



Résultats Semestriels 2016

Jean-Marc Lazzari
Axway Directeur Général
27 Juillet 2016



Avertissement

.....

Cette présentation contient notamment 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 licence, qui représentent souvent des investissements pour les clients, sont 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 2015 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 25 avril 2016 sous le numéro D. 16-0393.

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



Jean-Marc Lazzari
Directeur Général



Patrick Donovan
Directeur Financier

- 1er Semestre 2016 : Analyse
- Résultats Comptables et Financiers
- Plan stratégique : avancement
- Questions/Réponses



Patrick Gouffran
Relations Investisseurs

Jean-Marc Lazzari, Directeur Général

1er Semestre 2016 : Analyse



S1 2016: Chiffres Clés (M€)

Croissance Totale
+ 7.1%

	2016	2015
Chiffre d'Affaires <i>dont Cloud</i>	144,7	135,1
Résultat Op. Activité % CA	16,3 11,3%	12,7 9,4%
Net Profit %r CA	11,0 7,6%	2,3 1,7%

S1 2016: Chiffre d'affaires par activité

[M€]	2016	2015 Publié	2015 Retraité 1	Croissance Totale	Croissance Organique 1
Licences	37.4	34.2	33.9	9.5%	10.3%
Maintenance	70.2	68.0	67.5	3.1%	4.0%
<i>CA Produits</i>	<i>107.6</i>	<i>102.2</i>	<i>101.4</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.1%</i>
Services	37.1	32.8	35.5	12.9%	4.4%
Axway	144.7	135.1	136.9	7.1%	5.7%

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

S1 2016 : Chiffre d'affaires par région

[M€]	2016	2015 Publié	2015 Retraité 1	Croissance Totale	Croissance Organique 1
France	43.9	47.5	47.5	-7.5%	-7.5%
Reste de l'Europe	31.8	31.6	31.2	0.9%	2.1%
Amériques	61.5	49.6	52.1	24.0%	18.1%
Asie-Pacifique	7.4	6.5	6.2	15.1%	20.1%
Axway	144.7	135.1	136.9	7.1%	5.7%

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

S1 2016 : Chiffre d'affaires par Trimestre & Région

[M€]	2016	2015 Publié	2015 Retraité ¹	Croissance Organique ¹	[M€]	2016	2015 Retraité ¹	2015 Pro forma	Croissance Organique ¹
France	20.1	22.1	22.1	-9.2%	France	23.8	25.4	25.4	-6.1%
Reste de l'Europe	14.6	14.3	14.2	2.3%	Reste de l'Europe	17.3	17.2	17.0	1.9%
Amériques	27.5	23.2	24.6	11.6%	Amériques	34.1	26.4	27.5	23.8%
Asie-Pacifique	3.3	3.0	2.9	11.0%	Asie-Pacifique	4.2	3.4	3.3	28.2%
Axway T1	65.3	62.6	63.9	2.3%	Axway T2	79,4	72.5	73.1	8.5%

(1) A taux de change constant et périmètre de consolidation égal

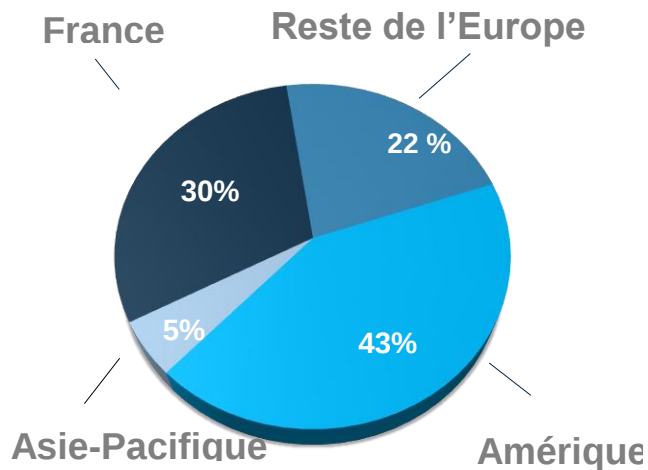
S1 2016 : Chiffre d'affaires par Trimestre & Activité

