

Contacts

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

Relations Presse : Sylvie Podetti – +33 (0)1 47 17 22 40 – spodetti@axway.com

Communiqué de presse

Paris, le 27 avril 2023

Axway Software : Excellent début d'année au 1^{er} trimestre 2023

- ARR (*Annual Recurrent Revenue*)¹ à 196,8 M€, en hausse de 12,3 % par rapport à fin mars 2022
- Chiffre d'affaires trimestriel en hausse de 10,3 % organiquement et de 7,3 % au total
- Très forte croissance du chiffre d'affaires de l'activité Souscription sur le trimestre (+53,1 %)
- Acquisition de la société belge AdValvas, spécialiste de la facturation électronique

Axway (Euronext : AXW.PA) a réalisé une excellente entrée dans l'exercice 2023 au cours des 3 premiers mois de l'année. Après la performance exceptionnelle réalisée au 4^{ème} trimestre 2022, l'entreprise a une nouvelle fois dépassé les attentes en termes de chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre. Sur la période, l'activité a fortement progressé grâce à une nouvelle accélération des offres de souscription qui, sous toutes leurs formes, continuent de convaincre de nombreux clients à travers le monde.

En mettant continuellement l'accent sur l'engagement et la satisfaction des clients grâce à un portefeuille de produits rationalisé, Axway construit un modèle économique croissant et rentable qui offre progressivement plus de visibilité à l'ensemble de ses parties prenantes. Grâce à des méthodes d'engagement très flexibles, qui accompagnent les clients à leur propre rythme et selon leurs besoins, la base installée d'Axway accélère désormais nettement sa transition vers le cloud. Cela se traduit par une augmentation significative de la valeur des prises de commandes, qui ont progressé de 176 % au cours du trimestre par rapport au 1^{er} trimestre 2022.

Comme annoncé le 19 avril, Axway a finalisé au mois de mars l'acquisition de la société belge AdValvas, expert européen des processus de facturation électronique. Cette nouvelle acquisition renforce la position d'Axway en tant que leader de l'intégration B2B en apportant à la société des capacités supplémentaires dans le domaine de la facturation et de la conformité. Cela inclut notamment le support intégré au réseau européen de facturation PEPPOL et à la réforme de la TVA du e-commerce en France, ainsi que plusieurs autres mandats de facturation électronique B2G (*Business-to-Government*) et B2B dans le monde. En raison de la taille relative de l'acquisition par rapport à Axway, les détails de la transaction n'ont pas été communiqués.

Enfin, Axway a le plaisir d'annoncer le retour de sa série d'événements annuels *Axway Summit*. Au 2^{ème} trimestre 2023, la société réunira ses clients, partenaires et collaborateurs lors de 3 événements régionaux majeurs à Bruxelles, Scottsdale et Sao Paulo, pour y présenter les dernières évolutions de ses marchés et technologies au côté des entreprises et des experts les plus avancés au monde dans le domaine.

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

« Je suis extrêmement satisfait que nous ayons pu poursuivre le 1^{er} trimestre 2023 sur notre lancée du 4^{ème} trimestre 2022. Les équipes d'Axway continuent d'atteindre leurs objectifs et de dépasser les attentes, non seulement en termes de prises de commandes et de chiffre d'affaires, mais également à travers plusieurs de nos initiatives clés. Du fait de 3 premiers trimestres 2022 comparativement plus faibles, nous avons budgété un début d'année solide en 2023. Cette dynamique se confirme et devrait se poursuivre au premier semestre tandis que, compte tenu du record établi au 4^{ème} trimestre 2022, la barre sera plus haute en fin d'année. Le bon démarrage de 2023 nous permet de confirmer avec confiance notre objectif de chiffre d'affaires annuel et, à ce stade, je pense que nous devrions être en mesure d'atteindre le haut de la fourchette de notre prévision de marge. En ce qui concerne les fusions-acquisitions, les acquisitions récemment annoncées d'AdValvas et de DXchange.io (finalisée l'été dernier) continuent d'étendre les capacités de notre portefeuille de produits, améliorant encore la valeur que nous apportons chaque jour à nos clients. »

¹ Cf. Glossaire et Indicateurs Alternatifs de performance

Commentaires sur l'activité du 1^{er} trimestre 2023

Axway Software : Chiffre d'affaires consolidé

1 ^{er} Trimestre 2023 (M€)	T1 2023	T1 2022 Retraité*	T1 2022 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique	Croissance à Changes Constants
Chiffre d'affaires	71,8	65,1	66,9	7,3%	10,3%	5,2%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2023

Au 1^{er} trimestre 2023, le chiffre d'affaires d'Axway a été de 71,8 M€, en croissance organique de 10,3 % et de 7,3 % au total. Les fluctuations des devises ont eu un impact positif de 1,3 M€ sur le chiffre d'affaires trimestriel, principalement en raison de l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro. L'effet périmètre pour le trimestre a été négatif de 3,1 M€ suite aux différentes opérations de rationalisation du portefeuille de produits finalisées au second semestre 2022.

