Résultats Annuels 2014

Christophe Fabre
Directeur Général

26 février 2015

Avertissement

- 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 2013 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 24 avril 2014 sous le numéro R14-019.

- 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

- **2014 : Analyse**
- **Résultats Comptables et Financiers**
- **Positionnement et Stratégie**
- ***Questions/Réponses***

Résultats 2014 : Analyse

2014 en synthèse

T3 difficile, excellent T4: en synthèse Axway réalise une année solide

- **La performance 2014 démontre la qualité de notre positionnement et de nos produits**

- **Acquisition Systar**
  - Bonne base clients dans le secteur Finance et expertise des équipes
  - Nouvelle génération des produits Operational Intelligence avec un réel potentiel

- **Brésil et Australie : bonne intégration**
- **France: mise en marché réussie de la suite Axway 5 et exécution commerciale performante**
- **USA: difficultés d'exécution commerciale et retard de disponibilité sur des offres MFT, par ailleurs disponibles en Europe**
  - 40% des équipes commerciales remplacées en 2014

- **Bonne croissance MFT en Europe**
- **Bonne croissance du Cloud aux USA, des API et Axway 5 au niveau mondial**

- **Leadership confirmé sur les quatre segments "Core"**

2014 : Chiffres clés

	2012	2013	2014
Chiffre d'Affaires M€	*224.3 (+3.3%)*	*237.5 (+5.9%)*	**261.6 (+10.1%)**
Résultat Op. Activité M€	*35.0 (15.6%)*	*37.4 (15.8%)*	**39.7 (15.2%)**
Résultat Net M€	*24.6 (11.0%)*	*35.5 (15.0%)*	**26.7 (10.2%)**

CA 2014 : répartition par région

[M€]	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique[1]
France	103.4	82.5	95.1	25.3%	8.8%
Reste de l' Europe	59.5	57.6	57.9	3.3%	2.7%
Amérique	89.1	90.7	93.0	-1.8%	-4.2%
Asie Pacifique	9.6	6.7	6.5	42.3%	46.5%
Axway	**261.6**	**237.5**	**252.6**	**10.1%**	**3.6%**

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

CA 2014 : répartition par activité

[M€]	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique[1]
Licences	79.6	75.6	81.0	5.3%	-1.8%
Maintenance	120.5	106.3	112.8	13.3%	6.8%
Services	61.5	55.6	58.8	10.5%	4.6%
Axway	**261.6**	**237.5**	**252.6**	**10.1%**	**3.6%**

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

T4 2014 : répartition par région

T4 2014 [M€]	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique[1]
France	40.3	27.3	32.5	47.6%	23.9%
Reste de l'Europe	17.1	17.7	17.8	-3.4%	-4.0%
Amérique	26.7	24.2	27.4	10.3%	-2.5%
Asie Pacifique	3.1	1.9	2.0	60.6%	56.2%
Axway	**87.2**	**71.2**	**79.8**	**22.6%**	**9.4%**

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

T4 2014 : répartition par activité

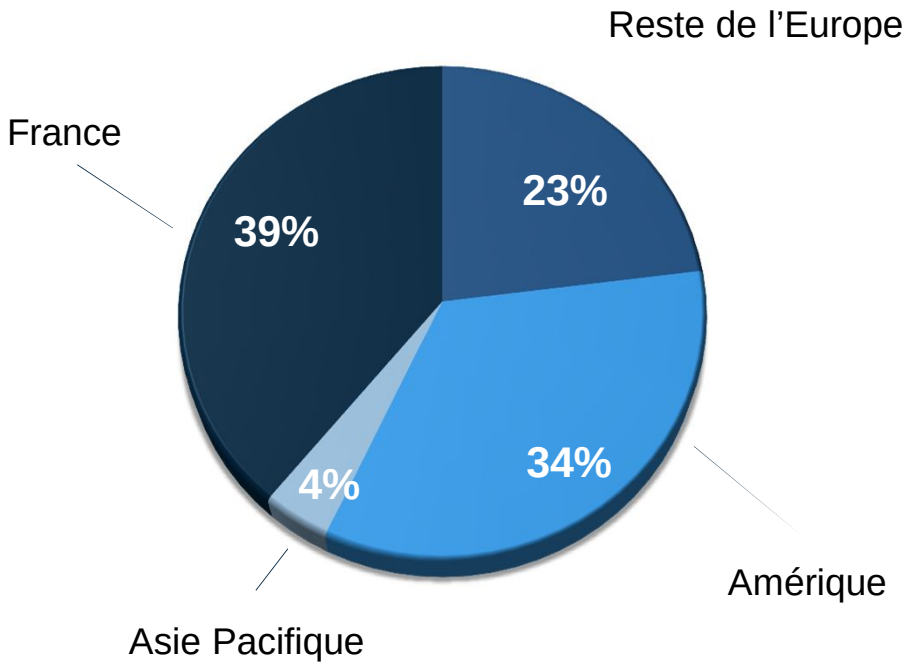
T4 2014 [M€]	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique[1]
Licences	38.5	28.5	32.5	35.2%	18.3%
Maintenance	32.2	27.4	30.5	17.7%	5.5%
Services	16.6	15.4	16.7	8.0%	-0.7%
Axway	**87.2**	**71.2**	**79.8**	**22.6%**	**9.4%**

