

Communiqué de presse
Paris, le 24 avril 2025

La forte progression de 74Software se poursuit en 2025

- Chiffre d'affaires consolidé de 170,4 M€ au 1^{er} trimestre 2025, en hausse organique de 6,1 %
- Axway a généré 82,5 M€ de chiffre d'affaires, avec une croissance organique de 6,0 %
- SBS a contribué au chiffre d'affaires à hauteur de 88,3 M€, en progression organique de 6,7 %
- Revenus récurrents annuels (ARR) en forte progression avec une hausse organique de 10,9 % pour Axway et de 10,4 % pour SBS par rapport à fin mars 2024

74Software (Euronext : 74SW.PA) a débuté l'année 2025 avec confiance, en s'appuyant sur les fondations solides posées lors de sa création fin 2024. Depuis son lancement en septembre, le Groupe est resté concentré sur le développement d'expériences clients à forte valeur ajoutée et a su capitaliser sur la dynamique commerciale des portefeuilles de produits d'Axway et de SBS. Le Groupe a bénéficié d'un carnet d'affaires robuste en début d'exercice, soutenant une progression marquée de ses ventes et de son chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2025.

Malgré un contexte macroéconomique incertain, 74Software a affiché une performance opérationnelle solide, portée par la mise en œuvre rigoureuse de projets d'envergure et l'accélération de plusieurs initiatives stratégiques. Les synergies entre Axway et SBS ont renforcé la position concurrentielle du Groupe sur ses marchés clés et soutenu la croissance du chiffre d'affaires. L'intégration, désormais pleinement opérationnelle, a commencé à produire des résultats tangibles, contribuant à sécuriser les objectifs de rentabilité à horizon 2025.

Les sociétés du portefeuille ont connu des avancées significatives au cours du trimestre :

- **Axway** a enregistré une performance robuste au 1^{er} trimestre, avec l'ajout de 23 nouveaux clients à son écosystème (+5 par rapport au 1^{er} trimestre 2024) et la signature de plusieurs contrats stratégiques. La demande pour les solutions *cloud* est restée forte, 28 % des prises de commande trimestrielle provenant des offres *Axway Managed*. Les principales lignes de produits ont enregistré des résultats supérieurs aux attentes, portées par un intérêt renforcé pour les capacités d'intégration hybride et de gestion des API. La performance a été particulièrement dynamique aux États-Unis, tandis que la région APAC a connu un démarrage plus modéré. Parallèlement, les synergies commerciales en Afrique et au Royaume-Uni avec SBS ont apporté un soutien supplémentaire à la performance globale.
- **SBS** a également réalisé un bon 1^{er} trimestre, marqué par une croissance solide de son chiffre d'affaires et une traction renforcée sur ses offres modulaires et ses composants bancaires. L'amélioration du rythme d'exécution dans les différentes unités commerciales a permis de renforcer la visibilité et la prévisibilité de l'activité. Les prises de commande ont été en progression de 7 % sur un an, avec une surperformance notable des ventes de licences. L'accent reste mis sur le lancement de nouveaux produits, en phase avancée de développement, en collaboration avec leurs premiers utilisateurs.

Patrick Donovan, Directeur Général, a déclaré :

« Nous avons connu un excellent début d'année, avec des performances solides pour Axway comme pour SBS au 1^{er} trimestre. Grâce à une concentration et une agilité constantes, nos équipes ont finalisé plus tôt que prévu plusieurs contrats clés, tout en s'adaptant efficacement à l'évolution des priorités de nos clients sur nos marchés et offres stratégiques. Cette exécution accélérée a donné lieu à un trimestre particulièrement actif, anticipant une part de l'activité commerciale de l'année. Elle se traduit, comme attendu, par un carnet d'affaires plus léger en début de 2^{ème} trimestre, mais surtout par une meilleure visibilité à court terme et une confiance renforcée dans l'atteinte de nos objectifs annuels.

Pour Axway, la tendance positive devrait se poursuivre au 2^{ème} trimestre, avant une stabilisation au second semestre. S'agissant de SBS, le modèle économique continuera d'évoluer en 2025, passant d'une approche axée sur les services à une stratégie plus orientée produits. Cette transition portera la croissance des revenus logiciels, tandis que ceux issus des services devraient reculer.

