

The world is opening.

Cross-pollenating new ideas, creating new possibilities across geographies, industries, and customers and partners. With every investment, old and new, opportunities for growth are blossoming. So what are you waiting for?

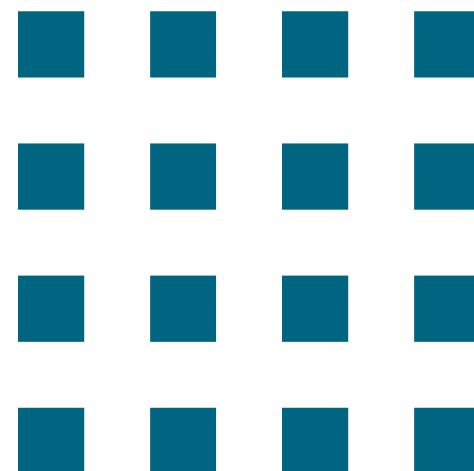
Axway will help turn what you already have into brilliant digital customer experiences. It's time to

Open
Are you open?
Everything



Résultats semestriels 2022

Conférence Analystes
26 Juillet 2022



Avertissement

Déclarations prospectives

Cette présentation contient des estimations prévisionnelles auxquelles sont associés des risques et des incertitudes concernant la croissance et la rentabilité de la société dans le futur. La société rappelle que les signatures de contrats, qui représentent 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 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 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.

Résultats semestriels 2022

Agenda

1. Commentaire sur l'activité du 1^{er} semestre 2022
2. Résultats financiers semestriels
3. Clients et tendances de marché
4. Perspectives pour le 2^{ème} semestre 2022 et au-delà
5. Questions - Réponses



Patrick Donovan
Directeur Général



Cécile Allmacher
Directrice Financière



Roland Royer
Chief Customer Officer

Commentaire sur l'activité du 1^{er} semestre 2022



Patrick Donovan
Directeur Général

Vision & Mission inchangées

AXWAY OPEN EVERYTHING* EN TOUTE SÉCURITÉ POUR LES ENTREPRISES

Nous pensons que pour créer un maximum de valeur pour leurs clients, partenaires et employés, les entreprises doivent « **Open Everything** » pour intégrer et déplacer leurs données en toute sécurité, dans un monde complexe, constitué d'anciens et de nouveaux systèmes.



20 ans de création de valeur grâce à nos solutions MFT, B2Bi, Digital Finance et autres produits spécialisés



Plateforme d'API Management répondant aux besoins de nos clients pour servir leurs objectifs

Poursuivre l'exécution de notre stratégie



Se concentrer sur nos forces

Déploiement du modèle « *General Manager* »



Chiffres clés du 1^{er} semestre 2022

+ 8,6 %

Croissance de l'ARR*

soit 189,8 M€ contre 174,7 M€ à fin juin 2021, avec une croissance de près de 400 % des souscriptions *Axway Managed*

136,4 M€

Chiffre d'affaires

comparé à 138,4 M€ au S1 2021, en recul organique* de 5,8 % du fait de l'évolution du mix des prises de commande en souscription

