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

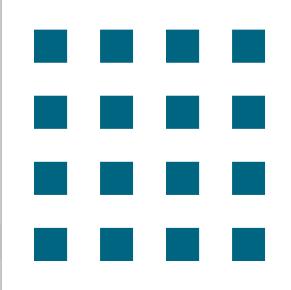
Are you open?

Everything





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.

Agenda

- 1. Commentaire sur l'activité du 1er semestre 2022
- 2. Résultats financiers semestriels
- 3. Clients et tendances de marché
- 4. Perspectives pour le 2ème 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





Vision & Mission inchangées

AXWAY OPEN EVERYTHING* EN TOUTE SÉCURITÉ POUR LES ENTREPRISES

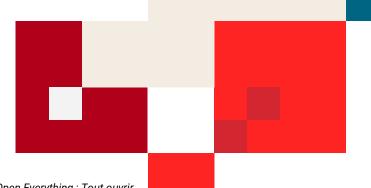
Nous pensons que pour créer un maximum de valeur pour leurs clients, partenaires et employés, les entreprises doivent « Open Everything » pour intégrer et déplacer leurs données en toute sécurité, dans un monde complexe, constitué d'anciens et de nouveaux systèmes.



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



axway.com

* Open Everything: Tout ouvrir

Poursuivre l'exécution de notre stratégie



Se concentrer sur nos forces

Déploiement du modèle « General Manager »



LEADERSHIP DE MARCHÉ:

- MFT
- ▶ B2Bi
- Digital Finance
- Produits Spécialisés

RÔLE DU GENERAL MANAGER

- Orientation Client
- Adaptation de l'équipe aux besoins des clients
- Maintient et renfort de la position dominante
- Rentabilité des lignes de produit
- Focus sur la rétention, l'expansion et la satisfaction
- Conquête client opportuniste



LEADERSHIP DE MARCHÉ : > APIM

RÔLE DU GENERAL MANAGER

- Orientation Client
- Adaptation de l'équipe aux besoins des clients
- Renfort de la position dominante
- Exploitation des nouveaux modèles
- Développement de la base client
- Focus sur la rétention, l'expansion et la satisfaction
- Investissement stratégique et objectivé

SATISFACTION CLIENT NPS*

Chiffres clés du 1^{er} semestre 2022



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*

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

Marge opérationnelle d'activité

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

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

CHIFFRES CLÉS

Croiss. Organique*

-5,8% -1,4%

Résultat Op. d'Activité

ou 4.9 % du CA

Croiss. Totale

Résultat Net

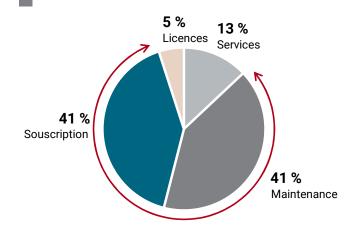
6,7M€ 2,4M€ ou 0,11 € par action

COMPTE DE RÉSULTAT

	S1 2	022	S1 20	021
En million d'euros	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.

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ



[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%

82 % de chiffre d'affaires récurrent

contre 81 % au S1 2021

- → 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

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

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

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%

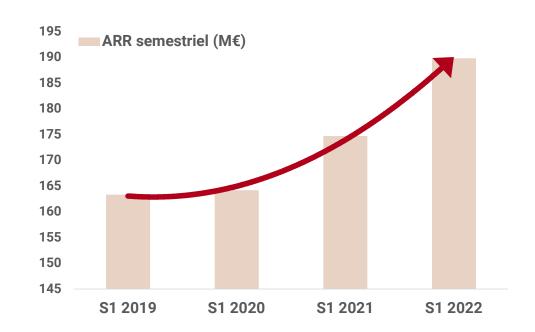
^{*} Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

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

ARR (Annual Recurrent Revenue)

189,8 M€

en hausse de 8,6 % comparé au S1 2021



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

Principaux éléments bilantiels au 30/06/2022

			•	_
IFACAPAPI	\mathbf{n}	Adli	IVA	Innte
Trésoreri	C C L	CUU	IVa	ICIILS.

