

Résultats annuels 2019

Conférence Analystes – 20 février 2020

Cloud Business Center - Paris



Avertissement

- 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 de contrats, 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 de Référence 2018 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 26 avril 2019 sous le numéro D.19-0404.
- 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 annuels 2019

Ordre du jour



Patrick Donovan
Directeur Général



Roland Royer
Chief Customer Officer

1 - Succès des objectifs 2019 & Poursuite de la transformation

2 - Customer Success Organisation : Dynamique & Impact

3 - Résultats Financiers 2019

4 - Objectifs 2020 & Ambitions à moyen terme

5 - Questions & Réponses

Succès des objectifs 2019 & Poursuite de la transformation



Patrick Donovan
Directeur Général



Succès des objectifs 2019



Chiffre d'affaires supérieur aux attentes

300 M€

croissance organique

+3,3 %



RDA en ligne avec les objectifs

8,6 %

soit

25,9 M€



Forte croissance de l'activité Souscription

+ 41,7 %

soit

59,6 M€



Hausse significative de l'ACV*

+ 33,3 %

soit

17,5 M€



Croissance des Signatures* (Licences + 3xACV)

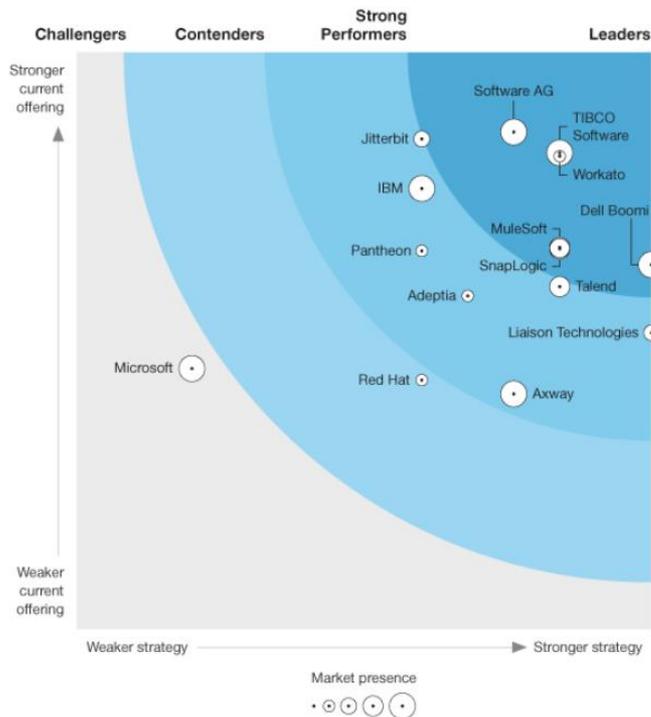
+ 8,3 %

soit

105,3 M€

AMPLIFY™ et AMPLIFY API parmi les meilleures offres du marché

Leader sur le marché des Plateformes d'Intégration Hybride



AXWAY LEADER
 dans le Gartner™ Magic Quadrant
 for Full Life Cycle API Management
 (Octobre 2019)



AXWAY STRONG PERFORMER
 dans The Forrester Wave™:
 Strategic iPaaS and Hybrid Integration Platforms
 (1^{er} trimestre 2019)



