



# 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 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.

# Présentation des Résultats Semestriels 2018

## Ordre du jour



Patrick Donovan,  
Directeur Général

- 1 - Résultats financiers & Situation opérationnelle du 1<sup>er</sup> semestre 2018
- 2 - AMPLIFY™ - Accélération de l'exécution de la stratégie
- 3 - Objectifs 2018 & Perspectives 2020
- 4 - Séance de Questions - Réponses



**Résultats financiers &  
Situation opérationnelle  
du 1<sup>er</sup> semestre 2018**

# 1<sup>er</sup> semestre 2018 - Compte de résultat

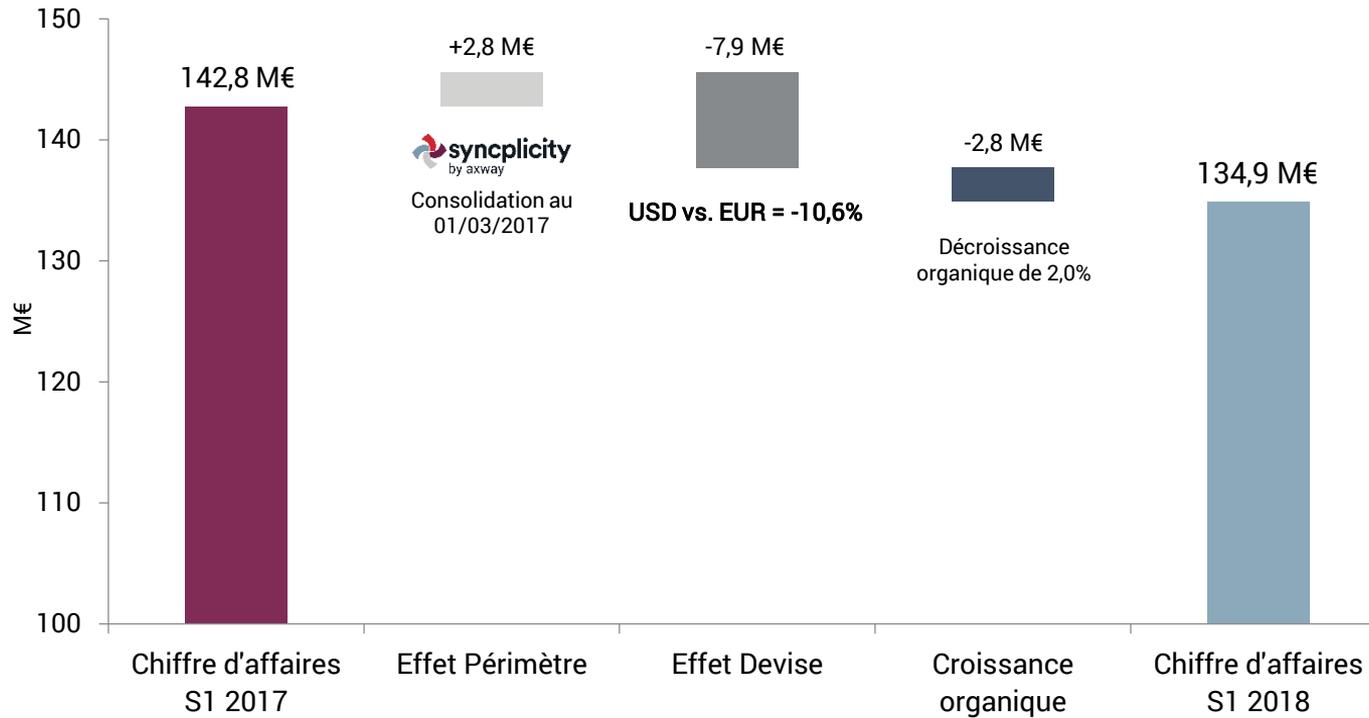
En million d'euros

	S1 2018		S1 2017	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>134,9</b>		<b>142,8</b>	
<i>dont Licences</i>	23,8		25,0	
<i>dont Souscription</i>	18,8		17,2	
<i>dont Maintenance</i>	69,9		73,5	
<b>Sous-total Licences, Souscription et Maintenance</b>	<b>112,5</b>		<b>115,7</b>	
Services	22,5		27,1	
Coût des ventes	42,8		47,3	
<b>Marge brute (% du chiffre d'affaires)</b>	<b>92,1</b>	<b>68,3%</b>	<b>95,5</b>	<b>66,9%</b>
Charges opérationnelles	79,8		89,5	
<i>dont Frais commerciaux</i>	39,0		42,7	
<i>dont Recherche et Développement</i>	26,8		31,5	
<i>dont Frais généraux</i>	14,0		15,2	
<b>Résultat opérationnel d'activité</b>	<b>12,3</b>	<b>9,1%</b>	<b>6,0</b>	<b>4,2%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7,8</b>	<b>5,7%</b>	<b>1,0</b>	<b>0,7%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,0</b>	<b>3,7%</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,3%</b>
Charges d'impôt	-0,2		2,5	
<b>Résultat net (% du chiffre d'affaires)</b>	<b>3,9</b>	<b>2,9%</b>	<b>2,6</b>	<b>1,8%</b>
Résultat de base par action (€)	0,18		0,12	

- Chiffre d'affaires stable à changes constants\*
