

74Software relève son objectif de croissance annuelle après un T3 solide

- Le chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre s'élève à 172,8 M€, en hausse organique de 6,3 %, portée par une demande soutenue et une bonne exécution commerciale
- Axway (+8,8 %) et SBS (+4,7 %) ont contribué à un trimestre à la fois équilibré et dynamique
- Objectif de croissance annuelle relevé, soutenu par la poursuite de la traction commerciale du Groupe
- L'ARR atteint 262,8 M€ chez Axway (+12,2 %) et 233,8 M€ chez SBS (+10,1 %), confirmant une dynamique de croissance à deux chiffres pour les deux marques

74Software (Euronext: 74SW.PA) a réalisé un troisième trimestre robuste, confirmant sa capacité à maintenir une croissance soutenue de son chiffre d'affaires et une forte traction commerciale, dans un contexte économique et géopolitique toujours incertain. L'exposition équilibrée du Groupe, tant sur le plan technologique que géographique, illustre la solidité de son modèle articulé autour du *cloud* hybride et des souscriptions, alliant échelle, agilité et visibilité. En tant qu'acteur technologique indépendant, 74Software continue de concentrer ses efforts sur la création d'une valeur durable pour ses clients, collaborateurs et actionnaires, grâce à une allocation disciplinée du capital et à une exécution maîtrisée au sein de ses deux marques.

L'intégration entre Axway et SBS a encore progressé au cours du trimestre. Les fonctions support communes opèrent désormais selon le modèle de services mutualisés du Groupe (ressources humaines, IT, finance, juridique), tandis que les initiatives conjointes, commerciales et produits, se sont étendues à des domaines tels que *l'Open Banking*, *l'API Management* et le *Digital Engagement*. Ces avancées génèrent déjà des synergies tangibles et renforcent la présence de 74Software sur ses marchés, démontrant l'efficacité d'un modèle reposant sur la force des marques et la puissance du Groupe, et plus largement, la complémentarité stratégique de deux leaders positionnés sur des marchés de niche à forte valeur ajoutée.

Axway a dépassé les attentes, bénéficiant d'une dynamique soutenue dans les activités *cloud* et de l'adoption croissante d'architectures d'intégration hybrides et *multi-cloud*. Cette performance traduit la mise en œuvre constante d'une stratégie visant à renforcer son *leadership* sur les segments de l'intégration et de la gestion des API, tout en intégrant davantage d'automatisation, d'analyses augmentées par l'IA et de capacités avancées d'observabilité dans son portefeuille. La croissance a reposé sur un niveau élevé de renouvellements, de nouvelles souscriptions *cloud* et une traction continue des solutions de modernisation de l'intégration d'entreprise dans les secteurs réglementés. Les déploiements récents ont également illustré la polyvalence et la scalabilité de la plateforme *Amplify Fusion*, qui accompagne des programmes majeurs de transformation numérique, allant de la santé publique à l'industrie manufacturière mondiale.

SBS a affiché une performance pleinement conforme au plan, confirmant les progrès réalisés au sein de ses quatre familles de produits et la poursuite de l'expansion de sa base récurrente. La marque a également enregistré une progression marquée de son *Net Promoter Score*, atteignant son niveau le plus élevé à ce jour, reflet d'un engagement et d'une satisfaction clients en nette amélioration. Le trimestre s'est caractérisé par une activité soutenue sur les solutions de financement et de crédit, par l'adoption continue des modules de paiement instantané et de reporting réglementaire, ainsi que par une accélération de la dynamique pour l'engagement digital. SBS a par ailleurs renforcé son offre de reporting réglementaire *cloud-native* grâce à un nouveau partenariat en Europe, tout en maintenant une dynamique soutenue en Afrique avec plusieurs nouvelles signatures et extensions au sein de la base installée.

Fort d'une trajectoire solide depuis le début de l'année et de fondamentaux robustes, 74Software aborde le dernier trimestre dans une position de force, illustrant une exécution disciplinée, une gestion bilantielle maîtrisée et une stratégie claire axée sur une croissance durable portée par ses produits logiciels.

