

**Contact**

Relations Investisseurs : Arthur Carli – +33 (0)1 47 17 24 65 – acarli@axway.com

**Communiqué de presse**

Paris, le 25 avril 2024

## Axway Software : Solide entrée dans l'exercice au 1<sup>er</sup> trimestre 2024

- Chiffre d'affaires en croissance organique<sup>1</sup> de 6,9 % au 1<sup>er</sup> trimestre 2024, atteignant 76,9 M€
- ARR (Annual Recurring Revenue) à 227,8 M€, en hausse de 8,4 % par rapport à fin mars 2023
- Croissance trimestrielle soutenue pour l'activité Souscription, en hausse de plus de 30%
- Projet d'acquisition de Sopra Banking Software en bonne voie

Axway (Euronext : AXW.PA) a réalisé une solide entrée dans l'exercice 2024 grâce à une activité commerciale soutenue, portée notamment par les régions Amériques et Reste de l'Europe qui ont enregistré une croissance importante de leur chiffre d'affaires. Alors que les grandes entreprises continuent d'accélérer leur mouvement vers des infrastructures Cloud, Axway s'appuie sur son organisation optimisée par régions et par principaux produits pour accélérer l'acquisition de nouveaux clients. Grâce à 3 grands contrats, la valeur des prises de commandes de nouveaux clients sur la période a plus que doublé par rapport à 2023. Cette tendance s'est accompagnée d'une croissance organique trimestrielle du chiffre d'affaires de 6,9 %, soutenue par la mise en production de contrats signés au 2<sup>ème</sup> semestre 2023.

En ce qui concerne les principales lignes de produits, plusieurs évolutions importantes ont eu lieu depuis le début de l'année :

- Sur les marchés du MFT et de l'intégration B2B, Axway capitalise sur son expertise historique et ses positions de leader pour attirer de nouveaux clients. Outre la sécurité et la fiabilité des produits, les décideurs se tournent vers les infrastructures *Managed Cloud* d'Axway pour accélérer les mises en production. Les 2 lignes de produits, qui disposent de bases installées très importantes à travers le monde, voient également des clients majeurs accélérer leur migration vers le Cloud, avec des exigences fortes en matière de conteneurisation de leurs applications.
- L'offre de gestion des API d'Amplify a connu un bon démarrage commercial en 2024, soutenue par la hausse de son utilisation par de grands clients et la conquête de plusieurs nouveaux logos. Les signatures et le carnet d'affaires ont été particulièrement stimulés par le succès de la nouvelle offre Amplify Marketplace, qui permet aux grandes entreprises d'agréger, de sécuriser et de gérer la consommation de toutes leurs APIs.
- L'offre Axway Financial Accounting Hub (AFAH), renforcée récemment par de nouvelles fonctionnalités issues de l'acquisition de Cycom Finances, est dynamisée par des partenariats stratégiques, dont celui signé avec KPMG France à la fin de l'année 2023, qui commencent à porter leurs fruits et à alimenter la croissance du carnet d'affaires. La proposition de valeur d'Axway, qui vise à offrir cohérence, agilité et auditabilité aux principales directions financières de l'entreprise au sein d'un hub unique, est très positivement perçue, et positionne Axway comme un partenaire privilégié des clients qui souhaitent rationaliser leurs configurations existantes ou mettre en œuvre de nouveaux projets accélérés par l'implication des équipes métiers.

Patrick Donovan, Directeur Général d'Axway, a déclaré :

« Je suis ravi de voir que l'équipe Axway a lancé 2024 sur une note prometteuse, en s'appuyant sur la dynamique de nos succès des dernières années. À mesure que nous progressons, il est impératif pour Axway de maintenir une concentration constante sur la création de valeur et les résultats offerts aux clients. Pour y parvenir, nous aurons besoin de l'énergie et de l'enthousiasme que j'ai observés lors de tous les événements qui ont rythmé notre début d'année. Cela a de nouveau été le cas il y a quelques jours lorsque j'ai assisté à notre sommet annuel nord-américain, qui fut un grand succès grâce à l'engagement fort de tous les clients, partenaires et collaborateurs qui y participaient. Alors qu'Axway entre dans une nouvelle ère, qui donnera naissance à un acteur de référence dans le monde du logiciel d'entreprise grâce à des produits et des marques de renom, offrir à nos clients des avantages concurrentiels cruciaux restera notre priorité. C'est la pierre angulaire de nos activités quotidiennes, et nous sommes impatients d'accueillir les équipes Sopra Banking Software pour partager cette mission. La cohérence de cette approche stratégique se reflète dans la robustesse de notre portefeuille de produits leaders sur leurs marchés. La prochaine étape du développement d'Axway s'annonce passionnante et nous ne manquerons pas de tenir toutes les parties prenantes informées de nos progrès. »

