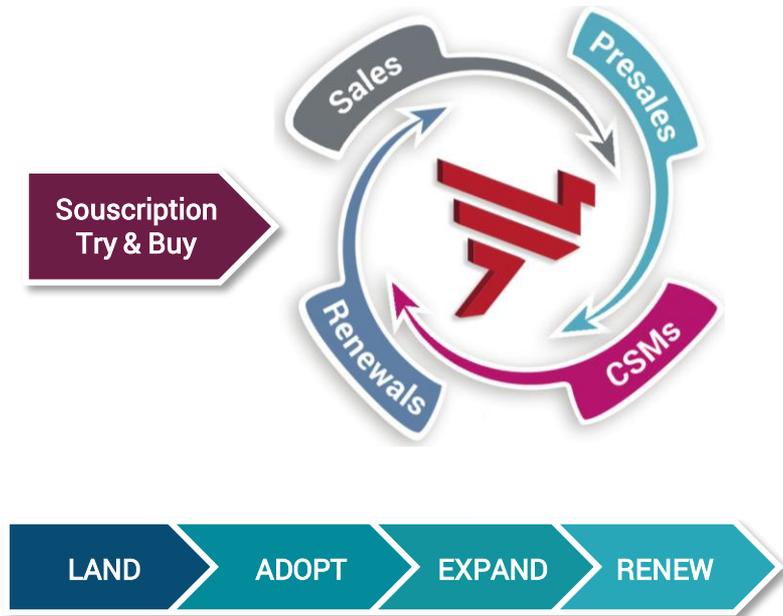


Mise en conformité PSD 2 et création de nouveaux canaux commerciaux pour une grande banque européenne



Généralisation des offres APIM et MFT d'Axway à l'ensemble des mouvements de données d'un des plus grands systèmes de santé aux USA

Evolution du marché vers la Souscription



- Accélération de la transition vers les modèles en Souscription sur tous les marchés verticaux et dans toutes les régions
- Augmentation significative du nombre de contrat de Souscription entre S1 2019 et S1 2018
- Allongement du cycle de vente pour les contrats les plus importants pour lesquels les clients s'adaptent à de nouveaux processus et prestations

Le succès de nos clients fait notre succès



Solutions Critiques

Les solutions Axway sont au cœur des résultats stratégiques des clients



AMPLIFY™

Des solutions flexibles pour sécuriser et transformer l'activité de nos clients en tirant parti de leurs investissements passés



Centré sur le Client

Axway s'inscrit comme partenaire privilégié de ses clients « *from start to forever* »

Objectifs & Ambitions



Patrick Donovan
Directeur Général



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€
- 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