- Nette augmentation du Résultat Opérationnel d'Activité du fait de l'effet positif des variations de devises sur la base de coûts (5,0 M€) et d'économies
- Résultat net de 3,9 M€ (2,9 % du CA) soit 0,18€ par action

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

# 1<sup>er</sup> semestre 2018 - Evolution du chiffre d'affaires

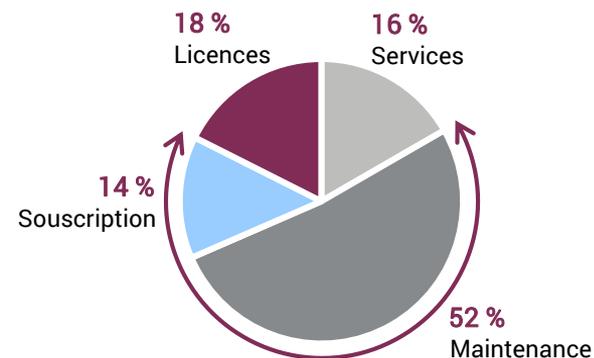


# Chiffre d'affaires par type d'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2018

[M€]	S1 2018	S1 2017 Retraité*	S1 2017 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Licences	23,8	23,8	25,0	-4,8%	0,0%
Souscription	18,8	18,2	17,2	9,3%	3,3%
Maintenance	69,9	69,7	73,5	-4,9%	0,3%
Services	22,5	26,0	27,1	-17,0%	-13,5%
<b>Axway</b>	<b>134,9</b>	<b>137,7</b>	<b>142,8</b>	<b>-5,5%</b>	<b>-2,0%</b>

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

→ L'activité Cloud a été renommée pour tenir compte, à l'avenir, des ventes de souscriptions dans un mode hybride (dans le cloud, *on-premise* ou les deux)



Chiffre d'affaires à 66 % récurrent  
vs. 64 % au S1 2017

# Zoom sur l'activité Licences au 1<sup>er</sup> semestre 2018

Croissance org.  
au S1 2018

**0,0 %**

% du CA Groupe  
au S1 2018

**18 %**

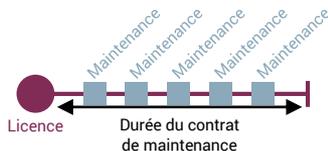
## Principaux produits :

- MFT
- API
- B2Bi/EDI

## Mode de consommation :

Licence perpétuelle + Maintenance

## Modèle d'affaires :



[M€]	S1 2018	S1 2017 Retraité*	S1 2017 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
<b>Licences</b>	<b>23,8</b>	<b>23,8</b>	<b>25,0</b>	<b>-4,8%</b>	<b>0,0%</b>
<i>dont T1 2018</i>	<i>8,2</i>	<i>9,0</i>	<i>9,6</i>	<i>-14,3%</i>	<i>-8,7%</i>
<i>dont T2 2018</i>	<i>15,5</i>	<i>14,8</i>	<i>15,4</i>	<i>0,6%</i>	<i>4,7%</i>

