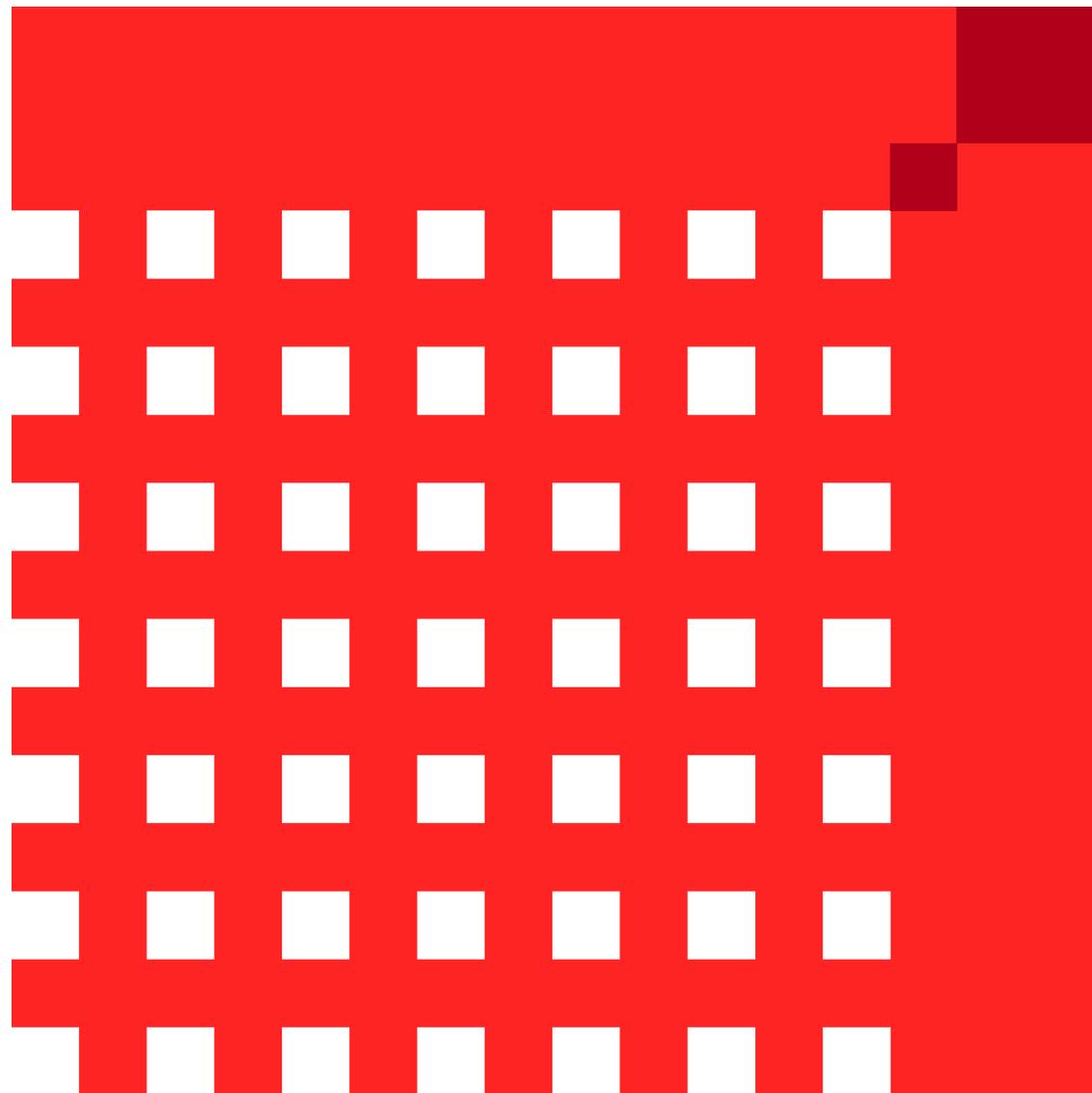




Résultats annuels 2021

Conférence Analystes

22 Février 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 2020 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 18 mars 2021 sous le numéro D.21-0147.

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 2021

Agenda

1. Commentaire sur l'activité en 2021
2. Résultats financiers 2021
3. Focus sur les clients
4. Objectifs & Ambition
5. Questions - Réponses



Patrick Donovan
Directeur Général



Cécile Allmacher
Directrice Financière



Roland Royer
Chief Customer Officer

Commentaire sur l'activité en 2021



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 basée sur l'API Management répondant aux besoins de nos clients pour servir leurs objectifs

