



# Résultats semestriels 2020

Conférence Analystes

27 juillet 2020

# 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. Le groupe rappelle que les signatures des contrats de licences, qui représentent souvent 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 2019 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 14 avril 2020 sous le numéro D.20-0289.
- 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 2020

## Agenda

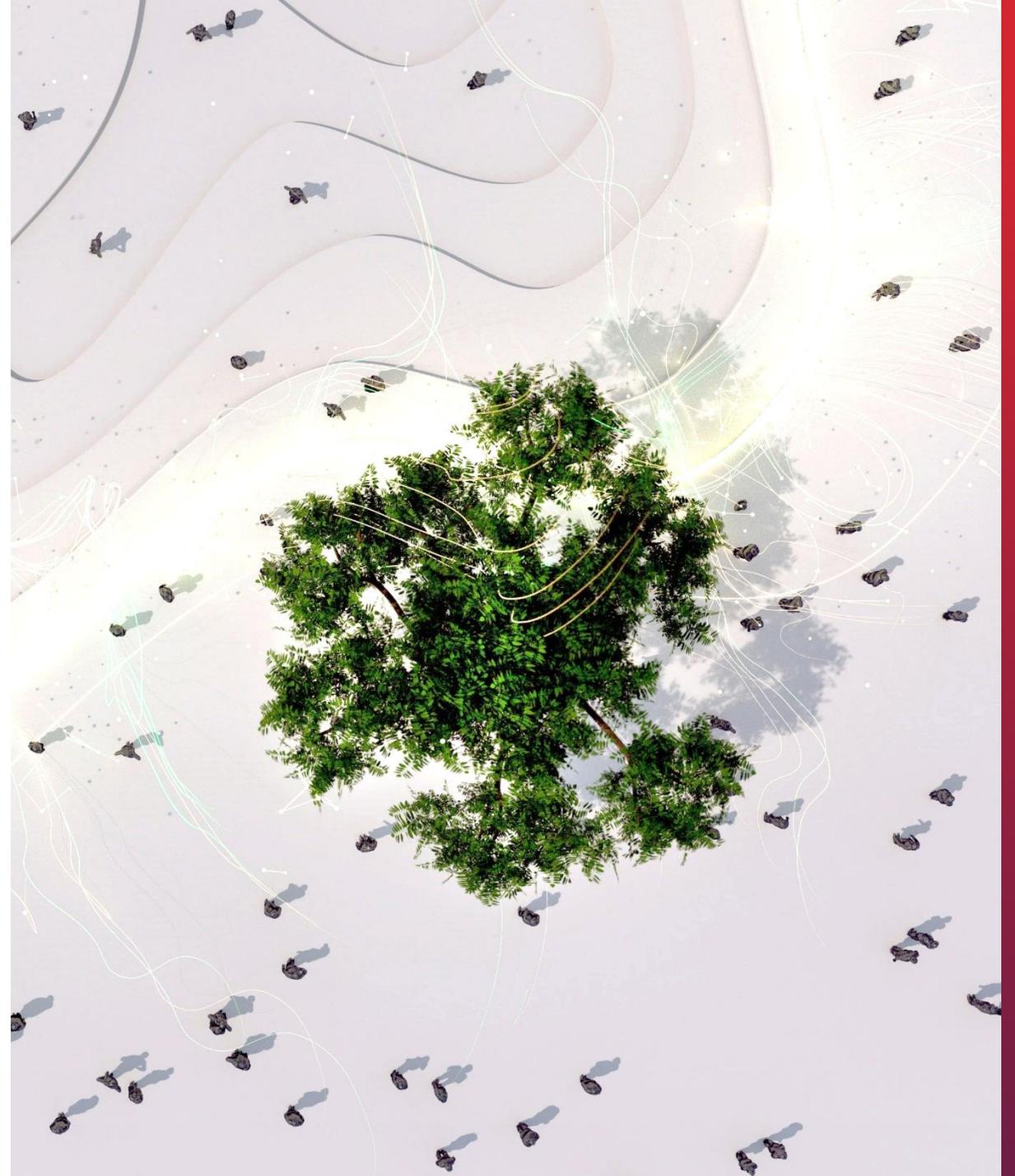
---

1. Situation opérationnelle & Évolutions stratégiques en temps de crise
2. Avancées de la *Customer Success Organisation* au 1<sup>er</sup> semestre 2020
3. Résultats financiers du 1<sup>er</sup> semestre 2020
4. Objectifs 2020 & Ambitions à moyen terme
5. Séance de Questions - Réponses

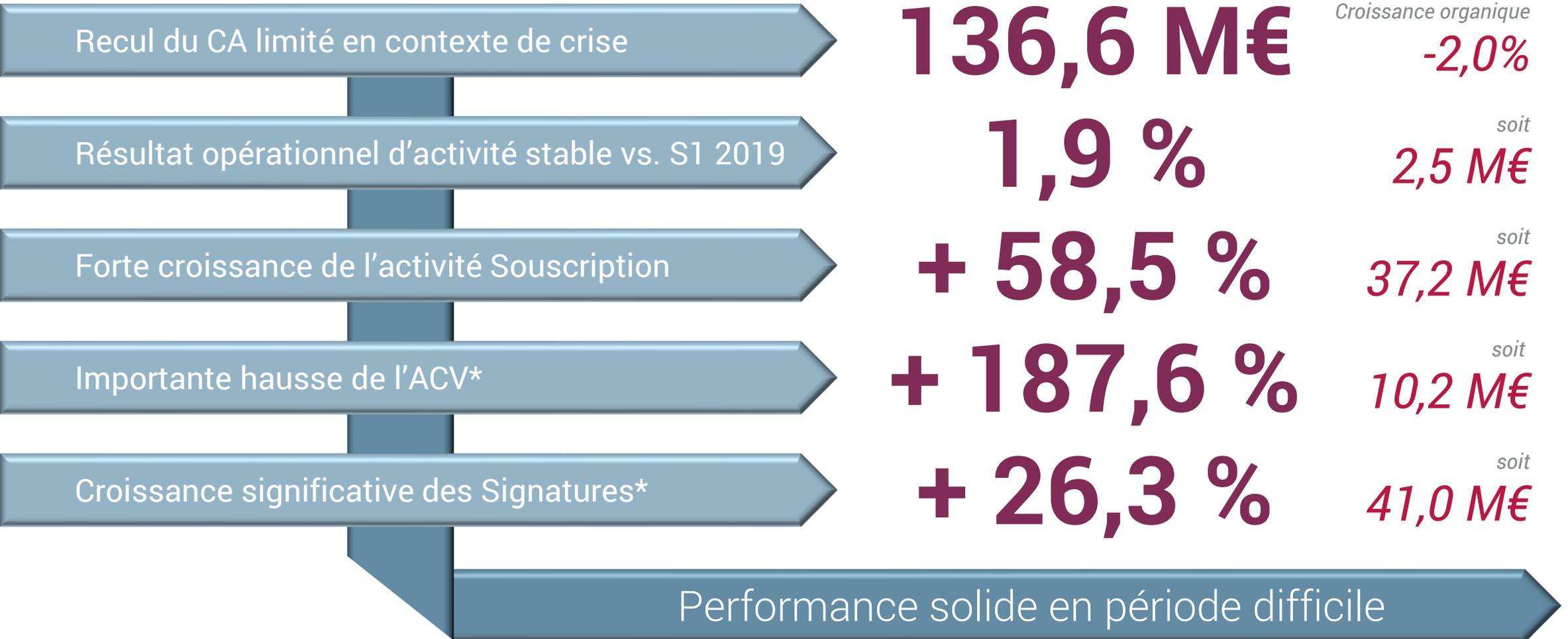
# Situation opérationnelle & Évolutions stratégiques en temps de crise



