

Contacts

Relations Investisseurs : Arthur Carli – +33 (0)1 47 17 24 65 – acarli@axway.com

Relations Presse : Sylvie Podetti – +33 (0)1 47 17 22 40 – spodetti@axway.com

Communiqué de presse
Paris, le 20 octobre 2022

Axway Software : Chiffre d'affaires T3 de 67,5 M€, ARR en hausse de 6,6 %

- ARR (Annual Recurrent Revenue) à 191,1 M€, en hausse de 6,6 % par rapport à fin septembre 2021
- Chiffre d'affaires trimestriel en recul de 3,3 % au total et de 10,7 % organiquement¹
- Dynamisme confirmé des offres de souscription *Axway Managed*
- Nouvelle reconnaissance du leadership mondial d'Axway dans le domaine de la gestion des API

Au cours des 9 premiers mois de l'année, Axway (Euronext : AXW.PA) a vu se confirmer la montée en puissance de ses offres de souscription dans le *cloud*. Cette tendance, qui impacte le chiffre d'affaires de l'entreprise par rapport à l'année précédente du fait d'une reconnaissance anticipée de revenus moindre, n'a pas empêché la valeur totale des contrats de souscription signés (TCV) d'augmenter significativement depuis le début de l'exercice (+29 %) et ce malgré le glissement de plusieurs grandes affaires sur la fin d'année.

En ce qui concerne ses produits, Axway a continué à déployer sa stratégie axée sur ses offres clés. Dans le même temps, l'intérêt des clients pour les 4 principales lignes de produits de l'entreprise est resté prononcé :

- la plateforme de gestion des API Amplify a continué d'attirer de nouveaux clients avec une croissance de la valeur des prises de commandes de nouveaux clients de 31 % sur les 9 premiers mois de l'exercice. Par ailleurs, à la fin du mois d'août, Axway a été nommé parmi les leaders dans *The Forrester Wave™ API Management Solutions, Q3 2022*². Cette nouvelle distinction confirme la pertinence de la vision de l'entreprise basée sur une plateforme ouverte et une volonté d'aider ses clients à développer l'utilisation de leurs API,
- l'activité MFT a connu une croissance de la valeur des prises de commandes de nouveaux clients de 96 % depuis le début de l'année. Par ailleurs, au 3^{ème} trimestre, Axway a démarré un nouveau partenariat avec Pro2col pour accélérer l'adoption de ses solutions MFT par les entreprises au Royaume-Uni et en Irlande,
- la valeur des prises de commandes de nouveaux clients pour la plateforme d'intégration B2B a continué de croître au cours du 3^{ème} trimestre 2022 pour atteindre 782 % sur 9 mois. Cette performance s'explique par la signature d'importants contrats de souscription *Axway Managed*, à travers lesquels les clients confient à Axway la gestion de leur infrastructure et de leurs opérations B2B, leur permettant ainsi de réduire leurs ressources internes pour se concentrer sur leur cœur de métier,
- Une nouvelle version de l'offre *Axway Financial Accounting Hub* a été lancée, permettant à Axway d'adresser le marché des ERP financiers, qui s'oriente vers le *cloud*, avec une plateforme SaaS/hybride complète.

Patrick Donovan, Directeur Général d'Axway, a déclaré :