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

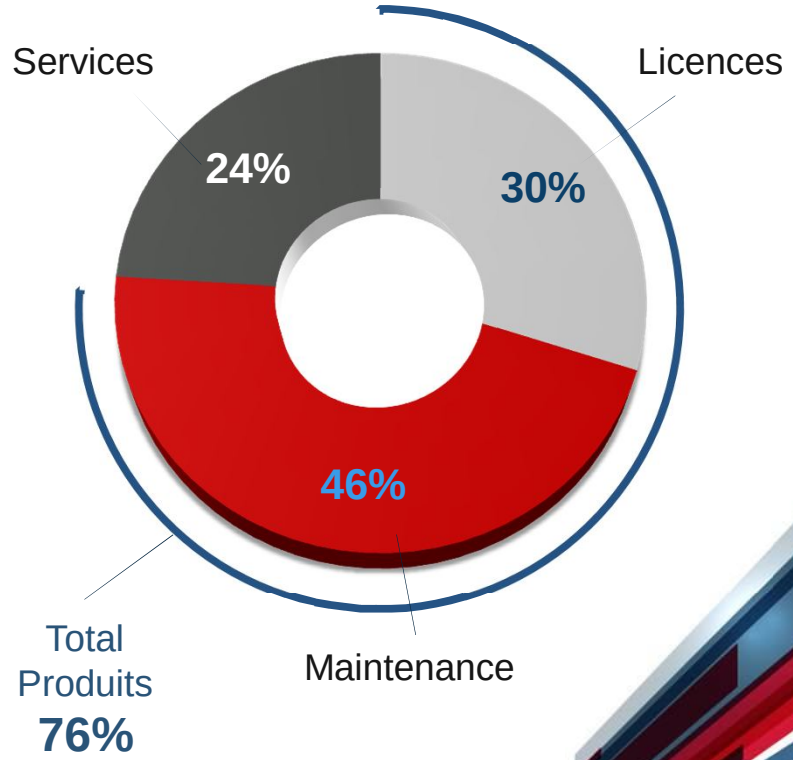
Axway : un business model équilibré

CA 2014

PAR REGION



PAR ACTIVITE



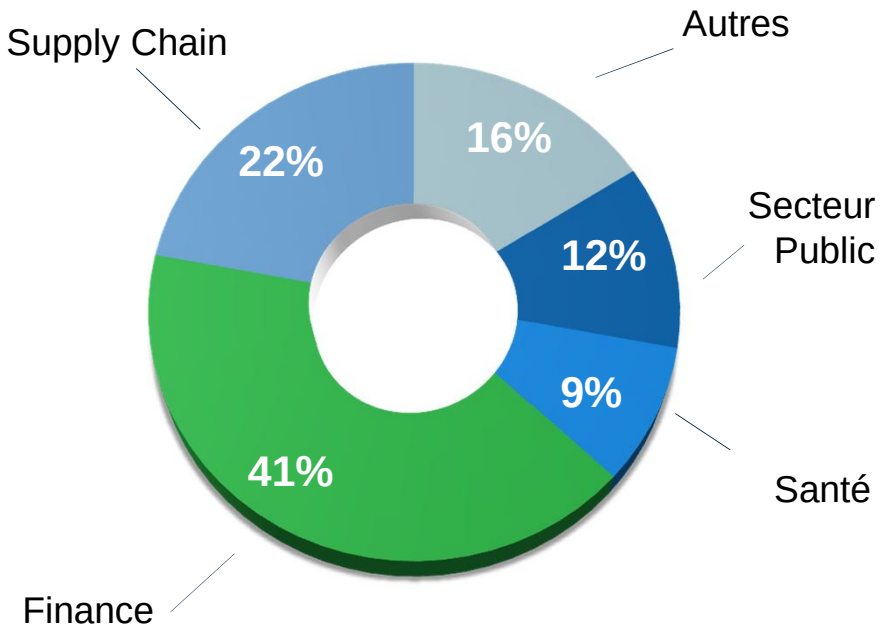
Indicateurs licences 2014
ASP – Share of Indirect – New/Renouv.