4,9 %

Marge opérationnelle d'activité

supérieure aux prévisions à 6,7 M€, comparé à 10,5 M€ (7,6 %) au S1 2021

37

Net Promoter Score

contre 29 fin 2021

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

Résultats financiers semestriels



Cécile Allmacher
Directrice Financière

Résultats semestriels 2022

CHIFFRES CLÉS

Croiss. Organique*

-5,8%

Résultat Op. d'Activité

6,7M€

ou 4,9 % du CA

Croiss. Totale

-1,4%

Résultat Net

2,4M€

ou 0,11 € par action

COMPTE DE RÉSULTAT

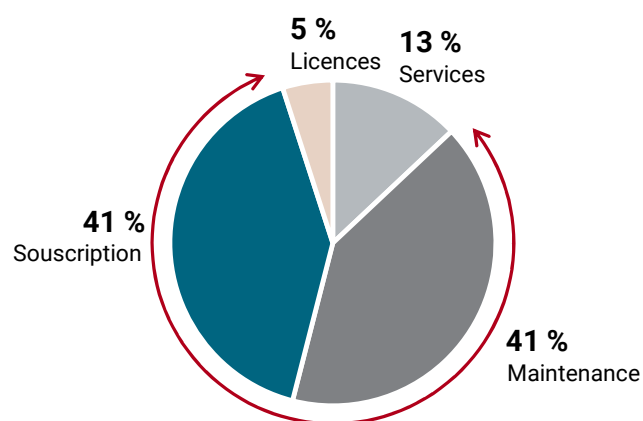
En million d'euros

	S1 2022		S1 2021	
	M€	% du CA	M€	% du CA
Chiffre d'affaires	136,4		138,4	
Coût des ventes	45,8		42,7	
Marge brute	90,6	66,4%	95,7	69,1%
Charges opérationnelles	83,9		85,1	
dont Frais commerciaux	42,8		43,3	
dont Recherche et Développement	28,2		29,0	
dont Frais généraux	12,9		12,9	
Résultat opérationnel d'activité	6,7	4,9%	10,5	7,6%
Résultat opérationnel courant	2,5	1,8%	5,0	3,6%
Résultat opérationnel	1,1	0,8%	3,1	2,3%
Charges d'impôt	1,1		-1,1	
Résultat net	2,4	1,8%	1,8	1,3%
Résultat de base par action (€)	0,11		0,08	

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

Résultats semestriels 2022

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ



82 % de chiffre d'affaires récurrent
contre 81 % au S1 2021

[M€]	S1 2022	S1 2021 Retraité*	S1 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Licences	6,3	9,8	9,3	-31,8%	-35,5%
Souscription	55,9	54,1	51,8	+7,9%	+3,2%
Maintenance	56,0	62,9	60,0	-6,6%	-10,9%
Services	18,2	18,1	17,3	+5,1%	+1,0%
Axway	136,4	144,9	138,4	-1,4%	-5,8%

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

- Croissance continue des revenus récurrents qui représentent 82 % du chiffre d'affaires total
- Croissance de l'activité Souscription malgré la baisse des revenus *upfront*
- Baisse naturelle de la Maintenance du fait du mouvement général vers la Souscription

Résultats semestriels 2022

ACTIVITÉS LICENCES & MAINTENANCE

[M€]	S1 2022	S1 2021 Retraité*	S1 2021 Publié	Croissance Organique*
Licences	6,3	9,8	9,3	-35,5%
dont T1 2022	3,7	4,0	3,8	-7,4%
dont T2 2022	2,6	5,8	5,4	-55,0%
Maintenance	56,0	62,9	60,0	-10,9%
dont T1 2022	27,9	30,8	29,8	-9,5%
dont T2 2022	28,1	32,0	30,2	-12,2%

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

- Baisse des activités Licences et Maintenance en raison de l'accélération de la transition vers les modèles *Cloud* en souscription
- Baisse de la Maintenance anticipée et moins importante que prévu

Résultats semestriels 2022

ACTIVITÉ SOUSCRIPTION

[M€]	S1 2022	S1 2021 Retraité*	S1 2021 Publié	Croissance Organique*
Souscription	55,9	54,1	51,8	+3,2%
dont T1 2022	26,4	24,4	23,7	+8,2%
dont T2 2022	29,5	29,7	28,1	-0,8%

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

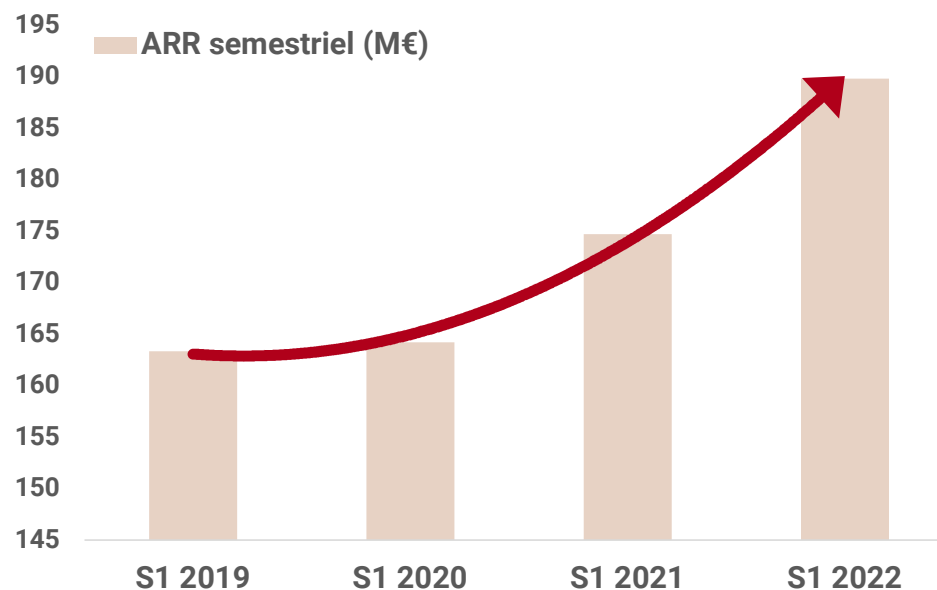
- Forte dynamique des prises de commande *Axway Managed*, qui ne génèrent pas de revenu immédiat, en hausse de près de 400 % par rapport au 1^{er} semestre 2021
- Chiffre d'affaires *upfront* de 18,3 M€ sur le semestre contre 22,4 M€ au 1^{er} semestre 2021