Patrick Donovan  
Directeur Général



# Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2020

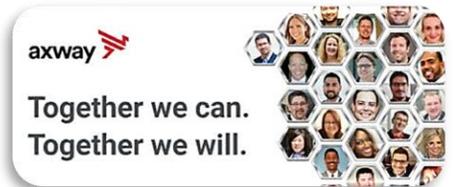


Tout le monde a un plan jusqu'à ce qu'il soit frappé au visage.

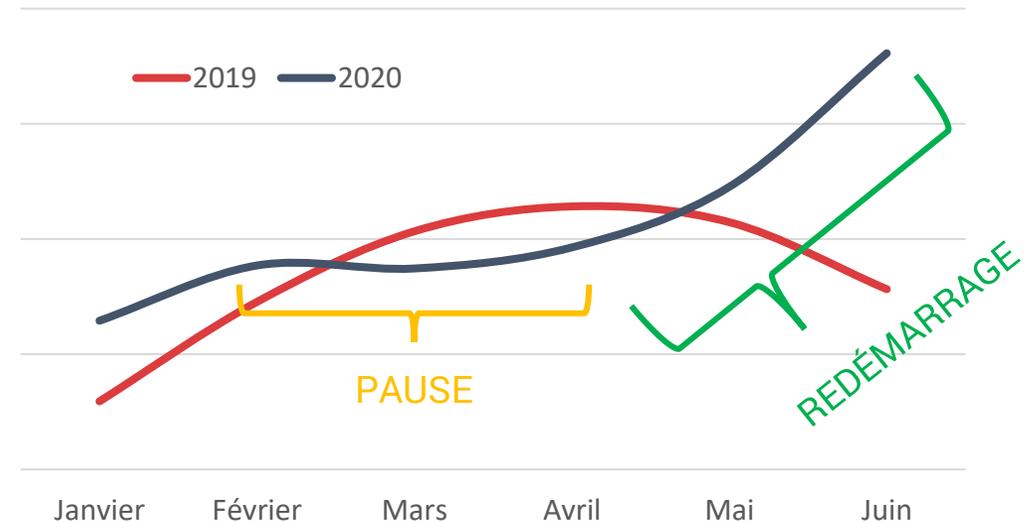
Mike Tyson

## Gestion d'une crise soudaine

- Sécurité des collaborateurs et parties prenantes comme priorité absolue
- Plan de continuité d'activité et renforcement de l'engagement auprès des clients
- Adaptation rapide et agilité en réponse à une situation de crise inédite



