

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 28 avril 2022

Axway Software : Chiffre d'affaires de 66,9 M€ au T1 2022, supérieur aux prévisions

- Croissance totale du chiffre d'affaires de 0,9 %, recul organique¹ de 2,4 %
- Activité Souscription en nouvelle hausse de 8,2% malgré une base de comparaison élevée
- ARR (Annual Recurring Revenue) de 182,3 M€, en hausse de 2,7 % par rapport au 1^{er} trimestre 2021

Au 1^{er} trimestre 2022, Axway (Euronext : AXW.PA) a réalisé un bon début d'exercice en poursuivant son accélération vers un modèle d'affaires reposant principalement sur des contrats en souscription. Sur la période, les signatures de nouveaux contrats ont été supérieures aux prévisions internes et le revenu a dépassé les attentes des analystes. Alors que la performance du 1^{er} trimestre 2021 établissait une base de comparaison élevée, l'entreprise n'anticipait pas de hausse particulière de son niveau d'activité et est donc satisfaite de la dynamique observée sur les 3 premiers mois de l'année.

La baisse du chiffre d'affaires par rapport au 1^{er} trimestre 2021 s'explique notamment par le succès des contrats de souscription opérés par Axway dans le *cloud* pour le compte de ses clients (*Axway Managed*), qui, contrairement aux contrats de souscription opérés par les clients eux-mêmes (*Customer Managed*), n'entraînent pas de reconnaissance anticipée de chiffre d'affaires dit « *upfront* ». Ainsi, plusieurs des plus importantes affaires signées en souscription sur le trimestre n'auront d'impact sur la croissance du chiffre d'affaires que dans les trimestres à venir.

En ce qui concerne les produits, l'entreprise a continué à observer un intérêt prononcé pour ses 4 offres clés :

- la plateforme Amplify a été sélectionnée par plusieurs grands clients en Amérique Latine, dans la région Asie / Pacifique et en Europe, grâce à la pertinence de sa feuille de route de développement,
- en plus de la conclusion d'un important contrat de souscription *Customer Managed* pour une valeur totale de 3,5 M€, sur le trimestre, la solution MFT a été renforcée par la mise en marché d'une nouvelle offre de *cloud* public qui a rapidement généré plusieurs signatures de contrats,
- l'offre B2B a permis la signature du plus important contrat de souscription *Axway Managed* sur le trimestre grâce à un projet *cloud* d'une valeur totale de 3,1 M€,
- l'offre Digital Finance a convaincu de nouveaux partenaires commerciaux clés en Europe, dont, entre autres, Accenture.

L'ensemble du portefeuille d'offres continue donc d'évoluer pour toujours mieux répondre aux besoins des clients. Par ailleurs, durant le trimestre, Axway a poursuivi les investissements nécessaires au soutien de sa stratégie, notamment dans le domaine du marketing, et a observé une hausse de près de 185 % de la valeur des contrats signés avec de nouveaux clients par rapport au 1^{er} trimestre 2021.

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

« Nous avons commencé l'exercice 2022 avec une bonne cadence sur l'ensemble de nos grands projets. En réussissant à signer des contrats importants dans chacune de nos quatre régions d'implantation, nous avons été en mesure de dépasser nos prévisions trimestrielles internes. Cette dynamique nous donne de l'élan pour le deuxième trimestre alors que nous continuons à faire évoluer notre plateforme Amplify qui marque notre différenciation sur le marché. Si la tendance vers les offres en souscription s'accélère et confirme notre vision, nous continuons à proposer une méthode d'engagement très souple à nos clients pour leur permettre de franchir le cap à leur rythme, selon leurs besoins. Au premier trimestre, nous avons également engagé la rationalisation de notre portefeuille produits comme nous l'avions annoncé lors de la publication de nos résultats annuels. Nous poursuivrons nos efforts en la matière tout au long de l'exercice, avec pour objectif de nous concentrer sur nos offres principales pour améliorer notre croissance et notre rentabilité. Enfin, il est à noter que sur les 3 premiers mois de l'année, les incertitudes économiques et géopolitiques persistantes n'ont pas affecté la construction du carnet d'affaires, ce qui est de bon augure pour le reste de l'exercice. »