Créer de la valeur pour nos principales parties prenantes

LES CLIENTS

Offrir une expérience client exceptionnelle



LES COLLABORATEURS

Axway :
L'endroit où il faut être



LES ACTIONNAIRES

Construire une entreprise prévisible et rentable sur le long terme



Créer de la valeur pour nos Clients

LES CLIENTS

Offrir une expérience client exceptionnelle

+16%

Net Promoter Score

par rapport à 2020, 4 années d'amélioration continue

94%

Taux de renouvellement du CA

renouvelé ou migré vers l'activité Souscription

+7%

Commandes nouvelles ou croisées

soit 265 nouveaux clients



Créer de la valeur pour nos Collaborateurs

LES COLLABORATEURS

Axway :
L'endroit où il faut être



66%

Employee Engagement Score

au dessus du seuil des 60 %

204

Recrues en 2021

durant une période d'incertitude prolongée

30%

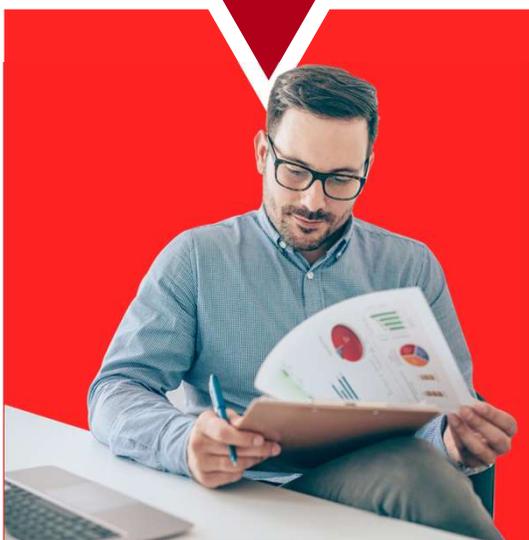
Féminisation de l'effectif

en progression sur l'exercice

Créer de la valeur à long terme pour nos Actionnaires

LES ACTIONNAIRES

Construire une entreprise prévisible et rentable sur le long terme



93%

Récurrance du CA Produits

contre 67 % en 2016, il y a seulement 5 ans

+4%

Croissance organique du CA

comparé à 2020, sur les 4 principaux produits : MFT, B2Bi, Amplify et Digital Finance

+7%

Résultat Opérationnel d'Activité

comparé à 2020, avec une hausse de 13 % du Résultat net

Des investissements marketing efficaces

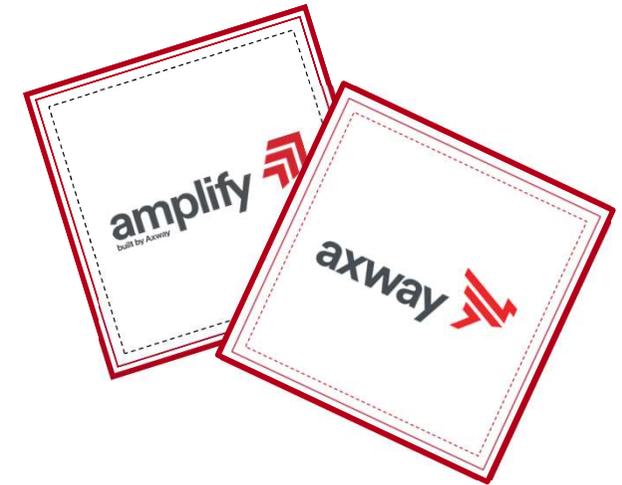
SUMMIT LEVEL UP

- 900+ clients et partenaires participants
- 10,6 M€ de pipeline généré
- Net Promoter Score de l'évènement = 49



- 29 % d'augmentation des visites web non sponsorisées
- Plus de 150 évaluations client postées
- 2^{ème} plus grande part des voix dans la catégorie
- Augmentation de 600 % de la portée sociale

Renforcement de la marque et de la notoriété



One Game. Two plays.



