



Résultats Semestriels 2015

Jean-Marc Lazzari
Directeur Général
30 Juillet 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 2014 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 23 avril 2015 sous le numéro D. 15-0391.

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.

Intervenants



Jean-Marc Lazzari
Directeur Général



Christophe Rullaud
Directeur des Opérations



Patrick Donovan
Directeur Financier

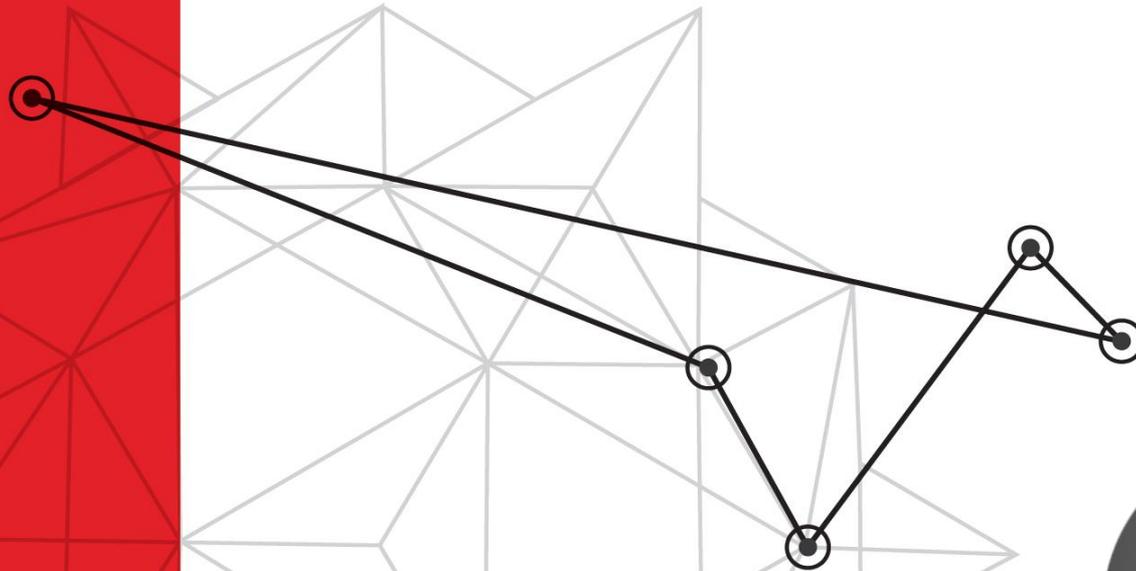


Patrick Gouffran
Secrétaire Général
et Relations Investisseurs



Jean-Marc Lazzari
Directeur Général

Résumé du 1^{er} Semestre 2015



1^{er} Semestre 2015 : Chiffres clés

Croissance Totale
+17,6%

Chiffre d'Affaires
(€M)

114,9 (+5.7%)

135,1 (+4,3%)

2014

2015

Résultat Op. Activité
(€M)

5,4 (4.7%)

12,7(9,4%)

2014

2015

Résultat Net (€M)

2,8 (2,4%)

2,3 (1,7%)

2014

2015

S1 2015 en résumé

France

Forte performance tirée par la suite Axway 5



USA

1er signal de reprise
Mais potentiel sous-exploité



API

Principal facteur de croissance



Cloud

Portefeuille important et Croissance du CA avec nos partenaires :

- Amazon
- Acteurs locaux



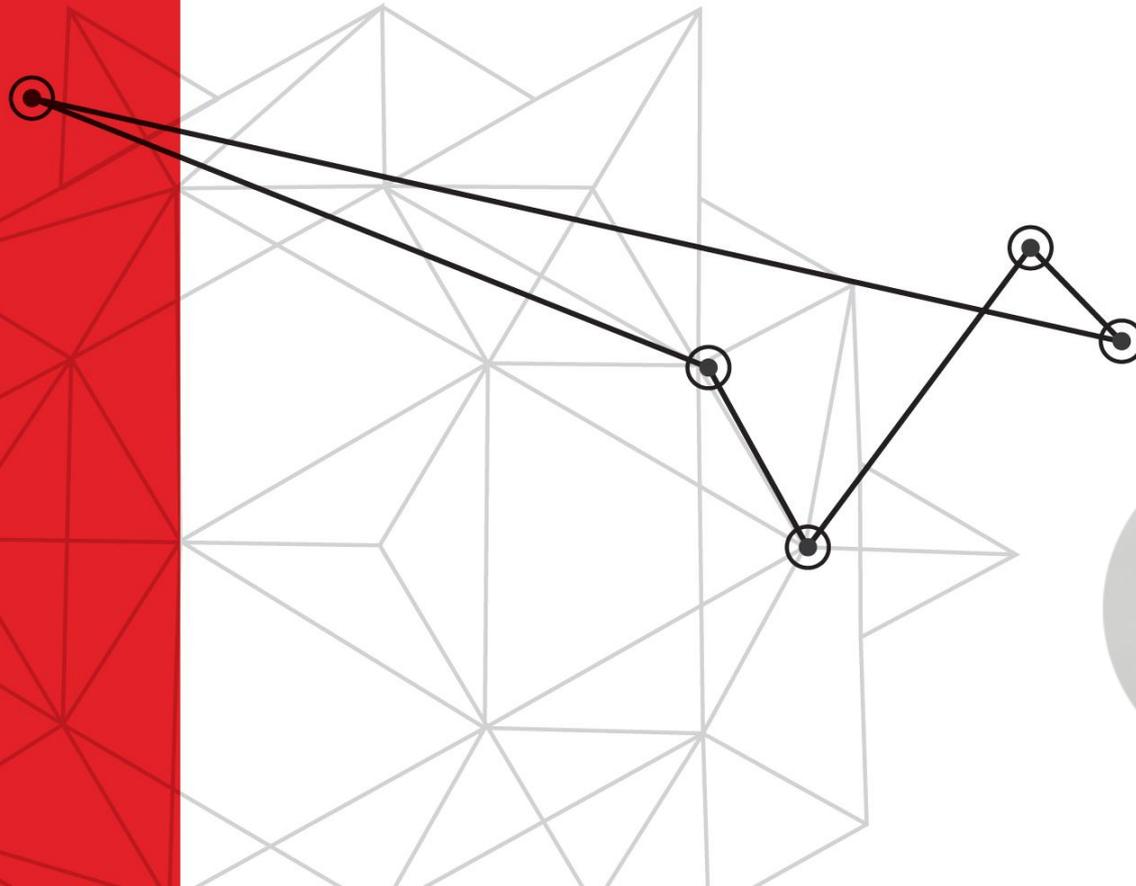
T1 correct, meilleur T2
Axway publie un solide premier semestre





Christophe Rullaud
Directeur des Opérations

Analyse du 1^{er} Semestre 2015



S12015 : Chiffre d'affaires par région

[M€]	2015	2014 Publié	2014 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
France	47,5	42,7	43,2	9,8%	9,7%
Reste de l'Europe	31,6	29,0	32,4	8,7%	(2,5)%
Amériques	49,6	38,8	48,6	27,7%	2,0%
Asie-Pacifique	6,5	4,3	5,2	51,4%	24,8%
Axway	135,1	114,9	129,5	17,6%	4,3%