Croissance du carnet d'affaires au 1<sup>er</sup> semestre 2020



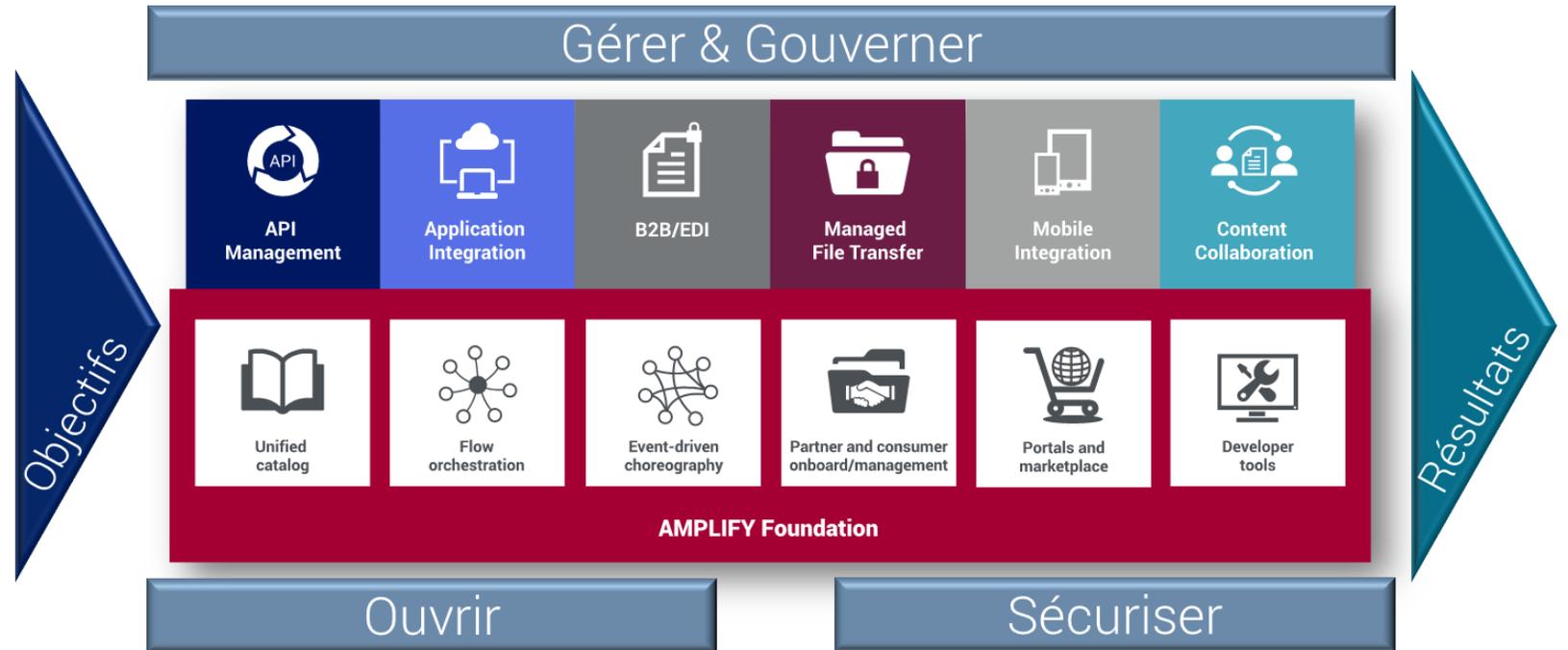
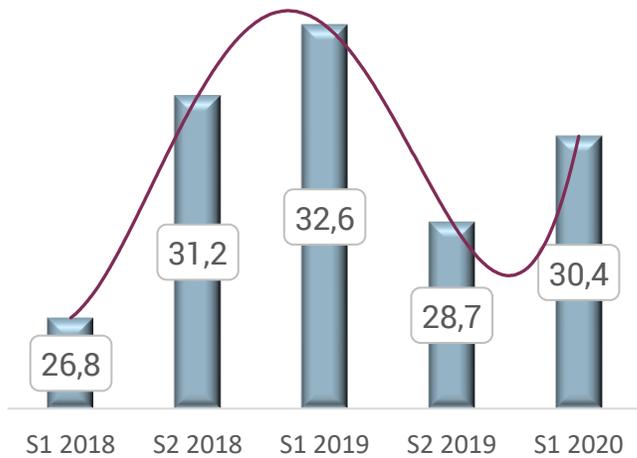
# Finalisation du plan de transformation à 3 ans



- ✓ Mise à niveau du portefeuille de produits
- ✓ Renforcement de l'équipe dirigeante et de l'engagement des collaborateurs
- ✓ Mise en place d'une structure adaptée à l'évolution du modèle d'affaires
- ➔ **Accroissement de la notoriété et pérennisation d'une dynamique de croissance**

# AMPLIFY : Offre renforcée par les investissements récents

Investissement R&D (M€)



Plateforme d'intégration d'entreprise

Gouvernance et contrôle unifiés

Faite pour l'avenir, ouverte et flexible

Plateforme API

# Renforcement continu des équipes

## Nominations au Comité Exécutif



M. Fairbrother

EVP Research & Development



R. Bhatia

EVP Product Management



→ Équipe dirigeante désormais complète

→ Sur les 12 derniers mois :

- Création des équipes *Inside Sales*
- Alignement régional et renforcement des équipes commerciales et de *Customer Success Management*
- Renouvellement de la culture d'entreprise axée sur la discipline et l'exécution rigoureuse