Chiffres clés 2021

285,5M€

Chiffre d'affaires

comparé à 297,2 M€ en 2020, en recul organique* de 2,7 %

11,5%

Marge opérationnelle d'activité

soit 32,9 M€ comparé à 30,8 M€ (10,4 %) en 2020

+18,9%

Croissance de la Souscription

soit 114,2 M€ contre 97,3 M€ en 2020

+4,2%

Croissance de l'ACV

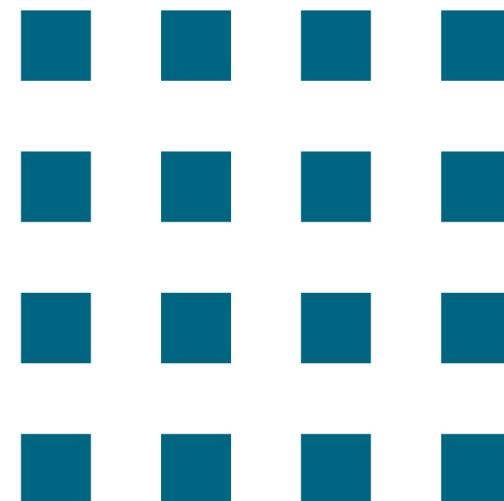
soit 33,2 M€ contre 31,9 M€ en 2020

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

Résultats financiers 2021



Cécile Allmacher
Directrice Financière



Exercice 2021

CHIFFRES CLÉS

Croiss. Organique*

-2,7%

Résultat Op. d'Activité

32,9M€

ou 11,5 % du CA

Croiss. Totale

-3,9%

Résultat Net

9,6M€

ou 0,45 € par action

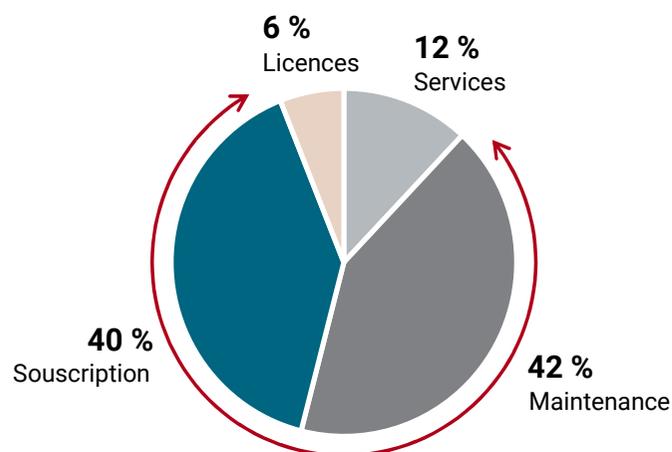
COMPTE DE RÉSULTAT

<i>En million d'euros</i>	2021		2020	
	M€	% du CA	M€	% du CA
Chiffre d'affaires	285,5		297,2	
Coût des ventes	83,3		87,6	
Marge brute	202,3	70,8%	209,7	70,5%
Charges opérationnelles	169,4		178,8	
<i>dont Frais commerciaux</i>	89,0		92,9	
<i>dont Recherche et Développement</i>	55,3		60,4	
<i>dont Frais généraux</i>	25,0		25,5	
Résultat opérationnel d'activité	32,9	11,5%	30,8	10,4%
Résultat opérationnel courant	19,9	7,0%	17,6	5,9%
Résultat opérationnel	17,3	6,1%	17,6	5,9%
Charges d'impôt	-6,9		-5,1	
Résultat net	9,6	3,4%	8,5	2,9%
Résultat de base par action (€)	0,45		0,40	

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

Exercice 2021

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ



82 % de chiffre d'affaires récurrent
contre 79 % en 2020

[M€]	2021	2020 Retraité*	2020 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
Licences	18,6	25,3	25,8	-28,0%	-26,6%
Souscription	114,2	96,1	97,3	+17,4%	+18,9%
Maintenance	119,0	136,6	138,2	-13,9%	-12,9%
Services	33,8	35,6	36,0	-6,0%	-4,9%
Axway	285,5	293,5	297,2	-3,9%	-2,7%

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

- Amélioration continue des revenus récurrents qui représentent 82% du CA total
- Confirmation de la forte croissance de la Souscription sur les 3 dernières années
- Maintenance sous pression du fait de la baisse de l'activité Licences et du mouvement vers la Souscription

Exercice 2021

ACTIVITÉS LICENCES & MAINTENANCE

[M€]	2021	2020 Retraité*	2020 Publié	Croissance Organique*
Licences	18,6	25,3	25,8	-26,6%
<i>dont T1 2021</i>	3,8	3,7	3,9	+2,8%
<i>dont T2 2021</i>	5,4	6,3	6,6	-13,7%
<i>dont T3 2021</i>	4,7	8,1	8,3	-41,3%
<i>dont T4 2021</i>	4,6	7,2	7,0	-36,8%
Maintenance	119,0	136,6	138,2	-12,9%

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

- Licences sous pression au S2 2021
- Comme anticipé, baisse de l'activité Maintenance du fait du recul de l'activité Licences et de la transition vers la Souscription