19,5 M€

contre 25,4 M€ au 31/12/2021

Endettement net

58,8 M€

contre 36,5 M€ au 31/12/2021

DSO

124 jours

contre 94 jours au 30/06/2021

Produits courants constatés d'avance

78,8 M€

contre 55,8 M€ au 31/12/2021

Total des actifs

620,5 M€

contre 582,9 M€ au 31/12/2021

Capitaux propres

381,1 M€

contre 372,2 M€ au 31/12/2021

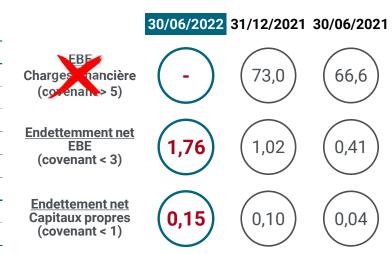
Flux de trésorerie du 1er semestre 2022 & Covenants au 30/06/2022

FLUX DE TRÉSORERIE

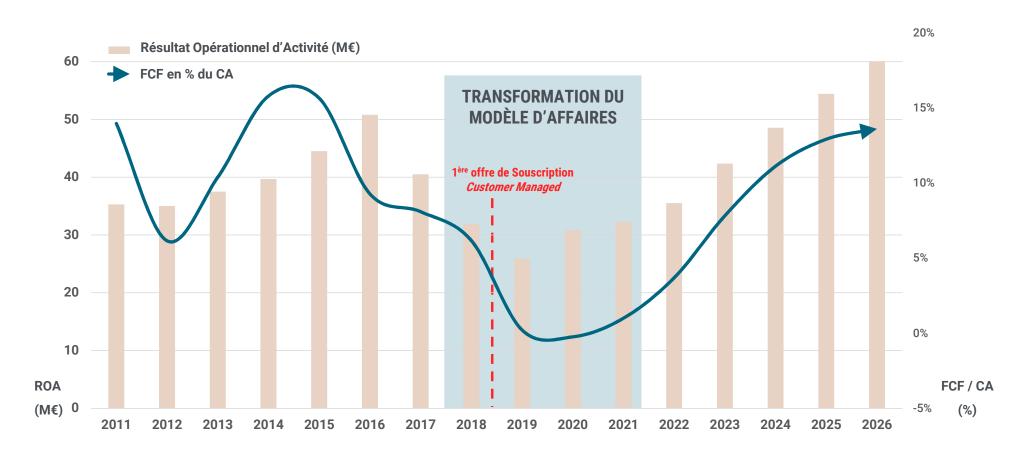
En millions d'euros	S1 2022	S1 2021
Résultat net de la période	2,4	1,8
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	2,3	7,5
Flux net de trésorerie généré par l'activité	13,1	22,3
Flux net de trésorerie disponible	8,2	16,1
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-9,7	-2,6
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

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

COVENANTS



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

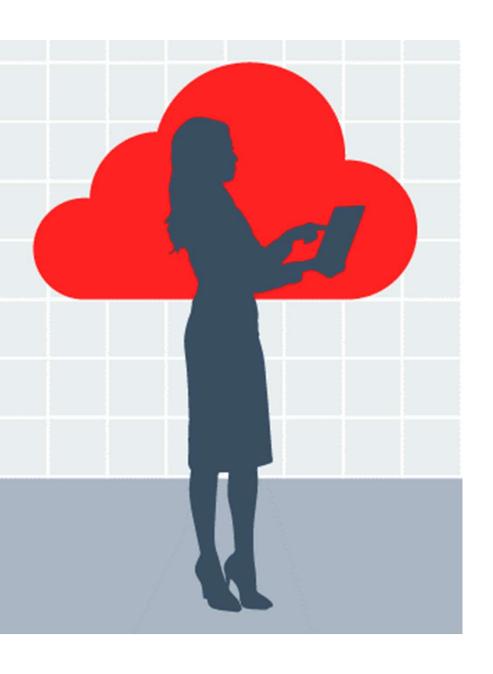
COMPARÉ À 29 FIN 2021 TAUX DE RENOUVELLEMENT GLOBAL