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

## Challenges 2018 - 2019

- Défendre les positions historiques de Licences et Maintenance chez nos grands clients tout en les accompagnant dans leur transformation digitale
- Maintenir des produits « *best in class* » tout en réalisant les investissements nécessaires à la montée en puissance de l'offre Souscription
- Base de comparaison exceptionnellement élevée au 4<sup>ème</sup> trimestre 2017

## Tendance 2018

- Décroissance modérée de l'activité en année pleine (3,0 à 5,0% organiquement)

# Zoom sur l'activité Souscription au 1<sup>er</sup> semestre 2018

Croissance org.  
au S1 2018

**+ 3,3 %**

% du CA Groupe  
au S1 2018

**14 %**

[M€]	S1 2018	S1 2017 Retraité*	S1 2017 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Souscription	18,8	18,2	17,2	9,3%	3,3%

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

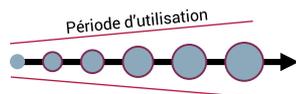
## Principaux produits :

- EFSS
- B2Bi/EDI
- API
- MFT

## Mode de consommation :

À l'usage

## Modèle d'affaires :



## Challenges 2018 - 2019

- Augmenter l'ACV (signatures + upsell + cross sell) et maximiser l'usage
- Adapter les processus commerciaux et optimiser la satisfaction des clients
- Adapter le portefeuille produit (R&D + M&A) pour devenir un leader sur le marché de l'Intégration Hybride

## Tendances 2018

- Effets défavorables sur les produits acquis récemment (Attrition + *Open Source*)
- Croissance modérée de l'activité en année pleine

# Transformation des ventes en cours

[M€]	Valeur des nouvelles signatures	Pondération	Nouvelles signatures pondérées	Croissance Organique*
Licences	23,8	1x	23,8	
Nouvelle Souscription (ACV*)	4,7	3x	14,0	
<b>1<sup>er</sup> Semestre 2018</b>			<b>37,8</b>	<b>+4,6%</b>

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

→ Signatures (Licences + Souscription) en hausse organique de 4,6 % vs. S1 2017

Nouvel ACV au S1 2018

**4,7 M€**

vs. 4,1 M€ au S1 2017

Suivi des Signatures  
vs. S1 2017

**+4,6 %**

# Principaux éléments bilantiels au 30/06/2018

Trésorerie et équivalents

**47,6 M€**

vs. 28,1 M€ au 31/12/2017

DSO

**63 jrs**

vs. 51 jours au 30/06/2017

Total des Actifs

**557,5 M€**

vs. 551,1 M€ au 31/12/2017

Endettement Net

**0,9 M€**

vs. 24,1 M€ au 31/12/2017

Produits Constatés d'Avance

**94,4 M€**

vs. 84,5 M€ au 30/06/2017

Capitaux Propres

**353,9 M€**

vs. 344,1 M€ au 31/12/2017

# Flux de trésorerie & covenants au 30/06/2018

En millions d'euros

	30/06/2018	30/06/2017
<b>Résultat net de la période</b>	<b>3,9</b>	<b>2,6</b>
<b>Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</b>	<b>16,0</b>	<b>16,5</b>
Flux net de trésorerie généré par l'activité	25,5	22,0
<b>Flux net de trésorerie disponible</b>	<b>21,8</b>	<b>19,0</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-3,2	-60,4
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-2,5	13,1
<b>Variation de trésorerie nette</b>	<b>19,4</b>	<b>-26,4</b>
Trésorerie d'ouverture	28,1	51,7
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>47,5</b>	<b>25,3</b>

- Variation du BFR stabilisée
- Flux net de trésorerie disponible en augmentation sur le semestre à 21,8 M€

	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2017
<u>EBE</u> Charges financières (covenant > 5)	101,4	40,2	1908
<u>Endettement net EBE</u> (covenant < 3)	0,02	0,47	0,72
<u>Endettement net Capitaux propres</u> (covenant < 1)	0,00	0,06	0,08