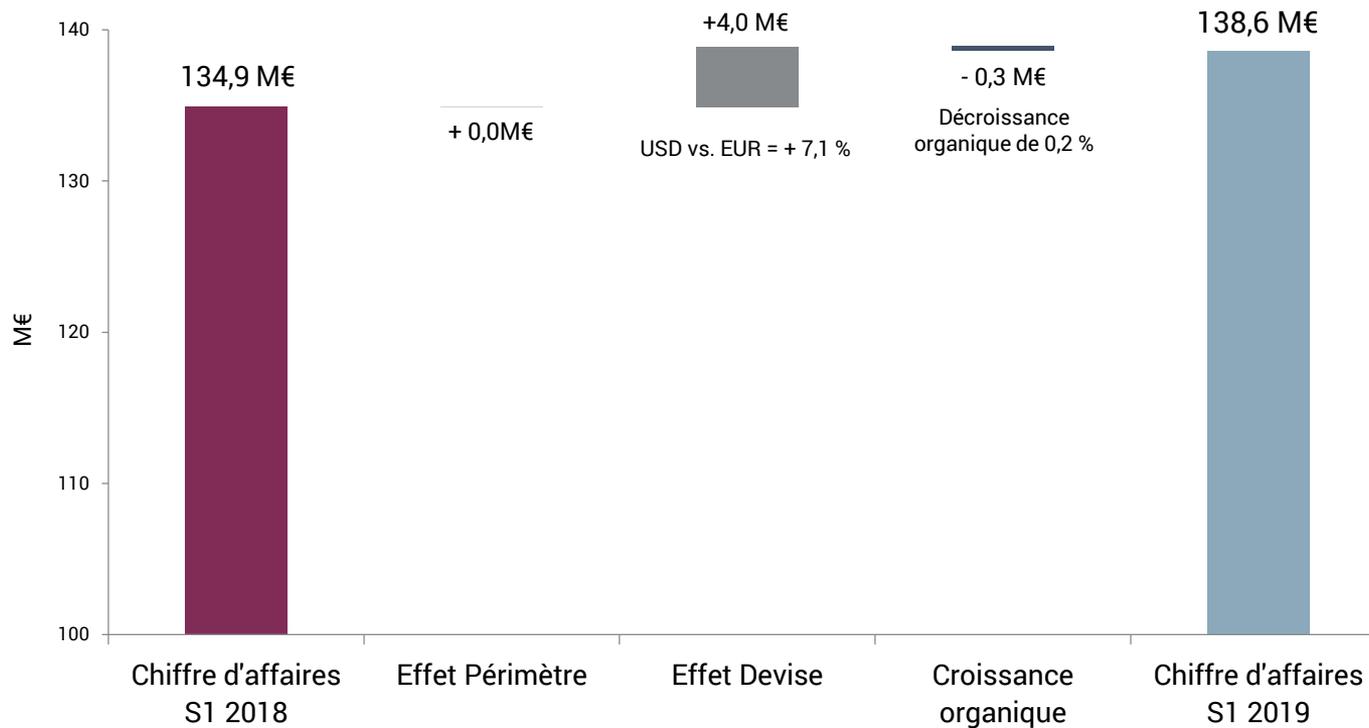
Des micros sont à votre disposition

axway 

Annexes



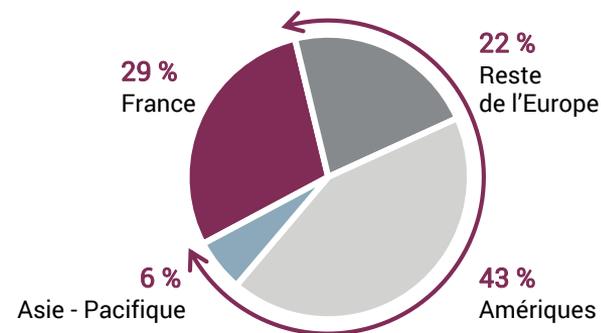
1^{er} Semestre 2019 - Évolution du chiffre d'affaires



1^{er} Semestre 2019 - Chiffre d'affaires par zone géographique

| [M€] | S1 2019 | S1 2018 Retraité* | S1 2018 Publié | Croissance Totale | Croissance Organique* |
|-------------------|--------------|-------------------|----------------|-------------------|-----------------------|
| France | 40,8 | 37,2 | 37,3 | 9,3% | 9,6% |
| Reste de l'Europe | 31,0 | 32,4 | 32,4 | -4,4% | -4,4% |
| Amériques | 59,4 | 62,3 | 58,4 | 1,7% | -4,7% |
| Asie - Pacifique | 7,5 | 7,0 | 6,8 | 9,9% | 7,2% |
| Axway | 138,6 | 138,9 | 134,9 | 2,7% | -0,2% |

* 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 au 1^{er} semestre 2018

Bilan simplifié au 30 juin 2019

En millions d'euros

| | 30/06/2019 | 30/06/2018 |
|---|--------------|--------------|
| Actif | | |
| Ecarts d'acquisition | 347,2 | 339,5 |
| Actifs non courants | 446,0 | 424,0 |
| Clients et comptes rattachés (net) | 52,8 | 55,6 |
| Autres actifs courants | 38,4 | 30,3 |
| Trésorerie | 32,3 | 47,6 |
| Actifs courants | 123,5 | 133,5 |
| Total de l'Actif | 569,5 | 557,5 |
| Passif | | |
| Capitaux Propres | 356,4 | 353,9 |
| Emprunts et dettes financières – part à long terme | 61,6 | 45,4 |
| Autres passifs non courants | 10,5 | 8,9 |
| Passifs non courants | 72,1 | 54,2 |
| Emprunts et dettes financières - part à court terme | 11,4 | 5,6 |
| Produits constatés d'avance | 85,6 | 94,4 |
| Autres passifs courants | 44,0 | 49,4 |
| Passifs courants | 141,1 | 149,3 |
| Total du Passif | 213,1 | 203,6 |
| Total des Capitaux propres et du Passif | 569,5 | 557,5 |

- Trésorerie élevée à 32,3 M€
- DSO à 61 jours, contre 63 jours au 30/06/2018
- Dette bancaire de 44,6 M€, endettement net de 12,3 M€
- Produits courants constatés d'avance à 85,6 M€

Capitaux propres et Bénéfice Par Action au 30 juin 2019

| <i>En millions d'euros</i> | 30/06/2019 | 30/06/2018 | 31/12/2018 |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Capitaux propres à l'ouverture | 362,7 | 344,1 | 344,1 |
| Résultat net de la période | -6,1 | 3,9 | 11,0 |
| Dividendes | - | - | -4,2 |
| Opérations sur capital | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Autres variations | -1,3 | 0,4 | 1,0 |
| Ecarts de conversion | 0,9 | 5,3 | 10,7 |
| Capitaux propres à la clôture | 356,4 | 353,9 | 362,7 |

| <i>En €</i> | 30/06/2019 | 30/06/2018 |
|--|-------------------|-------------------|
| Résultat net de la période | -6,1 | 3,9 |
| Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle) | 21,23M | 21,22M |
| Résultat de base par action (en €) | -0,29 | 0,18 |
| Nombre d'actions potentielles théorique | 21,90M | 21,84M |
| Résultat dilué par action (en €) | -0,28 | 0,18 |

1^{er} Semestre 2019 - Evolution des effectifs

| | 30/06/2019 | 31/12/2018 |
|-------------------|-------------|-------------|
| France | 452 | 468 |
| Reste de l'Europe | 827 | 771 |
| Amériques | 542 | 537 |
| Asie - Pacifique | 67 | 72 |
| Axway | 1888 | 1848 |

→ Poursuite des recrutements au 1^{er} semestre 2019

Structure capitalistique au 30 juin 2019



Pacte d'actionnaires

56,92 % des actions / 65,30 % des droits de vote exerçables

21 225 381 Actions cotées
34 715 159 Droits de vote exerçables

Indicateurs alternatifs de performance

- Chiffre d'affaires retraité : Chiffre d'affaires de l'année précédente retraité sur la base du périmètre et des taux de change de l'année en cours.
- Croissance organique : 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.
- Croissance à changes constants : 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.
- TCV : *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.
- Indicateur de suivi des Signatures : 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.