## Engagement des Collaborateurs

→ Nouvelle amélioration de l'attrition au S1 2020

- 13 %

soit 15,4 % d'attrition au S1 2020

→ Hausse de l'*Employee Engagement Score*

+ 18 %

soit 58 % en 2019 contre 49 % en 2018

# Transition accélérée vers l'engagement client virtualisé



## Webinaires



## Marque & Catalysts



Powered by **axway**

1 975

Inscriptions

1 100

Participants

58

Évènements virtuels au S1 2020

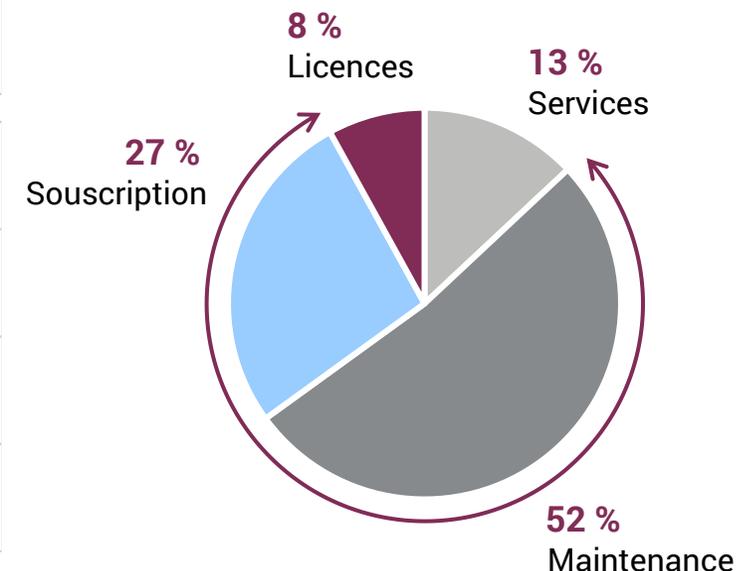
7000

Participants

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – CA par type d'activité

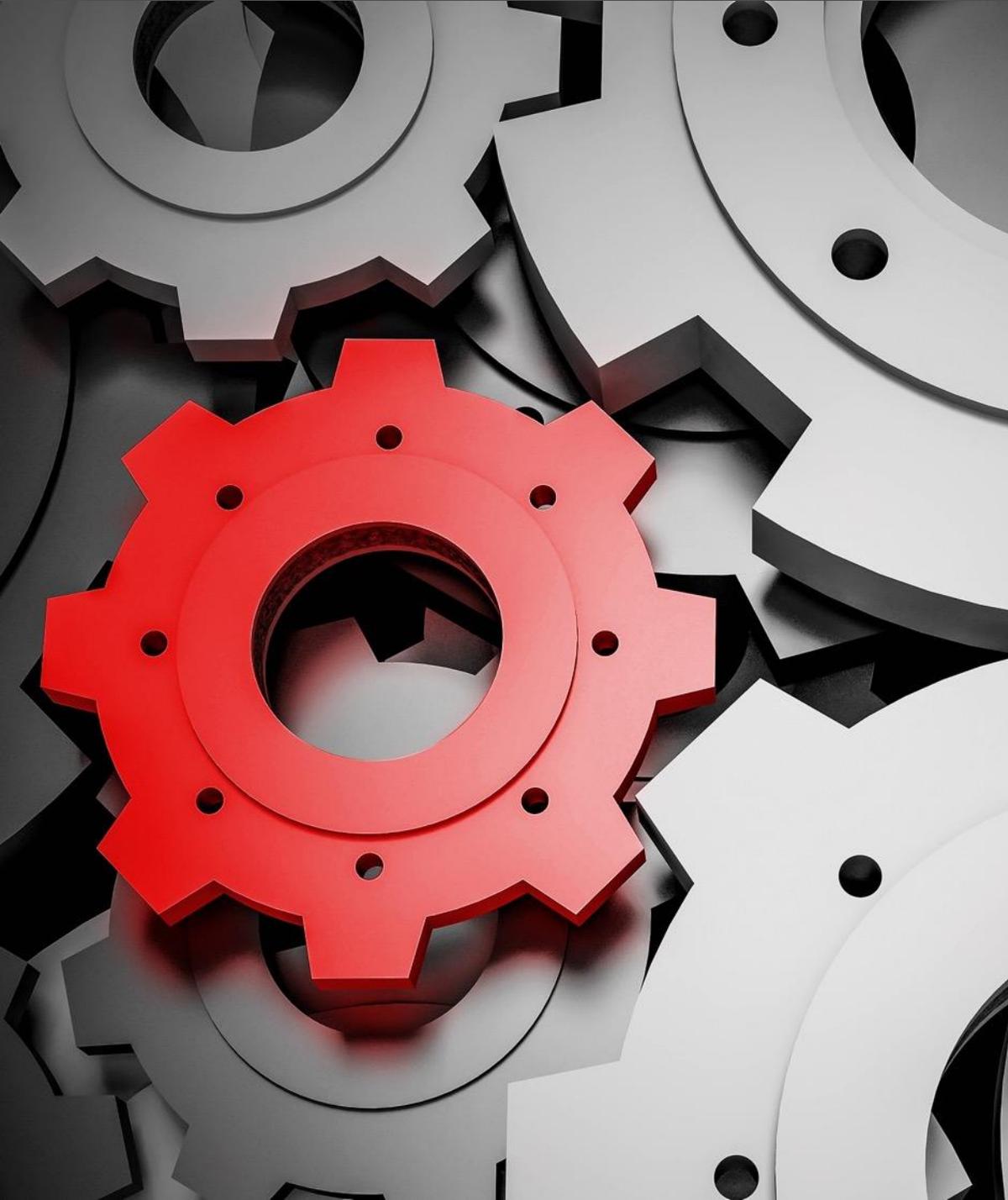
[M€]	S1 2020	S1 2019 Retraité*	S1 2019 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Licences	10,5	21,9	21,8	-51,9%	-52,0%
Souscription	37,2	23,5	23,1	+60,9%	+58,5%
Maintenance	70,7	72,5	72,1	-1,9%	-2,5%
Services	18,2	21,5	21,5	-15,7%	-15,7%
<b>Axway</b>	<b>136,6</b>	<b>139,4</b>	<b>138,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-2,0%</b>

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



**Chiffre d'affaires à 79 % récurrent**  
vs. 69 % au 1<sup>er</sup> semestre 2019

- Croissance continue de l'activité Souscription depuis début 2017
- Recul de l'activité Maintenance limité à -2,5% sur le semestre
- Décroissance des Licences dans un contexte de crise où les clients ont privilégié la flexibilité
- Hausse de 10 points de la part des revenus récurrents du Groupe à 79 % du chiffre d'affaires



Avancées de la  
*Customer Success Organisation*  
au 1<sup>er</sup> semestre 2020

Roland Royer  
Chief Customer Officer



# Forte croissance des Signatures

Croissance des Signatures\* par zone géographique

(%)	S1 2020
France	+14%
Reste de l'Europe	+18%
Amériques	+46%
Asie / Pacifique	-11%
<b>Axway</b>	<b>+26%</b>

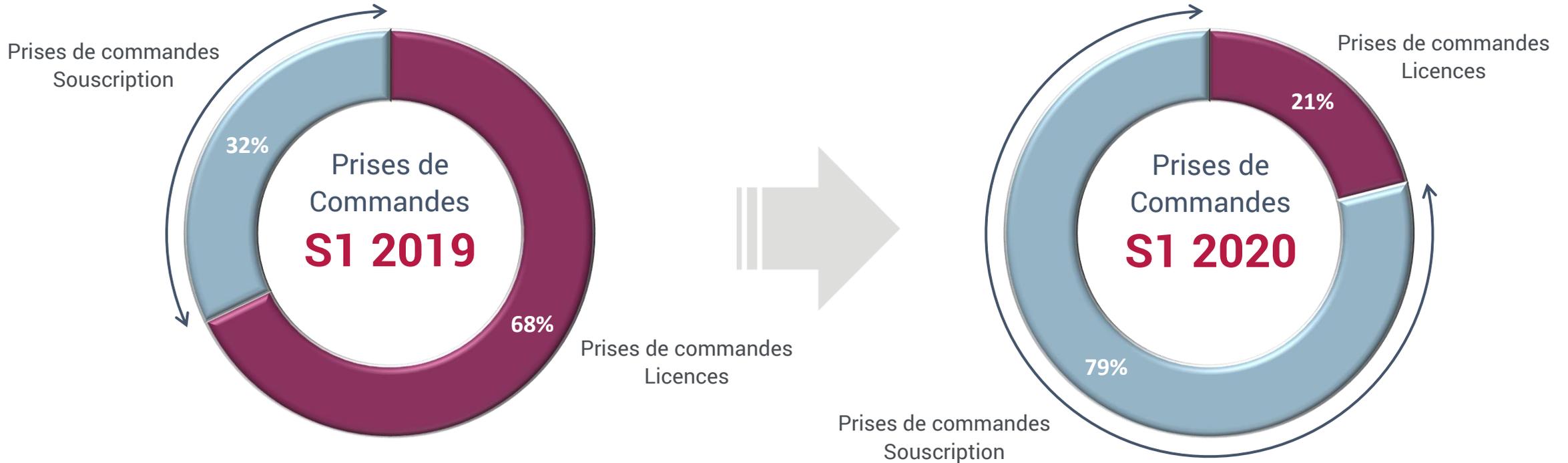
\* Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