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



**AMPLIFY™**  
**Accélération de**  
**l'exécution de la stratégie**



# Exécution de la stratégie depuis Avril 2018



## STRATÉGIE

- **Devenir Leader sur le marché des Plateformes d'Intégration Hybride (HIP)**
  - Requalification de la roadmap HIP – **AMPLIFY™ 2020** (en cours)
- **Défendre** les positions historiques de **Licences et Maintenance**
- Faire **croître** l'activité **Souscription**



## GOVERNANCE

- Nomination de **nouveaux leaders** :
  - Deputy CFO
  - Chief Customer Officer
  - Responsable du Marketing
- **Renforcement** des interactions Top / Middle **Management**



## EXÉCUTION

- **Audit** du portefeuille **produits**
- **Démarrage des investissements additionnels prévus**, principalement dans le recrutement
- **Ajustements structurels** multiples dont :
  - **Customer Success Organisation** intégrant les Ventes
  - Stratégie **Marketing axée sur le digital**

# L'ADN d'Axway : Déplacer, intégrer et exposer des données d'entreprises

Depuis toujours,  
nous déplaçons et intégrons de manière  
sécurisée les données de nos Clients

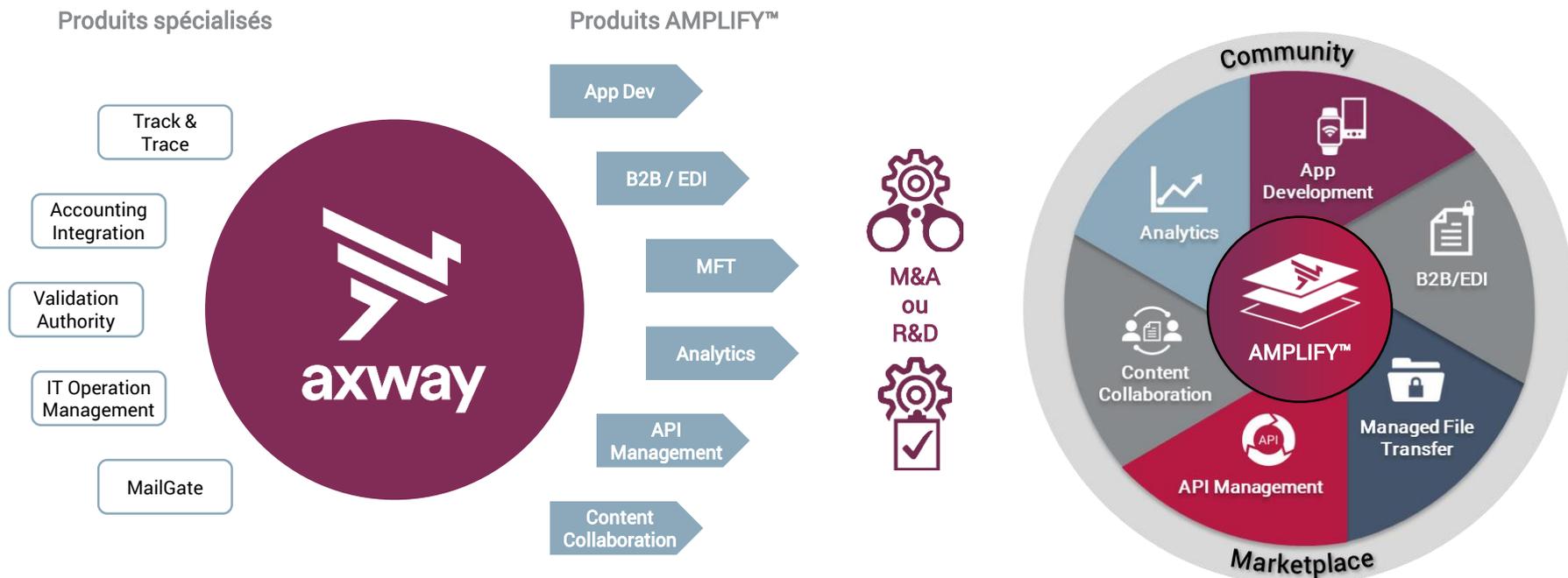


Et nous continuerons à  
déplacer, intégrer ou exposer de manière  
sécurisée les données d'entreprises