- Nb de contrats ~ 2154
- Part de l'activité "Tiers1" (>250k€)
  - Part en nombre de contrats : 2,4%
  - Part du montant total = 42%
- Part de l'activité indirecte (€): 9%
- Part de l'activité "New"(€): 9%
- Prix de vente moyen
  - ASP Tiers 1 ~615k€
  - ASP Tiers 2 (< 250 k€) ~107 k€
  - ASP Tiers 3 (< 50 k€) ~9 k€

2014 versus 2013

Indicateurs licences 2014
Part des secteurs dans le chiffre d'affaires

SECTEURS



SANTE

vs 2013

SUPPLY CHAIN

vs 2013

SECTEUR PUBLIC

vs 2013

FINANCE

vs 2013

Indicateurs Maintenance 2014

- Revenu Total/Poids ~ 120M€/46%
- Taux pour les nouvelles affaires = 20%
  (moyenne pondérée par les montants)
- Taux de renouvellement (*) = 93.5%
  (moyenne pondérée par les montants)

2014 versus 2013

** Ce pourcentage représente l'impact en année pleine*

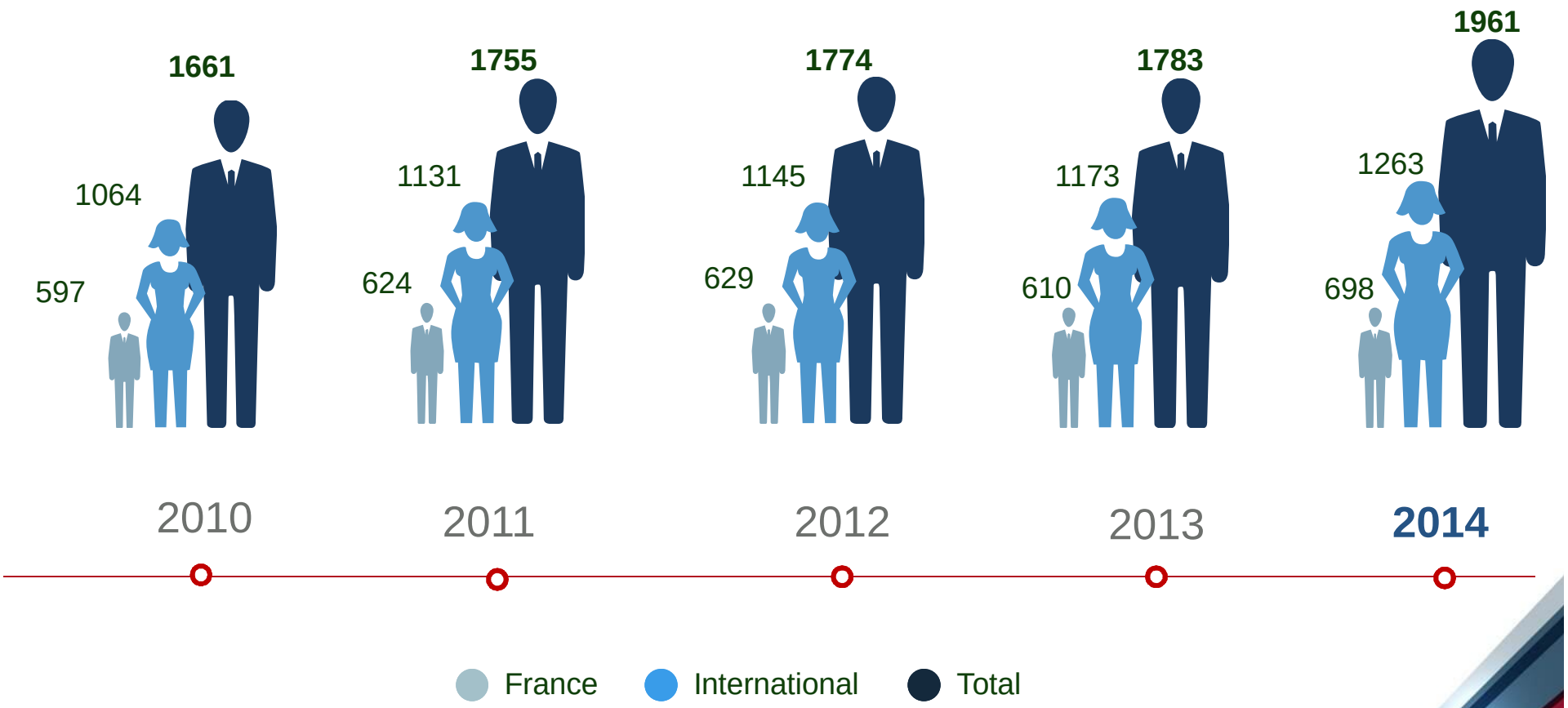
Indicateurs Cloud 2014

- CA des souscriptions : 6.2 M€ (+53%)

- ASR* au 31/12/2014 : 7.5M€

*Souscriptions garanties sur les 12 prochains mois

Effectif au 31 décembre 2014: 1961 collaborateurs



Résultats Comptables et Financiers

Patrick Donovan,
Directeur Financier

2014 : Compte de Résultat (1/2)

- Légère amélioration de la marge brute à chaque période
- 13 M€ sur les 22 M€ de coûts supplémentaires en 2014 sont liés à Systar.
- Hausse des frais de R&D afin d'améliorer la suite Axway 5 dont API et Decision Insight
- Renforcement des coûts dans le management du réseau de distribution