« La transition vers un modèle stable de revenus récurrents à partir d'une activité traditionnelle de licences est un défi important et nous le constatons à nouveau cette année à travers la reconnaissance irrégulière de chiffre d'affaires que nous expérimentons. La dynamique commerciale va dans le bon sens puisque nos prises de commandes ont augmenté de 16 % au total sur les 3 premiers trimestres de l'année et ont été encore plus dynamiques en ce qui concerne l'activité Souscription, avec une croissance de 29 % sur la période. Néanmoins, notre chiffre d'affaires ne reflète pas encore fidèlement ce succès commercial et cela s'explique par la montée en puissance de nos offres de souscription *cloud Axway Managed*, dont le poids dans la valeur totale des prises de commandes a doublé sur un an, passant de 13 à 26 %. Comme j'ai eu l'occasion de l'expliquer lors de nos résultats semestriels en juillet dernier, notre chiffre d'affaires sera plus stable et plus prévisible à l'avenir grâce à l'accumulation de ce type de contrats dont les revenus sont entièrement reconnus au fil du temps. En plus du dynamisme des prises de commandes, nos ajustements internes autour de nos produits clés permettent la focalisation et l'alignement que nos clients recherchent. Nos roadmaps produits continuent à s'accélérer, nous raccourcissons nos cycles de décision et renforçons encore notre engagement auprès des clients. Cela se traduit par une amélioration de leur satisfaction, une meilleure qualité d'offres et une organisation plus efficiente. »

¹ Cf. Glossaire et Indicateurs Alternatifs de performance

² *The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q3 2022*, Forrester Research, Inc., August 22, 2022. [Pour en savoir plus et accéder à l'étude cliquez ici](#)

Commentaires sur l'activité du 3^{ème} trimestre 2022

Axway Software : Chiffre d'affaires consolidé

3 ^{ème} Trimestre 2022 (M€)	T3 2022	T3 2021 Retraité*	T3 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique	Croissance à Changes Constants
Chiffre d'affaires	67,5	75,6	69,8	-3,3%	-10,7%	-10,7%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

Au 3^{ème} trimestre 2022, le chiffre d'affaires d'Axway a été de 67,5 M€, en recul organique de 10,7 % et de 3,3 % au total. Les variations de devises ont eu un impact positif de 5,8 M€ sur le chiffre d'affaires trimestriel, principalement du fait de l'appréciation du dollar américain face à l'euro.

Axway Software : Chiffre d'affaires par type d'activité

3 ^{ème} Trimestre 2022 (M€)	T3 2022	T3 2021 Retraité*	T3 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Licences	2,3	5,3	4,7	-51,7%	-56,7%
Souscription	27,4	30,2	27,8	-1,7%	-9,5%
Maintenance	28,3	31,8	29,5	-4,2%	-11,1%
Services	9,6	8,3	7,7	23,9%	15,8%
Axway Software	67,5	75,6	69,8	-3,3%	-10,7%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

Le chiffre d'affaires de l'activité **Licences** s'est élevé à 2,3 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (3 % du chiffre d'affaires total), en recul organique de 56,7 %. Comme prévu, l'activité continue de ralentir sensiblement en raison de la disponibilité d'offres en Souscription qui rencontrent une demande forte pour tous les produits clés du portefeuille d'Axway.

Le chiffre d'affaires **Souscription** a été de 27,4 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (41 % du chiffre d'affaires total), en diminution de 1,7 % au total et de 9,5 % organiquement. Cette tendance s'explique par la base de comparaison élevée établie au 3^{ème} trimestre 2021 (+27,1 %) et par la baisse du chiffre d'affaires *upfront* reconnu que la croissance des revenus *Axway Managed* sur la période n'a pas suffi à compenser.

Conformément aux anticipations, le chiffre d'affaires de l'activité **Maintenance** a été de 28,3 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (42 % du chiffre d'affaires total), en diminution totale de 4,2 % et organique de 11,1 %. La migration de la valeur de certaines prestations de maintenance vers l'activité Souscription s'est poursuivie et en année pleine, Axway anticipe un recul de l'activité de l'ordre de celui constaté sur les 9 premiers mois de l'exercice.

A fin septembre 2022, l'ARR d'Axway (*Annual Recurrent Revenue*) atteignait 191,1 M€, en hausse de 6,6 % par rapport à fin septembre 2021. Le chiffre d'affaires récurrent du trimestre, qui comprend les activités Souscription et Maintenance, a, pour sa part, représenté 83 % des revenus de la société sur la période, soit 55,7 M€, dont 7,5 M€ *upfront*, reconnus à l'occasion de la signature de contrats de souscription *Customer Managed*.

