

74Software: Croissance organique à deux chiffres au T1 2026, avec de nouveaux progrès vers des revenus logiciels plus récurrents

Paris, le 30 avril 2026 – **74Software (Euronext Paris: 74SW)** a publié un chiffre d'affaires de 182,7 M€ au titre du premier trimestre 2026, en croissance organique de 10,0 %. Cette performance a été portée par la poursuite de la montée en puissance des souscriptions et par l'amélioration du mix de revenus du Groupe vers des revenus logiciels récurrents de meilleure qualité, à l'échelle de son portefeuille.

Indicateurs financiers clés – T1 2026

Donnée financière	T1 2026 (M€)	Indicateur	Variation / Ratio
Chiffre d'affaires	182,7	Croissance organique	+ 10,0%
Chiffre d'affaires produit	150,8	Croissance organique	+ 11,5%
Chiffre d'affaires récurrent	137,2	En % du chiffre d'affaires produit	90,9%
ARR – Axway	277,0	Croissance sur un an	+ 8,8%
ARR – SBS	248,5	Croissance sur un an	+ 8,9%
Dette nette à fin de trimestre	178,9	—	—

Faits marquants du trimestre

- **Axway** : performance solide sur les principales lignes de produits d'intégration, notamment *Managed File Transfer*, *B2B Integration* et *API Management*, soutenue par une dynamique *cloud* toujours favorable et par de premières preuves d'adoption commerciale d'*Amplify Fusion*, à la fois comme plateforme unificatrice et comme couche d'*AI Gateway*.
- **SBS** : activité soutenue dans le *core banking*, le financement et les produits modulaires, contribuant à un profil de revenus progressivement plus centré sur les produits et plus récurrent.
- **Positionnement IA** : le Groupe continue de répondre aux besoins liés au déploiement opérationnel de l'IA au travers d'offres telles qu'*Amplify Fusion* et *AI Gateway* d'Axway, conçues pour gouverner, sécuriser et orchestrer les flux de données critiques, ainsi que par l'intégration progressive de capacités d'IA dans les produits SBS. Axway est positionné dans la couche de contrôle des environnements logiciels critiques, où les capacités activées par l'IA doivent être gouvernées, sécurisées et maîtrisées à mesure que les grandes entreprises déploient des usages d'IA agentique à l'échelle de leurs *stacks* logiciels. Chez SBS, la plateforme de données sert de socle au déploiement de capacités IA dans l'ensemble du portefeuille, avec des versions enrichies de tous les produits clés attendues d'ici début 2027.

Patrick Donovan, Directeur Général, a déclaré :

« Nous avons ouvert l'année 2026 avec une exécution solide et de nouveaux progrès dans la qualité et la prévisibilité de notre profil de revenus. Chez Axway comme chez SBS, les revenus récurrents issus des activités Produit sont restés le principal moteur de croissance, soutenant un profil de développement plus régulier, plus rentable et capable de générer davantage d'effet d'échelle pour le Groupe. Nous avons également poursuivi des investissements ciblés dans l'innovation, en particulier dans les couches logicielles qui permettent à nos clients d'opérer des environnements critiques, réglementés et de plus en plus structurés par les usages de l'IA, avec davantage de contrôle, de sécurité et de résilience. »

Activité du T1 2026

Chiffre d'affaires par marque du portefeuille

M€ / %	T1 2026	T1 2025 Publié	T1 2025 Retraité *	Croissance Totale	Croissance Organique
Périmètre Axway	89,0	82,5	79,0	7,9%	12,7%
Périmètre SBS	94,0	88,3	87,6	6,4%	7,4%
Consolidation	-0,4	-0,4	-0,4	-	-
74Software	182,7	170,4	166,1	7,2%	10,0%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change de 2026

Le **chiffre d'affaires** a fortement progressé par rapport au T1 2025, avec une croissance organique de 10,0 %, à mesure que l'activité commerciale signée au cours des deux derniers trimestres s'est convertie en chiffre d'affaires au T1 2026. Cette performance ne saurait toutefois être extrapolée à l'ensemble de l'exercice. Les deux marques ont contribué à la solidité du trimestre, avec une croissance organique de 12,7 % chez Axway et de 7,4 % chez SBS.