<sup>1</sup> Cf. Glossaire et Indicateurs Alternatifs de performance

## Commentaires sur l'activité du 1<sup>er</sup> trimestre 2024

### Axway Software : Chiffre d'affaires consolidé

1 <sup>er</sup> Trimestre 2024 (M€)	T1 2024	T1 2023 Retraité*	T1 2023 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>76,9</b>	71,9	71,8	<b>7,1%</b>	<b>6,9%</b>

\* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2024

Le chiffre d'affaires d'Axway s'est élevé à 76,9 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2024, en croissance organique de 6,9 % et de 7,1 % au total. Les fluctuations de devises ont eu un impact négatif de 0,3 M€ sur la base retraitée du 1<sup>er</sup> trimestre 2023, notamment du fait de la légère dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro, tandis que les changements intervenus au niveau du périmètre de consolidation, résultant des acquisitions réalisées en 2023, ont eu un impact positif de 0,4 M€.

### Axway Software : Chiffre d'affaires par type d'activité

1 <sup>er</sup> Trimestre 2024 (M€)	T1 2024	T1 2023 Retraité*	T1 2023 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Souscription	49,4	37,9	37,8	30,9%	30,3%
<i>dont Axway Managed</i>	12,4	11,0	10,7	15,3%	12,5%
<i>dont Customer Managed</i>	37,0	26,9	27,0	37,1%	37,6%
Maintenance	17,1	22,3	22,5	-23,8%	-23,4%
<b>Sous-total - Contrats renouvelables</b>	<b>66,5</b>	<b>60,3</b>	<b>60,2</b>	<b>10,5%</b>	<b>10,4%</b>
Licences	1,4	2,1	2,1	-36,3%	-35,8%
Services	9,0	9,5	9,5	-5,2%	-5,5%
<b>Axway Software</b>	<b>76,9</b>	<b>71,9</b>	<b>71,8</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,9%</b>

\* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2024

L'activité **Souscription** a enregistré un chiffre d'affaires trimestriel de 49,4 M€, en progression organique forte de 30,3 %. Le chiffre d'affaires de l'activité a été porté par les signatures et renouvellements de plusieurs affaires importantes de type *Customer Managed*, donnant lieu à la reconnaissance immédiate d'environ la moitié de leur valeur totale. Le chiffre d'affaires *upfront* issu de nouveaux contrats ou de renouvellements de contrats *Customer Managed* a représenté 24,7 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2024. Dans le même temps, les offres *Axway Managed* ont continué à gagner du terrain, représentant 45% des nouveaux contrats signés au cours de la période, avec une croissance des prises de commande de près de 65 %. La valeur annuelle des nouveaux contrats de souscription signés (ACV) au cours du trimestre a atteint 7,8 M€.

La **Maintenance** a généré un chiffre d'affaires de 17,1 M€ au cours du trimestre pour représenter 22 % du chiffre d'affaires total d'Axway. L'activité a connu une décroissance organique de 23,4 %. Avec un taux de renouvellement élevé d'environ 91 % sur le trimestre, la baisse du chiffre d'affaires, conforme aux prévisions, s'explique par la migration continue des clients vers des contrats de souscription.

A fin mars 2024, l'ARR (*Annual Recurring Revenue*) d'Axway s'élevait à 227,8 M€, en croissance de 8,4 % à périmètre et taux de change constants par rapport à 210,2 M€ fin mars 2023. Les revenus issus de contrats renouvelables ont, pour leur part, représenté 86 % du chiffre d'affaires total au 1<sup>er</sup> trimestre 2024.

Le chiffre d'affaires **Licences** s'est élevé à 1,4 M€ au cours des 3 premiers mois de l'année soit moins de 2 % du chiffre d'affaires total d'Axway. L'activité a été en recul de 35,8 % par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2023.