Dans ce contexte, un rythme de croissance plus modéré est attendu pour SBS au 2^{ème} trimestre. À l'échelle du Groupe, nous réaffirmons nos objectifs pour l'exercice 2025, pleinement alignés avec notre ambition de bâtir une croissance rentable et durable fondée sur les revenus logiciels. Nous restons résolument engagés dans une exécution rigoureuse, l'excellence opérationnelle et la création de valeur à long terme pour nos parties prenantes. »

Commentaires sur l'activité du Groupe au 1^{er} trimestre 2025

Répartition du chiffre d'affaires par entreprise du portefeuille					
M€ / %	T1 2025	T1 2024 Proforma	T1 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Périmètre Axway	82,5	76,9	77,8	7,2%	6,0%
Périmètre SBS	88,3	82,4	82,8	7,2%	6,7%
Consolidation	-0,4	0,0	0,0		
74Software	170,4	159,4	160,6	6,9%	6,1%

Au 1^{er} trimestre 2025, 74Software a réalisé un chiffre d'affaires total de 170,4 M€, soit une croissance totale de 6,9% et une croissance organique de 6,1%. Cette performance reflète la contribution combinée d'Axway, avec un chiffre d'affaires de 82,5 M€ en croissance organique de 6,0 %, et de SBS, consolidée sur l'ensemble du trimestre, qui atteint 88,3 M€ de chiffre d'affaires, en hausse organique de 6,7 % par rapport à l'exercice précédent. Dans l'ajustement des chiffres 2024, les fluctuations des taux de change ont eu un impact positif de 0,9 M€, tandis que le changement de périmètre lié à l'intégration complète de SBS a ajouté 82,8 M€. Les éliminations intra-groupe pour la période se sont élevées à 0,4 M€.

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type					
M€ / %	T1 2025	T1 2024 Proforma	T1 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	139,0	121,9	123,1	14,1%	12,9%
Chiffre d'affaires Récurrent	129,5	116,3	117,5	11,3%	10,2%
dont Maintenance & Support	47,0	47,9	48,3	-2,0%	-2,8%
dont Souscription Customer-managed	48,5	40,8	41,1	19,0%	18,0%
dont Souscription Own-managed	34,0	27,6	28,1	23,3%	21,3%
Licences	9,5	5,6	5,6	71,6%	69,3%
Services	31,3	37,5	37,5	-16,4%	-16,4%
Total	170,4	159,4	160,6	6,9%	6,1%

Le chiffre d'affaires Produit a enregistré une croissance organique de 12,9 % au 1^{er} trimestre, atteignant 139,0 M€, portée par la solide contribution d'Axway (+6,6 %) et la progression marquée de SBS (+21,8 %). Comme anticipé, les revenus de maintenance ont légèrement reculé, tandis que les souscriptions, qu'elles soient gérées par les clients ou par l'entreprise, ont connu une forte croissance. Cette performance s'inscrit pleinement dans la stratégie de 74Software visant à accélérer sa transition vers un modèle économique axé sur les revenus récurrents. Les activités Produits ont représenté 82 % du chiffre d'affaires trimestriel total, dont 93 % issus de revenus récurrents – témoignant de la transformation structurelle en cours du Groupe. Parallèlement, les revenus de licences ont fortement augmenté au cours du trimestre grâce à plusieurs contrats significatifs, bien qu'un tel niveau d'activité ne soit pas attendu pour le reste de l'année.

- **Le chiffre d'affaires Produit d'Axway** s'est établi à 73,4 M€, contre 67,9 M€ un an plus tôt, porté par la montée en puissance des modèles en souscription. Les souscriptions gérées par les clients ont progressé de 16,8 %, tandis que les offres Axway Managed ont crû de 10,7 %, traduisant l'adoption continue de solutions de déploiement flexibles. Les souscriptions gérées par les clients ont généré un revenu immédiat (*upfront*) de 26,7 M€. Dans le même temps, les revenus de maintenance ont reculé de 17,2 % et ceux des licences de 7,0 %, reflétant le déclin progressif des modèles traditionnels. Les revenus récurrents ont représenté 98 % du chiffre d'affaires Produit, confirmant la transformation désormais finalisée du mix d'Axway.
- **Le chiffre d'affaires Produit de SBS** s'est élevé à 66,0 M€, contre 54,0 M€ au 1^{er} trimestre 2024, témoignant de la forte dynamique de l'ensemble de son portefeuille. La croissance a été principalement portée par les souscriptions, les modèles *Customer Managed* ont été en hausse de 29,7 % tandis que les contrats gérés par SBS ont progressé de 33,0 %. La maintenance a été en croissance de 5,3 %, portée par l'indexation et les ventes enregistrées en 2024. La reconnaissance immédiate de revenus liés à des souscriptions gérées par les clients est restée peu significative pour un montant de 1,5 M€. Le chiffre d'affaires des licences a