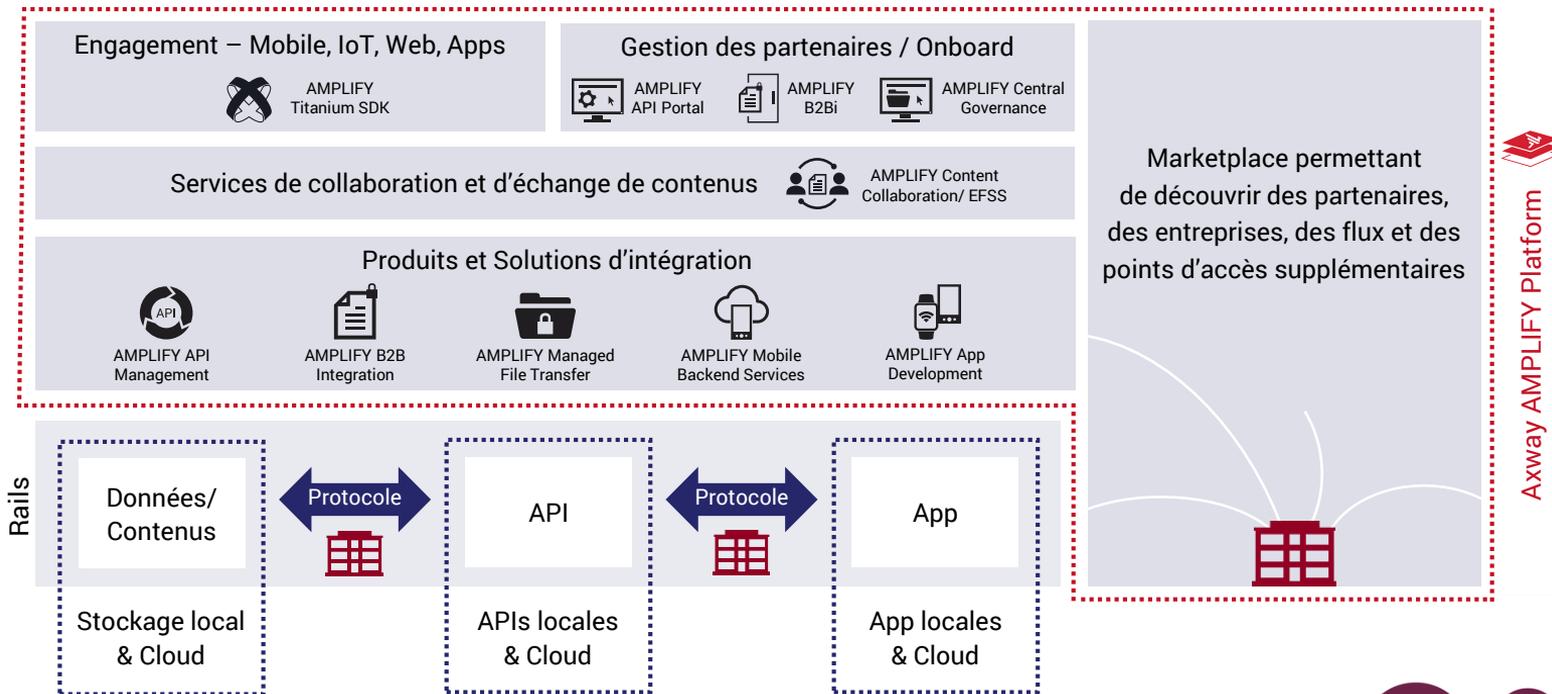
La mission d'Axway reste la même, nous implémentons simplement notre stratégie de marché :  
**Devenir un leader sur les Plateformes d'Intégration Hybride**