Exercice 2021

ACTIVITÉ SOUSCRIPTION

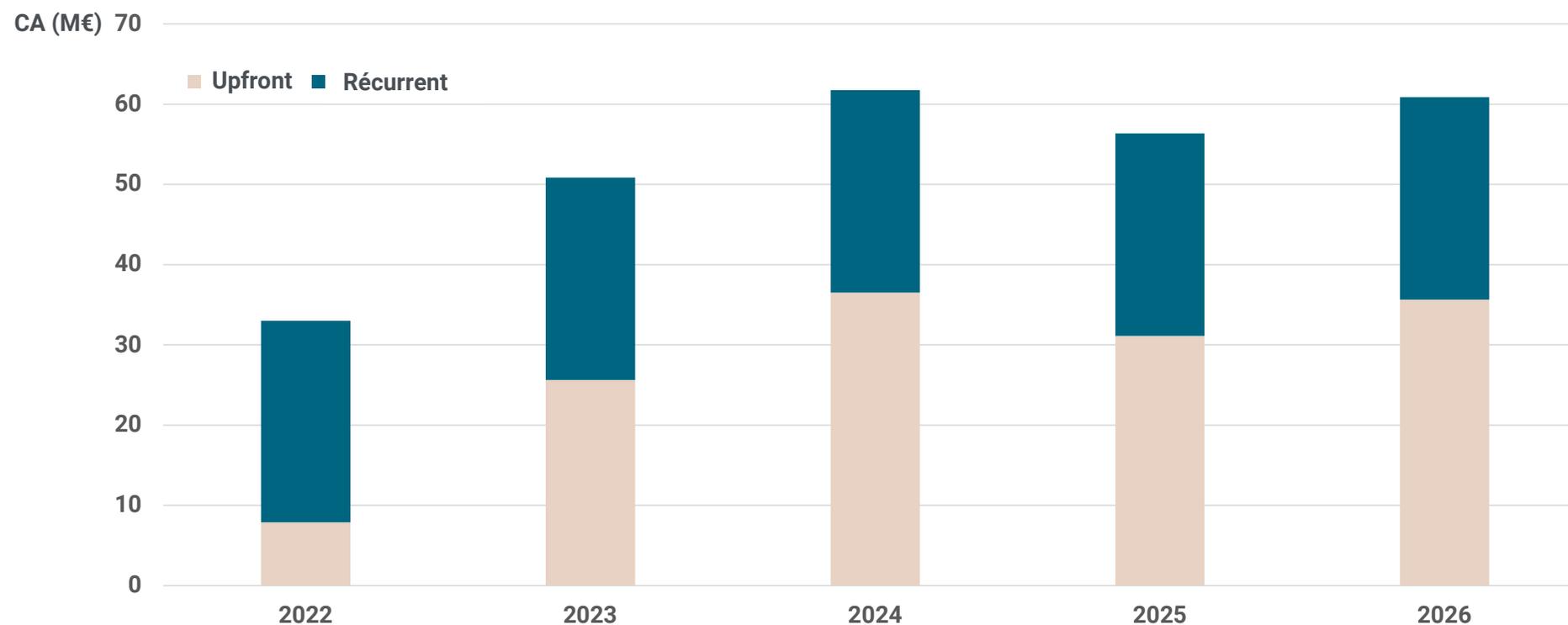
[M€]	2021	2020 Retraité*	2020 Publié	Croissance Organique*
Souscription	114,2	96,1	97,3	+18,9%
<i>dont T1 2021</i>	<i>23,7</i>	<i>14,8</i>	<i>15,7</i>	<i>+59,6%</i>
<i>dont T2 2021</i>	<i>28,1</i>	<i>20,9</i>	<i>21,5</i>	<i>+34,6%</i>
<i>dont T3 2021</i>	<i>27,8</i>	<i>21,9</i>	<i>21,9</i>	<i>+27,2%</i>
<i>dont T4 2021</i>	<i>34,6</i>	<i>38,5</i>	<i>38,1</i>	<i>-10,1%</i>

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

- Croissance continue de l'activité Souscription en 2021, malgré les difficultés rencontrées au 4^{ème} trimestre
- Chiffre d'affaires Souscription « upfront » de 51,5 M€ sur l'année contre 44,0 M€ en 2020

Renouvellement des souscriptions “Customer Managed”

2022 à 2026



Exercice 2021

SUIVI DES SIGNATURES

[M€]	Valeur des signatures 2021	Pondération	Nouvelles signatures pondérées
Licences	18,6	1x	18,6
Nouvelle Souscription (ACV*)	33,2	3x	99,6
Signatures pondérées 2021		118,2	
Croissance Organique*		- 2,2%	

- Recul organique de 2,2 % correspondant à la diminution du nombre de transactions au T4
- La croissance de 4 % de l'ACV n'a pas suffi à compenser la baisse de l'activité Licences