En millions d'euros	Exercice 2014		Exercice 2013		Exercice 2012	
Chiffre d'affaires						
Licences	79.6	*30.4%*	75.6	*31.8%*	71.4	*31.8%*
Maintenance	120.5	*46.1%*	106.3	*44.8%*	98.2	*43.8%*
Sous-total Licences et Maintenance	200.1	*76.5%*	181.9	*76.6%*	169.6	*75.6%*
Services	61.5	*23.5%*	55.6	*23.4%*	54.7	*24.4%*
Total chiffre d'affaires	**261.6**	***100.0%***	**237.5**	***100.0%***	**224.3**	***100.0%***
Cout des ventes						
Licences et Maintenance	21.9	*8.4%*	20.7	*8.7%*	20.7	*9.2%*
Services	57.0	*21.8%*	51.4	*21.6%*	51.1	*22.8%*
Total coûts des ventes	78.9	*30.2%*	72.1	*30.4%*	71.7	*32.0%*
Gross profit:	**182.6**	***69.8%***	**165.4**	***69.6%***	**152.6**	***68.0%***
Charges opérationnelles						
Frais commerciaux	77.5	*29.6%*	70.8	*29.8%*	64.1	*28.6%*
Recherche et Développement	41.0	*15.7%*	33.6	*14.2%*	32.5	*14.5%*
Frais généraux	24.5	*9.4%*	23.5	*9.9%*	21.0	*9.4%*
Total Charges opérationnelles	143.0	*54.7%*	127.9	*53.9%*	117.6	*52.4%*
Résultat opérationnel d'activité	**39.7**	***15.2%***	**37.5**	***15.8%***	**35.0**	***15.6%***

2014 : Compte de Résultat (2/2)

- Résultat opérationnel d'activité stable d'une période à l'autre
- Hausse des amortissements des actifs incorporels affectés du fait de Systar
- Autres produits et charges opérationnels impactés par les coûts d'acquisition de Systar en 2014, par le litige GSA en 2013 et en 2012
- Bénéfice par action stable par rapport à 2013 hors éléments exceptionnels (RBPA de 1,33 € en 2013 hors éléments exceptionnels)