Chiffre d'affaires par type

M€ / %	T1 2026	T1 2025 Publié	T1 2025 Retraité *	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	150,8	139,0	135,2	8,5%	11,5%
Chiffre d'affaires récurrent	137,2	129,6	125,7	5,9%	9,1%
dont Maintenance et support	38,8	46,9	45,8	-17,3%	-15,3%
dont Souscription customer-managed	60,7	48,1	46,8	26,2%	29,9%
dont Revenus initiaux	35,6	28,2	27,3	26,1%	30,5%
dont Revenus récurrents	25,1	19,9	19,5	25,8%	28,6%
dont Souscription own-managed	37,7	34,5	33,3	9,3%	13,4%
Licences	13,7	9,5	9,5	43,5%	44,1%
Services	31,9	31,3	30,9	1,7%	3,1%
Total	182,7	170,3	166,1	7,2%	10,0%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change de 2026

Axway a réalisé un chiffre d'affaires Produit de 80,1 M€ et un chiffre d'affaires récurrent de 76,3 M€, représentant 95,2 % du chiffre d'affaires Produit. La performance du trimestre a reposé sur une dynamique globale, soutenue par la poursuite de la croissance du *cloud*, plusieurs gains commerciaux significatifs et une traction continue autour d'*Amplify Fusion*. Les revenus de souscription ont fortement progressé, tandis que les revenus de maintenance et de support ont reculé, dans le prolongement de la migration de la base installée vers les modèles en abonnement.

SBS a réalisé un chiffre d'affaires Produit de 71,1 M€ et un chiffre d'affaires récurrent de 61,3 M€, représentant 86,2 % du chiffre d'affaires Produit. L'activité est demeurée solide dans le *core banking*, le financement et les produits modulaires, confortant un profil de revenus progressivement plus récurrent. Les revenus de maintenance et de support ont reculé sous l'effet de *churns* ciblés, mais cette évolution a été plus que compensée par la forte progression des souscriptions, soutenue par un contrat *customer-managed* significatif au T1 et par la poursuite de la dynamique des souscriptions *own-managed*.

Le chiffre d'affaires **Services** s'est élevé à 31,9 M€ au T1 2026, soit 17,5 % du chiffre d'affaires du Groupe, contre 18,4 % au T1 2025. Cette évolution traduit la poursuite de l'amélioration du mix de revenus du Groupe en faveur des activités Produit et des revenus récurrents.

À fin mars 2026, l'ARR s'établissait à 277,0 M€ chez Axway, en hausse de 8,8 % sur un an, et à 248,5 M€ chez SBS, en hausse de 8,9 % sur un an, soutenu par la poursuite de l'expansion des souscriptions. Chez Axway, la croissance de l'ARR a été tirée par le MFT (+11,6 %), ainsi que par le B2B et la gestion des API (+8,5 % et +9,0 %, respectivement), tandis que les produits spécialisés sont restés affectés par une demande plus modérée de la part de l'administration fédérale américaine. Chez SBS, l'ARR des Produits modulaires a fortement progressé (+25,7 %), devant les Produits intégrés et les Produits de financement (+9,5 % et +7,8 %, respectivement). Les Composants bancaires ont été pénalisés par le recul des revenus de maintenance à la suite du renouvellement, en fin d'année, d'un contrat important à un niveau inférieur.

Situation financière au 31 mars 2026

Au 31 mars 2026, 74Software disposait d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie de 57,1 M€ et d'une dette bancaire brute de 236 M€, hors IFRS 16, soit une dette nette de 178,9 M€. La génération de trésorerie a reflété la saisonnalité habituelle de l'activité, soutenue par l'encaissement, en début d'année, des facturations annuelles liées aux souscriptions et à la maintenance.

Au cours du T1 2026, le Groupe a également racheté 234 170 actions à un prix moyen pondéré de 32,1 € par action dans le cadre de son programme de rachat d'actions, afin d'alimenter ses plans d'incitation à long terme. Au 31 mars 2026, 74Software détenait ainsi 462 120 actions autodétenues à son bilan.

En avril 2026, le Groupe a refinancé ses facilités bancaires syndiquées au moyen d'une nouvelle facilité de crédit renouvelable de 180 M€ et d'un nouveau prêt amortissable de 230 M€, tous deux à échéance 2031, avec des options d'extension pour la facilité de crédit renouvelable. 74Software a également aligné la définition de son ratio de levier sur les standards de marché. Sur cette base, le ratio de levier du Groupe au 31 décembre 2025 aurait été de 1,71x, contre 1,92x tel que précédemment publié.