[M€]	2016	2015 Publié	2015 Retraité ¹	Croissance Organique ¹	[M€]	2016	2015 Publié	2015 Retraité ¹	Croissance Organique ¹
Licences	12.4	13.6	13.6	-8.6%	Licences	25.1	20.6	20.4	22.9%
Maintenance	34.7	33.5	33.6	3.5%	Maintenance	35.4	34.5	33.9	4.5%
Services	18.2	15.5	16.7	8.8%	Services	18.9	17.3	18.8	0.5%
Axway T1					Axway T2				
	65,3	62,6	63,9	2,3%		79.4	72.1	73.1	8.6%

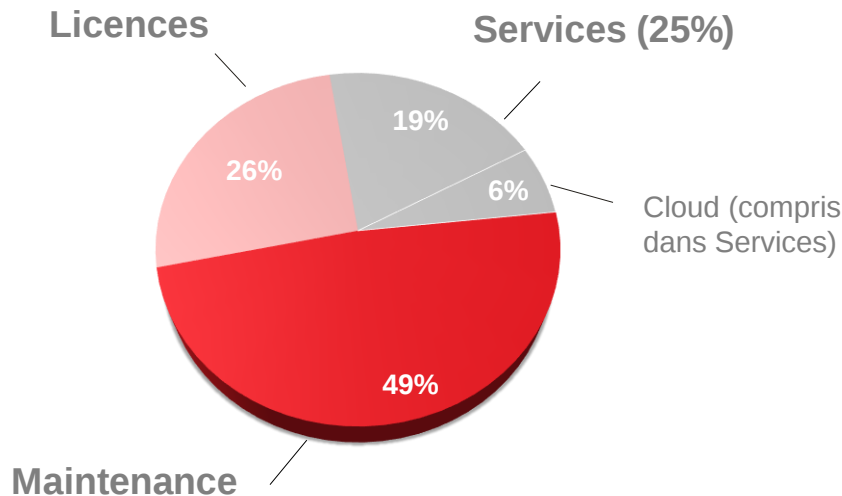
(1) At constant exchange rates and on a like-for-like basis

S1 2016 : Business Model équilibré et solide

PAR REGION



PAR ACTIVITE



S1 2016 : Effectif au 30 juin 2016

1957

(1849 Juin 2015)



FRANCE **642**



Etats-Unis **508**



Patrick Donovan
Directeur Financier

Résultats Comptables et Financiers



Compte de Résultats (1/2)

- Chiffre d'affaire en croissance totale 7,1% in total, 5,7% en organique – forte croissance des licences
- Marge brute à 69,3% du CA, en progression en comparaison au premier semestre 2015
- Charges opérationnelles en augmentation par l'acquisition d'Appcelerator en Janvier 2016

<i>En millions d'euros</i>	S1 2016	S1 2015	Exercice 2015
Chiffres d'affaires			
Licences	37,4	34,2	80,5
Maintenance	70,2	68,0	137,7
Sous-total Licences et Maintenance	107,6	102,2	218,2
Services	37,1	32,8	66,4
Total chiffre d'affaires	144,7	135,1	284,6
Coûts des ventes			
Licences et Maintenance	12,5	11,7	23,2
Services	31,9	32,4	63,2
Total coûts des ventes	44,4	44,1	86,4
Marge brute	100,3	91,0	198,3
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	<i>69,3%</i>	<i>67,3%</i>	<i>69,7%</i>
Charges opérationnelles			
Frais commerciaux	42,2	41,8	81,9
Frais de recherche et développement	27,0	23,2	46,0
Frais généraux	14,8	13,3	25,9
Total Charges opérationnelles	84,0	78,3	153,8
Résultat opérationnel d'activité	16,3	12,7	44,5

Compte de Résultats (2/2)

- Résultat opérationnel d'activité à 11,3%. Une amélioration en comparaison du premier semestre 2015
- En 2015, coûts de restructuration pour rationaliser nos activités après acquisitions, en particulier notre R&D et les activités commerciales
- En 2015, le montant de la charge d'impôts était du à l'activation de certaines réserves d'actifs d'impôt ainsi qu'à une distribution de bénéfice favorable dans nos différentes juridictions fiscales.