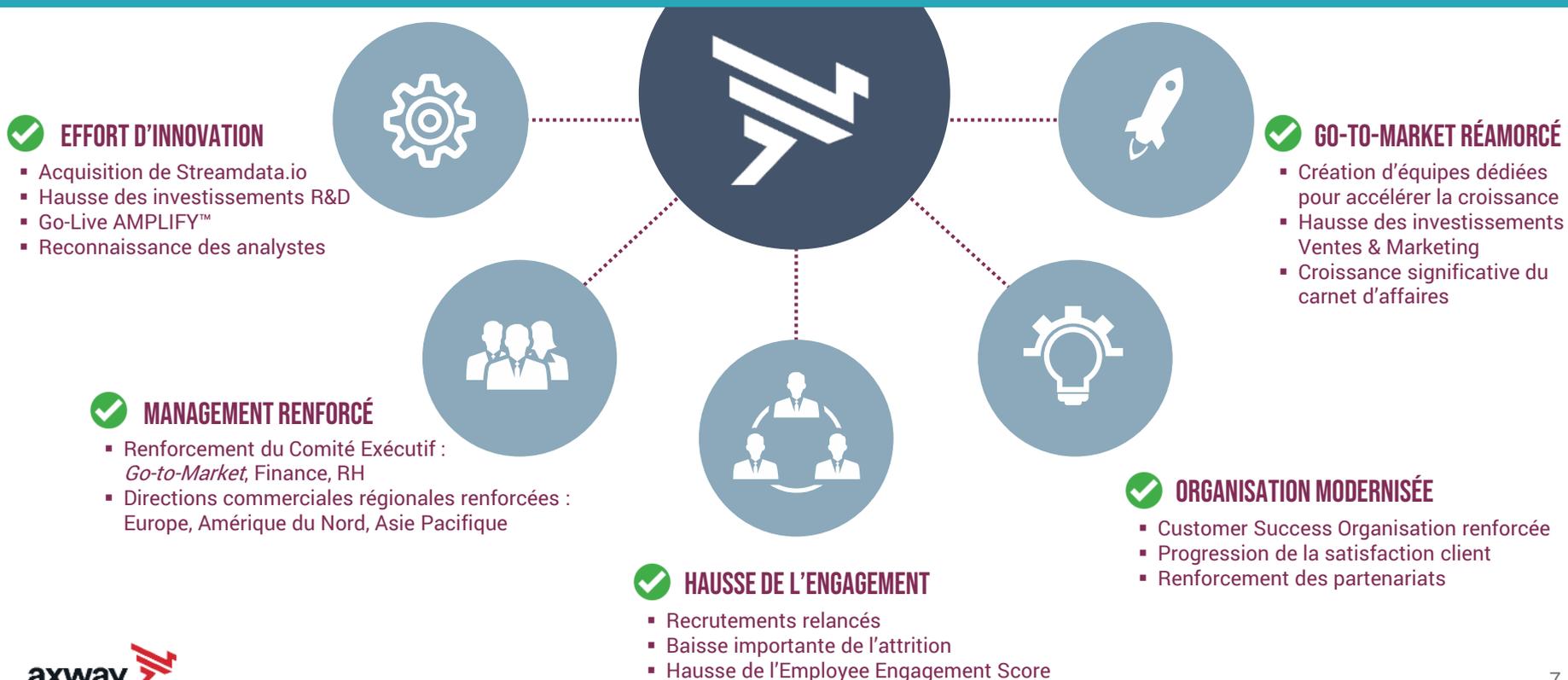
Source: Gartner (October 2019)



The Forrester Wave™: Strategic iPaaS and Hybrid Integration Platforms, Q1 2019, Forrester Research, Inc., January 3, 2019
 Disclaimer: The Forrester Wave™ is copyrighted by Forrester Research, Inc. Forrester and Forrester Wave™ are trademarks of Forrester Research, Inc. The Forrester Wave™ is a graphical representation of Forrester's call on a market and is plotted using a detailed spreadsheet with exposed scores, weightings, and comments. Forrester does not endorse any vendor, product, or service depicted in the Forrester Wave™. Information is based on best available resources. Opinions reflect judgment at the time and are subject to change.

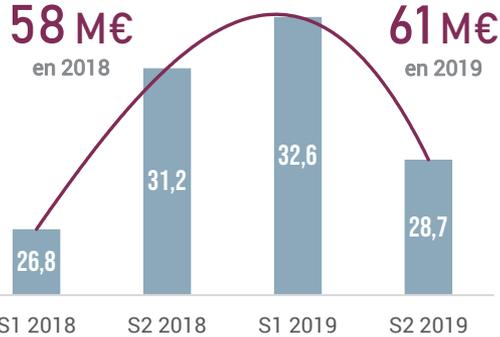
Gartner Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management, Paolo Malinverno, Mark O'Neill, Aashish Gupta, Kimihiko Iijima, 9 October 2019.
 This graphic was published by Gartner, Inc. as part of a larger research document and should be evaluated in the context of the entire document. The Gartner document is available upon request from Axway. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