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

Exercice 2021

Principaux éléments bilantiels au 31/12/2021

Trésorerie et équivalents

25,4 M€

contre 16,2 M€ au 31/12/2020

DSO

121 jours

contre 95 jours au 31/12/2020

Total des actifs

582,9 M€

contre 559,3 M€ au 31/12/2020

Endettement net

36,5 M€

contre 24,0 M€ au 31/12/2020

Produits courants constatés d'avance

55,8 M€

contre 54,7 M€ au 31/12/2020

Capitaux propres

372,2 M€

contre 355,5 M€ au 31/12/2020

Exercice 2021

Flux de trésorerie 2021 & Covenants au 31/12/2021

FLUX DE TRÉSORERIE

En millions d'euros

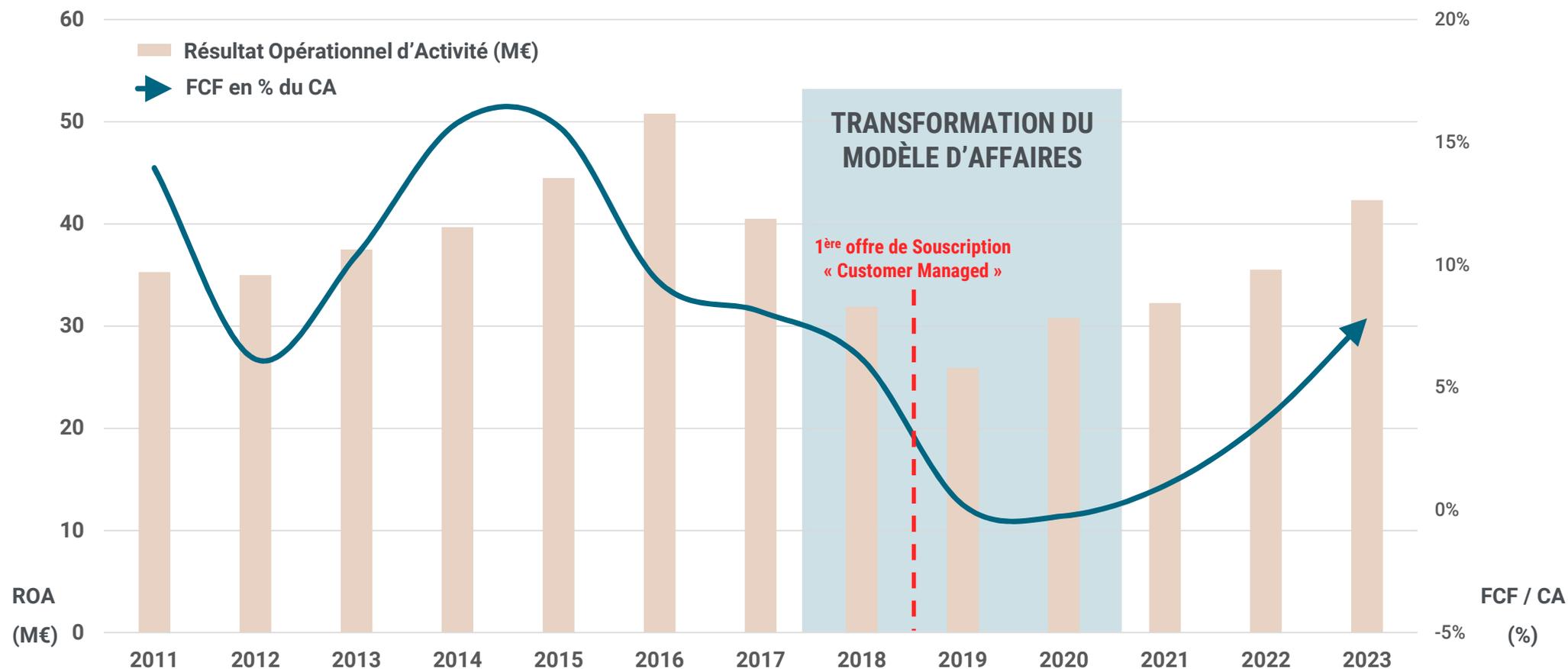
	31/12/2021	31/12/2020
Résultat net de la période	9,6	8,5
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	-26,2	-23,7
Flux net de trésorerie généré par l'activité	12,9	12,1
Flux net de trésorerie disponible	2,9	-0,7
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-2,8	-8,1
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-1,7	-7,9
Variation de trésorerie nette	9,0	-4,9
Trésorerie d'ouverture	16,2	21,1
Trésorerie de clôture	25,2	16,2

→ Le flux de trésorerie disponible s'élève à 2,9 millions d'euros en 2021, en hausse de 3,6 millions d'euros par rapport à 2020

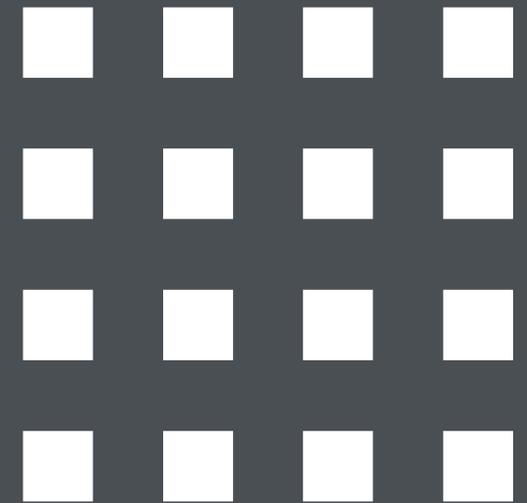
COVENANTS

	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019
EBE Charges financière (covenant > 5)	73,0	60,6	43,9
Endettement net EBE (covenant < 3)	1,02	0,66	0,70
Endettement net Capitaux propres (covenant < 1)	0,10	0,07	0,06

Impact sur le flux de trésorerie disponible



Focus sur les clients



Roland Royer
Chief Customer Officer

L'expérience client comme valeur d'entreprise

29

Net Promoter Score*

comparé à 25 fin 2020

92%

**Part de la base Clients dans
la valeur des signatures**

stable par rapport à 2020

94%

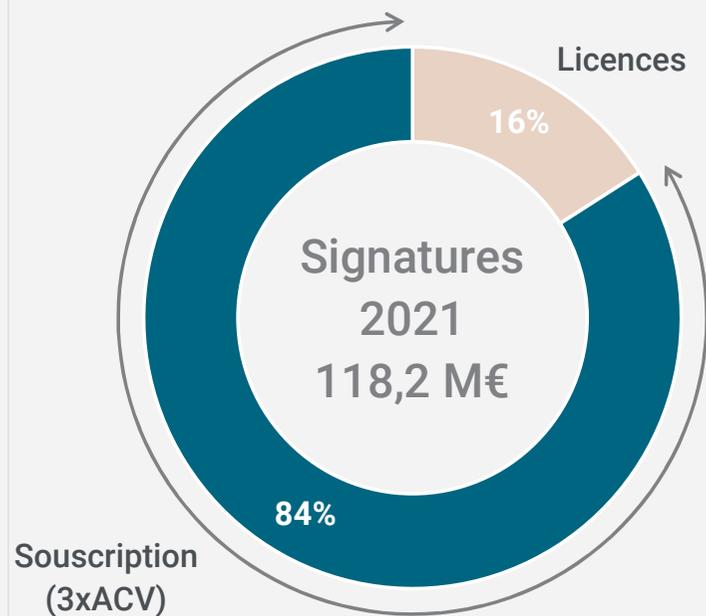
**Taux de succès global des
renouvellements**