<i>En million d'euros</i>	S1 2016	S1 2015	Exercice 2015
Résultat opérationnel d'activité	16,3	12,7	44,5
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	<i>11,3%</i>	<i>9,4%</i>	<i>15,6%</i>
Charges liées aux stocks options	(0,2)	(0,3)	(0,6)
Amortissement des actifs incorporels	(3,8)	(3,0)	(6,0)
Résultat opérationnel courant	12,3	9,4	37,9
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,0%</i>	<i>13,3%</i>
Autres produits et charges	(1,5)	(8,1)	(10,5)
Résultat opérationnel	10,7	1,3	27,4
Coût de l'endettement financier net	(0,2)	(0,2)	(0,4)
Autres produits et charges financiers	0,9	(0,1)	(1,3)
Charge d'impôt	(0,5)	1,4	2,1
Résultat net	11,0	2,3	27,9
<i>En % du Chiffre d'affaires</i>	<i>7,6%</i>	<i>1,7%</i>	<i>9,8%</i>
Résultat de base par action (en Euro)	0,53	0,11	1,35

Bilan simplifié (1/2)

- Hausse des écarts d'acquisition et des actifs incorporels liés à l'acquisition d'Appcelerator
- Trésorerie stable au travers des périodes
- Délai moyen de paiement de 78 jours en S1 2016, versus 80 en S1 2015

<i>En million d'euros</i>	S1 2016	S1 2015	Exercice 2015
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	279,9	251,8	247,9
Actifs incorporels affectés	52,3	40,9	44,0
Immobilisations	8,5	7,8	6,5
Autres actifs non courants	53,3	47,0	46,5
Actif non courant	394,1	347,5	344,9
Clients et comptes rattachés (net)	69,9	73,9	69,3
Autres actifs courants	23,6	22,5	24,0
Trésorerie	41,7	44,7	41,7
Actif courant	135,2	141,0	135,0
TOTAL DE L'ACTIF	529,4	488,6	479,9

Bilan simplifié (2/2)

- Au 30 juin 2016, nous avons emprunté 20 M€ sur notre RCF de 125 M€
- Autres passifs courant comprenant 86.9 M€ des revenus différés en S1 2016 versus 81.8 M€ en S1 2015
- Total des capitaux propres de 338,4 M€ au 30 juin 2016

...

<i>En million d'euros</i>	S1 2016	S1 2015	Exercice 2015
PASSIF			
Capital	41,6	41,5	41,2
Réserves et résultats	296,8	299,1	266,4
Capitaux propres	338,4	340,6	307,5
Emprunts et dettes financières - part à + 1 an	31,9	7,5	7,8
Autres passifs non courants	14,8	15,7	17,6
Passif non courant	46,7	23,2	25,4
Emprunts et dettes financières - part à - 1 an	2,9	1,5	10,1
Autres passifs courants	141,3	123,3	136,9
Passif courant	144,3	124,8	147,0
TOTAL DU PASSIF	191,0	148,0	172,4
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF	529,4	488,6	479,9

Flux de trésorerie

- BFR — 2015 avait vu une progression positive liée à une bonne collecte des créances clients et des avoirs fiscaux
- Flux de trésorerie de Q1 2016 à 17,4 M€
- Le financement de l'acquisition de Systar par notre RCF a été remboursé en 2015 et 20M€ ont été tiré sur le RCF pour l'acquisition d'Appcelerator en 2016