L'activité **Services** a permis de générer un chiffre d'affaires de 9,6 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (14 % du chiffre d'affaires total), en croissance organique de 15,8 % et de 23,9 % au total. Encore fortement impactée l'an dernier par les restrictions de déplacements dans certaines régions, l'activité se réajuste progressivement avec une progression significative par rapport à la base de comparaison favorable dont elle bénéficie.

Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

3 ^{ème} Trimestre 2022 (M€)	T3 2022	T3 2021 Retraité*	T3 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	15,1	19,3	19,3	-21,8%	-21,8%
Reste de l'Europe	14,7	14,0	14,0	4,5%	4,8%
Amériques	32,8	37,5	32,2	1,8%	-12,6%
Asie / Pacifique	5,0	4,8	4,3	15,9%	3,5%
Axway Software	67,5	75,6	69,8	-3,3%	-10,7%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

La **France** a réalisé un chiffre d'affaires de 15,1 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (22 % du chiffre d'affaires total), en décroissance organique de 21,8 %. La croissance des contrats de souscription *Axway Managed* et des Services n'a pas permis de compenser le faible niveau de revenus *upfront* reconnus sur le trimestre.

La zone **Reste de l'Europe** a été en croissance organique de 4,8 % au 3^{ème} trimestre 2022 grâce à un chiffre d'affaires de 14,7 M€, représentant 22 % du chiffre d'affaires total. La forte croissance des activités Souscription et Services a permis de compenser la

baisse du chiffre d'affaires des autres activités. Cette tendance s'explique par la signature dans la région de plusieurs contrats pluriannuels de souscription *Customer Managed* avec des clients souhaitant bénéficier des dernières versions des offres APIM, B2B et MFT d'Axway.

Les **Amériques** ont généré un chiffre d'affaires de 32,8 M€ au 3^{ème} trimestre 2022 (49 % du chiffre d'affaires total), en croissance de 1,8 % au total et en recul de 12,6 % organiquement. Dans la région, la forte augmentation de la demande pour les offres de souscription *Axway Managed* explique le recul du chiffre d'affaires reconnu par rapport au 3^{ème} trimestre 2021.

La région **Asie / Pacifique** a vu son chiffre d'affaires trimestriel progresser de 3,5 % organiquement et de 15,9 % au total pour atteindre 5,0 M€ (7 % du chiffre d'affaires total). Comme au cours des 6 premiers mois de l'année, le dynamisme des activités Souscription et Services explique la performance satisfaisante d'Axway dans la région.

Situation financière au 30 septembre 2022

Au 30 septembre 2022, la trésorerie d'Axway s'élevait à 24,3 M€ et l'endettement net était de 65,6 M€.

La société précise qu'elle dispose, si nécessaire, de capacités de financement jusqu'alors inutilisées dans le cadre de sa ligne de crédit renouvelable.

Objectifs 2022 & Perspectives

Axway maintient son objectif d'atteindre une croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre 1 et 3 % pour l'exercice 2022. L'entreprise vise également une amélioration de sa rentabilité avec un taux de marge opérationnelle d'activité compris entre 12 et 14 % du chiffre d'affaires sur l'année.

À moyen terme, Axway a toujours pour ambitions :

- D'atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€ grâce à une croissance organique des ventes et des acquisitions
- De revenir à des taux de marge opérationnelle d'activité supérieurs à 15 %
- De faire progresser le bénéfice par action pour l'établir au-dessus de 1 €

Calendrier financier

Mercredi 22 février 2023, après bourse : Publication des résultats annuels 2022

Mercredi 22 février 2023, 18h30 (UTC+1) : Conférence virtuelle de présentation des résultats annuels 2022

Glossaire et Indicateurs Alternatifs de Performance

ACV : *Annual Contract Value* – Valeur annuelle d'un contrat de souscription.

ARR : *Annual Recurrent Revenue* – Montant des facturations annuelles prévu pour l'ensemble des contrats de souscription et de maintenance actifs.