¹ Cf. Glossaire et Indicateurs Alternatifs de performance

Commentaires sur l'activité du 1^{er} trimestre 2022

Axway Software : Chiffre d'affaires consolidé

1 ^{er} Trimestre 2022 (M€)	T1 2022	T1 2021 Retraité*	T1 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique	Croissance à Changes Constants
Chiffre d'affaires	66,9	68,6	66,3	0,9%	-2,4%	-2,4%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

Au 1^{er} trimestre 2022, le chiffre d'affaires d'Axway a été de 66,9 M€, en croissance totale de 0,9 % et en recul organique de 2,4 %. Les variations de devises ont eu un impact positif de 2,2 M€ sur le chiffre d'affaires trimestriel, principalement du fait de l'appréciation du dollar américain et du réal brésilien face à l'euro.

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

1 ^{er} Trimestre 2022 (M€)	T1 2022	T1 2021 Retraité*	T1 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Licences	3,7	4,0	3,8	-3,2%	-7,4%
Souscription	26,4	24,4	23,7	11,4%	8,2%
Maintenance	27,9	30,8	29,8	-6,3%	-9,5%
Services	9,0	9,3	9,0	-1,0%	-4,0%
Axway Software	66,9	68,6	66,3	0,9%	-2,4%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

L'activité **Licences** a généré un chiffre d'affaires de 3,7 M€ au cours du 1^{er} trimestre 2022 (6 % du chiffre d'affaires total), en recul organique de 7,4 % par rapport à l'exercice précédent. Malgré des situations régionales hétérogènes, l'activité a globalement été en diminution par rapport à la solide performance commerciale du 1^{er} trimestre 2021. Comme depuis plus de 2 ans, la flexibilité des offres en souscription continue de convaincre une majorité de clients. En année pleine, Axway anticipe cependant un net ralentissement de la décroissance du chiffre d'affaires de l'activité Licences par rapport à l'exercice précédent.

Malgré une base de comparaison particulièrement élevée du fait de la reconnaissance de revenus « *upfront* » significatifs au 1^{er} trimestre 2021, les prises de commande 2022 et les revenus différés des trimestres précédents ont permis à l'activité **Souscription** de continuer à croître. Cette dernière a poursuivi sa progression à un rythme satisfaisant en affichant une croissance organique de 8,2 % sur la période pour un chiffre d'affaires de 26,4 M€ (39 % du chiffre d'affaires total). Grâce à plusieurs grands succès des offres MFT et B2B, sur le trimestre, la valeur annuelle (ACV) des nouveaux contrats de souscription signés a atteint 7,0 M€, en hausse de 22,3 % par rapport au 1^{er} trimestre 2021.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Maintenance** s'est élevé à 27,9 M€ au 1^{er} trimestre 2022 (42 % du chiffre d'affaires total), en recul organique de 9,5 %. Dans la continuité des trimestres précédents, le recul de cette activité est dû à une demande moindre pour les licences qui s'explique par une préférence confirmée des nouveaux clients pour des offres d'abonnement plus flexibles et l'accélération des migrations de clients historiques vers des contrats en souscription.

Au 1^{er} trimestre 2022, l'ARR (*Annual Recurring Revenue*) d'Axway, qui est un indicateur clé de la croissance potentielle du chiffre d'affaires dans le futur, s'élevait à 182,3 M€, en hausse de 2,7 % par rapport au 1^{er} trimestre 2021. Le chiffre d'affaires récurrent du trimestre, qui comprend les activités Souscription et Maintenance, a, pour sa part, représenté 81 % des revenus de la société soit 54,3 M€, dont 8,2 M€ « *upfront* », reconnus à l'occasion de la signature de contrats de souscription *Customer Managed*.

Les **Services**, ont vu leur chiffre d'affaires décroître de 4,0 % organiquement sur le trimestre, s'établissant à 9,0 M€, soit 13 % du chiffre d'affaires total. Cette décroissance s'explique par la montée en puissance continue des contrats de souscription qui nécessitent généralement un moindre niveau de prestations de services.

Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

1 ^{er} Trimestre 2022 (M€)	T1 2022	T1 2021 Retraité*	T1 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	18,1	18,8	18,8	-3,4%	-3,4%
Reste de l'Europe	13,2	16,7	16,7	-20,7%	-21,0%
Amériques	30,3	28,5	26,5	14,3%	6,2%
Asie / Pacifique	5,3	4,5	4,4	21,0%	16,2%
Axway Software	66,9	68,6	66,3	0,9%	-2,4%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

La **France** a réalisé un chiffre d'affaires de 18,1 M€ (27 % du chiffre d'affaires total) au 1^{er} trimestre 2022, en décroissance organique de 3,4 %. La croissance des activités Licences et Souscription dans le pays n'a pas suffi à compenser la baisse de la Maintenance et des Services sur la période.

Avec un chiffre d'affaires de 13,2 M€ (20 % du chiffre d'affaires total), la zone **Reste de l'Europe** a connu une décroissance organique de 21,0 % au 1^{er} trimestre 2022. Alors qu'en début d'année dernière, plusieurs migrations significatives vers des offres en souscription avaient été signées et établissaient une base de comparaison élevée, cette année, la tendance commerciale s'est avérée plus porteuse pour les contrats de souscription *Axway Managed*, qui, par nature, ne génèrent pas de reconnaissance anticipée de chiffre d'affaires « *upfront* ».

Les **Amériques** (USA & Amérique Latine) ont généré un chiffre d'affaires de 30,3 M€ (45 % du chiffre d'affaires total) au 1^{er} trimestre 2022, en croissance organique de 6,2 %. Cette bonne performance reflète le dynamisme des activités Souscription et Licences qui ont toutes deux été en croissance significative (> 20 %) sur les 3 premiers mois de l'exercice.

La région **Asie / Pacifique** a vu son chiffre d'affaires croître de 16,2 % organiquement pour atteindre 5,3 M€ (8 % du chiffre d'affaires total) sur le trimestre. Comme en 2021, la région a été soutenue par le succès des offres en souscription qui ont été en croissance de près de 170 % sur le trimestre.

Situation financière au 31 mars 2022

Au 31 mars 2022, la trésorerie d'Axway s'élevait à 34,6 M€ et l'endettement net était de 27,0 M€.

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

Objectifs 2022 & Perspectives

En 2022, Axway se fixe pour objectif d'atteindre une croissance organique de son chiffre d'affaires comprise entre 1 et 3 %. L'entreprise vise également une amélioration de sa rentabilité avec un taux de marge opérationnelle d'activité compris entre 12 et 14 % du chiffre d'affaires sur l'exercice.

À moyen terme, Axway a toujours pour ambition :

- d'atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€ grâce à une croissance organique des ventes et des acquisitions,
- de revenir à des taux de marge opérationnelle d'activité supérieurs à 15 %,
- de faire progresser le bénéfice par action pour l'établir au-dessus de 1 €.

Calendrier financier

Mardi 24 mai 2022, 14h30 (UTC+2) : Assemblée Générale des actionnaires

Mardi 26 juillet 2022, après bourse : Publication des résultats semestriels 2022

Mardi 26 juillet 2022, 18h30 (UTC+2) : Conférence analyste virtuelle de présentation des résultats semestriels 2022

Jeudi 20 octobre 2022, avant bourse : Publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2022

Glossaire et 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 d'un contrat de souscription.

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

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.

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

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

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

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 2021 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 24 mars 2022, sous le numéro D.22-0145. 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
Axway Software : Impact des variations de change et de périmètre sur le chiffre d'affaires

1 ^{er} Trimestre 2022 (M€)	T1 2022	T1 2021	Croissance
Chiffre d'affaires	66,9	66,3	0,9%
Variations de change		+2,2	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	66,9	68,6	-2,4%
Variations de périmètre		+0,0	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	66,9	68,6	-2,4%

Axway Software : Variation des taux de change

1 ^{er} Trimestre 2022	Taux moyen	Taux moyen	Variation
Pour 1€	T1 2022	T1 2021	
Dollar US	1,122	1,205	+ 7,4%
Réal Brésilien	5,870	6,599	+ 12,4%