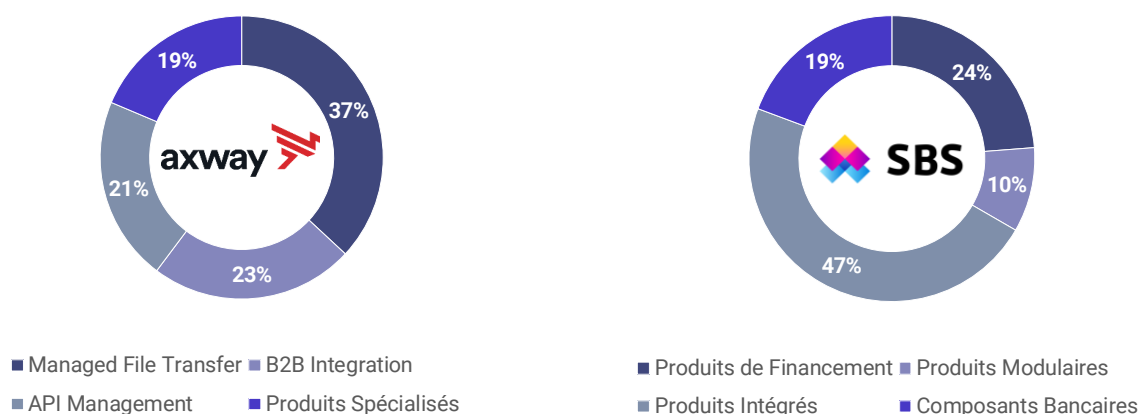
quasiment doublé (+95,4 %), soutenu par un calendrier de contrats favorable et une demande accrue pour des solutions modulaires et verticales spécifiques. Les revenus récurrents ont représenté 88 % du chiffre d'affaires Produit, reflétant les progrès constants de la transition vers un modèle logiciel récurrent.

Le chiffre d'affaires Services s'est établi à 31,3 M€ au 1^{er} trimestre 2025, en baisse de 16,4 % par rapport à l'année précédente, et a représenté 18 % du chiffre d'affaires total. Le chiffre d'affaires services d'Axway a été en légère croissance (+1,2%) et représenté 11% de son chiffre d'affaires total, tandis que SBS a généré 22,4 M€, soit 25 % de son chiffre d'affaires. Ce contraste reflète les différences structurelles entre les deux modèles économiques, ainsi que la complexité accrue des déploiements bancaires. Ce recul, concentré sur le périmètre SBS (-21,9 %), s'inscrit dans la stratégie du Groupe visant à réduire sa dépendance aux services, au profit d'une croissance centrée sur les produits.

L'**ARR**, qui est un indicateur clé pour Axway et SBS, est calculé selon des méthodologies légèrement différentes dans les deux sociétés (voir les définitions). À la fin du 1^{er} trimestre 2025, l'ARR d'Axway a atteint 262,3 M€, en hausse de 10,9 % organiquement, tandis que SBS a enregistré une augmentation organique de 10,4 %, portant son ARR à 230,7 M€. Ces taux de croissance à deux chiffres soulignent la transition réussie vers des modèles de revenus récurrents et améliorent la prévisibilité globale des flux de revenus du Groupe.

Commentaires sur la performance des lignes de produits

Répartition du chiffre d'affaires par ligne de produits



Axway, acteur majeur dans le domaine de l'infrastructure applicative et des solutions middleware, a enregistré des avancées significatives au 1^{er} trimestre 2025, portées par la performance de ses principales lignes de produits :

- L'offre de **Gestion des transferts de fichiers** (MFT) a connu un ralentissement progressif, conforme aux anticipations. Cette évolution reflète la transition continue des modèles traditionnels de licences *on-premise* vers des solutions *cloud*, ainsi qu'un retour à un cycle de renouvellement plus normalisé après une période d'activité soutenue.
- L'offre de **Gestion des API** (APIM) a confirmé sa position de ligne de produit à la croissance la plus rapide pour Axway, soutenue par une forte demande dans le cadre de programmes de transformation digitale et l'adoption croissante d'architectures API hybrides – notamment dans les secteurs fortement réglementés.
- **L'offre d'Intégration B2B** a poursuivi sa dynamique positive, portée par l'élargissement de sa base de clients et un intérêt croissant pour les solutions d'intégration *cloud-native*.
- **Les Produits spécialisés** ont bénéficié d'une demande soutenue en matière de modernisation de composants *legacy*, avec des cas d'usage centrés sur la conformité, la gestion des données et des fonctionnalités spécifiques à certains secteurs.