Stabilisée autour de 12 % du chiffre d'affaires total d'Axway, l'activité **Services** a été en légère décroissance organique avec un chiffre d'affaires de 9,0 M€ (-5,5 %) sur la période. En année pleine, le chiffre d'affaires de l'activité devrait être stable par rapport à 2023.

### Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

1 <sup>er</sup> Trimestre 2024 (M€)	T1 2024	T1 2023 Retraité*	T1 2023 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	23,9	24,8	24,7	-3,2%	-3,5%
Reste de l'Europe	17,4	13,8	13,5	29,5%	25,9%
Amériques	32,1	30,6	30,9	4,2%	5,2%
Asie / Pacifique	3,4	2,7	2,8	21,5%	25,1%
<b>Axway Software</b>	<b>76,9</b>	<b>71,9</b>	<b>71,8</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,9%</b>

\* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2024

En **France**, Axway a réalisé un chiffre d'affaires de 23,9 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2024, en baisse organique de 3,5 % par rapport à la base de comparaison très élevée de début 2023. Malgré la signature de plusieurs affaires importantes en fin de trimestre, la performance exceptionnelle enregistrée au 1<sup>er</sup> trimestre 2023 a empêché l'activité de croître. Le carnet d'affaires étoffé permet cependant d'anticiper une croissance de l'activité dans le pays en année pleine.

Dans le **Reste de l'Europe**, Axway a maintenu sa trajectoire de croissance avec un chiffre d'affaires de 17,4 M€ en progression de 25,9 % par rapport à l'année précédente. L'activité a été stimulée par les performances solides de l'Allemagne et du Bénélux portées par le succès des offres MFT et B2B.

Aux **Amériques** (USA et Amérique latine), le chiffre d'affaires d'Axway a atteint 32,1 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2024 soit 42 % du chiffre d'affaires total. Avec une croissance organique de 5,2 % et une croissance totale de 4,2 %, les activités d'Axway ont bénéficié d'une meilleure tendance commerciale sur tout le continent. Aux États-Unis comme au Brésil les offres MFT et Amplify (APIM) d'Axway ont suscité un vif intérêt et convaincu de nouveaux clients.

En **Asie/Pacifique**, le chiffre d'affaires d'Axway s'est établi à 3,4 M€ sur le trimestre, en forte croissance organique (25,1 %), porté par les revenus de contrats *Axway Managed* signés en 2023.

### Informations sur le projet d'acquisition de Sopra Banking Software

Le 21 février 2024, Axway a annoncé entrer en discussion exclusive avec Sopra Steria en vue d'acquérir une part significative des activités de Sopra Banking Software. Axway acquerrait les activités de Sopra Banking Software concernées pour une valeur d'entreprise de l'ordre de 330 M€ en combinant une augmentation de capital d'environ 130 M€ avec maintien du droit préférentiel de souscription<sup>2</sup>, à de nouvelles facilités de crédit.

À ce stade, toutes les étapes décrites au moment de l'annonce du projet sont lancées et en bonne voie. Sous réserve que les parties impliquées obtiennent l'ensemble des autorisations et habilitations nécessaires, et satisfassent aux différentes exigences, Axway réaffirme son objectif de finaliser l'acquisition de Sopra Banking Software d'ici la fin du 2<sup>ème</sup> trimestre 2024, ou au plus tard au cours du 3<sup>ème</sup> trimestre 2024.

### Situation financière au 31 mars 2024

Au 31 mars 2024, la trésorerie d'Axway s'élevait à 23,7 M€ et l'endettement net était de 60,4 M€.

Les lignes bancaires en place jusqu'en 2027 permettent de financer jusqu'à 125,0 M€. Axway précise qu'en cas de besoin, la société a accès à des capacités de financement additionnelles dans le cadre de son crédit *revolving* existant. Cependant, dans le cadre du projet d'acquisition de Sopra Banking Software, les facilités de crédit d'Axway seront réexaminées à la lumière des mécanismes d'endettement choisis pour contribuer au financement de l'opération.

### Objectifs 2024

Pour 2024, Axway prévoit une croissance organique comprise entre 1 et 3 %, et un résultat opérationnel d'activité de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires.