Patrick Donovan, Directeur général, a déclaré :

« Ce trimestre illustre à nouveau la qualité et la résilience de nos activités. Nos produits continuent d'être reconnus pour leur fiabilité et leur capacité d'innovation, et la montée en puissance de notre modèle fondé sur le *cloud* et les souscriptions renforce la visibilité et la stabilité de nos revenus. Axway démontre les bénéfices d'investissements de long terme dans la relation client, tandis que SBS poursuit sa transformation avec rigueur et détermination, consolidant sa position sur ses marchés clés. Ensemble, nos deux marques incarnent ce que représente 74Software : une technologie indépendante, une exécution constante et une croissance durable qui s'appuie sur des relations clients pérennes. À l'approche de la fin de l'exercice, le Groupe est idéalement positionné pour atteindre ses objectifs et préparer sa prochaine phase de développement rentable. »

Commentaires sur l'activité du 3^{ème} trimestre 2025

Chiffre d'affaires trimestriel par marque du portefeuille

M€ / %	T3 2025	T3 2024 Proforma	T3 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Périmètre Axway	82,6	78,3	75,9	5,5%	8,8%
Périmètre SBS	90,8	87,5	86,7	3,8%	4,7%
Consolidation	-0,5	0,0	0,0	-	-
74Software	172,8	165,7	162,5	4,3%	6,3%

Sur la période, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires total de 172,8 M€, en hausse de 4,3 % au total et de 6,3 % en organique sur un an. Dans ce total, Axway a contribué à hauteur de 82,6 M€, en progression organique de 8,8 %, et SBS à 90,8 M€, en hausse organique de 4,7 %.

Chiffre d'affaires trimestriel par type

M€ / %	T3 2025	T3 2024 Proforma	T3 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	140,1	130,9	128,1	7,1%	9,4%
Chiffre d'affaires récurrent	129,2	121,1	118,4	6,7%	9,1%
dont Maintenance & Support	43,7	48,4	47,6	-9,7%	-8,1%
dont Souscription Customer-managed	51,0	42,3	41,3	20,5%	23,3%
dont Revenus initiaux	29,6	22,7	22,2	30,1%	33,1%
dont Revenus récurrents	21,4	19,5	19,1	9,4%	12,0%
dont Souscription Own-managed	34,5	30,4	29,5	13,7%	16,9%
Licences	10,9	9,8	9,7	11,1%	12,7%
Services	32,7	34,9	34,5	-6,3%	-5,2%
Total	172,8	165,7	162,5	4,3%	6,3%

Au 3^{ème} trimestre 2025, le chiffre d'affaires des **Produits logiciels** a atteint 140,1 M€, en croissance organique de 9,4 %, confirmant la dynamique commerciale soutenue du Groupe. Les activités récurrentes ont progressé de 9,1 % pour s'établir à 129,2 M€, grâce à la hausse des Souscriptions gérées par les clients (+23,3 %) et des Souscriptions gérées par le Groupe (+16,9 %), confirmant la poursuite du basculement vers ces modèles. Les signatures de Souscriptions gérées par les clients ont donné lieu à une reconnaissance anticipée de chiffre d'affaires de 29,6 M€ sur le trimestre. Comme attendu, l'activité Maintenance & Support a reculé de 8,1 % à 43,7 M€, la base de clients poursuivant sa migration vers les souscriptions. Les Licences ont progressé de 12,7 % à 10,9 M€, représentant environ 6 % du chiffre d'affaires total. Les Produits logiciels ont représenté 81 % du chiffre d'affaires du Groupe, contre 79 % un an plus tôt, illustrant la transition continue vers un modèle centré sur le logiciel et les revenus récurrents.