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

1 ^{er} Trimestre 2023 (M€)	T1 2023	T1 2022 Retraité*	T1 2022 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Licences	2,1	3,5	3,7	-42,6%	-39,5%
Souscription	37,8	24,7	26,4	43,1%	53,1%
Maintenance	22,5	27,9	27,9	-19,5%	-19,6%
Services	9,5	9,0	9,0	6,1%	5,4%
Axway Software	71,8	65,1	66,9	7,3%	10,3%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2023

Le chiffre d'affaires de l'activité **Licences** a atteint 2,1 M€ sur les 3 premiers mois de l'année 2023 (3 % du chiffre d'affaires total), soit une baisse organique de 39,5 % par rapport à la même période l'année précédente. Après plusieurs années de contraction liée à la montée en puissance des offres de souscription, les ventes de licences devraient progressivement se stabiliser au cours de l'année.

L'activité **Souscription** a de nouveau enregistré une très forte croissance au cours du trimestre, avec un chiffre d'affaires de 37,8 M€, en hausse organique de 53,1 % par rapport au 1^{er} trimestre 2022. Poursuivant sa progression sur les principales lignes de produits du portefeuille d'Axway, l'activité a représenté 53 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise sur la période. Le chiffre d'affaires réalisé dans le cadre de contrats *Axway Managed* a continué de croître à un rythme régulier et soutenu, tandis que le chiffre d'affaires *Customer Managed* a de nouveau fortement progressé. Sur le trimestre, la valeur annuelle des nouveaux contrats de souscription signés (ACV) a atteint 8,7 M€, en hausse de 28 % par rapport à l'année précédente. Le chiffre d'affaires *upfront* issu de nouveaux contrats ou de renouvellements de contrats *Customer Managed* a représenté 16,3 M€ sur le trimestre.

Conformément aux prévisions, l'activité **Maintenance** d'Axway a généré un chiffre d'affaires de 22,5 M€ au 1^{er} trimestre 2023 (31 % du chiffre d'affaires total), en baisse organique de 19,6 %. Cela s'explique, comme lors des trimestres précédents, par la poursuite de la migration des clients historiques vers les offres en souscription.

A fin mars 2023, l'ARR (*Annual Recurrent Revenue*) d'Axway était de 196,8 M€, en hausse de 12,3 % à périmètre et taux de change constants par rapport à fin mars 2022. Cet indicateur, qui combine les revenus récurrents de tous les contrats actifs de maintenance et de souscription, y compris, le cas échéant, les revenus de souscription *upfront* lissés mensuellement, donne une vision claire de la prévisibilité du modèle économique d'Axway. Les revenus issus de contrats renouvelables ont, pour leur part, représenté 84 % du chiffre d'affaires total au 1^{er} trimestre 2023.

L'activité **Services** a connu une croissance organique de 5,4 % sur les 3 premiers mois de l'année, pour un chiffre d'affaires de 9,5 M€ (13 % du chiffre d'affaires total). Après la bonne performance de 2022, la dynamique de croissance s'est poursuivie au 1^{er} trimestre 2023 grâce à une gestion toujours aussi efficace des prix de vente et des affectations, notamment en Europe et aux États-Unis, où la demande a été forte.

Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

1 ^{er} Trimestre 2023 (M€)	T1 2023	T1 2022 Retraité*	T1 2022 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	24,7	17,9	18,1	36,2%	38,3%
Reste de l'Europe	13,5	12,6	13,2	1,7%	6,9%
Amériques	30,9	29,3	30,3	1,9%	5,2%
Asie / Pacifique	2,8	5,3	5,3	-46,8%	-47,4%
Axway Software	71,8	65,1	66,9	7,3%	10,3%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2023

Le chiffre d'affaires en **France** s'est élevé à 24,7 M€ au 1^{er} trimestre 2023, soit 34 % du chiffre d'affaires total. L'activité a significativement progressé, de 38,3 % organiquement, grâce à une croissance de près de 180 % de l'activité *Souscription* qui a bénéficié de plusieurs renouvellements importants et à une bonne performance de l'activité *Services*.