Transformation du Groupe en 2019

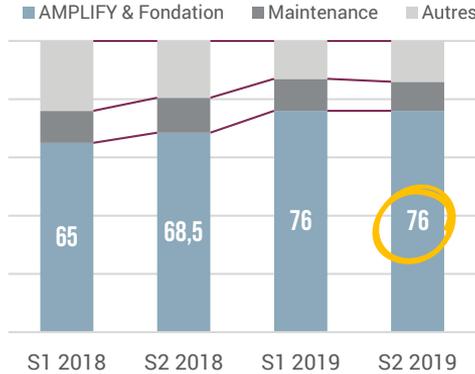


Innovation accélérée, investissements R&D stabilisés

Investissements R&D (M€)



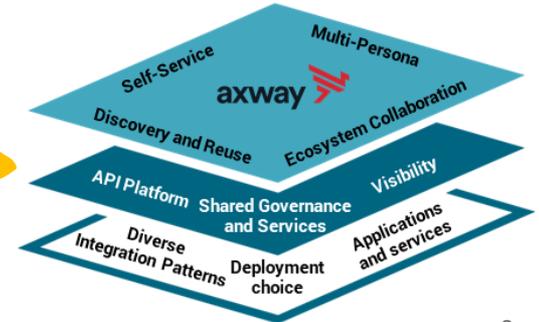
Allocation des ressources R&D (%)



M&A Stratégique



- Allocation des ressources R&D recentrée sur AMPLIFY™
- Intégration de Streamdata.io et Go-Live d'AMPLIFY™ (Mars 2019)
- Baisse significative de l'attrition dans les effectifs R&D (-19 % en 2019)
- Stabilisation des investissements en Recherche et Développement



Renforcement de l'équipe de direction

→ Nominations au Comité Exécutif



C.Allmacher
Chief Financial Officer



D.Fougerat
EVP People & Culture



P.French
EVP Go-to-Market



Hausse de l'engagement des collaborateurs

Reprise des Recrutements

+ 308

soit 2 % d'augmentation nette de l'effectif

Hausse de l'Employee Engagement Score

+ 18 %

soit 58 % en 2019 contre 49 % en 2018

Amélioration de l'attrition

- 15 %

soit 17,7% % d'attrition sur l'exercice

→ Engagement des collaborateurs dynamisé

- Lancement de l'Axway University 2.0
- Enquêtes d'opinion semestrielles auprès des collaborateurs
- Nouveau programme de suivi des talents
- Mise en place d'un plan Groupe d'attribution gratuite d'actions à échéance 2022



Customer Success Organisation : Dynamique & Impact

Roland Royer
Chief Customer Officer



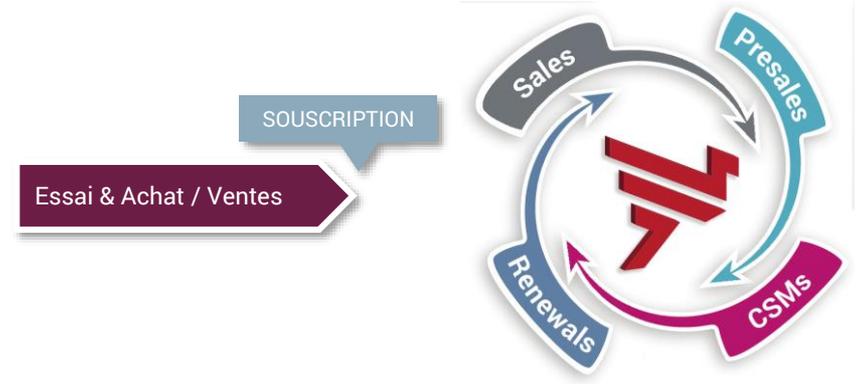
Notre parcours vers la réussite clients a commencé mi-2018...