<sup>2</sup> Le prix de souscription par action nouvelle Axway sera déterminé au moment du lancement de l'augmentation de capital, selon les pratiques de marché habituelles, et inclura une décote standard par rapport au TERP (*Theoretical Ex-Rights Price*). Compte tenu de cette décote, le prix de souscription ne dépassera pas 26,5€.

## Calendrier financier

Jeudi 16 mai 2024, 14h30 (UTC+2) : Assemblée Générale des actionnaires

Mardi 23 juillet 2024, après bourse : Publication des résultats semestriels 2024

Mardi 23 juillet 2024, 18h30 (UTC+2) : Conférence virtuelle de présentation des résultats semestriels 2024

Jeudi 24 octobre 2024, avant bourse : Publication du chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2024

## Glossaire et Indicateurs Alternatifs de Performance

ACV : *Annual Contract Value* – Valeur annuelle d'un contrat de souscription.

ARR : *Annual Recurring Revenue* – Montant des facturations annuelles prévu pour l'ensemble des contrats de souscription et de maintenance actifs.

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.

Employee Engagement Score : Mesure de l'engagement des collaborateurs par le biais d'une enquête annuelle indépendante.

NPS : *Net Promoter Score* – Indicateur de satisfaction et de recommandation d'un client pour un produit ou un service.

Résultat opérationnel d'activité : Résultat opérationnel courant retraité de la charge sans impact sur les liquidités liée aux stock-options et assimilés, ainsi que des dotations aux amortissements des actifs incorporels affectés.

TCV : *Total Contract Value* – Valeur contractuelle totale d'un contrat de souscription sur sa durée.

## Avertissement

Le présent communiqué contient des informations financières prospectives auxquelles sont associés des risques et des incertitudes concernant la croissance et la rentabilité d'Axway, notamment en cas d'acquisitions. Axway rappelle que les signatures de contrats, qui représentent des investissements pour les clients, sont plus importantes au 2<sup>ème</sup> semestre et de ce fait, peuvent engendrer des effets plus ou moins favorables sur la performance de fin d'année. En outre, Axway rappelle que la (ou les) acquisition(s) potentielle(s) pourrai(ent) avoir un impact sur lesdites données financières. L'activité au cours de l'année et/ou les résultats réels peuvent être différents de ceux décrits dans le présent communiqué, notamment en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes qui sont décrits dans le Document d'Enregistrement Universel 2023 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 25 mars 2024. La distribution du présent communiqué dans certains pays peut être soumise aux lois et règlements en vigueur. Les personnes physiquement présentes dans ces pays, dans lesquels ce communiqué de presse est diffusé, publié ou distribué devraient s'informer de telles restrictions et s'y conformer.

## À Propos d'Axway

Axway permet aux entreprises d'ouvrir toutes leurs ressources de manière sécurisée en intégrant et en transférant leurs données au sein d'un écosystème complexe de technologies nouvelles et anciennes. Les logiciels d'intégration B2B et MFT d'Axway reposant sur les API, améliorés en continu depuis 20 ans, complètent Axway Amplify, une plateforme ouverte de gestion des API qui facilite leur découverte et leur réutilisation à l'échelle des équipes, des fournisseurs et des environnements Cloud. Axway a déjà aidé plus de 11 000 entreprises à libérer toute la valeur de leurs écosystèmes digitaux pour créer des expériences d'exception, développer des services innovants et atteindre de nouveaux marchés. Découvrez-en plus sur [axway.com/fr](https://axway.com/fr)

**Annexes (1/1)**
**Axway Software : Impact des variations de change et de périmètre sur le chiffre d'affaires**

1 <sup>er</sup> Trimestre 2024 (M€)	T1 2024	T1 2023	Croissance
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>76,9</b>	<b>71,8</b>	<b>7,1%</b>
Variations de change		-0,3	
<b>Chiffre d'affaires à taux de change constants</b>	<b>76,9</b>	<b>71,5</b>	<b>7,6%</b>
Variations de périmètre		+0,4	
<b>Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants</b>	<b>76,9</b>	<b>71,9</b>	<b>7,0%</b>

**Axway Software : Variation des taux de change**

1 <sup>er</sup> Trimestre 2024	Taux moyen T1 2024	Taux moyen T1 2023	Variation
Pour 1€			
Dollar US	1,086	1,073	- 1,2%