En million d'euros	S1 2016	S1 2015	Exercice 2015
Résultat net de la période	11,0	2,3	27,9
Dotations nette aux amortissements et provisions	2,8	11,1	13,8
Autres produits et charges calculés	(0,0)	(1,7)	(1,1)
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	13,8	11,8	40,6
Variation du B.F.R. lié à l'activité (y compris dette liée aux avantages au personnel)	8,7	27,8	13,3
Coût de l'endettement financier net	0,2	0,2	0,4
Impôt, nette de provisions	13,2	(3,7)	(4,6)
Flux net de trésorerie généré par l'activité	22,0	36,1	49,6
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(50,4)	(1,5)	(5,2)
Sommes reçues des actionnaires lors d'augmentations de capital	0,1	0,3	3,1
Dividendes paiement	-	-	(8,2)
Variation des emprunts	24,8	(40,4)	(41,0)
Intérêts financiers nets versés	(0,2)	-	(0,4)
Autres flux	(0,2)	0,0	0,3
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	24,6	(40,1)	(46,1)
Incidence des variations des cours des devises	(0,6)	0,9	1,1
VARIATION DE TRESORERIE NETTE	(4,4)	(4,5)	(0,7)
Trésorerie d'ouverture	43,9	44,6	44,6
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	39,5	40,0	43,9

Structure financière — Covenants 2016

- Covenants bancaires respectés sur toutes les périodes. Trésorerie nette pour S1 à 10,5 M€.
- Le covenant le plus important est le ratio de levier : Endettement Net/EBE ≤ 3 (-0,98 at 31 Décembre 2015)
- Ligne de crédit de 125 M€ est étendue à mi-2020 et non utilisée.

181,99

30/06/2016

EBE/Charges
financières
(covenant >5)

-0,03

30/06/2016

Endettement Net/EBE
(Covenant <1)

-0,21

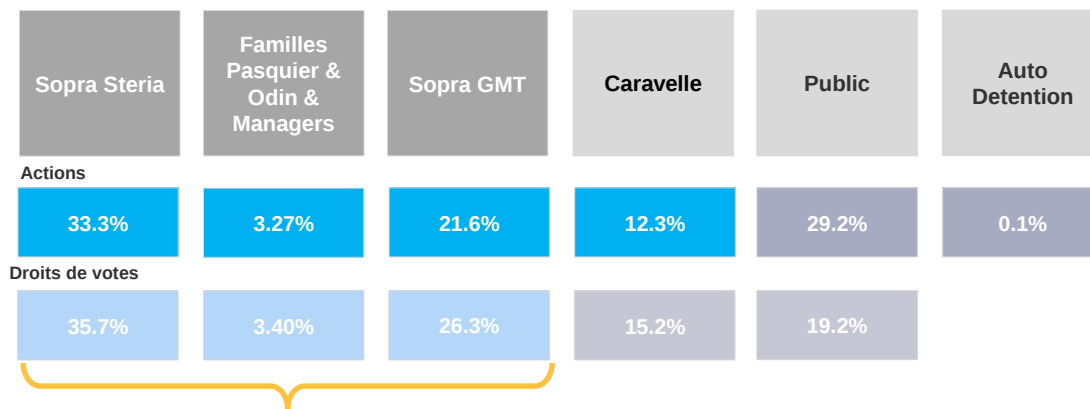
30/06/2016

Endettement Net/Fonds Propres
(Covenant <1)