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

S1 2015 : Chiffre d'affaires par activité

[M€]	2015	2014 Publié	2014 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
Licences	34,2	27,8	31,8	22,9%	7,4%
Maintenance	68,0	57,4	65,0	18,5%	4,7%
Services	32,8	29,6	32,6	10,8%	0,6%
Axway	135,1	114,9	129,5	17,6%	4,3%

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

T2 2015 : Chiffre d'affaires par région

T2 2015 [M€]	2015	2014 Publié	2014 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
France	25,4	24,6	22,8	3,0%	11,4%
Reste de l' Europe	17,2	15,0	16,9	15,2%	2,2%
Amériques	26,4	20,9	25,7	26,2%	2,7%
Asie-Pacifique	3,4	2,3	3,0	46,4%	13,4%
Axway	72,5	62,8	68,4	15,4%	6,0%

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

T2 2015 : Chiffre d'affaires par activité

T2 2015 [M€]	2015	2014 Publié	2014 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
Licences	20,6	17,0	18,7	21,1%	10,3%
Maintenance	34,5	30,7	33,5	12,5%	3,1%
Services	17,3	15,1	16,2	14,4%	6,7%
Axway	72,5	62,8	68,4	15,4%	6,0%

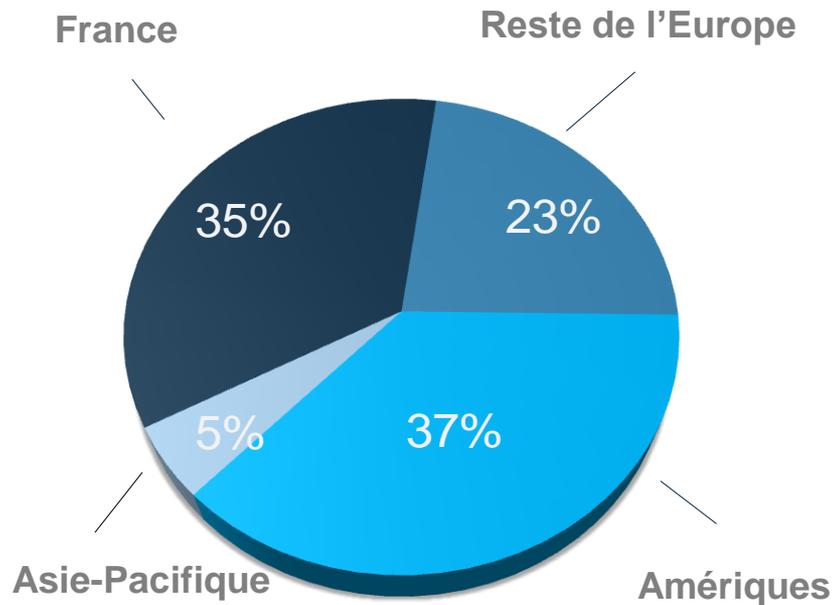
(1) At constant exchange rates and on a like-for-like basis



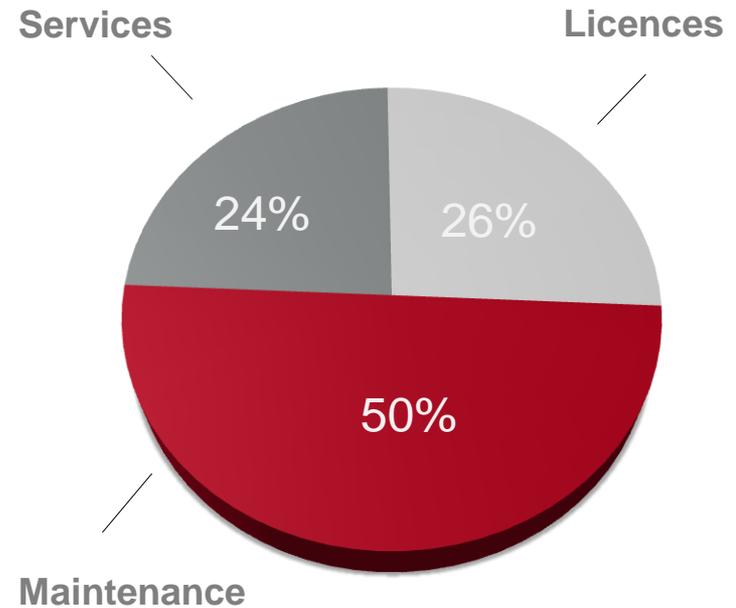
Axway : Business Model équilibré et robuste

S1 2015

PAR REGION



PAR ACTIVITE



Effectif au 30 juin 2015

1926



FRANCE **692**



USA **411**



Signatures : Evolution de la demande

Activité
Traditionnelle
MFT & B2B



OneHealthPort

Convergence
Activité
Traditionnelle
MFT/B2B
Nouvelle Activité



Nouvelle Activité
Pure
Digitalisation



TOTAL



FESTO

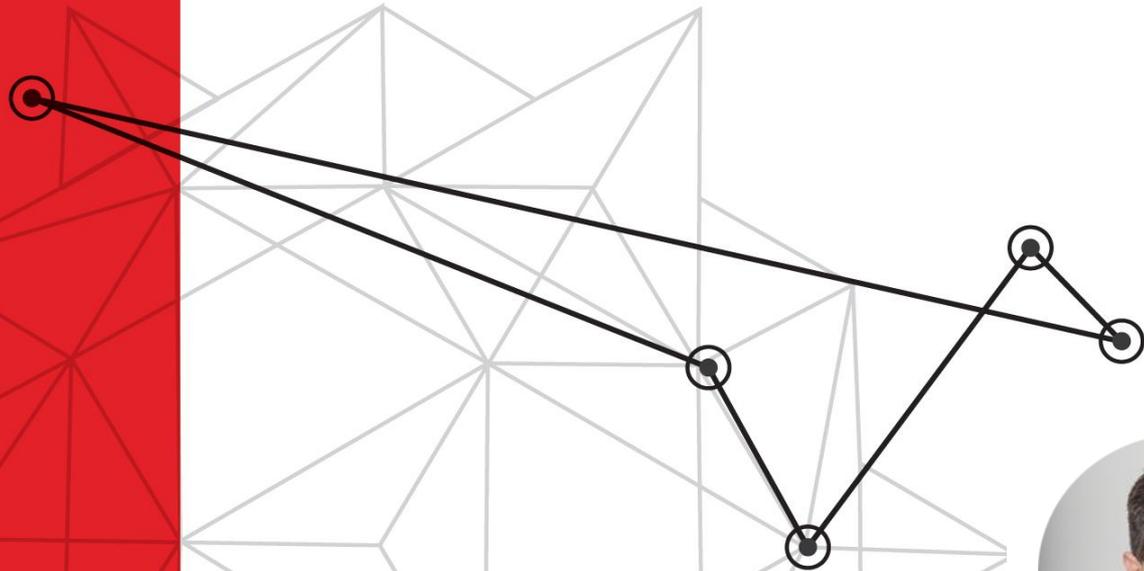
dun&bradstreet





Patrick Donovan
Directeur Financier

Résultats Comptables et Financiers



Compte de résultats (1/2)

- ROA en croissance de 9,4 % vs 4,7 % expliqué par le chiffre d'affaires des licences et de la maintenance alors que les coûts sont stables
- Hausse des charges due à l'impact du taux de change et l'intégration d'un trimestre de charges de Systar