En millions d'euros	Exercice 2014	Exercice 2013	Exercice 2012
Résultat opérationnel d'activité	**39.7**	**37.5**	**35.0**
En % du chiffre d'affaires	*15.2%*	*15.8%*	*15.6%*
Charges liées aux stocks options	(0.8)	(1.4)	(1.1)
Amortissement des actifs incorporels	(5.3)	(3.7)	(2.1)
Résultat opérationnel courant	**33.6**	**32.4**	**31.7**
En % du chiffre d'affaires	*12.8%*	*13.7%*	*14.1%*
Autres produits et charges	(2.3)	(5.3)	(2.9)
Résultat opérationnel	**31.3**	**27.2**	**28.7**
Coût de l'endettement financier net	(1.4)	(0.3)	0.3
Autres produits et charges financiers	0.4	(1.0)	(0.4)
Charge d'impôt	(3.6)	9.8	(4.0)
Résultat net	**26.7**	**35.6**	**24.7**
	10.2%	*15.0%*	*11.0%*
Résultat de base par action (en Euro)	**1.29**	**1.75**	**1.22**

Bilan simplifié (1/2)

- Ecarts d'acquisition : +33,2 M€ liés au rachat de Systar, + écart de conversion Euro / Dollar
- Immobilisations incorporelles en hausse liées au rachat de Systar
- Clients et comptes rattachés : le DSO passe de 90 à 105 jours à fin 2014

En millions d'euros	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	236.5	189.3	196.6
Actifs incorporels affectés	45.6	28.8	31.0
Immobilisations	6.9	6.3	6.2
Autres actifs non courants	42.1	45.7	27.6
Actif non courant	**331.1**	**270.1**	**261.4**
Clients et comptes rattachés (net)	84.9	64.4	72.2
Autres actifs courants	18.2	8.3	8.1
Trésorerie	44.6	49.2	35.4
Actif courant	**147.6**	**121.9**	**115.7**
TOTAL DE l'ACTIF	**478.7**	**392.0**	**377.1**

Bilan simplifié (2/2)

- Dette bancaire de 44,5 M€ au 31/12/2014
- Augmentation à 61 M€ (versus 40 M€ en 2013) des produits constatés d'avance sur la maintenance

In millions of euros	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
PASSIF			
Capital	41.1	40.9	40.6
Réserves et résultats	257.4	217.4	193.3
Capitaux propres	**298.5**	**258.4**	**233.9**
Emprunts et dettes financières – part à + 1 an	46.3	28.5	36.9
Autres actifs non courants	18.9	15.5	16.2
Passif non courant	**65.2**	**44.0**	**53.1**
Emprunts et dettes financières – part à – 1 an	1.3	9.5	5.3
Autres passifs courants	113.7	80.1	84.7
Passif courant	**115.0**	**89.6**	**90.0**
TOTAL DU PASSIF	**180.2**	**133.6**	**143.1**
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF	**478.7**	**392.0**	**377.0**

Capitaux propres

- Impact positif de l'écart de conversion reposant essentiellement sur la dépréciation de l'euro par rapport au dollar

En millions d'euros	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Capitaux Propres d'Ouverture	**258.4**	**233.9**	**213.4**
Résultat net de la période	26.7	35.6	24.7
Paiements fondés sur des actions	0.8	1.3	1.1
Opérations sur titres autodétenus	-0.1	0.0	-0.1
Affectation du résultat	-8.2	-7.1	-5.0
Opérations sur capital	1.3	2.2	2.1
Ecarts actuariels sur engagements de retraite	-0.5	0.3	-0.1
Autres variations	-0.2	0.1	0.0
Ecarts de conversion	20.3	-7.9	-2.2
Capitaux Propres de Clôture	**298.5**	**258.4**	**233.9**