Séquences d'une offre de Licence perpétuelle



- Peut entrainer des difficultés dans les suivis de projets
- Peut créer, pour le client, une perception « de fuite » du prestataire
- Peut mener le client à juger de lacunes si le projet prend du retard

Cycle d'une offre de Souscription



ENGAGEMENT CONTINU DU CLIENT

Renouvellement de notre image de marque et du Go-to-Market



Construction de l'image de marque

Investissement renouvelé dans le marketing et la proposition de valeur de la marque



Message de création de valeur

Mise en avant de la réussite clients et de la valeur commerciale, plutôt que des caractéristiques produits



Axway positionné comme Stratège Digital

En tant que partenaire privilégié, l'équipe de *Catalysts* d'Axway propose des prestations de consulting haut niveau pour guider les clients dans leurs choix stratégiques de transformation digitale

Encourager l'excellence dans l'exécution des ventes

→ Nouveaux Directeurs Généraux



B. Kearney
GM APAC



S. Torvik
GM North America



A. Saad
GM EMEA

RISE



- Nouveaux directeurs généraux dans 3 des 4 regions où le groupe opère
- Recrutement accéléré d'experts API Management
- Equipes *Inside Sales* régionales
- Alignement régional et renforcement de l'équipe dédiée au *Customer Success*
- Culture d'exécution rigoureuse et de discipline

Mesurer le succès



Loyauté client

Indicateur de performance basé sur les retours clients



Croissance des signatures AMPLIFY API Management

L'offre de gestion des API comme "porte d'accès" à AMPLIFY™

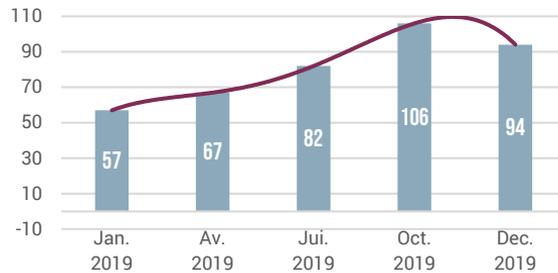


Croissance du chiffre d'affaires Souscription

Transition vers un modèle basé sur la consommation

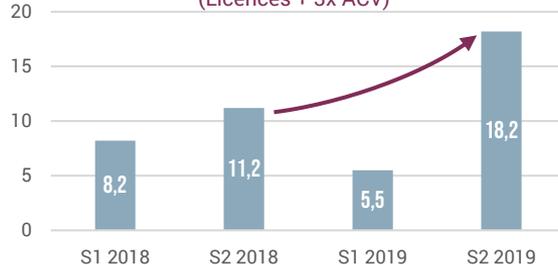
Croissance du pipe et des signatures AMPLIFY API Management

Evolution du carnet d'affaires APIM (M€)



+65%
comparé à Janvier
2019

Evolution des signatures APIM (M€)
(Licences + 3x ACV)

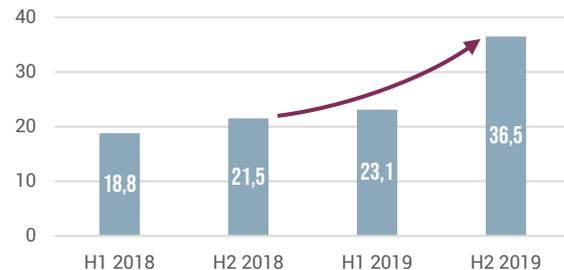


+22%
comparé à 2018

- Offre d'API Management reconnue comme *Leader*
- Impact au T4 de la nouvelle stratégie de *Go-to-Market* et des *Catalysts*
- Plusieurs reconquêtes de clients face à la concurrence
- Fort rebond de l'Amérique du Nord au T4

Croissance significative de la Souscription et de l'ACV

Evolution du chiffre d'affaires Souscription (M€)



+42%
comparé à 2018

Evolution de l'ACV (M€)