renouvelé ou migré vers l'activité Souscription

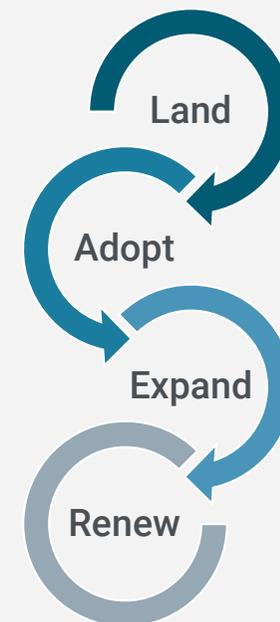
* Les indicateurs alternatifs de performance sont définis dans le glossaire disponible en fin de document.

Aboutissement de la transition vers la Souscription

MIX DES CONTRATS



MODÈLE DE RÉUSSITE CLIENTS



Land Adopt Expand Renew

**NOUVEAUX
CLIENTS**

23%

des transactions ont eu lieu
avec de nouveaux clients

**EXEMPLE
DE CLIENT**



Nouveau logo Amplify
États-Unis

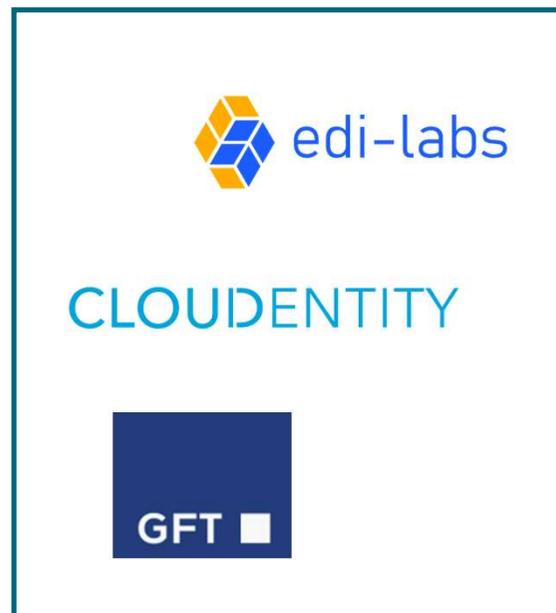
Land Adopt Expand Renew

Initiative Open Banking au Brésil

Difficulté Opérationnelle



Route vers le marché



Succès Clients



Land Adopt Expand Renew

UPSELL
ET MIGRATION

82%

de la valeur des signatures
en 2021

EXEMPLE
DE CLIENT



Amplify
France



Land Adopt Expand Renew



**MULTIPLICATEUR DE
MIGRATION MOYEN**

2,4x

**EXEMPLE
DE CLIENT**

**WELLS
FARGO**

MFT
États-Unis

Regarder vers l'avenir

**ENCORE UN
GRAND POTENTIEL**

70%

DE LA BASE CLIENTS INITIALE
ENCORE DISPONIBLE
POUR UNE MIGRATION

**ET DES
OPPORTUNITÉS**

+25%

CROISSANCE DU
CARNET D'AFFAIRES AMPLIFY

À SAISIR...

**Lancement de
nouveaux
services Cloud
MFT & B2B**



Objectifs & Ambition



Patrick Donovan
Directeur Général

Feuille de route vers un modèle indépendant, croissant et rentable





“

Axway se fixe pour objectifs en 2022 :

Croissance organique du CA comprise entre 1 et 3 %

Résultat opérationnel d'activité représentant 12 à 14 % du CA

Stratégie – Optimiser notre portefeuille de produits :