Axway Répartition du capital

31/06/2016

20 804 681 ACTIONS COTEES
33 793 093 DROITS DE VOTE



Pacte d'actionnaires

- 58.29% des actions
- 65.49% des droits de vote

Résumé Financier



Chiffre d'affaire en croissance totale de 7,1%



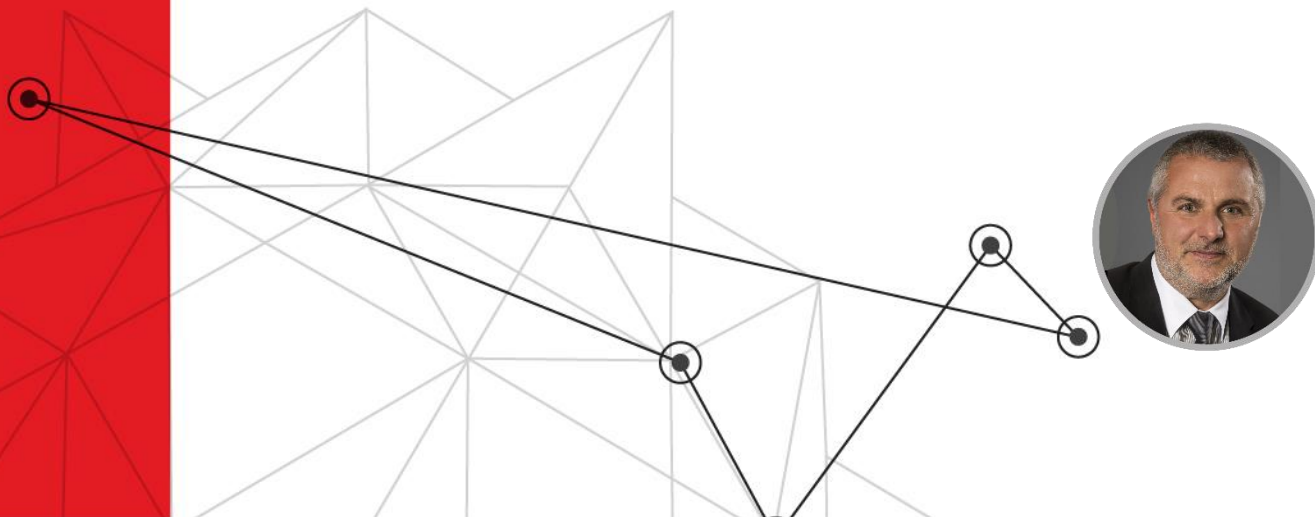
Croissance du Résultat Opérationnel d'Activité à 11,3% du Chiffre d'affaires au S1 2016



Trésorerie solide à 42 M€

Jean-Marc Lazzari, Directeur Général

Plan stratégique : avancement



Axway Business plan : ambition d'ici 2018

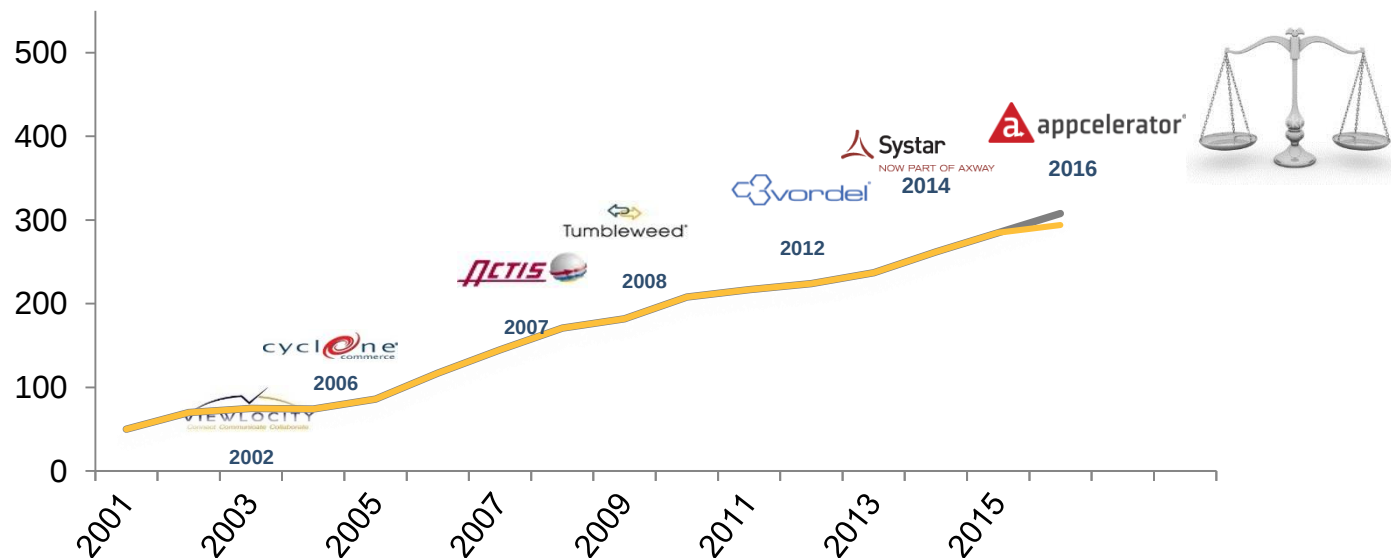
- Doubler la taille d'Axway
- Préserver les marges hors acquisition
- Objectif 20% de croissance annuelle du chiffre d'affaires licences/cloud sur le marché des Etats Unis
- Atteindre une croissance annuelle de 30% du chiffre d'affaires dans le domaine de l'Engagement vers l'écosystème
- Conserver notre position historique de leader en France
- M&A active à la fois dans la Fondation d'intégration et l'Engagement vers l'écosystème