SBS, acteur de premier plan dans le domaine des logiciels bancaires et financiers, a également réalisé un bon trimestre, marqué par des performances contrastées selon les lignes de produits :

- **Les Produits de financement** sont restés stables dans un marché mature, avec une activité concentrée sur les zones historiques de force de SBS. De nouveaux clients ont été conquis, mais la croissance a été modérée par des cycles de décision plus longs.
- **Les Produits modulaires** ont connu une nette accélération, alimentée par une demande croissante pour des solutions flexibles et ciblées dans des domaines tels que l'engagement digital, le *digital core*, et les

plateformes de nouvelle génération pour la gestion des risques et de la réglementation. La tendance de fond du marché en faveur d'une approche modulaire, au détriment des systèmes *core* monolithiques, continue d'alimenter cette dynamique.

- **Les Produits intégrés** ont maintenu une forte présence, avec une activité centrée sur l'enrichissement des solutions existantes et le support aux clients à la suite de déploiements majeurs récents. SBS s'emploie activement à repositionner cette gamme en synergie avec son offre modulaire afin de stimuler son adoption future.
- **Les Composants bancaires** ont poursuivi leur progression, notamment auprès d'établissements souhaitant moderniser des fonctions ciblées – telles que le crédit, les paiements ou les services cartes – sans avoir à remplacer l'ensemble de leur système *core banking*.

Situation financière au 31 mars 2025

74Software a réalisé un solide 1^{er} trimestre en matière d'encaissements, permettant une réduction significative de sa dette nette au 31 mars 2025. La dette nette s'établit à 179,1 M€, pour une dette brute de 266,1 M€ (hors IFRS 16) et une trésorerie solide de 87,0 M€. Au cours du trimestre, le Groupe a procédé au remboursement de 25 M€ de dette bancaire, marquant ainsi le début de son processus de désendettement.

Objectifs & Ambitions

En 2025, 74Software se concentrera sur l'expansion de sa structure globale pour soutenir les sociétés de son portefeuille, Axway et SBS, dans le développement de leurs marques sur leurs marchés respectifs. Axway continuera d'augmenter ses revenus de souscription et de transformer ses revenus de maintenance. SBS poursuivra sa transformation vers un modèle purement logiciel, avec une contribution plus importante des offres de souscriptions gérées par SBS et une dépendance réduite aux revenus des services. Le flux de trésorerie disponible devrait être utilisé pour poursuivre la réduction de l'endettement.

L'activité du 1^{er} trimestre s'est révélée particulièrement dynamique, avec plusieurs succès commerciaux enregistrés plus tôt que prévu, entraînant une performance concentrée sur la première moitié de l'année. Un rythme plus équilibré est attendu sur le reste de l'exercice, conformément au plan d'exécution du Groupe.

Dans ce contexte, les objectifs annuels sont confirmés, avec une croissance du chiffre d'affaires attendue entre +2 % et +4 %, pour atteindre environ 700 M€, et une marge opérationnelle comprise entre 14 % et 16 %. Les objectifs financiers incluent également un free cash-flow hors effet de levier représentant environ 10 % du chiffre d'affaires, et un levier financier inférieur à 2,0x. À plus long terme, 74Software vise un chiffre d'affaires supérieur à 750 M€ d'ici 2027, avec une marge opérationnelle dépassant 17 %, et avoisinant les 20 % à l'horizon 2028.

Calendrier financier

Mardi 20 mai 2025, 14h30 (UTC+2) : Assemblée Générale des actionnaires

Jeudi 24 juillet 2025, après bourse : Publication des résultats semestriels 2025

Jeudi 24 juillet 2025, 18h30 (UTC+2) : Conférence de présentation des résultats semestriels 2025 – [S'inscrire ici](#)

Jeudi 30 octobre 2025, avant bourse : Publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2025

A propos de 74Software

74Software est un éditeur de logiciels d'entreprise né du rapprochement d'Axway et de SBS, deux leaders indépendants dotés d'une expérience et de capacités uniques pour fournir des logiciels stratégiques dans un monde dominé par les données. Pionnier des solutions d'intégration d'entreprise depuis 25 ans, Axway accompagne les grandes marques et les agences gouvernementales du monde entier grâce à sa gamme de produits MFT, B2B, API et *Financial Accounting Hub*. SBS permet aux banques et institutions financières de réinventer les expériences numériques de demain avec une architecture modulaire basée sur le *cloud*, déployant des services et opérations liés aux dépôts, prêts, conformité, paiements, finances à la consommation et financement d'actifs à l'échelle mondiale. 74Software est au service de plus de 11 000 entreprises, dont plus de 1 500 clients dans les services financiers. Pour en savoir plus, visitez 74software.com/fr