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

DE FICHIERS CRUCIAUX

AMPLIFY

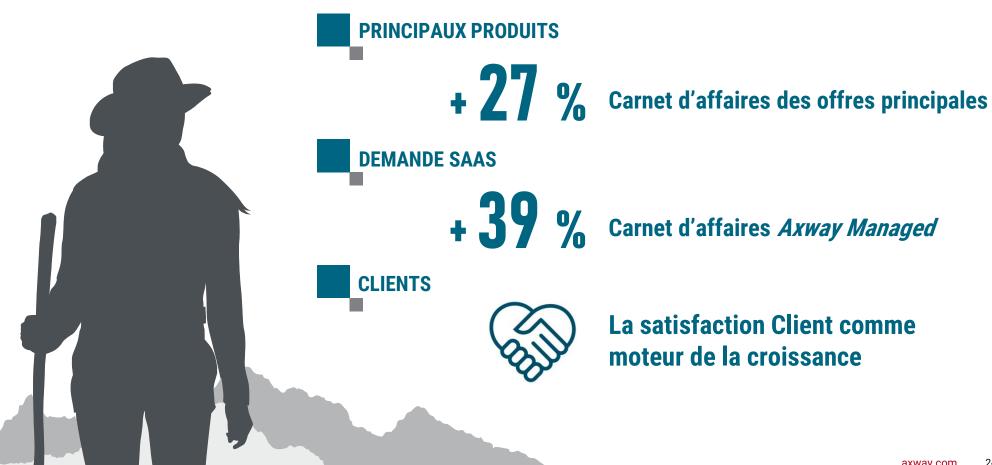
VALEUR DE L'API MANAGEMENT À TRAVERS LA MARKETPLACE

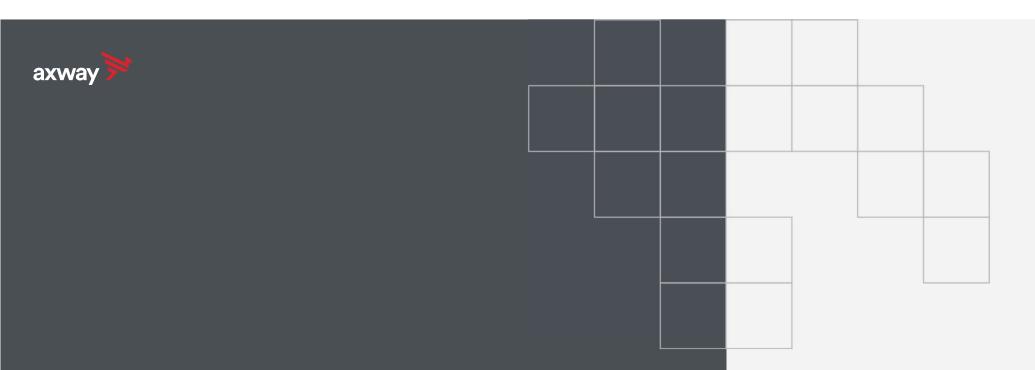
B₂B

ACCÉLÉRATION VERS LES SERVICES CLOUD **DIGITAL FINANCE**

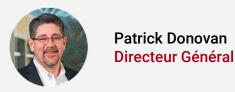
AXWAY FINANCIAL ACCOUNTING HUB

Regarder vers l'avenir





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



Priorités pour le 2^{ème} semestre 2022

01 02 03 Prise de commande ET **Concentration continue sur Exécution des projets de Chiffres d'affaires** l'efficacité opérationnelle gestion du portefeuille Suivi attentif du mix de prises de Confiance dans notre stratégie et Retrait d'actifs non performants et commande et de son impact sur nos objectifs ajout d'actifs alignés sur la stratégie les revenus

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

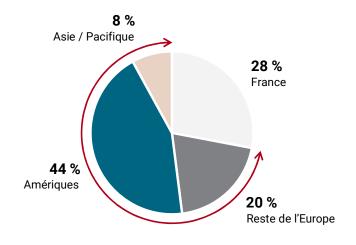
Résultat opérationnel d'activité ≥ 15 %

Bénéfice par action ≥ 1€

CA ≥ 500 M€ (incluant M&A)