# Point de situation sur les produits d'Axway



75 % de nos signatures au 1<sup>er</sup> semestre 2018

# Axway AMPLIFY™: notre Plateforme d'Intégration Hybride



# Customer Success Organisation



Roland Royer,  
Chief Customer  
Officer

# Evolution des pratiques dans un monde de Souscription

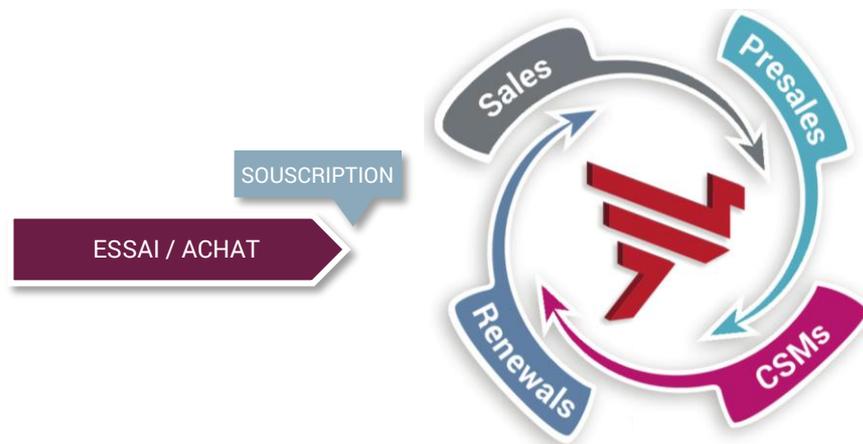
Focus IT	⇒	Focus commercial
Acquisition client	⇒	Expansion client
Revenu immédiat	⇒	Revenu continu
Contacts épisodiques	⇒	Contact permanent
Support réactif	⇒	Plus-value proactive
Service d'intégration	⇒	Résultat client

# Modèles d'engagement client

## Séquences d'une offre de Licence perpétuelle



## Cycle d'une offre de Souscription



# Customer Success Organisation



## Objectifs

- Aider les clients à accélérer leur transformation par l'obtention de **résultats rapides**
- Permettre la **consommation incrémentale** de service AMPLIFY
- Faciliter et accélérer la transition vers le modèle de **souscription**



## "Centricité" Client

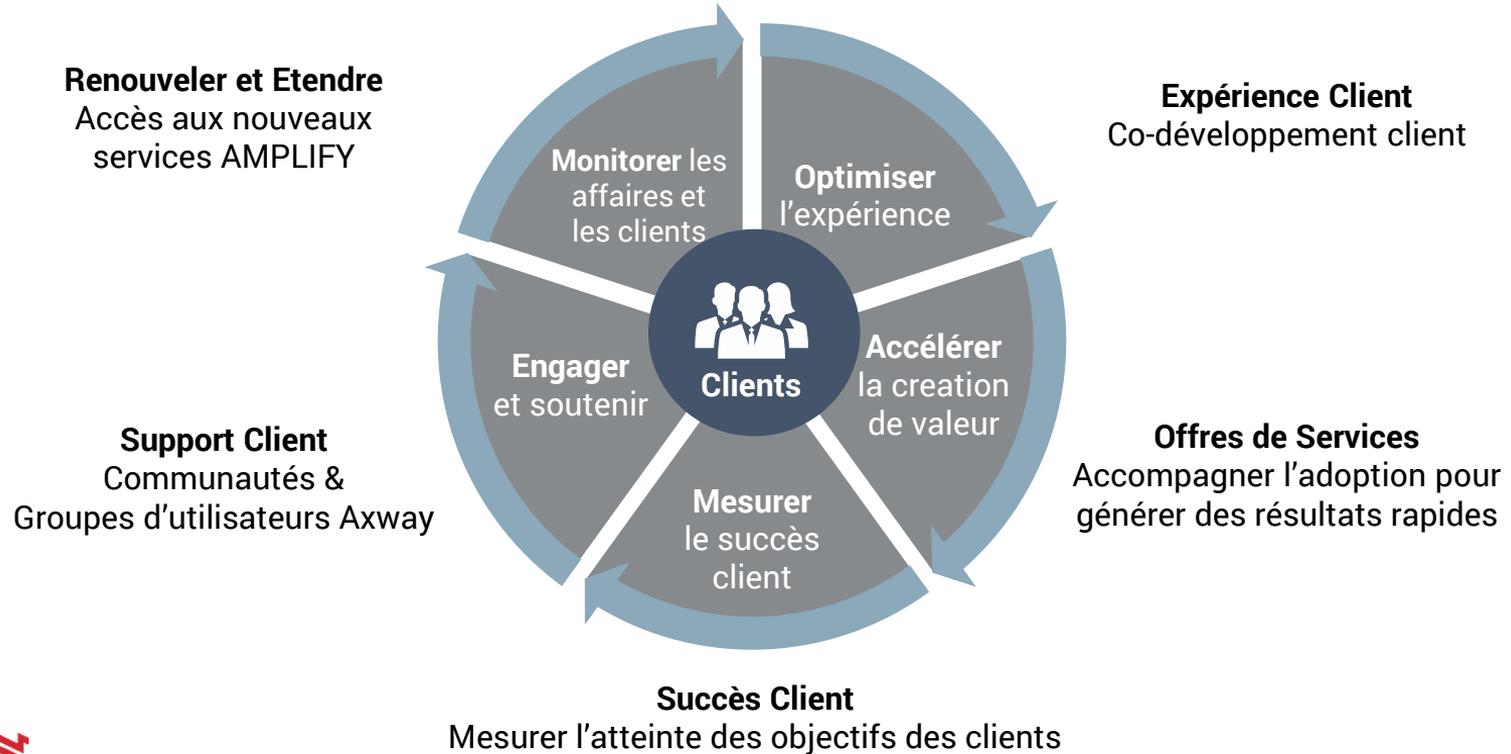
- Regrouper et aligner l'ensemble des acteurs interagissant avec les clients
- Optimiser le cycle **Acquisition, Adoption, Expansion, Renouvellement**
- Faire de l'**expérience client** un différenciant