Toutes les hypothèses mentionnées ci-dessus ne constituent ni des objectifs ni des résultats arrêtés que le Groupe aurait décidé d'atteindre d'ici 2018. Par ailleurs, ces hypothèses dépendent de nombreux critères pouvant considérablement évoluer dans le temps et qui amèneraient à considérer ces hypothèses comme inexactes et inadaptées à la situation du Groupe

Axway Business plan : ambition d'ici 2018

- Doubler la taille d'Axway*: Bon début avec une croissance S1 2016 et ambition d'accroître la croissance organique d'ici fin 2016.

Chiffre d'affaires
(M€)



* Base 2014 à 262 M€

Axway Business plan : ambition d'ici 2018

- Préserver les marges avant acquisitions – Marge S1 stable en comparaison à l'année précédente

	<u>HY 2016</u>	<u>HY 2015</u>
Résultat Opérationnel d'Activité (M€) <i>(% chiffre d'affaires)</i>	16,3 <i>11,3%</i>	12,7 <i>9,4%</i>
Résultat Net (M€) <i>(% chiffre d'affaires)</i>	11,0 <i>7,6%</i>	2,3 <i>1,7%</i>

Axway Business plan : ambition d'ici 2018



- Objectif 20% de croissance annuelle du chiffre d'affaires licences/cloud sur le marché des Etats-Unis

- *Après 15 trimestres consécutifs de baisse des licences aux USA, retournement confirmé avec 3 trimestres consécutifs en croissance*



Croissance Totale USA
Licences/cloud de 76 % en S1
2016

- Atteindre une croissance annuelle de 30% du chiffre d'affaires dans le domaine de l'Engagement vers l'écosystème

- *Notre activité Digital « Engagement vers l'écosystème » prend son envol. Était en retard sur les tendances du marché depuis 2013.*



Total des licences
“Engagement vers
l'écosystème” en croissance
de 68% sur S1 2016

- *Valeur moyenne des licences « Engagement vers l'écosystème » en augmentation.*