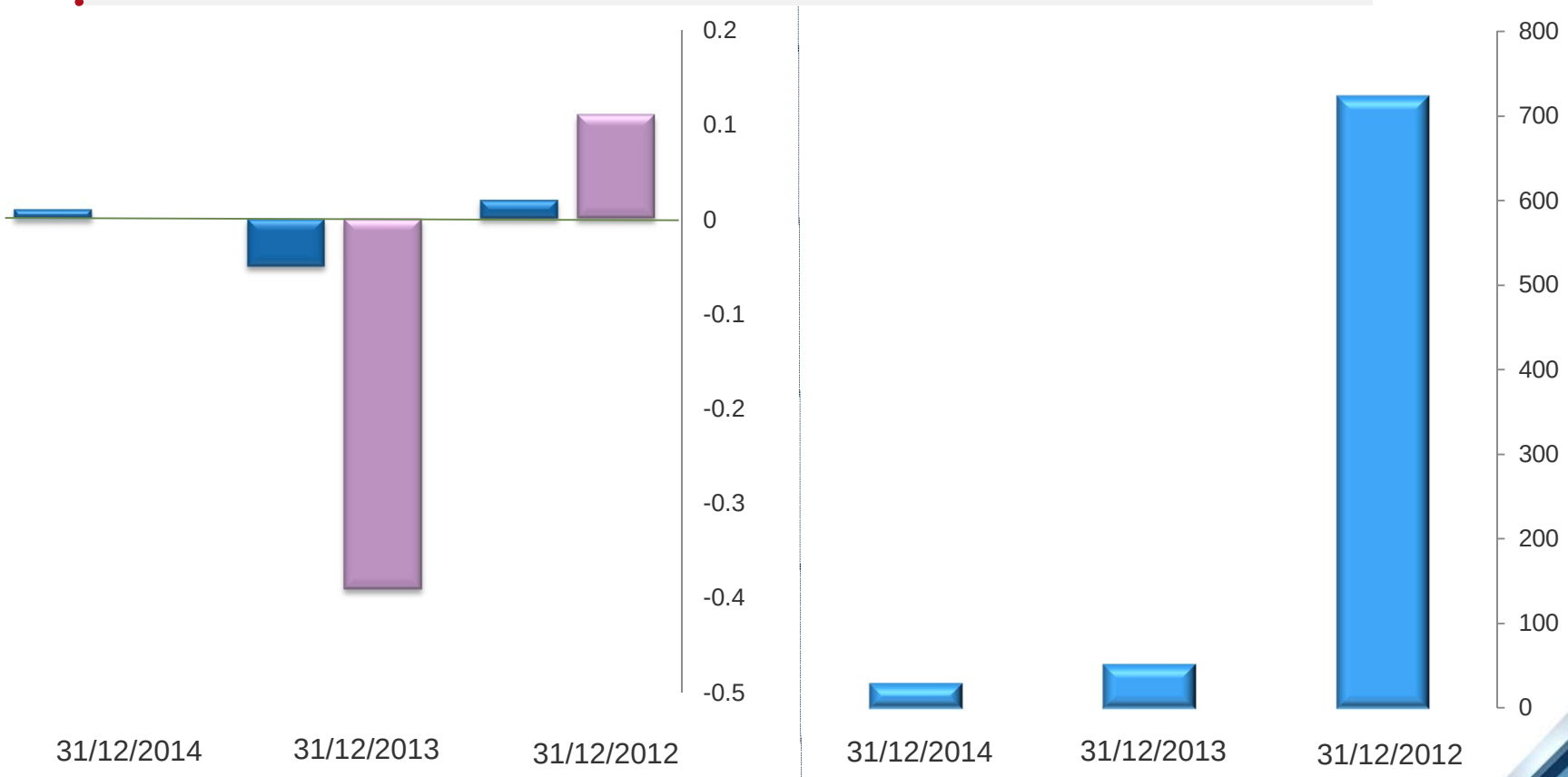
Flux de Trésorerie

- Variation positive du BFR en raison de la cession de créance du CIR
- Activités d'investissements surtout impactées par le rachat de Systar

En millions d'euros	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Résultat net de la période	**26.7**	**35.6**	**24.7**
Dotations nette aux amortissements et provisions	8.3	8.0	5.8
Autres produits et charges calculés	0.2	1.7	0.6
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	**35.2**	**45.3**	**31.1**
Variation du B.F.R. lié à l'activité (y compris dette liée aux avantages au personnel)	11.0	(3.6)	(10.8)
Coût de l'endettement financier net	1.4	0.7	0.1
Impôt, nette de provisions	(0.2)	(14.1)	(0.2)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	**47.3**	**28.3**	**20.2**
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	**(54.4)**	**(3.6)**	**(45.6)**
Sommes reçues des actionnaires lors d'augmentations de capital	1.3	2.2	2.1
Dividendes paiement	(8.2)	(7.1)	(5.0)
Variation des emprunts	7.7	(4.4)	40.0
Intérêts financiers nets versés	(1.4)	(0.7)	-
Autres flux	(0.7)	0.3	0.1
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	**(1.2)**	**(9.7)**	**37.2**
Incidence des variations des cours des devises	3.7	(1.2)	(0.1)
VARIATION DE TRESORERIE NETTE	**(4.6)**	**13.8**	**11.7**
Trésorerie d'ouverture	49.2	35.4	23.7
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	**44.6**	**49.2**	**35.4**

Structure Financière – Covenants 2014

- Covenants bancaires respectés à chaque période avec un endettement net nul à fin 2014