<i>En millions d'euros</i>	S1 2015		S1 2014		Exercice 2014	
Chiffres d'affaires						
Licences	34,2	25,3%	27,8	24,2%	79,6	30,4%
Maintenance	68,0	50,4%	57,4	50,0%	120,5	46,1%
Sous-total Licences et Maintenance	102,2	75,7%	85,2	74,2%	200,1	76,5%
Services	32,8	24,3%	29,6	25,8%	61,5	23,5%
Total chiffre d'affaires	135,1	100,0%	114,9	100,0%	261,6	100,0%
Coûts des ventes						
Licences et Maintenance	11,7	8,7%	11,5	10,0%	21,9	8,4%
Services	32,4	24,0%	28,1	24,5%	57,0	21,8%
Total coûts des ventes	44,1	32,7%	39,6	34,5%	78,9	30,2%
Marge brute	91,0	67,3%	75,3	65,5%	182,6	69,8%
Charges opérationnelles						
Frais commerciaux	41,8	30,9%	37,2	32,4%	77,5	29,6%
Frais de recherche et développement	23,2	17,1%	20,2	17,6%	41,0	15,7%
Frais généraux	13,3	9,9%	12,5	10,9%	24,5	9,4%
Total Charges opérationnelles	78,3	57,9%	69,9	60,8%	143,0	54,7%
Résultat opérationnel d'activité	12,7	9,4%	5,4	4,7%	39,7	15,2%



Compte de résultats (2/2)

- Résultat Opérationnel impacté par 8,1 M€ de charges de restructuration
- Coûts de restructuration pour rationaliser nos activités après plusieurs années d'acquisitions, essentiellement en R&D et activités commerciales
- Augmentation des Amortissement des actifs incorporels liés à Systar

<i>En millions d'euros</i>	S1 2015	S1 2014	Exercice 2014
Résultat opérationnel d'activité	12,7	5,4	39,7
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	9,4%	4,7%	15,2%
Charges liées aux stocks options	(0,3)	(0,4)	(0,8)
Amortissement des actifs incorporels	(3,0)	(2,0)	(5,3)
Résultat opérationnel courant	9,4	3,0	33,6
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	7,0%	2,6%	12,8%
Autres produits et charges	(8,1)	(1,0)	(2,3)
Résultat opérationnel	1,3	2,0	31,3
Coût de l'endettement financier net	(0,2)	(0,4)	(1,4)
Autres produits et charges financiers	(0,1)	(0,3)	0,4
Charge d'impôt	1,4	1,6	(3,6)
Résultat net	2,3	3,0	26,7
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	1,7%	2,6%	10,2%
Résultat de base par action (en Euro)	0,11	0,13	1,29



Bilan simplifié (1/2)

- Hausse des écarts d'acquisition liée à à l'impact de la conversion US Dollar
- Trésorerie à 41,7 M€ par ligne de crédit disponible
- Délai moyen de paiement - 80 jours au 30 Juin 2015

<i>En millions d'Euros</i>	30/06/2015	31/12/2014	30/06/2014
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	247,9	236,5	226,4
Actifs incorporels affectés	44,0	45,6	41,8
Immobilisations	6,5	6,9	6,9
Autres actifs non courants	46,5	42,1	57,0
Actif non courant	344,9	331,1	332,2
Clients et comptes rattachés (net)	69,3	84,9	65,6
Autres actifs courants	24,0	18,2	13,4
Trésorerie	41,7	44,6	41,3
Actif courant	135,0	147,6	120,4
TOTAL DE L'ACTIF	479,9	478,7	452,6



Bilan simplifié (2/2)

- Pas d'utilisation de la ligne de crédit de 125M€ au 30/6/2015
- Autres passifs courants incluant 81,8 M€ de revenu différé

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2015	31/12/2014	30/06/2014
PASSIF			
Capital	41,2	41,1	41,1
Réserves et résultats	266,4	257,4	214,2
Capitaux propres	307,5	298,5	255,3
Emprunts et dettes financières - part à + 1 an	7,8	46,3	51,1
Autres passifs non courants	17,6	18,9	22,0
Passif non courant	25,4	65,2	73,1
Emprunts et dettes financières - part à - 1 an	2,4	1,3	21,5
Autres passifs courants	144,6	113,7	102,8
Passif courant	147,0	115,0	124,1
TOTAL DU PASSIF	172,4	180,2	197,3
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF	479,9	478,7	452,6

Capitaux propres

- Ecart d'ajustement significatif du aux mouvements sur les taux de conversion US Dollar/€ enregistrés en 2014 et sur le S1 2015

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2015	31/12/2014	30/06/2014
Capitaux Propres d'Ouverture	298,5	258,4	258,3
Résultat net de la période	2,6	26,7	2,8
Acquisition ou cession d'actions propres	0,3	0,0	0,0
Paiements fondés sur des actions	0,3	0,8	0,4
Opérations sur titres autodétenus	0,0	-0,1	0,0
Affectation du résultat	-8,2	-8,2	-8,2
Opérations sur capital	0,3	1,3	1,0
Ecart actuariels sur engagements de retraite	0,0	-0,5	0,0
Autres variations	1,0	-0,2	0,3
Ecart de conversion	12,9	20,3	0,7
Capitaux Propres de Clôture	307,6	298,5	255,3

Flux de trésorerie

- BFR – effet normal du cycle de recouvrement au 1er semestre sur les ventes en fin d'année et le renouvellement de maintenance en début d'année
- Flux net de trésorerie pour S1 2015 à 34,4 M€
- Détachement de coupon du dividende réalisé en Juin 2015, payé en Juillet 2015 – hors S1

<i>En millions d'euros</i>	S1 2015	S1 2014	Exercice 2014
Résultat net de la période	2,3	3,0	26,7
Dotations nette aux amortissements et provisions	11,1	4,6	8,3
Autres produits et charges calculés	(1,7)	0,6	0,2
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	11,8	8,2	35,2
Variation du B.F.R. lié à l'activité (y compris dette liée aux avantages au personnel)	27,8	21,3	11,0
Coût de l'endettement financier net	0,2	0,4	1,4
Impôt, nette de provisions	(3,7)	(2,3)	(0,2)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	36,1	27,7	47,3
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(1,5)	(52,5)	(54,4)
Sommes reçues des actionnaires lors d'augmentations de capital	0,3	1,0	1,3
Dividendes paiement	-	(8,2)	(8,2)
Variation des emprunts	(40,4)	23,9	7,7
Intérêts financiers nets versés	-	(0,5)	(1,4)
Autres flux	0,0	0,2	(0,7)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(40,1)	16,6	(1,2)
Incidence des variations des cours des devises	0,9	0,4	3,7
VARIATION DE TRESORERIE NETTE	(4,5)	(7,9)	(4,6)
Trésorerie d'ouverture	44,6	49,2	49,2
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	40,0	41,3	44,6

