

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 21 avril 2021

Axway Software – 1^{er} Trimestre 2021 : Nouvelle accélération de la Souscription

- Chiffre d'affaires trimestriel de 66,3 M€, en croissance organique¹ de 7,5 %
- Activité Souscription en croissance organique de 59,6 % à 23,7 M€, soit 36 % du chiffre d'affaires total
- Valeur annuelle (ACV) des nouveaux contrats de souscription en progression de 71,6 %
- Indicateur de suivi des signatures en progression de 45,2 % sur le trimestre

Au 1^{er} trimestre 2021, en dépit d'un contexte sanitaire et économique mondial toujours aussi incertain, Axway (Euronext : AXW.PA) a vu son activité accélérer significativement par rapport à l'année précédente. Alors que le trimestre a permis d'engager les réorganisations internes utiles aux nouvelles projections stratégiques de l'entreprise, il a surtout été particulièrement dynamique commercialement. En ligne avec les ambitions de la société et les tendances de marché, l'activité Souscription a poursuivi sa montée en puissance à un rythme très soutenu.

Dans la continuité de l'exercice 2020, une part importante des affaires du 1^{er} trimestre 2021 est venue de la large base de clients existants d'Axway, mais il a également été enregistré une nette amélioration dans la conquête de nouveaux logos. Cela a été particulièrement vrai pour la plateforme Amplify, qui a été adoptée par trois fois plus de clients au 1^{er} trimestre 2021 que l'année précédente sur la même période.

Alors que la plateforme de gestion des API Amplify s'inscrit comme le principal relais de croissance d'Axway pour les années à venir, une organisation spécifiquement dédiée à la conquête de parts de marché dans le domaine des API a été constituée. Cette nouvelle structure, qui a donné lieu à une réorganisation des équipes et à des recrutements ciblés dans les différentes régions où Axway est implanté, fait partie d'une initiative globale d'Axway visant à spécialiser ses équipes opérationnelles par produits et portefeuilles de clients. S'il ne fait aucun doute qu'Axway entend maintenir une position de leader sur ses marchés historiques (MFT, B2Bi, AI Suite et autres) en offrant une expérience client exceptionnelle et des solutions fiables et innovantes à ses 11 000 clients, la société a également l'ambition de poursuivre l'accélération de son développement et de sa reconnaissance sur le marché des API, où elle bénéficie d'un leadership technologique particulièrement porteur.

L'entreprise a continué ses investissements en marketing. La campagne *Open Everything* a permis d'alimenter efficacement le carnet d'affaires, en croissance régulière sur les trois premiers mois de l'année. Alors que dans de nombreux pays, il n'est toujours pas possible de réunir les différentes parties prenantes du marché dans de bonnes conditions, Axway continue à faire évoluer ses pratiques commerciales, son approche marketing et ses modalités d'engagement pour toujours mieux répondre aux besoins de ses clients. Un des événements clés de l'année, l'*Axway Summit 2021*, au cours duquel l'entreprise réunit traditionnellement ses clients et partenaires, se tiendra donc virtuellement, au mois de mai, pour la deuxième année consécutive. Cet événement donnera lieu à une série de rendez-vous virtuels régionalisés, qui permettront à Axway d'exposer sa stratégie centrée sur ses clients et la valeur créée par ses différentes offres.

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

« Après une année 2020 réussie, au cours de laquelle nous avons pu achever le cycle de transformation d'Axway axé sur l'évolution du modèle d'affaires et des produits, l'entreprise a réalisé une excellente performance commerciale au 1^{er} trimestre 2021, très encourageante pour le reste de l'année. Par ailleurs, nous avons lancé les premières mesures stratégiques importantes pour la prochaine étape de notre développement. Nous aurons bientôt l'occasion de présenter des objectifs à moyen terme plus détaillés et une feuille de route plus claire, mais Axway se concentre désormais sur le renforcement de sa position sur son marché le plus croissant, celui de la plateforme Amplify. Nous voulons continuer à être le partenaire de confiance que nous sommes pour nos clients depuis maintenant plus de 20 ans, et nous souhaitons également engager Axway sur la voie d'une croissance durable et ambitieuse. »

¹ Cf. Glossaire - Indicateurs Alternatifs de performance

Commentaires sur l'activité du 1^{er} trimestre 2021

Axway Software : Chiffre d'affaires consolidé

1 ^{er} Trimestre 2021 (M€)	T1 2021	T1 2020 Retraité*	T1 2020 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique	Croissance à Changes Constants
Chiffre d'affaires	66,3	61,7	64,4	3,1%	7,5%	7,5%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2021

Au 1^{er} trimestre 2021, le chiffre d'affaires d'Axway s'est élevé à 66,3 M€, en croissance organique de 7,5 %. Les variations de devises ont eu un impact négatif de 2,7 M€ sur le chiffre d'affaires, principalement du fait de la dépréciation du dollar américain face à l'euro sur la période (-8,5 %). Ainsi, la croissance totale des revenus a été de 3,1 % sur les 3 premiers mois de l'exercice.