Indicateur de suivi des  
Signatures en hausse de

+ 26 %

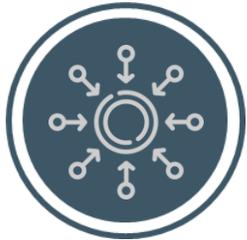
vs. S1 2019

# Accélération de la transition vers la Souscription



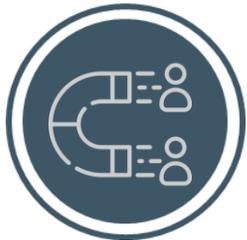
Part des prises de commandes Souscription en hausse de 47 points vs. S1 2019

# Un semestre réussi grâce à notre stratégie orientée Clients



## Centricité Clients

- Amélioration de l'expérience Client mesurée grâce au *Net Promoter Score*



## Engagement

- Groupes d'utilisateurs virtuels et groupes consultatifs virtuels de clients
- Webinaires des *Catalysts* sur la transformation digitale attirant plusieurs centaines de personnes chaque semaine



## Offres

- Gratuité de notre solution de *Content Services* offerte aux clients adoptant le travail à domicile et à la collaboration à distance
- Promotion des offres en Souscription

Au 1<sup>er</sup> semestre 2020

> 89 %

de la valeur des Signatures  
repose sur notre base de clients

# Un semestre réussi grâce à l'étendue de notre portefeuille de produits

## MFT

Une grande institution financière en France...



Migration vers notre nouvelle solution MFT

Souscription de 5 ans

## APIM

Un grand radiodiffuseur aux USA...



Re-Plateformisation de l'infrastructure globale grâce à AMPLIFY API Management

Souscription de 3 ans

## B2B

Un célèbre équipementier auto Allemand...



Accélération du spin-off des technologies électriques et de véhicules autonomes grâce au Cloud B2B Axway

Souscription de 5 ans

## Content Services

Un acteur majeur des Telco & Médias...



Importantes économies sur la gestion sécurisée des données non structurées grâce au déploiement de Syncplicity

Souscription de 3 ans

Les 4 plus grandes affaires du S1 2020 couvrent l'ensemble du portefeuille de produits

# Avoir la bonne technologie ne suffit pas



Activités : Pharmacie, santé animale et biopharmacie  
Employés : 50 000  
Chiffre d'affaires 2017 : 18,2 milliards de dollars (Top 20 mondial)



## Workshop Accelerate

Les *catalysts* Axway orientent la stratégie et le processus d'exécution

Les équipes commerciales d'Axway, les *Catalysts*, les partenaires, l'avant-vente et l'équipe PSO, **travaillent ensemble** à une proposition viable permettant de répondre aux enjeux opérationnels

Catalysts → PSO



Et passent d'une discussion sur l'amélioration des fonctionnalités à une revue de la **stratégie commerciale**

### Le client fait une demande directe :

- de partenaires recommandés
- de proposition de services professionnels en mode « MVP »
- d'investissement croisé potentiel d'Integration Builder/iPaaS - HIP
- d'aide à la conception et d'autres activités frontales qui rendent son offre plus robuste