+33%
comparé à 2018

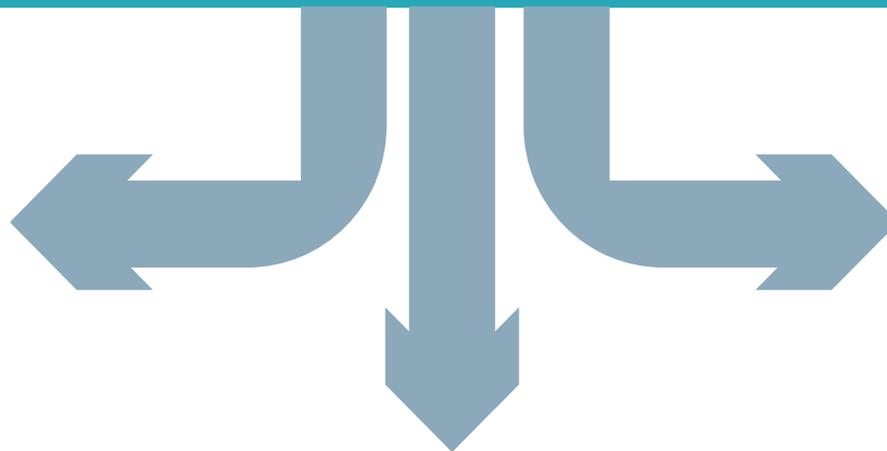
- Ensemble des offres stratégiques disponibles en Souscription depuis mi-2019
- Dispositifs d'*enablement* et d'*incentive* revus au S2 2019 pour les équipes commerciales
- Accélération de la transition vers la Souscription dans tous les secteurs et toutes les régions
- Taux de renouvellement AMPLIFY™ > 88%

Succès 2020 : Direction & Priorités

ACCROITRE NOTRE VALEUR
STRATÉGIQUE & NOTRE
POSITIONNEMENT AUPRES
DES CLIENTS CLÉS

CATALYSTS

**CONSEIL EN
STRATÉGIE DIGITALE**



ACCÉLÉRER LA REUSSITE D'AMPLIFY™
ET DE L'OFFRE APIM

INSIDE SALES

**VENDEURS
SPÉCIALISTES APIM**

DÉVELOPPER DES PARTENARIATS RÉGIONAUX
PUISSANTS POUR SOUTENIR L'ACTIVITÉ AMPLIFY™

**PARTENARIATS
RENOUVELÉS**

**UPSELL
CROSS SELL**

**CROISSANCE
AXÉE CLIENTS**

Faire passer le succès client au niveau supérieur



+



+



Stratégie Go-to-Market
& Image de marque

Exécution des ventes

Gestion du Succès Client



Résultats financiers 2019

Patrick Donovan
Directeur Général



Exercice 2019 - Compte de résultat

<i>En million d'euros</i>	2019		2018	
Chiffre d'affaires	300,0		283,8	
Coût des ventes	88,4		84,2	
Marge brute (% du chiffre d'affaires)	211,5	<i>70,5%</i>	199,7	<i>70,3%</i>
Charges opérationnelles	185,6		167,8	
<i>dont Frais commerciaux</i>	<i>99,1</i>		<i>83,3</i>	
<i>dont Recherche et Développement</i>	<i>61,3</i>		<i>58,0</i>	
<i>dont Frais généraux</i>	<i>25,1</i>		<i>26,4</i>	
Résultat opérationnel d'activité	25,9	<i>8,6%</i>	31,9	<i>11,2%</i>
Résultat opérationnel courant	14,6	<i>4,9%</i>	22,5	<i>7,9%</i>
Résultat opérationnel	14,3	<i>4,8%</i>	18,3	<i>6,4%</i>
Charges d'impôt	-6,8		-5,6	
Résultat net (% du chiffre d'affaires)	5,4	<i>1,8%</i>	11,0	<i>3,9%</i>
Résultat de base par action (€)	0,25		0,52	

Croissance organique de

+3,3%

du chiffres d'affaires

Croissance totale de

+5,7%

du chiffres d'affaires

Hausse de

+19%

des Frais Commerciaux
(Ventes & Marketing)