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

1 ^{er} Trimestre 2021 (M€)	T1 2021	T1 2020 Retraité*	T1 2020 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Licences	3,8	3,7	3,9	-2,0%	2,8%
Souscription	23,7	14,8	15,7	50,9%	59,6%
Maintenance	29,8	34,1	35,4	-15,9%	-12,7%
Services	9,0	9,0	9,3	-3,1%	0,1%
Axway Software	66,3	61,7	64,4	3,1%	7,5%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2021

Le chiffre d'affaires de l'activité **Licences** a été de 3,8 M€ au 1^{er} trimestre 2021 (6 % du chiffre d'affaires total), en croissance organique de 2,8 %. Malgré une dynamique de marché toujours aussi positive pour les modèles en souscription, l'activité a bénéficié d'une base de comparaison plus favorable dans les régions déjà violemment impactées par l'épidémie de COVID-19 au 1^{er} trimestre 2020. Si la société ne prévoit pas de croissance de ses ventes de licences en année pleine, les trimestres à venir permettront de confirmer ou non l'atteinte d'un palier bas pour l'activité, dont les offres restent sollicitées par certains grands clients opérant sur des marchés hautement régulés.

Grâce à une croissance organique de 59,6 %, le chiffre d'affaires de l'activité **Souscription** a atteint 23,7 M€ au 1^{er} trimestre 2021. Au total, sur la période, l'activité a été en croissance de 50,9 %. Alors qu'au 1^{er} trimestre 2020 l'activité avait déjà très fortement crû, les ventes ont une nouvelle fois atteint un niveau record au 1^{er} trimestre 2021 durant lequel l'activité a représenté 36 % des revenus totaux d'Axway. Cette performance, meilleure qu'anticipé, reflète le succès de la stratégie d'Axway visant à offrir à ses clients des solutions flexibles, agnostiques technologiquement, capables de répondre rapidement et efficacement à leurs besoins opérationnels. Au-delà de la croissance du chiffre d'affaires, la tendance commerciale a également été très positive, comme en atteste la signature de nouveaux contrats de souscription pour une valeur annuelle (ACV) de 5,4 M€, en hausse de 71,6 % par rapport au 1^{er} trimestre 2020.

Du fait de ces éléments, l'indicateur de suivi des signatures a progressé de 45,2 % sur le trimestre, tandis que l'indicateur de suivi des signatures net, ajusté de l'attrition de l'activité Maintenance, a pour sa part été en hausse de 41,3 %.

L'activité **Maintenance** a généré un chiffre d'affaires de 29,8 M€ (45 % du chiffre d'affaires total) au cours du 1^{er} trimestre 2021, en recul organique de 12,7 % par rapport à l'exercice précédent. Bien que l'activité ait été relativement résiliente, la légère croissance des ventes de licences sur le trimestre n'a pas suffi à compenser la migration d'une partie des revenus vers l'activité Souscription, à travers laquelle les clients contractualisent des offres « tout compris ». Tandis que ces migrations, à terme bénéfiques pour Axway, s'accroissent, la Maintenance devrait, comme anticipé, rester sous forte pression tout au long de l'exercice 2021.

Au 1^{er} trimestre 2021, la part récurrente du chiffre d'affaires d'Axway, qui comprend les activités Souscription et Maintenance, a représenté 81 % des revenus de la société, soit 53,4 M€. Cela inclut 8,8 M€ de revenus « *upfront* », reconnus à l'occasion de la signature de contrats de souscription.

Encore impactés par les restrictions de déplacement qu'impose par la crise sanitaire, les **Services** ont pourtant dégagé un chiffre d'affaires de 9,0 M€ (14 % du chiffre d'affaires total), stable organiquement par rapport à l'année précédente. Dans certaines régions où les services à distance sont la norme, l'activité a été en forte croissance et l'entreprise a constaté une montée en valeur intéressante des affaires à travers des prestations additionnelles chez plusieurs grands clients.

Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

1 ^{er} Trimestre 2021 (M€)	T1 2021	T1 2020 Retraité*	T1 2020 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	18,8	17,9	17,9	5,1%	5,1%
Reste de l'Europe	16,7	13,6	13,5	23,2%	22,9%
Amériques	26,5	27,4	30,1	-11,8%	-3,1%
Asie / Pacifique	4,4	2,9	2,9	50,7%	50,8%
Axway Software	66,3	61,7	64,4	3,1%	7,5%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2021

Le chiffre d'affaires réalisé en **France** a été de 18,8 M€ (28 % du chiffre d'affaires total) au 1^{er} trimestre 2021, en croissance organique de 5,1 %. En plus du retour à la croissance des ventes de licences, le pays a, une nouvelle fois, vu l'activité Souscription accélérer très fortement (+126%).

La zone **Reste de l'Europe**, avec un chiffre d'affaires de 16,7 M€ (25 % du chiffre d'affaires total), a été en forte croissance sur le trimestre. La hausse du chiffre d'affaires de 22,9 % s'explique principalement par la très forte progression de l'activité Souscription dans tous les pays. En Belgique, aux Pays-Bas, dans les pays Nordiques et en Europe du Sud, la Souscription a été en croissance organique à trois chiffres. Cette très bonne performance a permis de compenser le recul des activités Licences et Maintenance sur la période.