Axway a enregistré un chiffre d'affaires trimestriel de 82,6 M€, en hausse organique de 8,8 %, soutenu par une demande résiliente dans l'intégration, la gestion des API et les souscriptions *cloud*. Les Produits ont progressé de 10,3 %, tandis que les activités récurrentes ont augmenté de 13,3 %, portées par une hausse de 32,1 % des Souscriptions gérées par les clients et de 12,7 % des Souscriptions gérées par Axway. La Maintenance a reculé de 26,7 % sous l'effet des migrations vers les modèles récurrents, et les Licences se sont établies à 2,5 M€. Les Services, à 8,7 M€ (-2,3 %), sont restés stables, en ligne avec le profil d'implémentation plus léger d'Axway.

SBS a enregistré un chiffre d'affaires de 90,8 M€, en hausse organique de 4,7 %, conformément au plan. Les Produits ont progressé de 9,3 %, soutenus par une hausse de 23,1 % des Souscriptions gérées par SBS et de 47,7 % des ventes de Licences, partiellement compensée par une baisse de 21,8 % des Souscriptions gérées par les clients, du fait d'une base de comparaison particulièrement élevée en 2024. La Maintenance a légèrement augmenté de 1,5 %, confirmant la résilience de la base installée. Les Services ont reculé de 6,2 % à 24,0 M€, le Groupe poursuivant sa transition vers des déploiements logiciels plus modulaires et standardisés.

À l'échelle du Groupe, les **Services** ont totalisé 32,7 M€, en baisse organique de 5,2 %, principalement en raison de la normalisation de l'activité projets chez SBS, tandis que la contribution d'Axway est demeurée stable. Les services ont représenté 19 % du chiffre d'affaires total, contre 21 % un an plus tôt, illustrant l'évolution progressive du mix vers des revenus produits à plus forte marge et des activités récurrentes.

Au 30 septembre 2025, le revenu récurrent annuel (**ARR**) atteignait 262,8 M€ chez Axway (+12,2 %) et 233,8 M€ chez SBS (+10,1 %), confirmant une forte expansion des deux portefeuilles. L'ARR représente désormais près des trois quarts du chiffre d'affaires annuel du Groupe, soutenant un modèle à forte visibilité et confirmant une trajectoire de croissance durable et cumulative.

Commentaires sur la performance des lignes de produits au 3^{ème} trimestre 2025

Chiffre d'affaires trimestriel par ligne de produits



Axway a continué de bénéficier d'une demande soutenue des entreprises pour ses solutions d'intégration, de gestion des API et de transfert sécurisé de données, ainsi que de l'adoption croissante des environnements *cloud* et hybrides. Sur le trimestre, l'évolution du mix produits reflète principalement le calendrier des renouvellements et des montées de version des Souscriptions gérées par les clients, ainsi que la reconnaissance anticipée de revenus correspondants.

- Le **Managed File Transfer (MFT)** a confirmé son rôle stratégique, alliant un haut taux de renouvellement à une traction soutenue sur les offres managées et *cloud*. La ligne continue d'évoluer vers davantage d'automatisation, d'observabilité et de scalabilité, confortant la position d'Axway comme acteur de référence du transfert de données sécurisé dans des environnements d'entreprise complexes. La part de la ligne de produits dans le chiffre d'affaires a légèrement reculé sur le trimestre, en raison d'une base de comparaison particulièrement élevée en 2024.
- L'**Intégration B2B** a maintenu une dynamique solide, soutenue par la demande croissante des entreprises pour l'interopérabilité, l'automatisation et l'orchestration des processus assistée par l'IA. L'adoption est large et transsectorielle, à mesure que les organisations modernisent leurs écosystèmes partenaires et migrent vers des architectures interconnectées par API.
- L'**API Management** a enregistré un nouveau trimestre solide, renforçant le leadership d'Axway sur ce segment. La reconnaissance d'Axway en tant que *Leader* dans le *Magic Quadrant™* Gartner® pour la gestion des API¹, publiée début octobre, est venue saluer l'expertise et l'innovation constantes de la marque. La plateforme Amplify s'est distinguée par ses capacités de gestion des API distribuées, de gestion des politiques et de sécurité avancée, soutenant de grands programmes de transformation numérique. Le trimestre a également été marqué par de nouveaux déploiements réussis au sein d'institutions publiques européennes et d'un constructeur automobile d'envergure mondiale, illustrant la manière dont *Amplify Fusion* accompagne la modernisation, la collaboration et l'excellence opérationnelle.
- Les **Produits Spécialisés**, notamment dans les domaines financiers et réglementaires, ont maintenu un niveau d'activité stable, porté par les renouvellements récurrents et l'adoption continue de solutions modulaires axées sur la modernisation et la visibilité opérationnelle.