2022, année de recentrage du portefeuille

5 à 7 % de revenus non rentables et décroissants à traiter en 2022

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**

Ambition à moyen terme

Résultat opérationnel d'activité ≥ 15 %

Bénéfice par action ≥ 1 €

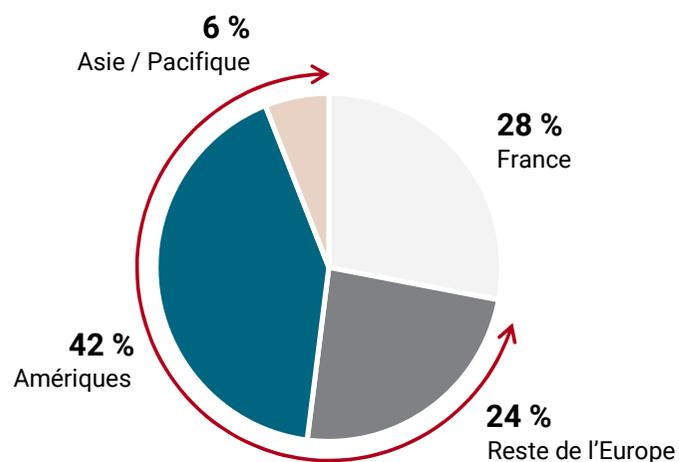
**CA ≥ 500 M€
(incluant M&A)**



Annexes

Exercice 2021

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR GÉOGRAPHIE

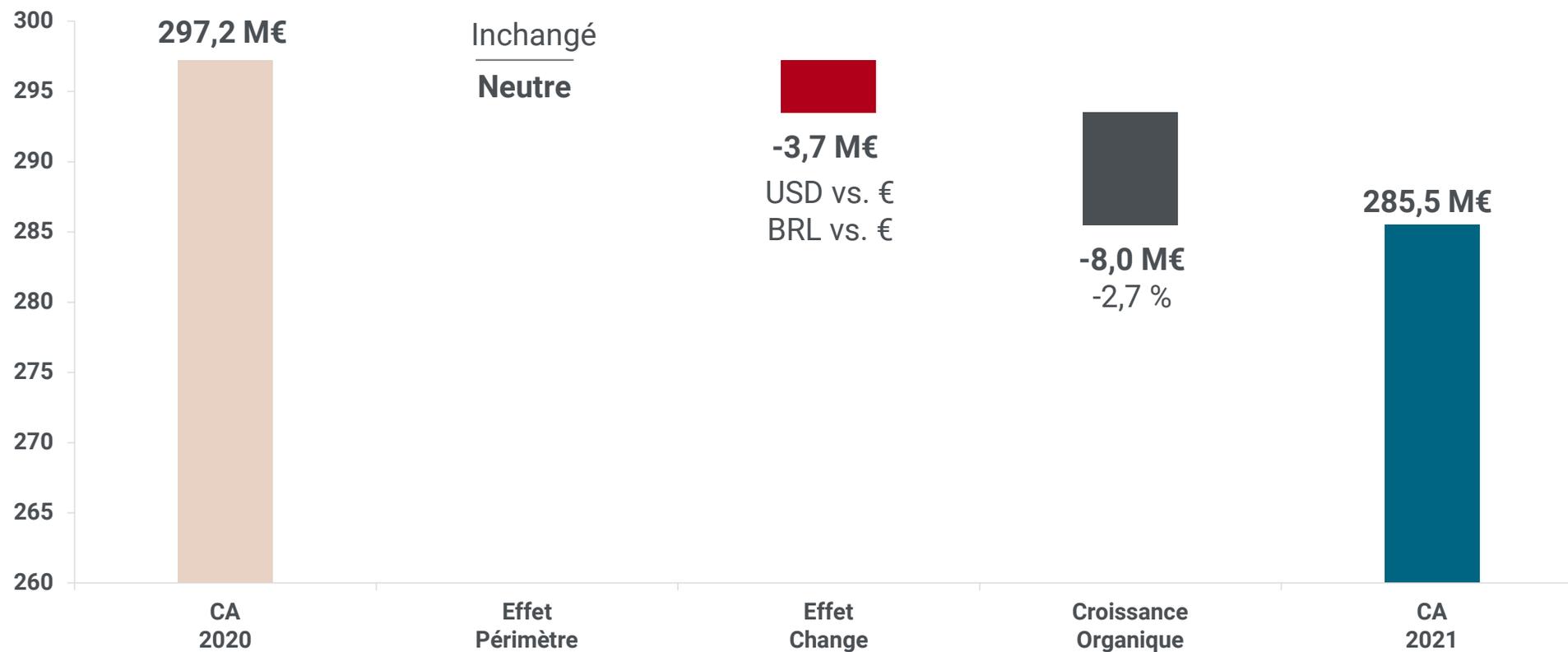


72 % du chiffre d'affaires à l'international
contre 68 % en 2020

[M€]	2021	2020 Retraité*	2020 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique*
France	81,4	93,5	93,5	-12,9%	-12,9%
Reste de l'Europe	67,4	62,9	62,3	+8,1%	+7,2%
Amériques	119,4	120,8	125,3	-4,7%	-1,2%
Asie / Pacifique	17,3	16,4	16,1	+7,4%	+5,8%
Axway	285,5	293,5	297,2	-3,9%	-2,7%

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

Évolution du chiffre d'affaires



Exercice 2021

BILAN SIMPLIFIÉ

En millions d'euros

	31/12/2021	31/12/2020
Actif		
Ecart d'acquisition	348,3	330,3
Actifs non courants	424,6	422,9
Clients et comptes rattachés (net)	105,1	88,1
Autres actifs courants	27,8	32,2
Trésorerie	25,4	16,2
Actifs courants	158,3	136,4
Total de l'Actif	582,9	559,3
Passif		
Capitaux Propres	372,2	355,5
Emprunts et dettes financières – part à long terme	60,1	37,3
Dettes financières de location - part à long terme	27,2	32,2
Autres passifs non courants	13,6	13,1
Passifs non courants	100,9	82,5
Emprunts et dettes financières - part à court terme	1,7	2,9
Dettes financières de location - part à court terme	6,2	5,6
Produits constatés d'avance	55,8	54,7
Autres passifs courants	46,0	58,1
Passifs courants	109,8	121,4
Total du Passif	210,7	203,9
Total des Capitaux propres et du Passif	582,9	559,3