Cette opération de refinancement reflète la confiance du pool bancaire dans la résilience et la stabilité du modèle économique et du profil financier de 74Software. Dans un contexte de volatilité accrue du secteur logiciel et d'appétit plus sélectif des prêteurs pour le risque, le Groupe est parvenu à allonger la maturité de sa dette, à augmenter la taille de son financement et à intégrer une nouvelle banque relationnelle, tout en ne supportant qu'une hausse marginale du coût de la dette. L'opération a été significativement sursouscrite.

Dans leur ensemble, ces évolutions renforcent sensiblement le profil de liquidité et la flexibilité financière du Groupe, lui donnant des marges de manœuvre accrues pour soutenir une allocation disciplinée du capital, la poursuite de l'exécution de sa feuille de route et des opportunités sélectives de croissance externe.

Objectifs et perspectives

À l'issue d'un solide premier trimestre 2026, 74Software poursuit l'exécution de la feuille de route présentée lors de la publication de ses résultats annuels 2025. Le trimestre a bénéficié d'effets de phasage favorables, en particulier dans le logiciel et les souscriptions *customer-managed*, et ne doit donc pas être interprété comme une base linéaire extrapolable pour le reste de l'exercice. Plus largement, l'activité du Groupe reste marquée par la saisonnalité habituelle de son modèle, avec une contribution traditionnellement plus forte attendue en fin d'année.

Pour 2026 et au-delà, les objectifs financiers de 74Software restent inchangés et sont présentés ci-dessous:

Objectifs et ambitions	
Objectifs 2026 à taux de change constants	<ul style="list-style-type: none"> - Croissance organique du chiffre d'affaires : 3 % à 5 % - Marge opérationnelle d'activité : 15 % à 17 % - Flux de trésorerie disponible sans effet de levier : de l'ordre de 10 % du CA
Ambition à moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> - CA proche de 800 M€ et marge opérationnelle d'activité ~20 % d'ici fin 2028 - Ambition de CA de 1 Md€ à moyen terme, incluant des acquisitions sélectives

Calendrier financier

- Mardi 19 mai 2026 à 14h30, heure de Paris : Assemblée Générale 2026
- Jeudi 23 juillet 2026, après clôture de la Bourse : Résultats semestriels 2026
- Jeudi 29 octobre 2026, avant ouverture de la Bourse : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2026
- Mercredi 24 février 2027, après clôture de la Bourse : Résultats annuels 2026

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.

Contribution des marques : Contributions au résultat opérationnel des deux marques (Axway et SBS) avant frais généraux et administratifs, qui seront, à l'avenir, comptabilisées dans un segment « *Corporate* ».

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 proforma 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.

À propos de 74Software

74Software est un groupe de logiciels d'entreprise réunissant Axway et 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 de grandes entreprises et administrations partout dans le monde. SBS aide les banques et institutions financières à réinventer les expériences numériques de demain grâce à une architecture composable fondée sur le cloud, permettant de déployer à l'échelle mondiale des services liés aux dépôts, aux prêts, à la conformité, aux paiements, au financement à la consommation et au financement d'actifs. 74Software accompagne plus de 12 000 entreprises, dont plus de 1 500 clients dans les services financiers. Pour en savoir plus, visitez [74software.com](https://www.74software.com).

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

Recevez les dernières actualités de 74Software IR dans votre boîte mail en vous inscrivant à notre liste de diffusion [ici](#).

Annexes (1/2)

Évolution des principaux taux de change

Pour 1€	Taux moyen T1 2026	Taux moyen T1 2025	Variation
Dollar US	1,170	1,052	-10,1%
Livre sterling	0,868	0,836	-3,7%
Roupie indienne	107,110	91,138	-14,9%

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

M€ / %	T1 2026	T1 2025	Croissance
Chiffre d'affaires	182,7	170,4	+ 7,2%
Variations de change		-4,3	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	182,7	166,1	+ 10,0%
Variations de périmètre		+0,0	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	182,7	166,1	+ 10,0%