Endettement net /EBE R1 <3

Endettement net/ Cap propres R3 <1

Coût de l'endettement financier net /EBE R2 >5

Structure de l'actionnariat inchangée

31/12/2014

20 568 138 Actions cotées
35 421 420 Droits de Votes

	Sopra Steria	Famille Pasquier	Famille Odin	Managers	Sopra GMT	Geninfo (SG Group)	Caravelle	Public	Treasury Shares
Détention	25.5%	0.1%	1.1%	1.1%	21.3%	8.7%	12.5%	29.5%	0.2%
Droits de Votes	29.5%	0.1%	1.3%	1.3%	24.7%	10.1%	14.5%	18.4%	

Pacte d'actionnaires

- 57.8% des actions
- 67.1% des droits de votes

Positionnement et Stratégie

Christophe Fabre,
Directeur Général

Axway confirme ses drivers de marché

- **Favoriser le business digital**
- **Risque & Conformité, Sécurité**
- **Efficacité opérationnelle**
  - **Gestion des communautés de partenaires**
  - **Visibilité/Intelligence opérationnelle**
  - **Self provisioning/Services partagés/ Attraction du Cloud**
- **Explosion incontrôlée des volumes de flux**
- **Intégration hybride**
- **Architecture centrée API**

Govern the Flow of Data

Signatures 2014: EMEA / APAC

Exchange Platform

The largest banking network (10,000 agencies) addresses 10 million customers.
Back Office Exchange Platform (A2A) involving MFT and API, opening digital banking.

Joint success with Sopra Banking Software.

Digital Banking

One of the world's most profitable banks. Operating in Australia, Asia, UK and USA; 1700 Service centers; 42,000 employees.
Omni Channel Customer Experience (Web, Mobile, Agency) thanks to an API Centric Finance Integration.

Digital MFT

A global car maker: 160 countries, N° 2 in Europe.
A single file transfer infrastructure addressing all transfer patterns (A2A, H2H, H2S and B2B): File Transfer as a Service and a first step towards Digital MFT.

Govern the Flow of Data

Signatures 2014: Americas / EMEA

Operational Exellence

CRÉDIT AGRICOLE CARDS & PAYMENTS

9 billion transactions, 2,02 billion card authorizations annually for 56,000 accounts and close to 2,400 clients on a daily basis: Crédit Agricole Cards & Payments secure the whole payments and cards value chain with Axway Decision Insight for effective transactions service level delivery

Cloud - FATCA

IRS

United States Department of Treasury government agency responsible for tax collection and administration of the Internal Revenue Code.

Cloud-based International Data Exchange Service; Supports Reporting under FATCA and Intergovernmental Agreements.

Community Mangt

Bradesco

Headquartered in São Paulo, Bradesco is one of the largest banks in Brazil.

MFT Platform is a Hub for Customer and Partners for Check and Document Image Exchanges.

Notre marché a profondemment changé depuis 2011

Digital Business Transformation
(Mobile, IoT, Social, Big Data)

Cloud Consumption

Specialists

Cyclone
Tumbleweed
Vordel
Systar
axway — **Governing the Flow of Data**

IDS Scheer
Metismo
Terracota
My-channels
Apama
Alfabet
Metaquark
LongJump
software AG — **Process Integration**

Data Synapse
Proginet
Nimbus
Loglogic
Streambase
TIBCO The Power of Now — **Real time Integration**

informatica — **Data Integration**

Streambase
Global360
Metastorm
Vignette
Easylink
GXS (Inovls)
Cordys
OPENTEXT — **Content Management**

Integration Middleware (25B$)

Generalists

IBM
Ilog
Lombardi
Sterling Commerce
Castlron
Aspera

ORACLE
BEA
Sun (Seebyond)
Bitzer Mobile
Nimbula

SAP
Business Objects
Crossgate
Ariba
Hybris

Niche

API
Layer 7 (CA)
Apigee
Mashery (Intel)
Apiphany
(Microsoft)

MFT - B2B
Seeburger
Ipswitch
Liaison
Hubspan
Nubridges

axway business. in motion.