Axway Business plan : ambition d'ici 2018

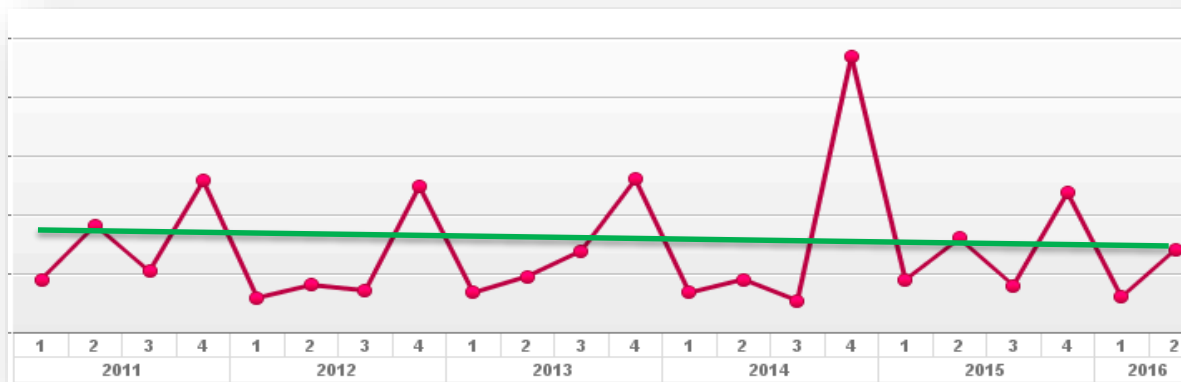


- Conserver notre position historique de leader en France

30%
des ventes

**Portefeuille S2
encourageant**

**Taille des
affaires en
croissance**



Axway Business plan : ambition d'ici 2018

- M&A active dans les deux domaines Fondation Intégration et Engagement vers l'écosystème



THE FORRESTER WAVE™: MOBILE INFRASTRUCTURE SERVICES, Q3 2015

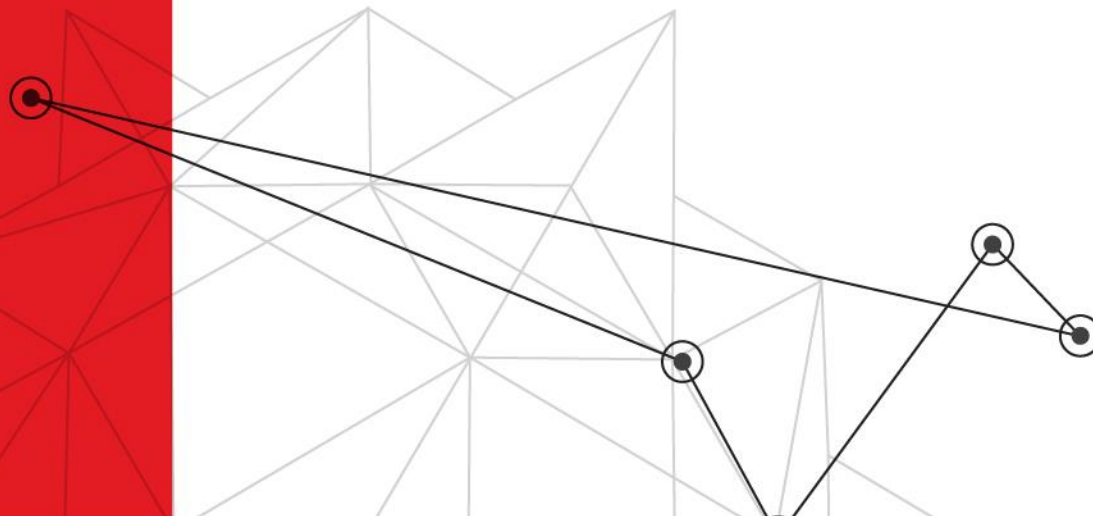
Appcelerator is one of six vendors who is “...strong across the major mobile infrastructure disciplines ... [and] ...well suited to act as the centerpiece of nearly all enterprise mobility solutions.”¹

Sur la voie...

- Doubler la taille d'Axway
- Accroître les marges hors acquisition
- Objectif 20% de croissance annuelle du chiffre d'affaires licences/cloud sur le marché des Etats Unis
- Atteindre une croissance annuelle de 30% du chiffre d'affaires dans le domaine de l'Engagement vers l'écosystème
- Conserver notre position historique de leader en France
- M&A active à la fois dans la Fondation d'intégration et l'Engagement vers l'écosystème

Toutes les hypothèses mentionnées ci-dessus ne constituent ni des objectifs ni des résultats arrêtés que le Groupe aurait décidé d'atteindre d'ici 2018. Par ailleurs, ces hypothèses dépendent de nombreux critères pouvant considérablement évoluer dans le temps et qui amèneraient à considérer ces hypothèses comme inexactes et inadaptées à la situation du Groupe

Questions/Réponses





Merci
Présentation disponible sur
www.investors.axway.com
Application Mobile: Axway IR Apple store & Android



Patrick Gouffran
Relations Investisseurs
pgouffran@axway.com