- Trésorerie et équivalents à 25,4 M€
- DSO à 121 jours contre 95 jours au 31/12/2020
- Dette nette de 36,5 M€
- Produits courants constatés d'avance à 55,8 M€

Capitaux propres & Bénéfice par action au 31/12/2021

En millions d'euros

	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019
Capitaux propres à l'ouverture	355,5	362,6	362,8
Résultat net de la période	9,6	8,5	5,4
Dividendes	-8,6	0,0	-8,5
Opérations sur capital	2,1	0,6	0,0
Première application d'IFRS16	0,0	0,0	-0,7
Autres variations	-5,0	4,2	0,8
Ecart de conversion	18,6	-20,5	2,8
Capitaux propres à la clôture	372,2	355,5	362,6

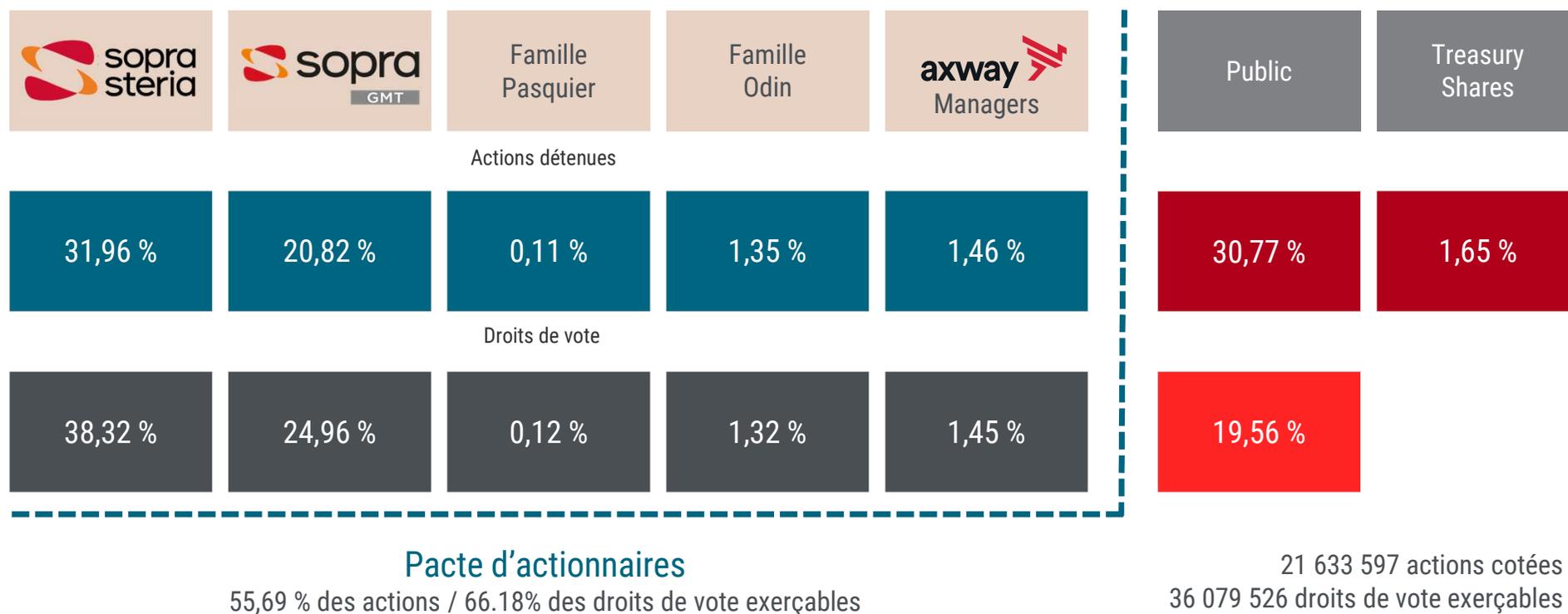
En €

	31/12/2021	31/12/2020
Résultat net de la période	9,6	8,5
Nombre moyen pondéré d'actions (hors autocontrôle)	21,5M	21,3M
Résultat de base par action (en €)	0,45	0,40
Nombre d'actions potentielles théorique	22,4M	22,4M
Résultat dilué par action (en €)	0,43	0,38

Exercice 2021 - Effectifs

	31/12/2021	31/12/2020
France	466	483
Reste de l'Europe	748	835
Amériques	436	501
Asie / Pacifique	62	69
Axway	1 712	1 888

Répartition du capital au 31/12/2021



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 net des contrats de Maintenance migrés vers de nouveaux contrats de souscription.
- **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.
- **NPS** : Net Promoter Score – Indicateur de satisfaction et de recommandation d'un client pour un produit ou un service.
- **Employee Engagement score** : Mesure de l'engagement des collaborateurs par le biais d'une enquête annuelle indépendante.