Contacts – Relations Investisseurs :

Arthur Carli - +33 (0)1 47 17 24 65 - acarli@74software.com

Chloé Chouard - +33 (0)1 47 17 21 78 - cchouard@74software.com

Annexes (1/2)

Répartition du chiffre d'affaires par région

	T1 2025		T1 2024 Proforma	T1 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
	M€	% du CA				
Europe	106,5	62,5%	101,7	102,3	4,7%	4,2%
dont France	51,5	30,2%	54,1	54,3	-4,9%	-5,3%
dont UK	22,5	13,2%	21,7	22,0	3,7%	2,1%
Amériques	36,5	21,4%	34,8	35,4	5,0%	3,0%
Moyen Orient & Afrique	19,8	11,6%	15,3	15,3	29,2%	29,2%
Asie & Pacifique	7,6	4,5%	7,6	7,6	0,4%	-0,3%
74Software	170,4		159,4	160,6	6,9%	6,1%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type - Axway

M€ / %	T1 2025	T1 2024 Proforma	T1 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	73,4	67,9	68,9	8,2%	6,6%
Chiffre d'affaires Récurrent	72,1	66,5	67,5	8,4%	6,9%
dont Maintenance & Support	14,4	17,1	17,4	-15,6%	-17,2%
dont Souscription Customer-managed	43,7	37,0	37,4	17,9%	16,8%
dont Souscription Own-managed	14,0	12,4	12,7	13,1%	10,7%
Licences	1,3	1,4	1,4	-2,1%	-7,0%
Services	9,0	9,0	8,9	0,3%	1,2%
Total Axway	82,5	76,9	77,8	7,2%	6,0%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type - SBS

M€ / %	T1 2025	T1 2024 Proforma	T1 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	66,0	54,0	54,2	22,4%	21,8%
Chiffre d'affaires Récurrent	57,9	49,8	50,0	16,2%	15,6%
dont Maintenance & Support	32,5	30,8	30,9	5,5%	5,3%
dont Souscription Customer-managed	4,9	3,7	3,7	29,7%	29,7%
dont Souscription Own-managed	20,5	15,2	15,4	34,5%	33,0%
Licences	8,2	4,2	4,2	95,5%	95,4%
Services	22,3	28,5	28,6	-21,7%	-21,9%
Total SBS	88,3	82,4	82,8	7,2%	6,7%

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

M€ / %	T1 2025	T1 2024	Croissance
Chiffre d'affaires	170,4	76,9	+ 121,5%
Variations de change		+0,9	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	170,4	77,8	+ 118,9%
Variations de périmètre		+82,8	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	170,4	160,6	+ 6,1%

Annexes (2/2)

Variation des taux de change			
Pour 1€	Taux Moyen T1 2025	Taux Moyen T1 2024	Variation
Dollar US	1,052	1,086	+ 3,1%
Livre Sterling	0,836	0,856	+ 2,4%

Glossaire et indicateurs alternatifs de performance

ARR Axway : *Annual Recurring Revenue* - Montants de facturation annuelle prévus pour tous les contrats de maintenance et de souscription actifs.

ARR SBS : *Annual Recurring Revenue* - Revenus récurrents mensuels pour le dernier mois de la période couverte par le rapport, multipliés par 12. Lorsque les contrats sont affectés par la saisonnalité ou par des éléments basés sur le volume contractuel, les 12 derniers mois de revenus sont agrégés pour déterminer l'ARR. Les recettes récurrentes attendues des contrats signés mais non encore actifs ne sont pas incluses dans l'ARR.

NPS : *Net Promoter Score* – Indicateur de satisfaction et de recommandation des clients pour une entreprise.

Croissance organique : Croissance du chiffre d'affaires entre la période considérée et la période précédente, retraitée des effets du périmètre de consolidation et des taux de change.

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.

Proforma : Les mesures pro forma supposent que l'acquisition de SBS a eu lieu au début de la période de référence respective.

Chiffre d'affaires retraité : Chiffre d'affaires de l'année précédente, ajusté en fonction du périmètre de consolidation et des taux de change de l'année en cours.

Flux de trésorerie disponible sans effet de levier : Flux de trésorerie disponible avant éléments exceptionnels et avant charges d'intérêt nettes.