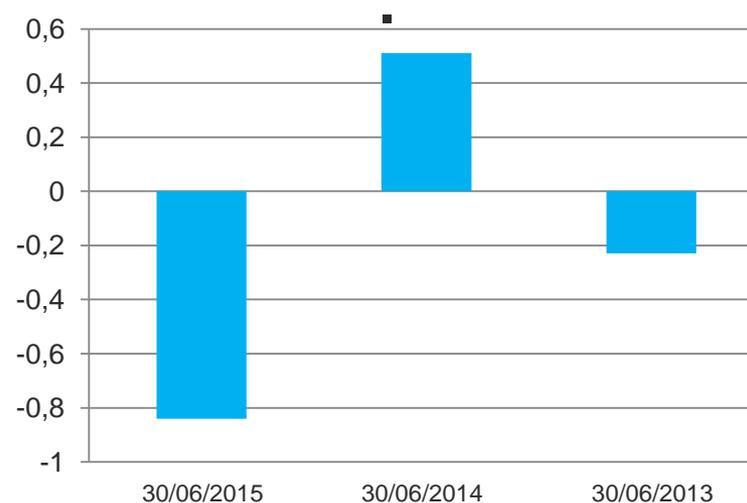
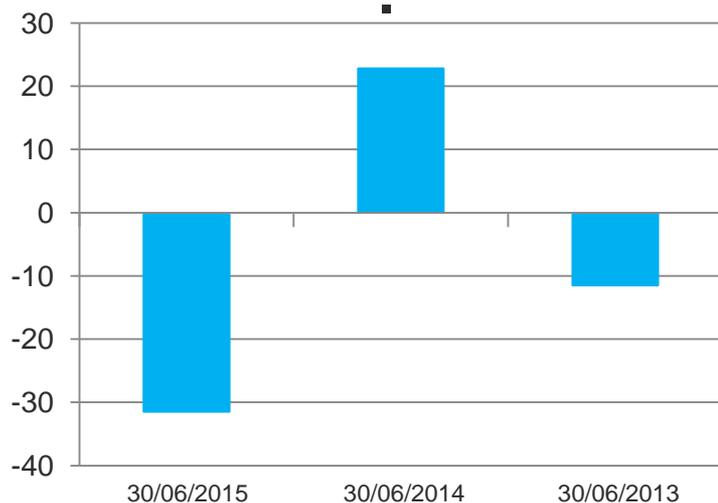


Structure financière – covenants 2015

- Covenants bancaires respectés sur toutes les périodes, trésorerie nette pour S1 à 31,5 M€
- Le covenant le plus important est le ratio de levier ; Dette nette/EBE < 3 (-0,84 au 30 Juin 2015)
- Ligne de crédit de 125M€ étendue à mi-2020 et non utilisée

En millions d'euros

	30/06/2015	30/06/2014	30/06/2013
Endettement net	-31,5	22,8	-11,5
Dette bancaire	10,2	64,1	42,6
Trésorerie	41,7	41,3	54,1



■ Endettement Net

■ Endettement Net/EBE

Bonne performance financière permettant à Axway de mener des investissements



Croissance Totale supérieure à 17%



Résultat Opérationnel d'Activité à 9,4% vs 4,7%



Trésorerie Nette >30M€ avec Flux de Trésorerie de qualité pour la période (Endettement Net <0)