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.

Employee Engagement Score : Mesure de l'engagement des collaborateurs par le biais d'une enquête annuelle indépendante.

NPS : *Net Promoter Score* – Indicateur de satisfaction et de recommandation d'un client pour un produit ou un service.

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.

TCV : *Total Contract Value* – Valeur contractuelle totale d'un contrat de souscription sur sa durée.

Avertissement

Le présent communiqué contient des informations financières prospectives auxquelles sont associés des risques et des incertitudes concernant la croissance et la rentabilité d'Axway, notamment en cas d'acquisitions. Axway rappelle que les signatures de contrats, qui représentent des investissements pour les clients, sont plus importantes au 2^{ème} semestre et de ce fait, peuvent engendrer des effets plus ou moins favorables sur la performance de fin d'année. En outre, Axway rappelle que la (ou les) acquisition(s) potentielle(s) pourrai(ent) avoir un impact sur lesdites données financières. L'activité au cours de l'année et/ou les résultats réels peuvent être différents de ceux décrits dans le présent communiqué, notamment en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes qui sont décrits dans le Document d'Enregistrement Universel 2021 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 24 mars 2022, sous le numéro D.22-0145. La distribution du présent communiqué dans certains pays peut être soumise aux lois et règlements en vigueur. Les personnes physiquement présentes dans ces pays, dans lesquels ce communiqué de presse est diffusé, publié ou distribué devraient s'informer de telles restrictions et s'y conformer.

À Propos d'Axway

Axway permet aux entreprises d'ouvrir toutes leurs ressources de manière sécurisée en intégrant et en transférant leurs données au sein d'un écosystème complexe de technologies nouvelles et anciennes. Les logiciels d'intégration B2B et MFT d'Axway reposant sur les API, améliorés en continu depuis 20 ans, complètent Axway Amplify, une plateforme ouverte de gestion des API qui facilite leur découverte et leur réutilisation à l'échelle des équipes, des fournisseurs et des environnements Cloud. Axway a déjà aidé plus de 11 000 entreprises à libérer toute la valeur de leurs écosystèmes digitaux pour créer des expériences d'exception, développer des services innovants et atteindre de nouveaux marchés. Découvrez-en plus sur axway.com/fr

Annexes
Axway Software : Chiffre d'affaires par type d'activité

Cumul 9 mois 2022 (M€)	9M 2022	9M 2021 Retraité*	9M 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
Licences	8,6	15,1	14,0	-38,5%	-42,9%
Souscription	83,2	84,4	79,6	4,5%	-1,3%
Maintenance	84,3	94,7	89,5	-5,8%	-11,0%
Services	27,8	26,3	25,1	10,9%	5,6%
Axway Software	203,9	220,5	208,2	-2,1%	-7,5%

Axway Software : Chiffre d'affaires par zone géographique

Cumul 9 mois 2022 (M€)	9M 2022	9M 2021 Retraité*	9M 2021 Publié	Croissance Totale	Croissance Organique
France	52,8	58,6	58,6	-9,9%	-9,9%
Reste de l'Europe	41,9	48,0	48,0	-12,7%	-12,7%
Amériques	93,6	100,6	89,3	4,8%	-6,9%
Asie / Pacifique	15,6	13,3	12,3	27,3%	17,6%
Axway Software	203,9	220,5	208,2	-2,1%	-7,5%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022

Axway Software : Impact des variations de change et de périmètre sur le chiffre d'affaires

Cumul 9 mois 2022 (M€)	9M 2022	9M 2021	Croissance
Chiffre d'affaires	203,9	208,2	- 2,1%
Variations de change		+12,3	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	203,9	220,5	- 7,5%
Variations de périmètre		+0,0	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	203,9	220,5	- 7,5%

Axway Software : Variation des taux de change

Cumul 9 mois 2021	Taux moyen 9M 2022	Taux moyen 9M 2021	Variation
Pour 1€			
Dollar US	1,064	1,196	+ 12,4%