## Organisation

- Création de la fonction de **Customer Success Manager** pour accompagner les clients tout au long de leur cycle de vie
- Proximité des clients avec une Direction Générale régionale

# Accélération de l'exécution du plan de transformation





# Objectifs 2018 & Perspectives 2020

# Perspectives pour le 2<sup>ème</sup> semestre 2018

1

**Accélération de l'investissement additionnel prévu → 3 à 5 M€ d'investissement en 2018**  
Confirmation de l'enveloppe additionnelle d'environ 15 M€ par an dédiée à AMPLIFY™

2

**Mise en place d'outils facilitant la montée en puissance de l'offre Souscription :**

- Nouvelles offres
- Evolution des plans de commissionnement
- Intensification des formations

3

**Effet de change US Dollar / Euro défavorable**



## Objectifs 2018

- Evolution organique du chiffre d'affaires comprise entre -3 et 0 %
- Résultat opérationnel d'activité compris entre 8 et 11 % du chiffre d'affaires

# Ambitions à fin 2020

- Devenir un leader sur le marché des Plateformes d'Intégration Hybride
- Maintenir un chiffre d'affaires d'environ 300 M€ « stable organiquement par rapport à 2017 » en faisant évoluer le mix d'activités vers la Souscription
- Saisir les opportunités d'acquisitions stratégiques



# Séance de Questions - Réponses

*Des micros sont à votre disposition auprès des hôtesse*



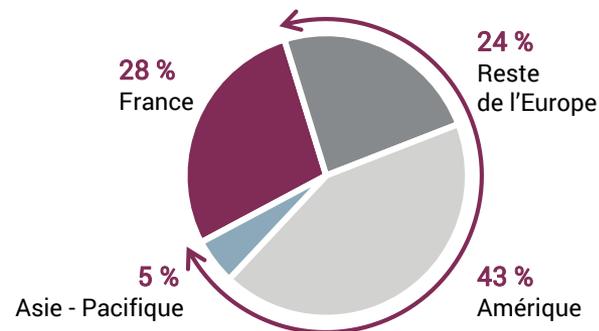
**Annexes**



# Chiffre d'affaires par zone géographique au 1<sup>er</sup> semestre 2018

[M€]	S1 2018	S1 2017 Retraité*	S1 2017 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
France	37,3	38,7	38,7	-3,6%	-3,6%
Reste de l'Europe	32,4	33,4	33,7	-3,9%	-3,0%
Amériques	58,4	58,4	62,7	-6,9%	0,0%
Asie - Pacifique	6,8	7,2	7,8	-12,8%	-5,6%
<b>Axway</b>	<b>134,9</b>	<b>137,7</b>	<b>142,8</b>	<b>-5,5%</b>	<b>-2,0%</b>