Résultats semestriels 2022

ARR (Annual Recurrent Revenue)

189,8 M€

en hausse de 8,6 % comparé au S1 2021



Résultats semestriels 2022

ACTIVITÉ SERVICES

[M€]	S1 2022	S1 2021 Retraité*	S1 2021 Publié	Croissance Organique*
Services	18,2	18,1	17,3	+1,0%
dont T1 2022	9,0	9,3	9,0	-4,0%
dont T2 2022	9,3	8,7	8,3	+6,3%

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

- Stabilisation de l'activité entre 12 et 15 % du chiffre d'affaires total
- Bonne croissance au T2 2022 du fait du retour à la normale des affaires après la pandémie de COVID-19

Résultats semestriels 2022

Principaux éléments bilantiels au 30/06/2022

Trésorerie et équivalents

19,5 M€

contre 25,4 M€ au 31/12/2021

DSO

124 jours

contre 94 jours au 30/06/2021

Total des actifs

620,5 M€

contre 582,9 M€ au 31/12/2021

Endettement net

58,8 M€

contre 36,5 M€ au 31/12/2021

Produits courants constatés d'avance

78,8 M€

contre 55,8 M€ au 31/12/2021

Capitaux propres

381,1 M€

contre 372,2 M€ au 31/12/2021

Résultats semestriels 2022

Flux de trésorerie du 1^{er} semestre 2022 & Covenants au 30/06/2022

FLUX DE TRÉSORERIE

En millions d'euros

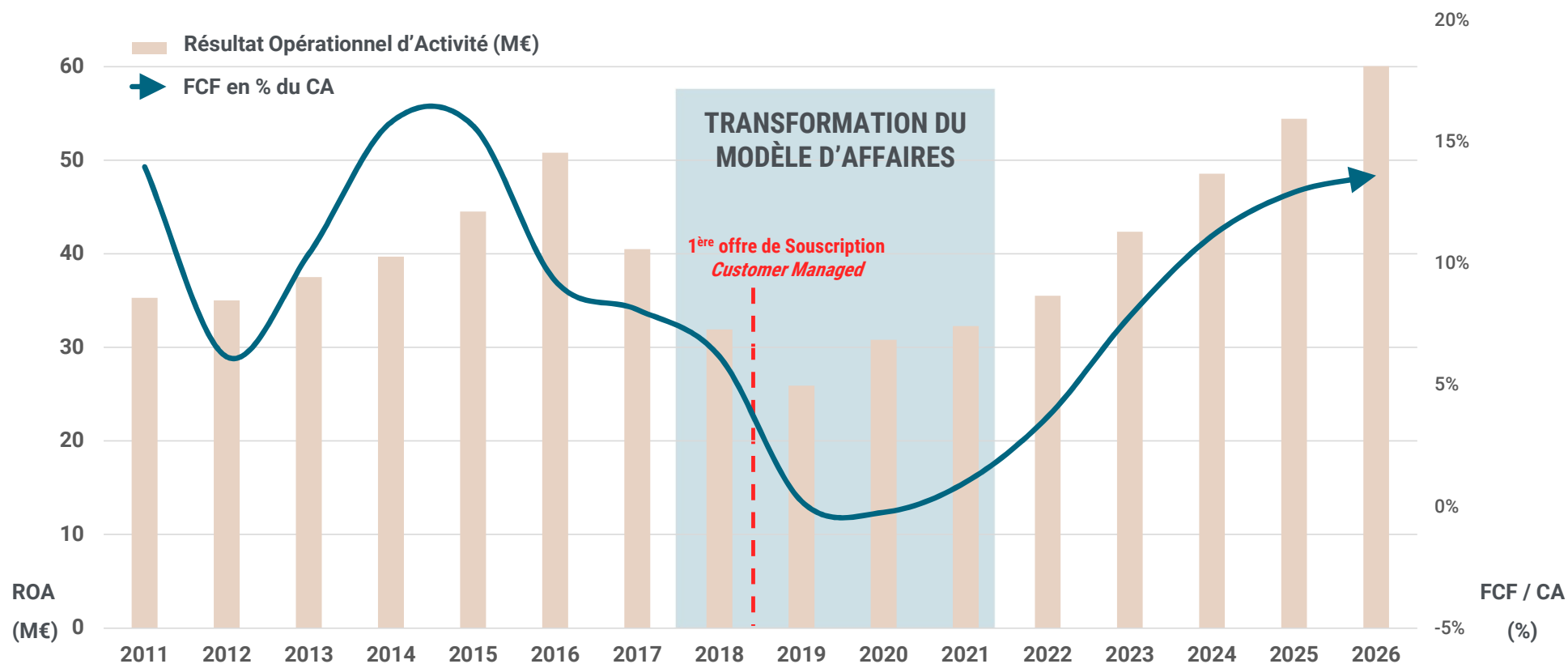
	S1 2022	S1 2021
Résultat net de la période	2,4	1,8
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	2,3	7,5
Flux net de trésorerie généré par l'activité	13,1	22,3
Flux net de trésorerie disponible	8,2	16,1
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-9,7	-2,6
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-10,5	-12,5
Variation de trésorerie nette	-6,1	7,6
Trésorerie d'ouverture	25,2	16,2
Trésorerie de clôture	19,1	23,7