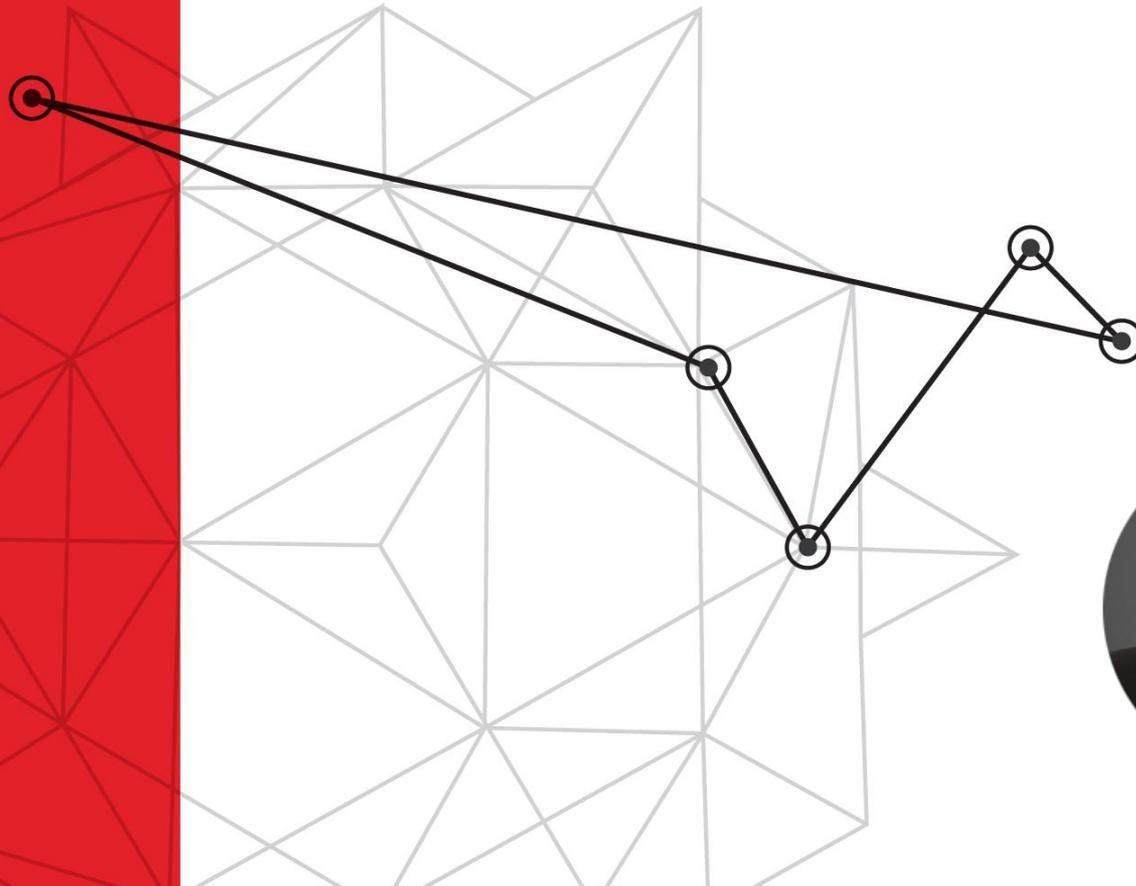
S1 2015 versus S1 2014





Jean-Marc Lazzari
Directeur Général

Direction stratégique



Axway's H2 Focus

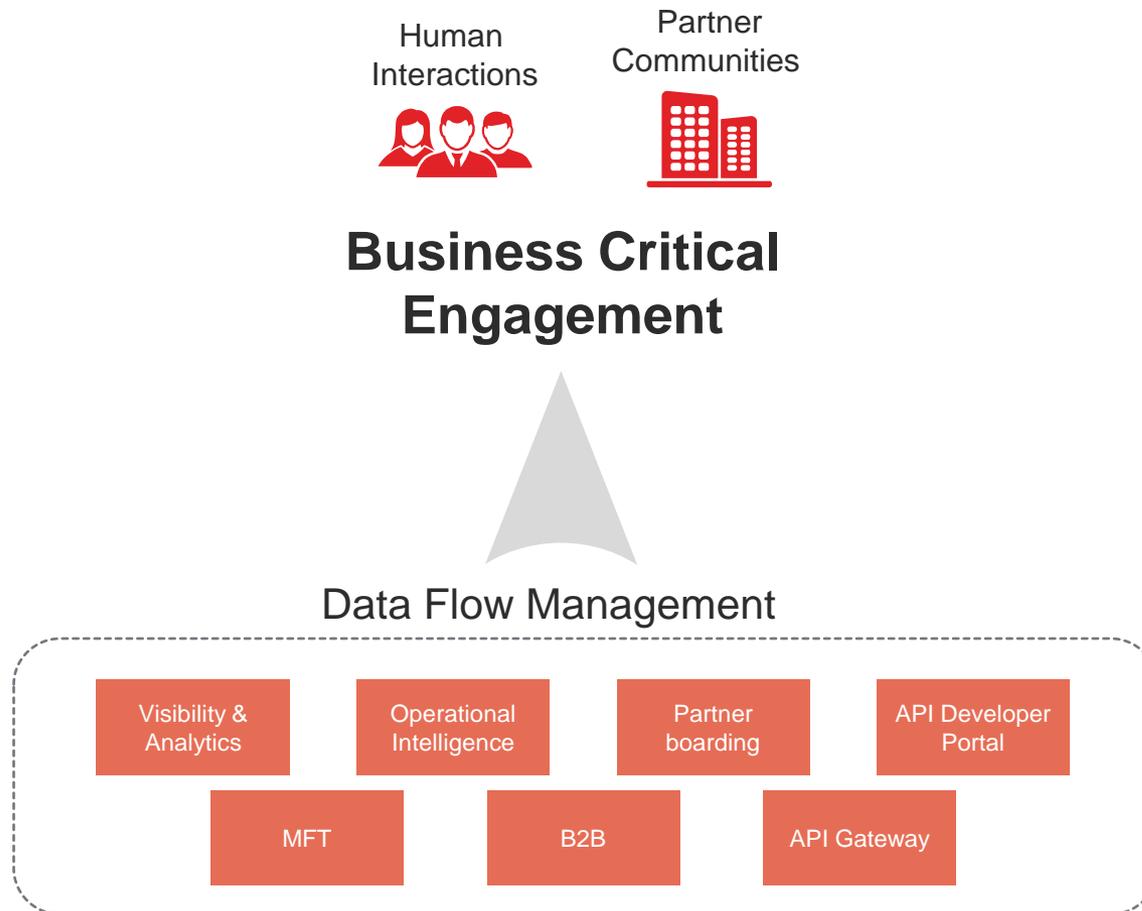


RE-THINK & RE-POSITION

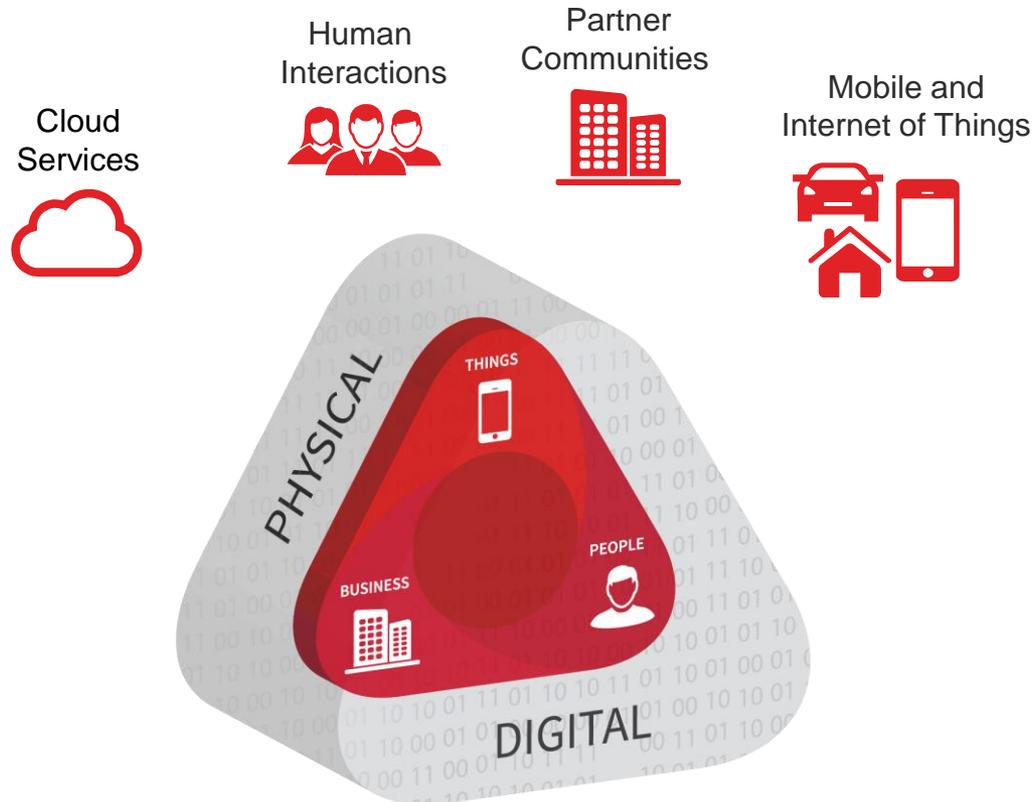


2011: Axway Enabled Critical Business

We provide market leading software and services that empower our customers to govern the flow of data that drive business critical interactions



Business Digital



Digital Business Requirements

Meeting expectations of suppliers, customers and partners
requires increased digital interaction



Creating new revenue streams
requires exposing new services while leveraging existing systems

App strategy and resulting integration strategy
requires a bimodal approach to reach development objectives