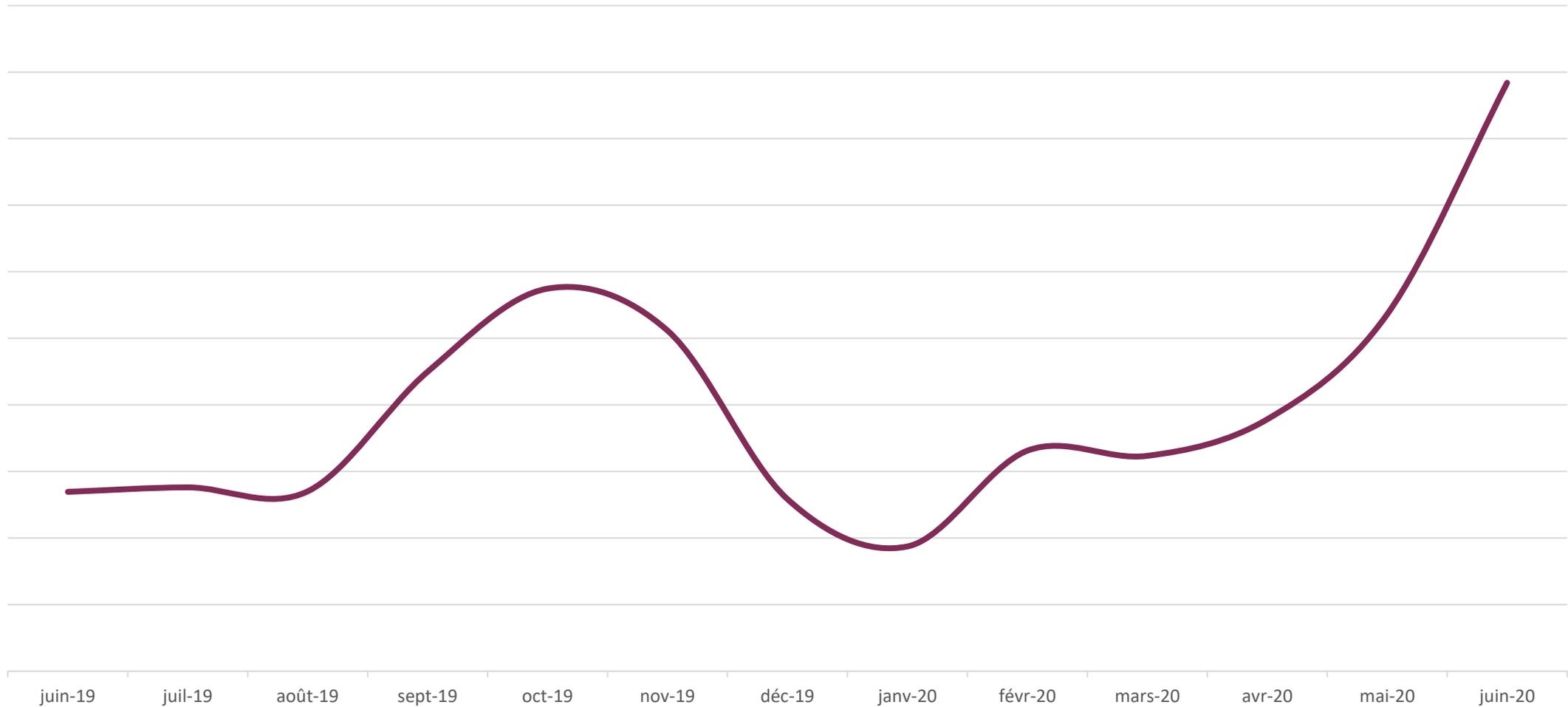


# Axway, essentiel pour aujourd'hui et pour demain



# 2<sup>ème</sup> semestre 2020 : derrière les difficultés, des opportunités

Évolution du carnet d'affaires sur les 12 derniers mois



# Succès de la transformation

Stratégie basée sur le succès Client

→ *Amélioration continue du NPS*

Bonne dynamique des affaires

→ *Suivi des Signatures positif malgré la crise du COVID-19*

Adoption des modèles en Souscription

→ *Chiffre d'affaires d'Axway récurrent à près de 80 %*

**Open  
Everything**

# Résultats financiers du 1<sup>er</sup> semestre 2020



Patrick Donovan  
Directeur Général



# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Compte de résultat

*En million d'euros*

	S1 2020		S1 2019	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>136,6</b>		<b>138,6</b>	
Coût des ventes	47,3		45,9	
<b>Marge brute (% du chiffre d'affaires)</b>	<b>89,3</b>	<i>65,4%</i>	<b>92,6</b>	<i>66,8%</i>
Charges opérationnelles	86,8		90,2	
<i>dont Frais commerciaux</i>	<i>43,5</i>		<i>44,3</i>	
<i>dont Recherche et Développement</i>	<i>30,4</i>		<i>32,6</i>	
<i>dont Frais généraux</i>	<i>12,9</i>		<i>13,3</i>	
<b>Résultat opérationnel d'activité</b>	<b>2,5</b>	<i>1,9%</i>	<b>2,5</b>	<i>1,8%</i>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>-3,7</b>	<i>-2,7%</i>	<b>-2,7</b>	<i>-1,9%</i>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-3,7</b>	<i>-2,7%</i>	<b>-3,0</b>	<i>-2,1%</i>
Charges d'impôt	0,2		-1,9	
<b>Résultat net (% du chiffre d'affaires)</b>	<b>-6,0</b>	<i>-4,4%</i>	<b>-6,1</b>	<i>-4,4%</i>
<b>Résultat de base par action (€)</b>	<b>-0,28</b>		<b>-0,29</b>	

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

Croissance organique\*

**-2,0 %**

Frais Commerciaux

**-1,9 %**

Résultat Op. d'Activité

**2,5 M€**

soit 1,9 % du CA

Croissance totale

**-1,4 %**

R&D

**-6,6 %**

Résultat net

**-6,0 M€**

soit -0,28 € par action

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Zoom Licences & Maintenance

[M€]	S1 2020	S1 2019 Retraité*	S1 2019 Publié	Croissance Organique*
<b>Licences</b>	10,5	21,9	21,8	-52,0%
<i>dont T1 2020</i>	3,9	9,2	9,1	-57,4%
<i>dont T2 2020</i>	6,6	12,7	12,7	-48,2%
<b>Maintenance</b>	70,7	72,5	72,1	-2,5%

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

- Baisse du chiffre d'affaires Licences sur toute la période et dans toutes les régions, nette accélération de la transition vers la Souscription
- Résilience de l'activité Maintenance, soutenue par des renouvellements de contrats dans un contexte de diminution des ventes de Licences

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Zoom Souscription

[M€]	S1 2020	S1 2019 Retraité*	S1 2019 Publié	Croissance Organique*
<b>Souscription</b>	<b>37,2</b>	<b>23,5</b>	<b>23,1</b>	<b>+58,5%</b>
<i>dont T1 2020</i>	<i>15,7</i>	<i>11,1</i>	<i>10,9</i>	<i>+41,4%</i>
<i>dont T2 2020</i>	<i>21,5</i>	<i>12,4</i>	<i>12,3</i>	<i>+73,7%</i>
<b>Nouvel ACV</b>	<b>10,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>+187,6%</b>

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

- Nouvel ACV en hausse importante durant la période de crise
- Sur le semestre, les contrats de Souscription *Customer Managed* ont généré 11,8 M€ de revenus initiaux « *upfront* »
- La tendance de transition rapide vers la Souscription s'est poursuivie en fin de premier trimestre et tout au long du deuxième

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Suivi des Signatures

[M€]	Valeur des nouvelles signatures	Pondération	Nouvelles signatures pondérées
Licences	10,5	1x	10,5
Nouvelle Souscription (ACV*)	10,2	3x	30,5

<b>Signatures pondérées 1<sup>er</sup> Semestre 2020</b>	<b>41,0</b>
<b>Croissance Organique*</b>	<b>+26,3%</b>

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

- Indicateur de suivi des Signatures en forte croissance au 1<sup>er</sup> semestre 2020 (+26.3 %)
- Nouvel ACV comme principal relai de croissance des Signatures