COVENANTS

	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2021
EBE Charges financières (covenant > 5)	-	73,0	66,6
<u>Endettement net</u> EBE (covenant < 3)	1,76	1,02	0,41
<u>Endettement net</u> Capitaux propres (covenant < 1)	0,15	0,10	0,04

→ Le flux de trésorerie disponible s'élève à 8,2 millions d'euros au 1^{er} semestre 2022 contre 16,1 M€ un an plus tôt

Impact sur le flux de trésorerie disponible



Clients et tendances de marché



Roland Royer
Chief Customer Officer

L'expérience client comme valeur d'entreprise

NET PROMOTER SCORE

37

COMPARÉ À 29
FIN 2021

**TAUX DE
RENOUVELLEMENT GLOBAL**

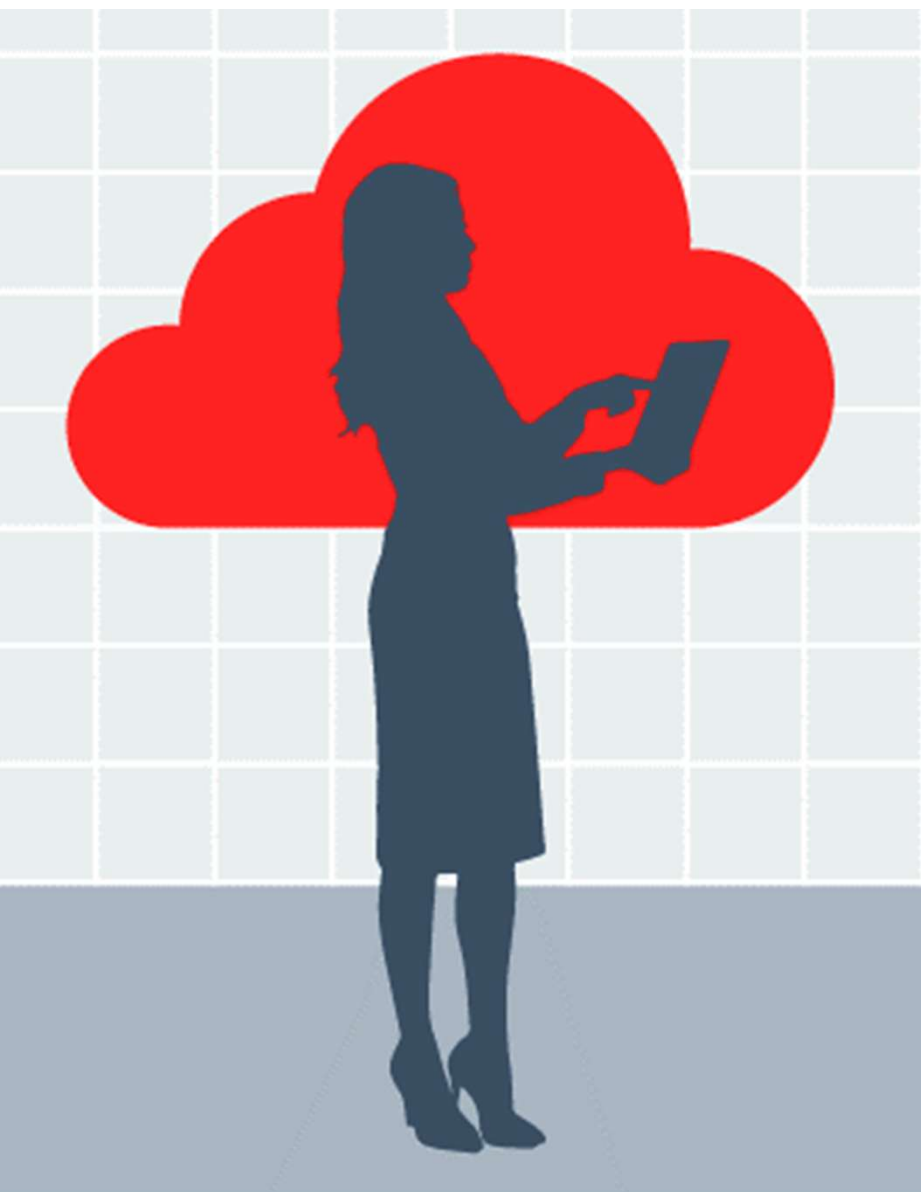
94 %

RENOUVELÉ OU MIGRÉ VERS
L'ACTIVITÉ SOUSCRIPTION

**FACTEUR DE
MIGRATION MOYEN**

1.8x

DE LA MAINTENANCE
À LA SOUSCRIPTION



Le temps du Cloud !

+ 400 %

Valeur totale (TCV) des prises de commande *Axway Managed*

75 %

des prises de commande de nouveaux clients sont dans le *Cloud*

Tendances de marché par lignes de produits

MFT

EXPANSION DES TRANSFERTS
DE FICHIERS CRUCIAUX

AMPLIFY

VALEUR DE L'API MANAGEMENT
À TRAVERS LA MARKETPLACE

B2B

ACCÉLÉRATION VERS
LES SERVICES CLOUD

DIGITAL FINANCE

AXWAY FINANCIAL
ACCOUNTING HUB

Regarder vers l'avenir



PRINCIPAUX PRODUITS

+ **27 %**

Carnet d'affaires des offres principales

DEMANDE SAAS

+ **39 %**

Carnet d'affaires *Axway Managed*

CLIENTS



La satisfaction Client comme
moteur de la croissance

Perspectives pour le 2^{ème} semestre 2022 et au-delà



Patrick Donovan
Directeur Général

Priorités pour le 2^{ème} semestre 2022

01

Prise de commande ET Chiffres d'affaires

Suivi attentif du mix de prises de commande et de son impact sur les revenus



02

Concentration continue sur l'efficacité opérationnelle

Confiance dans notre stratégie et nos objectifs



03

Exécution des projets de gestion du portefeuille

Retrait d'actifs non performants et ajout d'actifs alignés sur la stratégie



Apport de valeur technologique

Plateforme d'intégration native Cloud

20+ personnes basées à Hyderabad en Inde



- Expérience client connectée intégrant et orchestrant les systèmes, les applications, les données et les utilisateurs
- Plateforme d'intégration hybride low code / no code permettant de créer des solutions pour les cas d'usage liés à l'intégration des applications, des données et des API