Les 5 facteurs qui ont changé le marché du Middelware depuis 2011

Le Business Digital devient une nécessité d'entreprise

Croissance de l'usage du Cloud dans les grandes entreprises

Demande Cloud & Intégration hybride

2011 2012 2013 2014 2015

Emergence des API (3 Phases)

1. digital business middleware (New edge)
2. Valeur ajoutée MFT et B2B (OmniChannel)
3. alternative aux ESB dans le SI (No ESB)

Saturation du marché Enterprise Service Bus

Obsolescence des « Mega Hub » évolution vers des solutions spécialisées et distribuées

Le business Digital est un monde nouveau

LOB Manager

Chief Digital Officer

API Admin

API Manager

Enterprise Architect

Digital App Developer

API & Policy Developer

Business Transformation Faster, better, cheaper
IT vs Business
- **New Data Flows**
- **New Governance**

Security officer

DevOps Manager

Axway s’est adaptée depuis 2011

- **Position marché avec la Suite Axway 5**
  - Anticipation sur la convergence API/B2B/MFT
  - Déplacement vers l’architecture hybride API-centric (vs ESB)
  - Innovation autour de la Gouvernance des Flux de Données (UFM, OI)

- **Plan de transformation depuis le commerce jusqu’à la R&D**
  - Une culture d’entreprise unique
  - Une démarche
  - Une organisation

- **Transformation du commerce**
  - Renforcement de l’organisation commerciale
  - Méthologie des ventes pour adresser IT et directions métiers
  - Outils d’accompagnement des démarches commerciales

Axway actualise son plan stratégique à 3 ans

- **Poursuivre les adaptations pour focaliser Axway sur ses priorités**
- **Bon portefeuille commercial pour aborder l'année**
- **T1/2015 est bien engagé**

Perspectives à moyen terme

Après le T1

Conclusion de la revue stratégique

2015

Juin

Le temps des questions-réponses

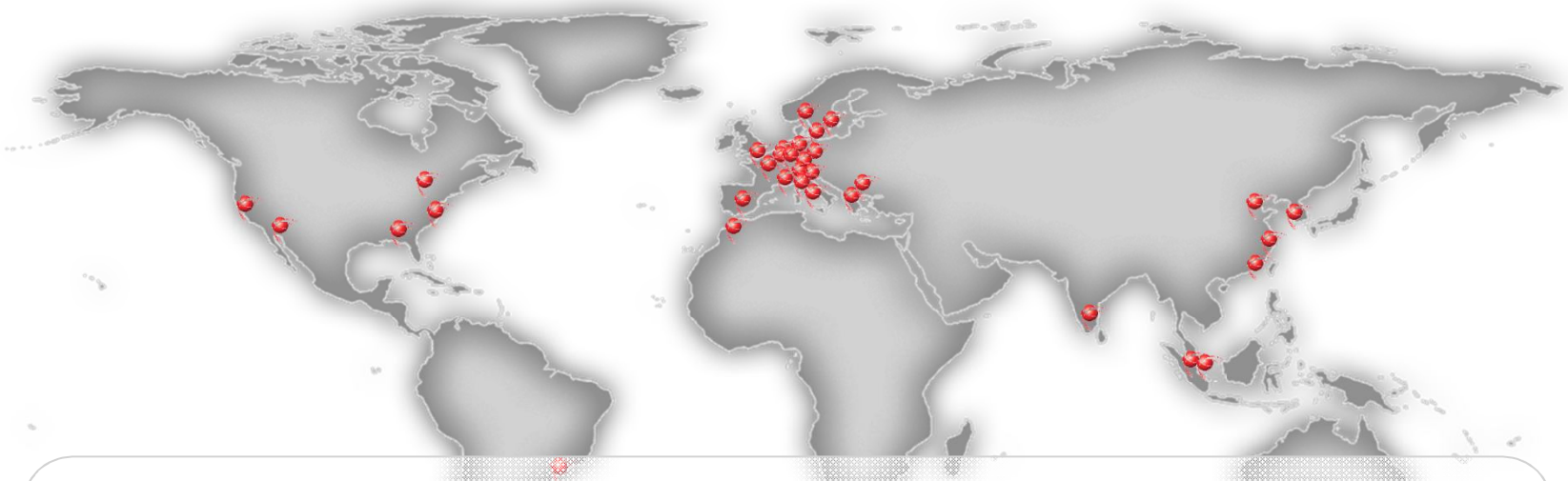
11 000+
clients

1 961+
collaborateurs

261.6 M€

15.2% ROA

Governing Flow of data



19 implantations dans le monde

DG aux USA, côtée (AXW. PA) and domiciliée en France

Merci

www.finance.axway.fr