CHIFFRE D'AFFAIRES PAR GÉOGRAPHIE

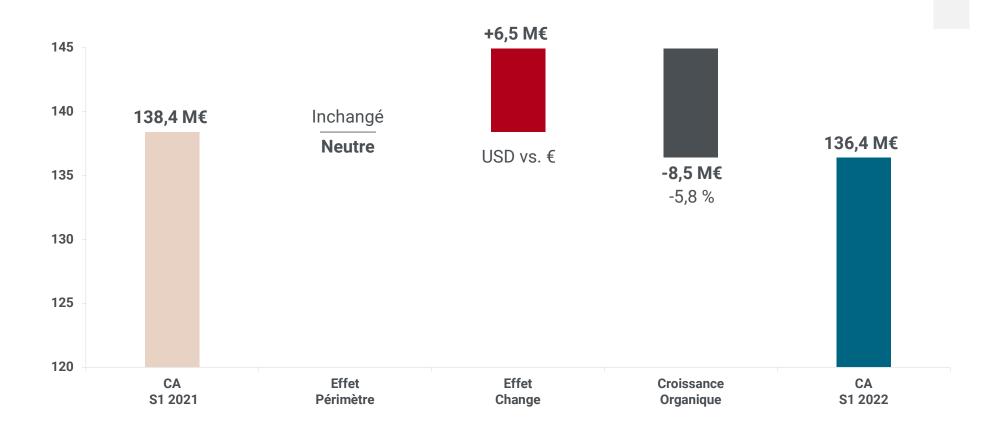


72 % du chiffre d'affaires à l'international stable par rapport au S1 2021

[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 1er semestre 2022



BILAN SIMPLIFIÉ

En millions d'euros	30/06/2022	30/06/2021
Actif		
Ecarts 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€
- \rightarrow 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

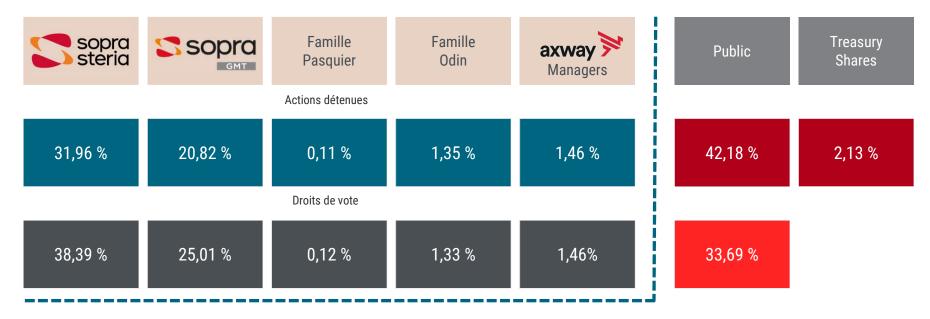
En millions d'euros	30/06/2022	30/06/2021	31/12/2021
Capitaux propres à l'ouverture	372,2	355,5	355,5
Résultat net de la période	2,4	1,8	9,6
Dividendes	-8,5	-8,6	-8,6
Opérations sur capital	0,0	1,2	2,1
Autres variations	-6,6	2,7	-5,0
Ecarts de conversion	21,5	7,1	18,6
Capitaux propres à la clôture	381,1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

En €	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



Pacte d'actionnaires

55,69 % des actions / 65,48 % des droits de vote exerçables

21 633 597 actions cotées 36 010 875 droits de vote exerçables

Indicateurs Alternatifs de Performance

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

<u>ARR</u>: Annual Recurrent Revenue – Montant des facturations annuelles prévu pour l'ensemble des contrats de souscription et de maintenance actifs.

<u>Chiffre d'affaires retraité</u> : Chiffre d'affaires de l'année précédente retraité sur la base du périmètre et des taux de change de l'année en cours.

<u>Croissance organique</u>: 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.

<u>Croissance à changes constants</u>: 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.