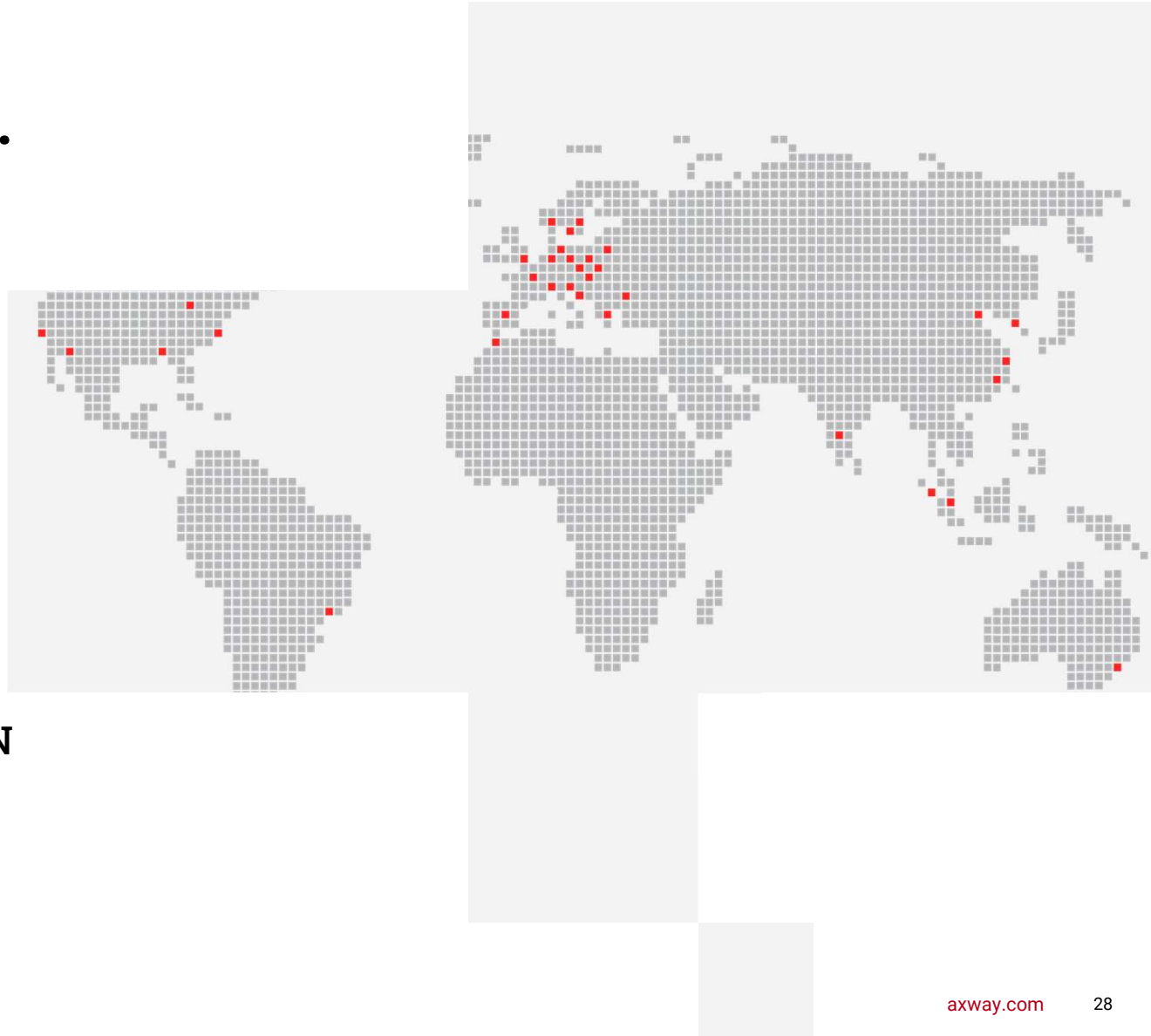
Lancement des offres en fin d'année pour développer le pipeline et le CA à horizon 2023

Une nouvelle fois...



VISIBILITÉ LIMITÉE

SITUATIONS HÉTÉROGÈNES SELON
LES ZONES GÉOGRAPHIQUES



“

Axway maintient ses objectifs 2022 :

Croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre 1 et 3 %

Résultat opérationnel d'activité représentant 12 à 14 % du chiffre d'affaires

Ambition à moyen terme inchangée

Ambition à moyen terme

Objectifs 2022

**Croissance organique du CA
comprise entre 1 et 3 %**

**Résultat opérationnel d'activité
entre 12 et 14 % du CA**

Résultat opérationnel d'activité ≥ 15 %

Bénéfice par action ≥ 1 €

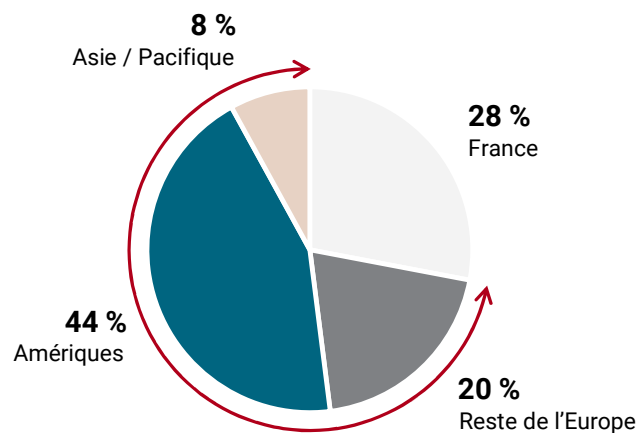
**CA ≥ 500 M€
(incluant M&A)**



Annexes

Résultats semestriels 2022

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR GÉOGRAPHIE

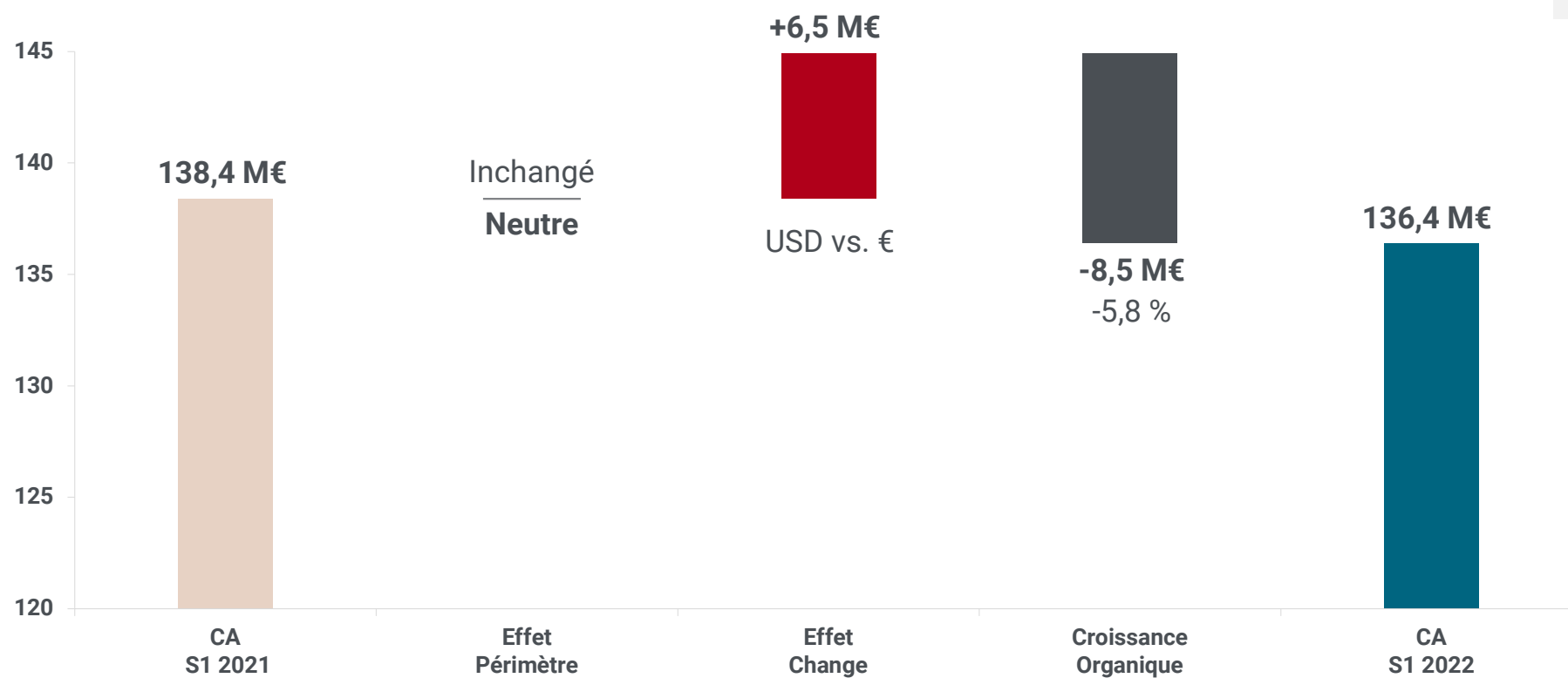


72 % du chiffre d'affaires à l'international
stable par rapport au S1 2021

[M€]	S1 2022	S1 2021 Retraité*	S1 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
France	37,7	39,4	39,4	-4,1%	-4,1%
Reste de l'Europe	27,2	34,0	33,9	-19,9%	-19,9%
Amériques	60,8	63,0	57,1	+6,5%	-3,5%
Asie / Pacifique	10,7	8,5	8,0	+33,4%	+25,5%
Axway	136,4	144,9	138,4	-1,4%	-5,8%

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

Évolution du chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2022



Résultats semestriels 2022

BILAN SIMPLIFIÉ

En millions d'euros

	30/06/2022	30/06/2021
Actif		
Ecart d'acquisition	383,7	337,3
Actifs non courants	458,2	424,6
Clients et comptes rattachés (net)	106,8	86,0
Autres actifs courants	36,0	27,0
Trésorerie	19,5	23,7
Actifs courants	162,3	136,7
Total de l'Actif	620,5	561,3
Passif		
Capitaux Propres	381,1	359,6
Emprunts et dettes financières – part à long terme	76,1	36,8
Dettes financières de location - part à long terme	25,7	29,3
Autres passifs non courants	11,7	14,1
Passifs non courants	113,4	80,2
Emprunts et dettes financières - part à court terme	2,3	2,1
Dettes financières de location - part à court terme	5,6	6,1
Produits constatés d'avance	78,8	72,3
Autres passifs courants	39,3	41,0
Passifs courants	126,0	121,5
Total du Passif	239,4	201,7
Total des Capitaux propres et du Passif	620,5	561,3