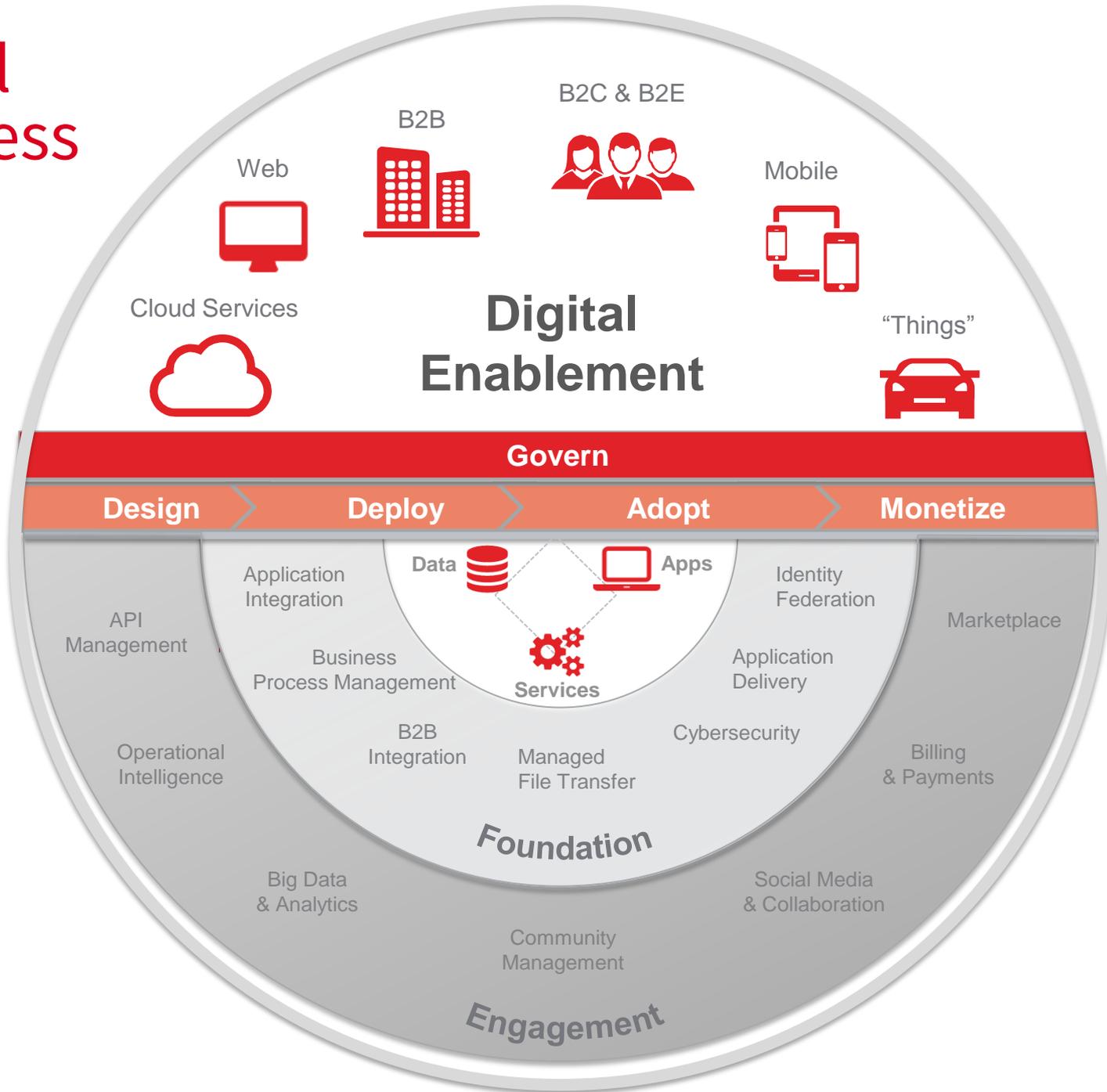


Increasing volume and variety of data flows
requires ability to govern these flows to reduce risk

Enhanced collaboration within ecosystems
requires real-time visibility for predictive interactions

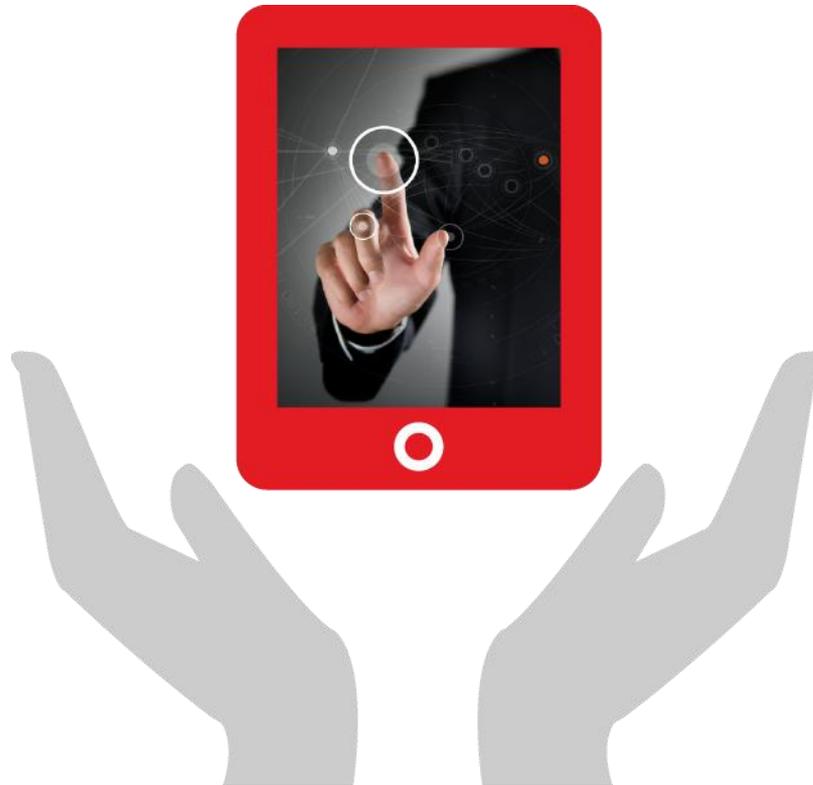


Digital Business

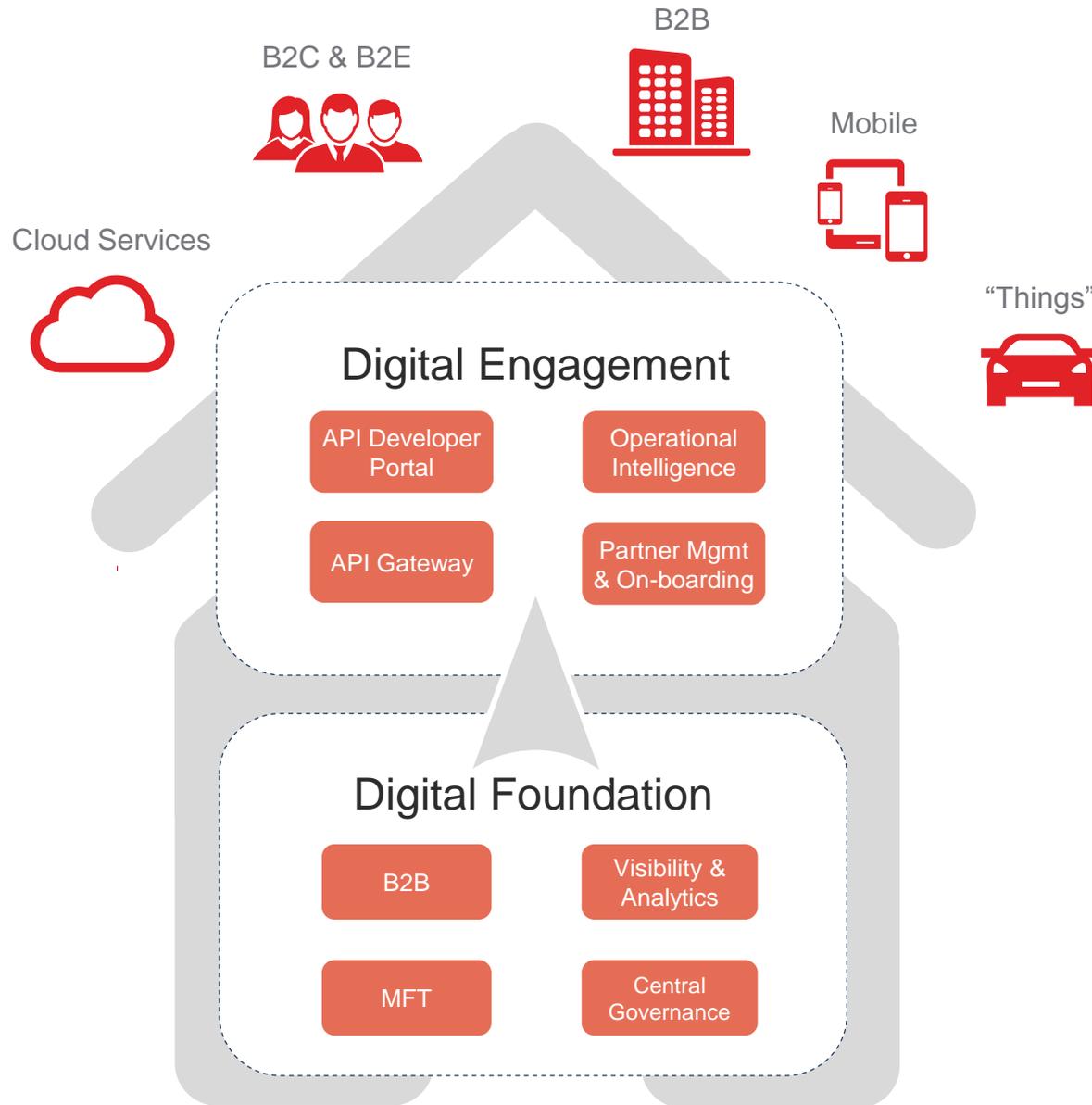


2015 Axway's Vocation

Enabling your digital business by connecting people, processes and things while governing data flows throughout your ecosystem