# Principaux éléments bilantiels au 30/06/2020

Trésorerie et équivalents

**24,3 M€**

vs. 21,1 M€ au 31/12/2019

DSO

**70 jours**

vs. 61 jours au 30/06/2019

Total des actifs

**564,6 M€**

vs. 568,8 M€ au 31/12/2019

Endettement net

**17,7 M€**

vs. 22,0 M€ au 31/12/2019

Produits courants  
constatés d'avance

**76,5 M€**

vs. 60,6 M€ au 31/12/2019

Capitaux propres

**360,1 M€**

vs. 362,6 M€ at 31/12/2019

# Flux de trésorerie & Covenants au 30/06/2020

En millions d'euros

	30/06/2020	30/06/2019
<b>Résultat net de la période</b>	-6,0	-6,1
<i>Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</i>	5,0	3,0
Flux net de trésorerie généré par l'activité	10,6	8,6
<b>Flux net de trésorerie disponible</b>	<b>4,9</b>	<b>1,2</b>
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-1,7	-4,5
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-5,2	-7,8
<b>Variation de trésorerie nette</b>	<b>3,3</b>	<b>-3,6</b>
Trésorerie d'ouverture	21,1	35,8
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>24,3</b>	<b>32,1</b>

- Flux net de trésorerie disponible en hausse à 4,9 M€
- Augmentation des liquidités de 3,3 M€ sur le semestre

	30/06/2020	31/12/2019	30/06/2019
<u>EBE</u> Charges financières (covenant > 5)	106,8	43,9	45,2
<u>Endettement net EBE</u> (covenant < 3)	0,50	0,70	0,47
<u>Endettement net Capitaux propres</u> (covenant < 1)	0,05	0,06	0,03

- Ensemble des covenants bancaires respectés



## Objectifs 2020 & Ambitions à moyen terme

Ambition technologique inchangée

DEVENIR UN LEADER SUR LE MARCHÉ DES  
**PLATEFORMES D'INTÉGRATION HYBRIDE**  
D'ICI À FIN 2020

« D'ici 2022, Gartner prévoit qu'au moins 65% des grandes organisations auront mis en place une plateforme HIP <sup>(1)</sup> »

# Prudence en environnement incertain



**CONTEXTE D'INCERTITUDE PROLONGÉE  
VISIBILITÉ TRÈS LIMITÉE**

# Révision des objectifs 2020

À ce stade, tout en rappelant l'importance historique du 4<sup>ème</sup> trimestre dans ses performances annuelles, Axway vise pour 2020 un chiffre d'affaires et un résultat opérationnel d'activité du même ordre que sur l'exercice 2019.

2020  $\approx$  2019

# Confirmation des ambitions à moyen terme

Atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€  
(Croissance organique + M&A)

Revenir sur des taux de marge opérationnelle d'activité > 15 %  
pour progressivement se diriger vers 20 %