Stabilisation à

±20% du CA

des Investissements
R&D

Résultat Opérationnel d'Activité de

25,9M€

soit 8,6% du CA

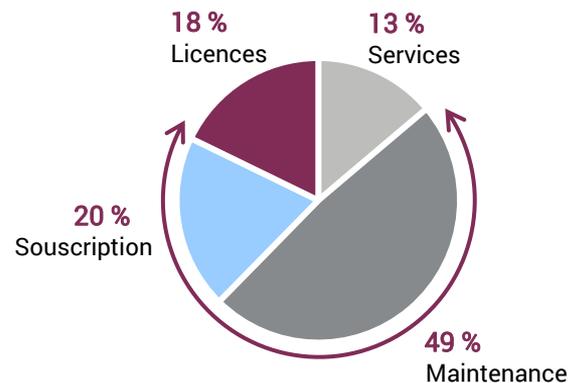
Résultat Net de

5,4M€

soit 0,25 € par action

Exercice 2019 - Chiffre d'affaires par type d'activité

[M€]	2019	2018 Retraité*	2018 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Licences	52,8	57,6	56,5	-6,5%	-8,3%
Souscription	59,6	42,1	40,3	+47,8%	+41,7%
Maintenance	146,7	145,9	142,8	+2,7%	+0,6%
Services	40,8	44,9	44,2	-7,6%	-9,1%
Axway	300,0	290,5	283,8	+5,7%	+3,3%



Chiffre d'affaires à 69 % récurrent
vs. 64,5 % en 2018

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

- Forte croissance de l'activité Souscription (+41,7 %) pour atteindre 20 % du chiffre d'affaires du Groupe
- Chiffre d'affaires Maintenance préservé avec une croissance organique des ventes de 0,6 %
- Décroissance des activités Licences et Services
- Hausse de 4,5 points de la part des revenus récurrents du Groupe à 69 % du chiffre d'affaires consolidé

Exercice 2019 - Zoom sur l'activité Souscription

[M€]	2019	2018 Retraité*	2018 Publié	Croissance Organique*
Souscription	59,6	42,1	40,3	+41,7%
<i>dont T4 2019</i>	<i>23,0</i>	<i>10,6</i>	<i>10,9</i>	<i>+116,7%</i>
Nouvel ACV	17,5	13,1	13,1	+33,3%

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

- Forte accélération de la croissance du chiffre d'affaires Souscription (+41,7 %)
- Très nette accélération des affaires en fin d'exercice, hausse organique des ventes de 116,7 % au T4 2019
- Hausse significative (+33,3 %) de la valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) de Souscription signés

Exercice 2019 - Zoom sur les activités Licences & Maintenance

[M€]	2019	2018 Retraité*	2018 Publié	Croissance Organique*
Licences	52,8	57,6	56,5	-8,3%
<i>dont T4 2019</i>	<i>19,6</i>	<i>19,4</i>	<i>18,9</i>	<i>+1,2%</i>
Maintenance	146,7	145,9	142,8	+0,6%

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

- Décroissance organique des Licences de 8,3 % en 2019 malgré un 4^{ème} trimestre positif
- Résilience de l'activité Maintenance conformément aux annonces précédentes et aux ambitions du Groupe

Exercice 2019 – Suivi des Signatures

[M€]	Valeur des nouvelles signatures	Pondération	Nouvelles signatures pondérées
Licences	52,8	1x	52,8
Nouvelle Souscription (ACV*)	17,5	3x	52,5
Signatures pondérées 2019			105,3
Croissance Organique*			+8,3%

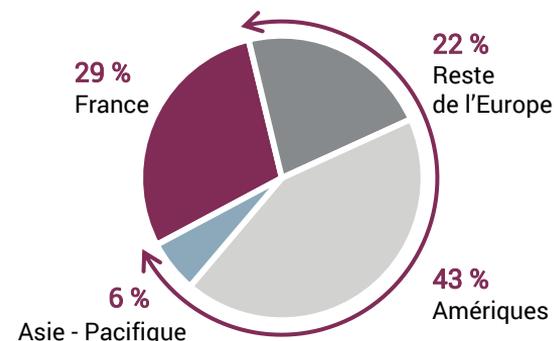
* Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document

- Nouvel ACV en hausse organique de 33,3 %
- Indicateur de suivi des Signatures en croissance organique de 8,3 % dans la continuité de la croissance de 7,8 % en 2018
- Contribution égale des Licences et de la Souscription dans la croissance de l'indicateur de suivi des Signatures

Exercice 2019 - Chiffre d'affaires par zone géographique

[M€]	2019	2018 Retraité*	2018 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
France	86,4	80,9	80,9	+6,7%	+6,7%
Reste de l'Europe	67,3	65,7	65,7	+2,4%	+2,4%
Amériques	129,8	128,7	122,3	+6,1%	+0,8%
Asie - Pacifique	16,5	15,1	14,9	+11,0%	+9,1%
Axway	300,0	290,5	283,8	+5,7%	+3,3%