Les **Amériques** (USA & Amérique Latine) ont généré un chiffre d'affaires de 26,5 M€ (40 % du chiffre d'affaires total) au 1^{er} trimestre 2021, en décroissance organique de 3,1 % par rapport à la même période un an plus tôt. Hormis les Services qui ont été très dynamiques (+18 %), l'activité a été globalement décroissante dans la région. Après des changements opérationnels importants intervenus en fin d'année dernière, une accélération de l'activité Souscription est envisagée dès le 2^{ème} trimestre 2021.

En **Asie / Pacifique**, le chiffre d'affaires d'Axway s'est élevé à 4,4 M€ (7 % du chiffre d'affaires total) au 1^{er} trimestre 2021, en croissance organique de 50,8 %. Grâce à une très forte progression des Licences et de la Souscription, et plus globalement du fait d'un retour à la normale des affaires comparé à l'exercice précédent, Axway a enregistré un très bon début d'année dans la région.

Situation Financière au 31 mars 2021

Au 31 mars 2021, la trésorerie d'Axway s'élevait à 26,3 M€ et l'endettement net était de 13,3 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 2021 & Perspectives

Pour 2021, l'objectif d'Axway est d'atteindre une croissance organique de son chiffre d'affaires comprise entre 2 et 4 %. L'entreprise vise également une amélioration de sa rentabilité avec un taux de marge opérationnelle d'activité compris entre 11 et 13 % du chiffre d'affaires sur 2021.

À moyen terme, Axway a toujours pour ambitions :

- 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 % pour progressivement se diriger vers 20 %
- De faire progresser le bénéfice par action pour l'établir au-dessus de 1 €

La société détaillera son plan stratégique 2021-2023 à l'occasion de son premier *Capital Market Meeting*, prévu le 2 juin 2021 à 15h30 (CEST).

Calendrier financier

Mardi 25 mai 2021, 14h30 (CEST) : Assemblée Générale Mixte 2021

- *Du fait du contexte sanitaire, l'Assemblée Générale Mixte 2021 se tiendra à huis clos, hors la présence physique des actionnaires, et sera retransmise en direct. Les actionnaires pourront suivre la réunion et poser des questions en se connectant par Internet ou par téléphone.*

Toutes les informations pratiques relatives à la retransmission de la réunion seront disponibles prochainement sur le site Internet d'Axway : <https://investors.axway.com/fr/actionnaires-et-investisseurs/assemblee-generale>

Mercredi 2 juin 2021, 15h30 (CEST) : *Capital Market Meeting* – Informations à venir

Mardi 27 juillet 2021, après bourse : Publication des résultats semestriels 2021

Mardi 27 juillet 2021, 18h30 (CEST) : Conférence analyste virtuelle des résultats semestriels 2021

Glossaire – 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.

Indicateur de suivi des Signatures : Addition du montant des ventes de licences et de trois fois la valeur contractuelle annuelle (3 x ACV) des nouveaux contrats de souscription signés sur une période donnée.

Indicateur de suivi des signatures net : Indicateur de suivi des signatures retraité des contrats de maintenance migrés vers de nouveaux contrats de souscription.

Résultat opérationnel d'activité : Résultat opérationnel courant retraité de la charge non cash liée aux stock-options et assimilées, ainsi que des dotations aux amortissements des actifs incorporels affectés.

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 des contrats de licences, qui représentent souvent 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 2020 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 18 mars 2021, sous le numéro D.21-0147. 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 (Euronext : AXW.PA) accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de solutions d'intégration hybride pour les aider à mieux se connecter à l'ensemble de leur écosystème interne et externe. Sa plateforme Axway Amplify permet d'accélérer la transformation digitale et d'innover en créant facilement de nouveaux services. Pour cela Amplify permet de combiner des modèles d'intégration traditionnels type MFT et EDI avec des modèles d'intégration modernes comme les API et l'intégration inter-applicatives grâce à plus de 150 connecteurs prédéfinis. Plus de 11 000 organisations dans 100 pays font confiance à Axway pour résoudre leurs défis d'intégration de données.

Pour en savoir plus, visitez www.investors.axway.com/fr

Annexes

Axway Software : Impact des variations de change et de périmètre sur le chiffre d'affaires

1 ^{er} Trimestre 2021 (M€)	T1 2021	T1 2020	Croissance
Chiffre d'affaires	66,3	64,4	3,1%
Variations de change		-2,7	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	66,3	61,7	7,5%
Variations de périmètre		+0,0	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	66,3	61,7	7,5%

Axway Software : Variation des taux de change

1 ^{er} Trimestre 2021 Pour 1€	Taux moyen T1 2021	Taux moyen T1 2020	Variation
Dollar US	1,205	1,103	- 8,5%
Réal Brésilien	6,599	4,917	- 25,5%