

Contacts

 Relations Investisseurs : Patrick Gouffran
 +33 (0)1 40 67 29 26 – pgouffran@axway.com

 Relations Presse : Sylvie Podetti
 +33 (0)1 47 17 24 24 – spodetti@axway.com

Axway annonce une excellente performance avec une croissance organique de :

- 15,7% sur le 3^{ème} trimestre 2011 et de
- 9,5% sur les 9 premiers mois de l'année

Paris, le 2 Novembre 2011 – Axway annonce un chiffre d'affaires de 53,6 M€ au troisième trimestre 2011. Malgré un environnement économique difficile, notamment en Europe, le groupe reste sur sa prévision pour l'exercice en cours, à savoir une croissance organique positive et une amélioration de son résultat opérationnel d'activité.

3e trimestre	Ventilation par nature d'activité				
M€	2011	2010 Publié	2010 Pro forma	Croissance totale	Croissance organique ¹
Licences	19,7	15,7	15,0	25,0%	31,4%
Maintenance	20,8	20,1	19,2	3,7%	8,1%
Services	13,1	12,4	12,1	5,5%	8,3%
Axway	53,6	48,2	46,3	11,1%	15,7%

(1) à périmètre et taux de change comparables

Commentaires sur l'activité

Les licences (près de 37% du chiffre d'affaires) ont connu une croissance totale de plus de 20% par rapport au 3^{ème} trimestre 2010 qui avait été significativement élevé. Les revenus de maintenance (plus de 38% du chiffre d'affaires) sont en ligne avec les prévisions. L'activité de services a connu une croissance significative, notamment aux Etats-Unis.

3e trimestre		Ventilation par zone géographique			
M€	2011	2010 Publié	2010 Pro forma	Croissance totale	Croissance organique ¹
Europe	29,9	27,1	26,9	10,0%	10,7%
Amériques	22,4	20,1	18,5	11,2%	20,9%
Asie/Pacifique	1,3	1,0	0,8	37,0%	63,9%
Axway	53,6	48,2	46,3	11,1%	15,7%

(1) à périmètre et taux de change comparables

La croissance du 3^{ème} trimestre a été particulièrement forte en France et aux USA où quelques belles signatures ont été enregistrées. Pour le reste de l'Europe, la conjoncture est toujours difficile en continuation du deuxième trimestre mais les projets clients restent actifs et devraient se concrétiser sur le dernier trimestre.

En cumul sur les 9 premiers mois 2011, la performance du groupe est bonne avec une croissance organique de 9,5% dont une part significative vient de la zone Amériques. La croissance cumulée des licences traduit une bonne activité commerciale depuis le début de l'année 2011.

Cumul sur 9 mois M€	Cumul 2011 ²	Cumul 2010 Publié	Cumul 2010 Pro forma	Croissance totale	Croissance organique ¹
Europe	93,3	88,6	89,6	5,2%	4,0%
Amériques	56,4	52,2	48,0	8,1%	17,6%
Asie/Pacifique	3,9	2,7	2,6	43,3%	49,1%
	153,6	143,5	140,2	7,0%	9,5%

Cumul 9 Mois M€	Cumul 2011 ²	Cumul 2010 Publié	Cumul 2010 Pro forma	Croissance totale	Croissance organique ¹
Licences	51,6	47,3	46,1	9,0%	12,0%
Maintenance	61,5	58,7	57,2	4,8%	7,5%
Services	40,5	37,5	37,0	7,9%	9,5%
	153,6	143,5	140,2	7,0%	9,5%

(1) à périmètre et taux de change comparables

(2) pour le T1 2011, le chiffre d'affaires a été ajusté afin de prendre en compte la séparation des activités d'Axway de celles de Sopra Group.

Perspectives

Malgré un environnement économique qui se dégrade, notamment en Europe, Axway confirme son objectif initial de croissance organique positive et de maintien, a minima, de sa marge opérationnelle pour l'ensemble de l'exercice 2011.

Calendrier financier

Mercredi 15 février 2012, après bourse : publication des résultats annuels.

Judi 16 février 2012 à 14h30 : réunion d'analystes, à l'Hôtel Meurice – Paris.

A propos d’Axway

Axway (NYSE Euronext : AXW), le spécialiste des Business Interaction Networks, est un fournisseur de logiciels et de services. Le siège social d’Axway est en France et sa direction générale à Phoenix en Arizona (USA). Créé en 2001, Axway compte aujourd’hui plus de 11 000 clients dans 100 pays, et possède des bureaux dans le monde entier. Nos produits, solutions et services reconnus par l’industrie permettent les transactions stratégiques nécessaires pour accélérer les échanges au sein et entre les entreprises, tout en assurant la gestion, la sécurité et la gouvernance des interactions à travers les réseaux métier. Les offres de pointe d’Axway comprennent : des solutions d’intégration B2B (B2Bi), de gestion du transfert de fichiers (MFT – Managed File Transfer), de sécurisation d’emails, de surveillance des opérations métier, de gestion des processus et de validation d’identité, ainsi qu’une gamme de services professionnels, de Managed Services, de Cloud Computing, ou encore de SaaS (Software-as-a-service). Pour plus d’information, consultez notre site web : www.axway.fr.