- Trésorerie et équivalents à 19,5 M€
- DSO à 124 jours contre 94 jours au 30/06/2021
- Dette nette de 58,8 M€
- Produits courants constatés d'avance à 78,8 M€

Capitaux propres & Bénéfice par action au 30/06/2022

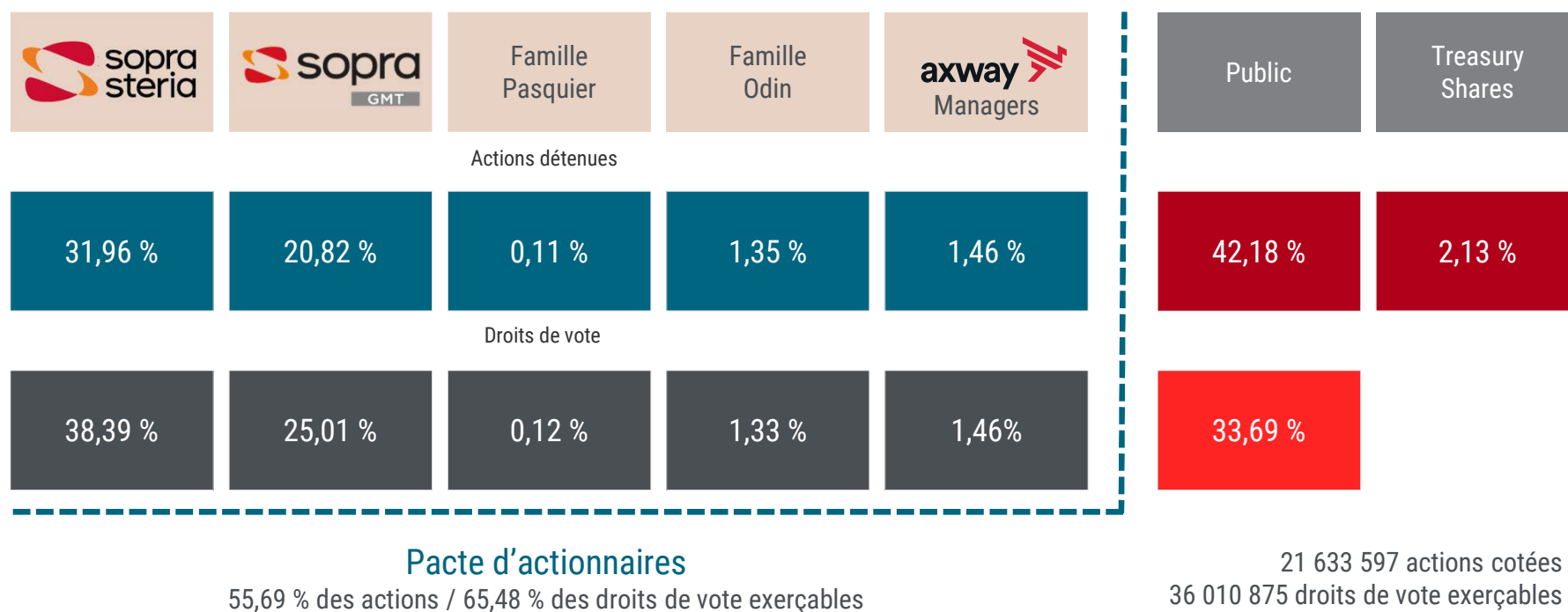
<i>En millions d'euros</i>	30/06/2022	30/06/2021	31/12/2021
Capitaux propres à l'ouverture	372,2	355,5	355,5
Résultat net de la période	2,4	1,8	9,6
Dividendes	-8,5	-8,6	-8,6
Opérations sur capital	0,0	1,2	2,1
Autres variations	-6,6	2,7	-5,0
Ecart de conversion	21,5	7,1	18,6
Capitaux propres à la clôture	381,1	359,6	372,2

<i>En €</i>	30/06/2022	30/06/2021
Résultat net de la période	2,4	1,8
Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle)	21,63M	21,46M
Résultat de base par action (en €)	0,11	0,08
Nombre d'actions potentielles théorique	22,03M	22,35M
Résultat dilué par action (en €)	0,11	0,08

Effectifs au 30/06/2022

	30/06/2022	31/12/2021
France	453	466
Reste de l'Europe	702	748
Amériques	421	436
Asie / Pacifique	72	62
Axway	1 648	1 712

Répartition du capital au 30/06/2022



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.