Faire progresser le bénéfice par action  
pour l'établir au dessus de 1€

Q&A

Open

Everything



Merci



FRANKLIN

W axway

# Annexes

LES QUATRE TEMPS



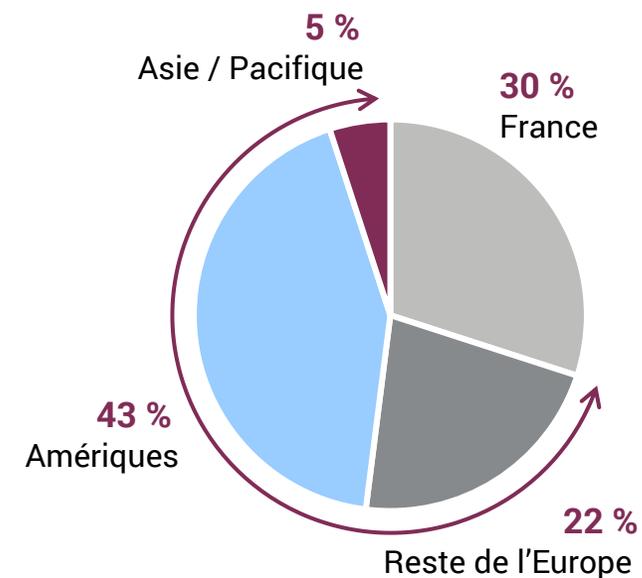
SEPHORA  
Reouverture



# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – CA par zone géographique

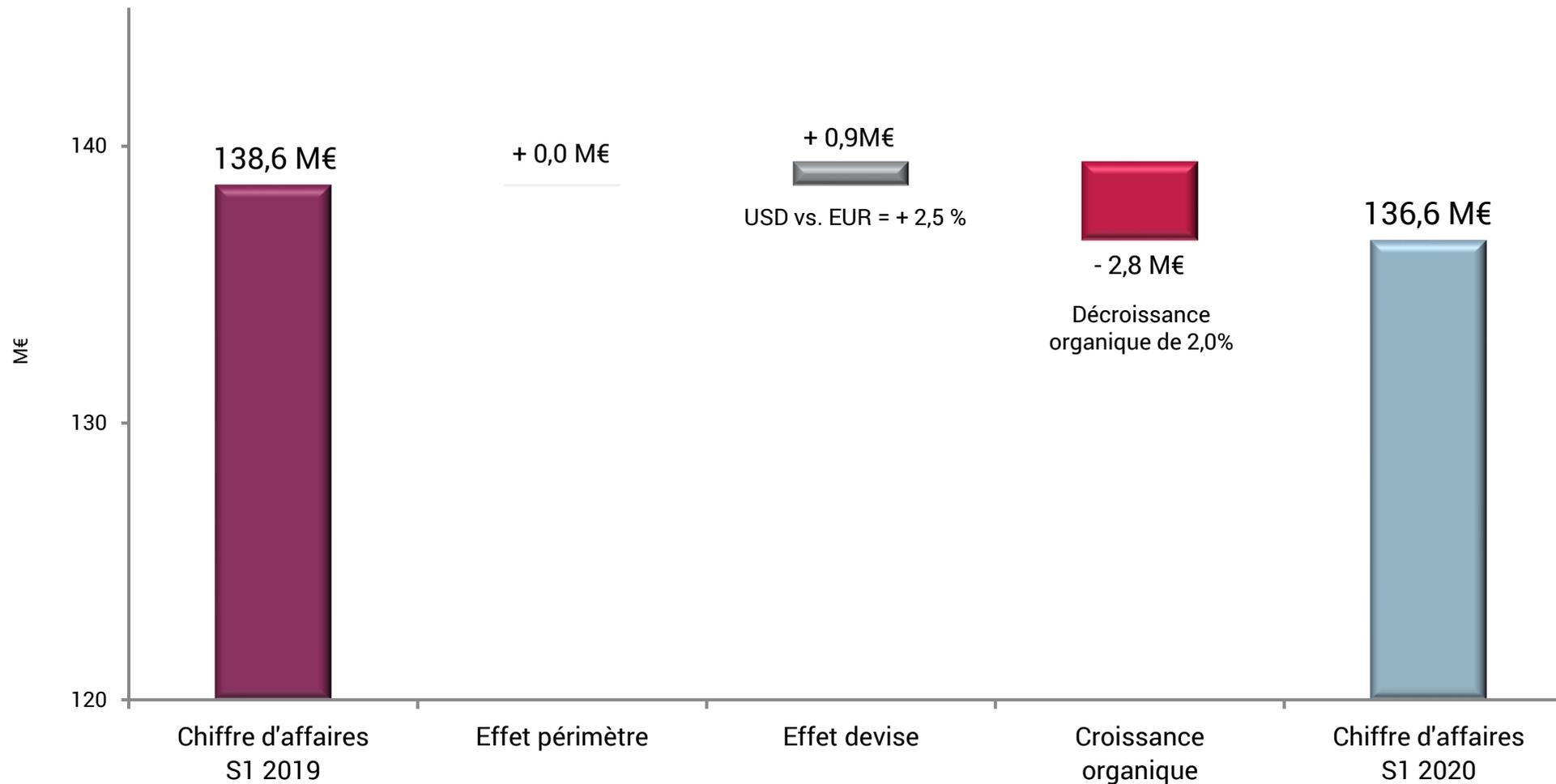
[M€]	S1 2020	S1 2019 Retraité*	S1 2019 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
France	40,9	40,8	40,8	+0,3%	+0,3%
Reste de l'Europe	29,6	30,9	31,0	-4,5%	-4,4%
Amériques	59,3	60,3	59,4	-0,2%	-1,8%
Asie / Pacifique	6,9	7,4	7,5	-8,1%	-6,9%
<b>Axway</b>	<b>136,6</b>	<b>139,4</b>	<b>138,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-2,0%</b>

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



**Chiffre d'affaires à 70 % international**  
vs. 71% au 1<sup>er</sup> semestre 2019

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Évolution du CA



# Bilan simplifié au 30/06/2020

En millions d'euros

	30/06/2020	30/06/2019
<b>Actif</b>		
Ecart d'acquisition	350,6	347,2
<b>Actifs non courants</b>	<b>437,2</b>	<b>446,0</b>
Clients et comptes rattachés (net)	64,7	52,8
Autres actifs courants	38,5	38,4
Trésorerie	24,3	32,3
<b>Actifs courants</b>	<b>127,5</b>	<b>123,5</b>
<b>Total de l'Actif</b>	<b>564,6</b>	<b>569,5</b>
<b>Passif</b>		
<b>Capitaux Propres</b>	<b>360,1</b>	<b>356,4</b>
Emprunts et dettes financières – part à long terme	39,2	39,5
Dettes financières de location - part à long terme	20,8	22,1
Autres passifs non courants	13,5	10,5
<b>Passifs non courants</b>	<b>73,5</b>	<b>72,1</b>
Emprunts et dettes financières - part à court terme	2,8	5,0
Dettes financières de location - part à court terme	6,2	6,4
Produits constatés d'avance	76,5	85,6
Autres passifs courants	45,5	44,0
<b>Passifs courants</b>	<b>131,1</b>	<b>141,1</b>
<b>Total du Passif</b>	<b>204,6</b>	<b>213,1</b>
<b>Total des Capitaux propres et du Passif</b>	<b>564,6</b>	<b>569,5</b>

- Trésorerie et équivalents de trésorerie à 24,3 M€
- DSO maîtrisé à 70 jours
- Dette nette de 17,7 M€
- Capitaux propres stables à 360,1 M€

# Capitaux propres et BPA au 30/06/2020

*En millions d'euros*

	30/06/2020	30/06/2019	31/12/2019
<b>Capitaux propres à l'ouverture</b>	362,6	362,7	362,7
Résultat net de la période	-6,0	-6,1	5,4
Dividendes	-	-	-8,5
Opérations sur capital	0,2	0,2	0,0
Première application d'IFRS16	-	0,0	-0,7
Autres variations	1,5	-1,3	0,8
Ecart de conversion	1,9	0,9	2,8
<b>Capitaux propres à la clôture</b>	<b>360,1</b>	<b>356,4</b>	<b>362,6</b>

*En €*

	30/06/2020	30/06/2019
<b>Résultat net de la période</b>	<b>-6,0</b>	<b>-6,1</b>
Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle)	21,27M	21,23M
<b>Résultat de base par action (en €)</b>	<b>-0,28</b>	<b>-0,29</b>
Nombre d'actions potentielles théorique	22,08M	21,90M
<b>Résultat dilué par action (en €)</b>	<b>-0,27</b>	<b>-0,28</b>

# 1<sup>er</sup> Semestre 2020 – Évolution des effectifs

	30/06/2020	31/12/2019
France	471	466
Reste de l'Europe	838	831
Amériques	512	526
Asie / Pacifique	64	62
<b>Axway</b>	<b>1885</b>	<b>1885</b>

→ Attrition ramenée à 15,4 % au S1 2020 grâce à un fort engagement des employés

# Structure capitalistique au 30/06/2020



## Pacte d'actionnaires

56,70 % des actions / 66,42 % des droits de vote exerçables

21 308 766 actions cotées  
36 091 445 droits de vote exerçables

# 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 totale d'un contrat de Souscription incluant à la fois les revenus récurrents pour la durée du contrat et les paiements non récurrents.
- Indicateur de suivi des Signatures : Addition du montant des ventes de Licences et de trois fois la valeur annuelle (3xACV) des nouveaux contrats de Souscription signés sur une période donnée.
- Résultat opérationnel d'activité : Résultat opérationnel courant retraité de la charge relative au coût des services rendus par les bénéficiaires de stock-options et d'actions gratuites, 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.