La région **Reste de l'Europe** a réalisé une croissance organique de 6,9 % au 1^{er} trimestre 2023, avec un chiffre d'affaires de 13,5 M€, représentant 19 % du chiffre d'affaires total. La bonne résistance des ventes de licences combinée à une croissance de plus de 30 % de l'activité Souscription a permis de compenser la baisse de l'activité Maintenance sur la période.

Les **Amériques** (USA et Amérique latine) ont généré un chiffre d'affaires de 30,9 M€ au 1^{er} trimestre 2023 (43 % du chiffre d'affaires total), avec une croissance totale de 1,9 % et une croissance organique de 5,2 %. Cette bonne performance reflète la vigueur de l'activité Souscription et en particulier des offres *Customer Managed*, qui ont progressé de plus de 50 %.

Dans la zone **Asie/Pacifique**, le chiffre d'affaires d'Axway a atteint 2,8 M€ sur le trimestre (4 % du chiffre d'affaires total), soit une baisse organique de 47,4 % par rapport au 1^{er} trimestre 2022, qui constituait une base de comparaison élevée en raison de la signature de plusieurs contrats d'abonnement ayant généré, à l'époque, des revenus *upfront* significatifs.

Situation financière au 31 mars 2023

Au 31 mars 2023, la trésorerie d'Axway s'élevait à 25,1 M€ et l'endettement net était de 62,7 M€.

La société précise qu'elle dispose, si nécessaire, de capacités de financement supplémentaires dans le cadre de sa ligne de crédit renouvelable.

Objectifs 2023 & Perspectives

Pour 2023, après la bonne performance du 1^{er} trimestre, Axway confirme ses objectifs annuels d'une croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre 0 et 3 % et d'une poursuite de l'amélioration du résultat opérationnel d'activité pour atteindre 15 à 18 % du chiffre d'affaires.

Les ambitions d'Axway à moyen terme restent :

- ➔ d'atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€ grâce à une croissance organique des ventes et des acquisitions ;
- ➔ de générer un taux de marge opérationnelle d'activité approchant 20 % du chiffre d'affaires.

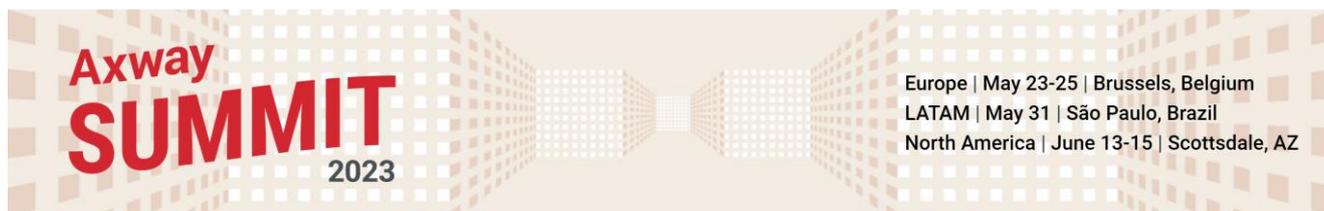
Calendrier financier

Jeudi 11 mai 2023, 14h30 (UTC+1) : Assemblée Générale des actionnaires

Mercredi 26 juillet 2023, après bourse : Publication des résultats semestriels 2023

Mercredi 26 juillet 2023, 18h30 (UTC+2) : Conférence virtuelle de présentation des résultats semestriels 2023

Jeudi 26 octobre 2023, avant bourse : Publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2023



Glossaire et Indicateurs Alternatifs de Performance

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

ARR : *Annual Recurrent 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^{ème} 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 2022 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 24 mars 2023. 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

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

1 ^{er} Trimestre 2023 (M€)	T1 2023	T1 2022	Croissance
Chiffre d'affaires	71,8	66,9	7,3%
Variations de change		+1,3	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	71,8	68,2	5,2%
Variations de périmètre		-3,1	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	71,8	65,1	10,3%

Axway Software : Variation des taux de change

1 ^{er} Trimestre 2023	Taux moyen T1 2023	Taux moyen T1 2022	Variation
Pour 1€			
Dollar US	1,073	1,122	+ 4,5%