Axway is Digital Enablement



Axway's Digital Business Heritage

Proven Digital Business Success

with a global customer base of over 11,000



Recognized Digital Foundation Leader

with MFT, B2B/EDI and API Management solutions



“Edge” Focus

on multi-enterprise integration as the epicenter of the entire ecosystem



Proven Track Record

of addressing enterprise scale, legacy integration scenarios



Data Flow Governance Differentiation

Total Visibility

...become proactive by anticipating problems and reducing risk before business is disrupted



Complete Control

... define and enforce policies to ensure consistency across the ecosystem



Assured Security

...comply with industry and government regulations as well as your own internal security audits

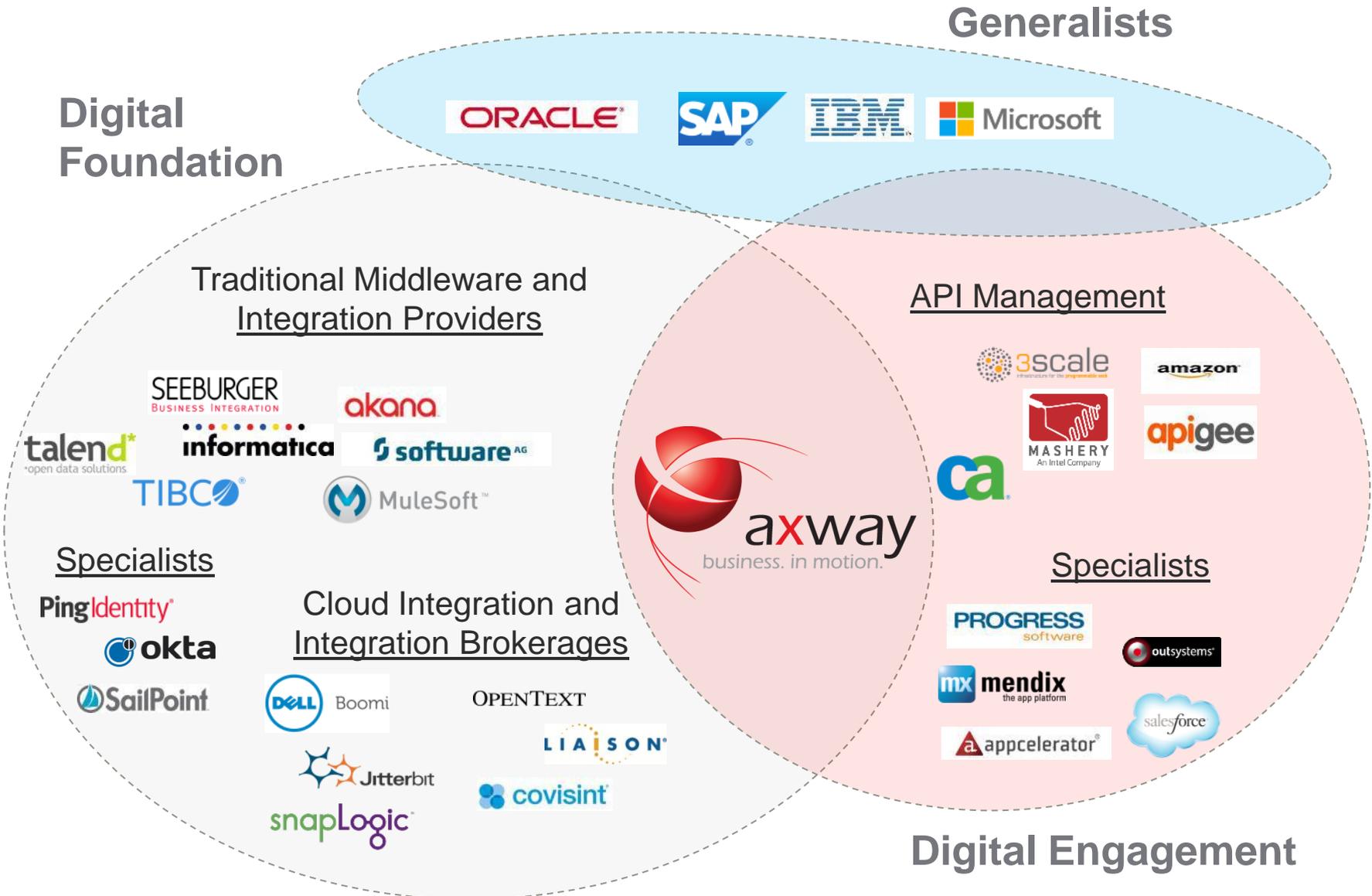


Interaction & Partners

...manage B2B interactions, ease partner on-boarding



Competitive & Market Landscape



TRANSFORM & ALIGN

DELIVER STRONG
RESULTS



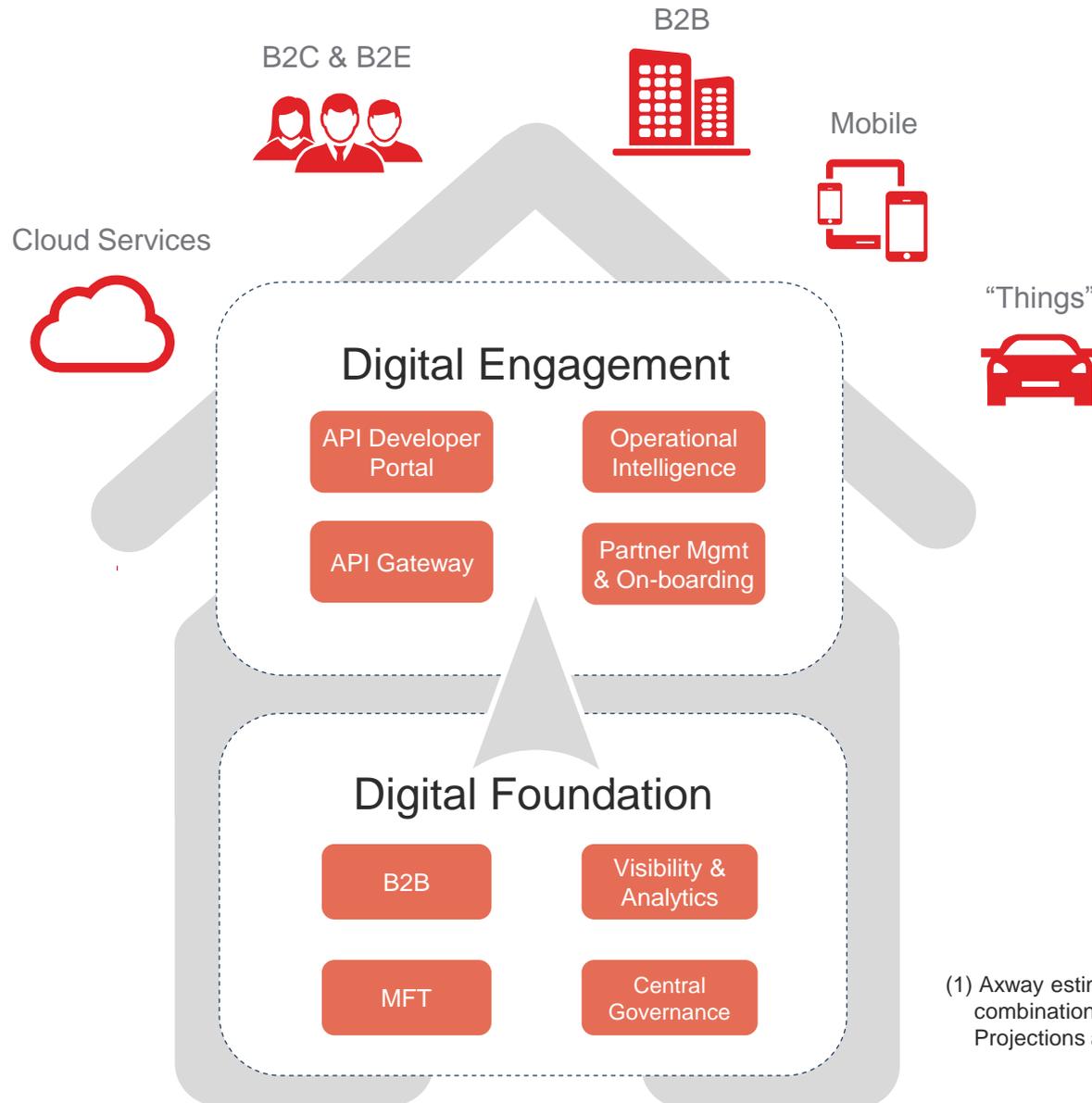
RE-THINK &
RE-POSITION



TRANSFORM
& ALIGN



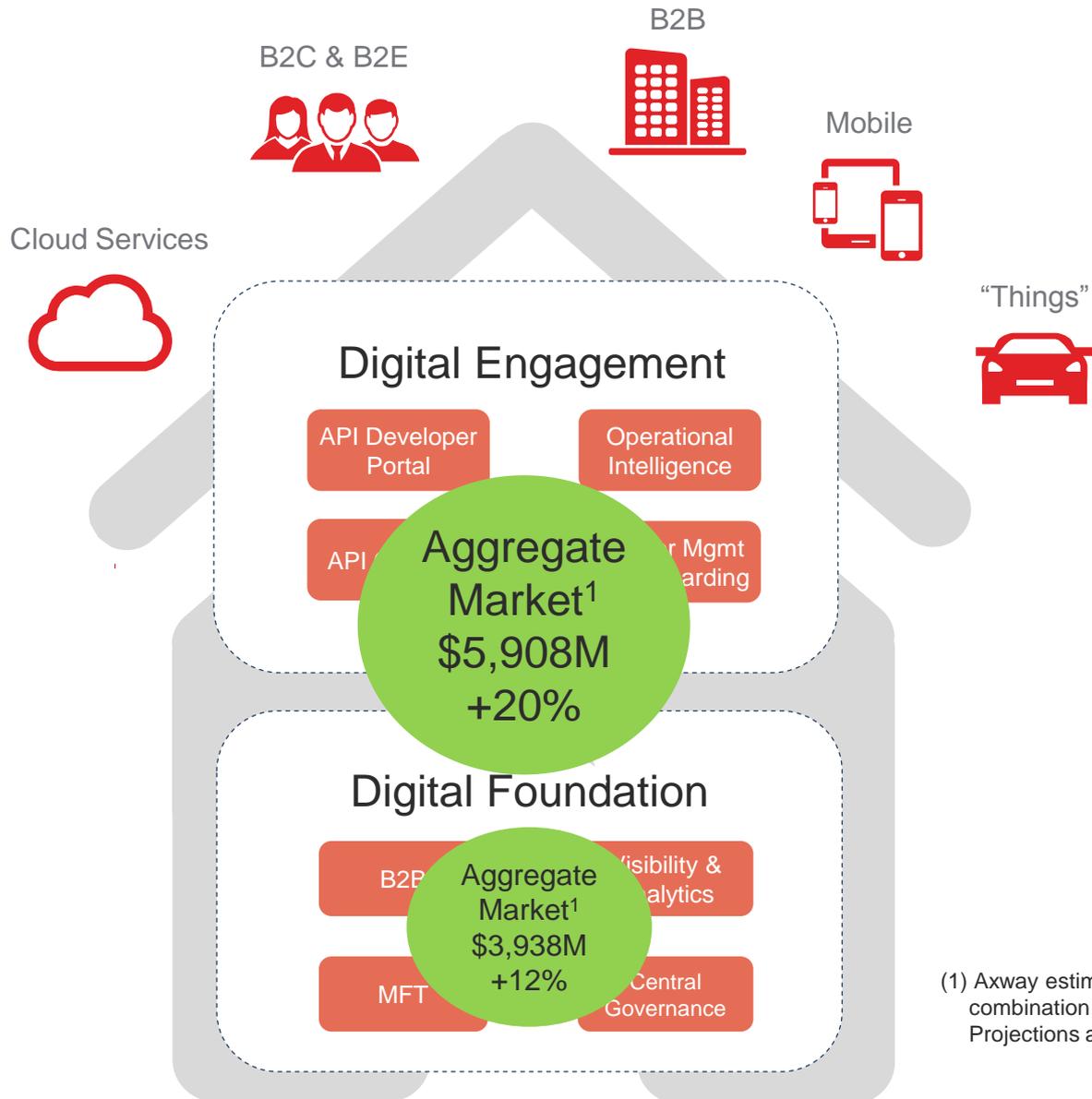
Potential Digital Enablement Markets



(1) Axway estimates based on a combination of Market Analyst Projections and assumptions



Potential Digital Enablement Markets



(1) Axway estimates based on a combination of Market Analyst Projections and assumptions



Go-to-Market Strategy



US, UK, Germany

Invest

for growth in large, underpenetrated markets

- Leverage improved sales efficiency
- Increase sales capacity
- Focus partner network expansion

France

Expand

market share through cross-selling and up-selling in our extensive customer base

- Expand Digital Engagement solutions in our Digital Foundation customer base

Rest of World

Maintain

our strong global footprint with market-specific strategies

- Leverage geographic specific market strengths
- Continue to develop partners to strengthen capabilities / coverage



Axway on the Road of Transformation

Strengthened Product Management

- Hired new head of Product Management
- Created a Chief Digital Officer position
- Focused on Digital Enablement
- Implement a bi-model approach

Sales Transformation

- Continued strengthening of Sales Organization (NA mainly)
- Solution selling methodology to address IT and LoB
- Sales enablement
- Created “Digital Sales Reps” profiles (Hunters)

Product Portfolio Adjustments

- Product Portfolio and Lab rationalization program
- “Cloud First” Program
- Accelerate investments on Digital Enablement Solutions



To Wrap Up...

**DELIVER STRONG
RESULTS**



**RE-THINK &
RE-POSITION**



**TRANSFORM
& ALIGN**





Merci

Questions/Réponses

www.investors.axway.com



Notes