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



71 % du chiffre d'affaires à l'international stable par rapport à 2018

Principaux éléments bilantiels au 31/12/2019

Trésorerie et équivalents

21,1 M€

vs. 35,8 M€ au 31/12/2018

DSO

77 jours

vs. 77 jours au 31/12/2018

Total des Actifs

568,8 M€

vs. 553,8 M€ au 31/12/2018

Endettement Net

21,6 M€

vs. 10,2 M€ au 31/12/2018

Produits Courants
Constatés d'Avance

60,6 M€

vs. 75,2 M€ au 31/12/2018

Capitaux Propres

362,6 M€

vs. 362,7 M€ au 31/12/2018

Flux de trésorerie & Covenants au 31/12/2019

En millions d'euros

	31/12/2019	31/12/2018
Résultat net de la période	5,4	11,0
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	-19,3	-3,6
Flux net de trésorerie généré par l'activité	13,6	22,6
Flux net de trésorerie disponible	0,6	17,5
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-5,2	-4,0
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-23,2	-10,7
Variation de trésorerie nette	-14,7	7,6
Trésorerie d'ouverture	35,8	28,1
Trésorerie de clôture	21,1	35,8

→ Flux net de trésorerie disponible de 0,6 M€ au 31 décembre 2019 contre 17,5 M€ à fin 2018

	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<u>EBE</u> Charges financières (covenant > 5)	43,9	45,2	40,19
<u>Endettement net EBE</u> (covenant < 3)	0,70	0,31	0,47
<u>Endettement net Capitaux propres</u> (covenant < 1)	0,06	0,03	0,06

→ Ensemble des covenants bancaires respectés
→ Bilan et capacité d'endettement permettant de saisir les opportunités d'acquisitions stratégiques

2020

2019

2018

axway 

Objectifs 2020 & Ambitions à moyen terme

Patrick Donovan
Directeur Général



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 » ⁽¹⁾

Objectifs 2020



Axway relève son objectif de chiffre d'affaires et vise désormais un **revenu supérieur à 310 M€**

Le Groupe anticipe un rebond de sa profitabilité permettant d'atteindre un **taux de marge opérationnelle d'activité > 10 %**

Le groupe aspire également à une **amélioration du résultat net sur les 12 prochains mois**

Ambitions à moyen terme

Atteindre un **chiffre d'affaires de 500 M€**
grâce à une croissance organique du chiffre d'affaires et des acquisitions