Répartition de l'ARR par type à taux de change constants à fin mars 2026

	2025				2026	Variation 1 an à taux de change constants
	T1	T2	T3	T4	T1	
Axway	254,6	259,0	266,5	276,9	277,0	+ 8,8%
Maintenance et support	50,2	46,0	41,0	36,7	34,5	- 31,2%
Souscription customer-managed	149,3	155,7	165,8	179,0	180,7	+ 21,0%
Souscription own-managed	55,1	57,3	59,7	61,2	61,8	+ 12,1%
SBS	228,2	231,5	234,2	244,4	248,5	+ 8,9%
Maintenance et support	142,0	141,8	147,4	142,5	134,0	- 5,6%
Souscription customer-managed	15,1	14,3	7,8	18,9	29,5	+ 96,0%
Souscription own-managed	71,2	75,5	78,9	83,0	84,9	+ 19,3%

Répartition de l'ARR par ligne de produits à taux de change constants à fin mars 2026

	2025				2026	Variation 1 an à taux de change constants
	T1	T2	T3	T4	T1	
Axway	254,6	259,0	266,5	276,9	277,0	+ 8,8%
Managed File Transfer	106,7	109,0	111,0	119,8	119,1	+ 11,6%
B2B Integration	59,2	61,7	64,1	64,7	64,2	+ 8,5%
API Management	46,2	47,1	49,3	49,3	50,3	+ 9,0%
Produits spécialisés	42,5	41,2	42,1	43,1	43,4	+ 2,1%
SBS	228,2	231,5	234,2	244,4	248,5	+ 8,9%
Produits de financement	61,0	60,5	63,3	64,9	65,8	+ 7,8%
Produits modulaires	25,3	28,0	29,6	30,3	31,8	+ 25,7%
Produits intégrés	95,2	96,8	95,3	100,3	104,2	+ 9,5%
Composants bancaires	46,7	46,3	46,0	48,9	46,7	+ 0,0%

Annexes (2/2)

Chiffre d'affaires par type - Axway

M€ / %	T1 2026	T1 2025 Publié	T1 2025 Retraité *	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	80,1	73,4	70,2	9,0%	14,0%
Chiffre d'affaires récurrent	76,3	72,1	69,0	5,8%	10,6%
<i>dont Maintenance et support</i>	<i>9,4</i>	<i>14,4</i>	<i>13,4</i>	<i>-34,9%</i>	<i>-29,8%</i>
<i>dont Souscription customer-managed</i>	<i>51,4</i>	<i>43,7</i>	<i>42,3</i>	<i>17,7%</i>	<i>21,5%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>31,6</i>	<i>26,7</i>	<i>25,8</i>	<i>18,2%</i>	<i>22,5%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>19,8</i>	<i>17,0</i>	<i>16,5</i>	<i>16,9%</i>	<i>19,9%</i>
<i>dont Souscription own-managed</i>	<i>15,5</i>	<i>14,0</i>	<i>13,3</i>	<i>10,4%</i>	<i>16,5%</i>
Licences	3,8	1,3	1,3	185,7%	198,6%
Services	9,0	9,0	8,7	-0,8%	2,5%
Total - Axway	89,0	82,5	79,0	7,9%	12,7%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change de 2026

Chiffre d'affaires par type - SBS

M€ / %	T1 2026	T1 2025 Publié	T1 2025 Retraité *	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	71,1	66,0	65,4	7,7%	8,7%
Chiffre d'affaires récurrent	61,3	57,9	57,2	5,9%	7,1%
<i>dont Maintenance et support</i>	<i>29,4</i>	<i>32,5</i>	<i>32,4</i>	<i>-9,6%</i>	<i>-9,2%</i>
<i>dont Souscription customer-managed</i>	<i>9,7</i>	<i>4,9</i>	<i>4,9</i>	<i>98,5%</i>	<i>97,9%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>4,0</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>169,7%</i>	<i>169,7%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>5,6</i>	<i>3,4</i>	<i>3,4</i>	<i>66,8%</i>	<i>66,0%</i>
<i>dont Souscription own-managed</i>	<i>22,2</i>	<i>20,5</i>	<i>20,0</i>	<i>8,5%</i>	<i>11,2%</i>
Licences	9,9	8,2	8,2	20,4%	20,1%
Services	22,9	22,3	22,2	2,7%	3,3%
Total - SBS	94,0	88,3	87,6	6,4%	7,4%

* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change de 2026