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



72 % du chiffre d'affaires à l'international stable par rapport au S1 2017

# Bilan simplifié au 30 juin 2018

En millions d'euros

	30/06/2018	30/06/2017	31/12/2017
<b>Actif</b>			
Ecart d'acquisition	339,5	339,8	333,6
<b>Actifs non courants</b>	<b>424,0</b>	<b>467,8</b>	<b>420,7</b>
Clients et comptes rattachés (net)	55,6	48,7	71,1
Autres actifs courants	30,3	28,3	31,2
Trésorerie	47,6	27,1	28,1
<b>Actifs courants</b>	<b>133,5</b>	<b>104,2</b>	<b>130,4</b>
<b>Total de l'Actif</b>	<b>557,5</b>	<b>572,1</b>	<b>551,1</b>
<b>Passif</b>			
<b>Capitaux Propres</b>	<b>353,9</b>	<b>352,5</b>	<b>344,1</b>
Emprunts et dettes financières – part à long terme	45,4	53,5	47,8
Autres passifs non courants	8,9	20,7	22,5
<b>Passifs non courants</b>	<b>54,2</b>	<b>74,2</b>	<b>70,3</b>
Emprunts et dettes financières - part à court terme	5,6	5,9	4,5
Produits constatés d'avance	94,4	84,5	67,3
Autres passifs courants	49,4	55,0	64,9
<b>Passifs courants</b>	<b>149,3</b>	<b>145,4</b>	<b>136,7</b>
<b>Total du Passif</b>	<b>203,6</b>	<b>219,6</b>	<b>207,0</b>
<b>Total des Capitaux propres et du Passif</b>	<b>557,5</b>	<b>572,1</b>	<b>551,5</b>

- Trésorerie élevée à 47,6M€
- DSO à 63 jours, en augmentation du fait d'importantes signatures de Licences au 2<sup>ème</sup> trimestre
- Dette bancaire équivalente à la trésorerie
- Produits constatés d'avance en hausse à 94,4 M€

# Variation des capitaux propres et Bénéfice par action au 30 juin 2018

En millions d'euros

	30/06/2018	30/06/2017	31/12/2017
<b>Capitaux propres à l'ouverture</b>	<b>344,1</b>	<b>374,8</b>	<b>374,8</b>
Résultat net de la période	3,9	2,6	4,4
Dividendes	-	-8,5	-8,5
Opérations sur capital	0,2	2,8	3,2
Autres variations	0,4	3,7	1,5
Ecart de conversion	5,3	-23,3	-31,3
<b>Capitaux propres à la clôture</b>	<b>353,9</b>	<b>352,5</b>	<b>344,1</b>

- Mise en paiement du dividende de 0,20 € par action intervenue le 04/07/2018
- Ecart de conversion significatif

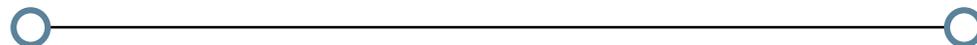
En €

	30/06/2018	30/06/2017
<b>Résultat net de la période</b>	<b>3,9</b>	<b>2,6</b>
Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle)	21.22M	21.12M
<b>Résultat de base par action</b>	<b>0,18</b>	<b>0,12</b>
Nombre d'actions potentielles théorique	21.84M	21.29M
<b>Résultat dilué par action (en €)</b>	<b>0,18</b>	<b>0,12</b>

# 1<sup>er</sup> semestre 2018 - Evolution des effectifs

	30/06/2018	31/12/2017
France	467	518
Reste de l'Europe	727	733
Amériques	514	515
Asie - Pacifique	72	74
<b>Axway</b>	<b>1 780</b>	<b>1 839</b>

# Structure capitalistique au 30 juin 2018



Pacte d'actionnaires

56,93% des actions / 65,08% des droits de vote exerçables

21 224 196 Actions cotées  
34 816 486 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 moyenne du contrat de souscription.
- TCV : *Total Contract Value* – Valeur totale du contrat de souscription incluant à la fois les revenus récurrents pour la durée du contrat et les paiements non récurrents.
- 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 amortissement des actifs incorporels affectés.