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

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



Questions - Réponses

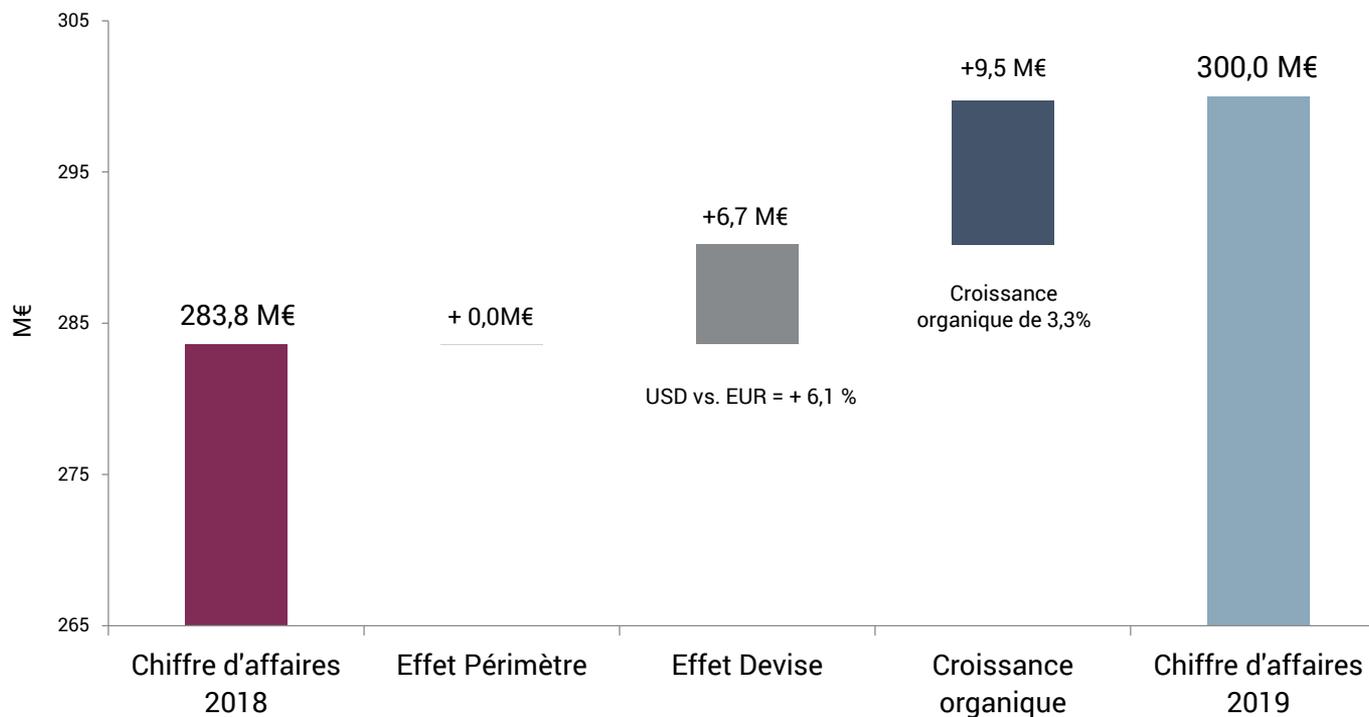
Des micros sont à votre disposition

axway 

Annexes



Exercice 2019 - Évolution du chiffre d'affaires



Bilan simplifié au au 31 décembre 2019

En millions d'euros

	31/12/2019	31/12/2018
Actif		
Ecart d'acquisition	350,0	344,1
Actifs non courants	442,7	422,7
Clients et comptes rattachés (net)	71,9	65,6
Autres actifs courants	33,2	29,7
Trésorerie	21,1	35,8
Actifs courants	126,2	131,1
Total de l'Actif	568,8	553,8
Passif		
Capitaux Propres	362,6	362,7
Emprunts et dettes financières – part à long terme	39,2	41,8
Dettes financières de location - part à long terme	22,9	-
Autres passifs non courants	13,6	11,4
Passifs non courants	75,7	53,2
Emprunts et dettes financières - part à court terme	3,5	4,2
Dettes financières de location - part à court terme	6,8	-
Produits constatés d'avance	60,6	75,2
Autres passifs courants	59,7	58,4
Passifs courants	130,6	137,9
Total du Passif	206,2	191,1
Total des Capitaux propres et du Passif	568,8	553,8

- Trésorerie à 21,1 M€
- DSO à 77 jours, stable par rapport au 31/12/2018
- Dette bancaire de 42,7 M€, endettement net de 21,6M€
- Produits courants constatés d'avance à 60,6 M€

Capitaux propres et Bénéfice Par Action au 31 décembre 2019

En millions d'euros

	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Capitaux propres à l'ouverture	362,7	344,1	374,8
Résultat net de la période	5,4	11,0	4,4
Dividendes	-8,5	-4,2	-8,5
Opérations sur capital	0,0	0,2	3,2
Première application d'IFRS16	-0,7	0,0	0,0
Autres variations	0,8	1,0	1,5
Ecart de conversion	2,8	10,7	-31,3
Capitaux propres à la clôture	362,6	362,7	344,1

En €

	31/12/2019	31/12/2018
Résultat net de la période	5,4	11,0
Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle)	21,23M	21,22M
Résultat de base par action (en €)	0,25	0,52
Nombre d'actions potentielles théorique	22,18M	21,71M
Résultat dilué par action (en €)	0,24	0,50

Exercice 2019 - Evolution des effectifs

	31/12/2019	31/12/2018
France	466	468
Reste de l'Europe	831	771
Amériques	526	537
Asie - Pacifique	62	72
Axway	1885	1848

Structure capitalistique au 31 décembre 2019



Pacte d'actionnaires

56,91 % des actions / 65,28 % des droits de vote exerçables

21 225 381 Actions cotées
34 714 466 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.