SBS a enregistré une performance conforme aux attentes, confirmant les progrès réalisés au sein de ses quatre familles de produits et la poursuite de l'expansion de sa base récurrente. Sa stratégie produit modulaire et composable continue d'apporter agilité et adaptabilité aux établissements financiers opérant sur des marchés fortement réglementés, en ligne avec la demande croissante pour des plateformes *cloud-native* et compatibles avec l'IA.

- Les **Produits de Financement** ont maintenu une solide dynamique, portés par une demande soutenue pour les solutions de prêt et de financement automobile, ainsi qu'une visibilité renforcée grâce à des contrats pluriannuels. La ligne a également bénéficié de l'adoption croissante des modules d'audit et de conformité, renforçant encore sa proposition de valeur.
- Les **Produits Modulaires** ont affiché une activité stable, tirée par la poursuite de l'adoption des solutions de paiement instantané, de reporting réglementaire et de *digital engagement*. Le trimestre a vu se poursuivre les progrès dans le développement de capacités *cloud-native* de reporting réglementaire à travers de nouveaux partenariats en Europe, ainsi que par la signature d'une grande banque européenne pour la *Digital*

¹ Gartner® Magic Quadrant™ pour la gestion des API, Shameen Pillai, John Santoro, Steve Schwent, Nicholas Carter, 7 octobre 2025.

Banking Suite, illustrant la montée en puissance de SBS dans les plateformes bancaires digitales composables. Le leadership de SBS dans les solutions de reporting réglementaire a une nouvelle fois été reconnu par *Chartis Research*, qui l'a classée parmi les Leaders du *RiskTech Quadrant™ 2025* pour la troisième année consécutive.

- Les **Produits Intégrés** ont maintenu une activité soutenue, avec une accélération des initiatives de modernisation grâce à des extensions fonctionnelles progressives et des déploiements composables. La ligne a poursuivi sa bonne dynamique en Afrique, avec la signature de trois nouveaux clients au cours du trimestre et plusieurs extensions au sein de la base installée dans le cadre de vastes programmes de transformation *core-banking*.
- Les **Composants Bancaires** ont enregistré un autre trimestre solide, portés par l'expansion continue des modules de paiement, de cartes et de crédit. Des relations clients étroites et une bibliothèque de composants étendue sont demeurées des atouts clés soutenant la base de revenus récurrents de SBS et sa résilience à long terme.

Situation financière au 30 septembre 2025

Au 30 septembre 2025, 74Software disposait d'une trésorerie de 47,6 M€ et d'une dette bancaire de 243,7 M€ (avant IFRS 16), soit une dette nette de 196,1 M€. Après le désendettement significatif du premier semestre, le Groupe a conservé un profil bilantiel solide au troisième trimestre – traditionnellement le plus faible en termes de flux de trésorerie – grâce à une gestion disciplinée du besoin en fonds de roulement. Ce désendettement continu, combiné à l'amélioration de la génération de trésorerie, positionne 74Software favorablement pour d'éventuelles opérations de croissance externe à partir de 2026.

Objectifs et ambitions

À la suite de la solide performance enregistrée sur les neuf premiers mois de l'année, 74Software revoit à la hausse son objectif de croissance annuelle 2025, soutenue par une exécution disciplinée, un pipeline bien orienté et la poursuite de la traction observée sur les renouvellements et les initiatives de ventes croisées.

Le Groupe prévoit désormais une croissance organique du chiffre d'affaires d'environ 4 % sur l'ensemble de l'exercice, soit le haut de sa fourchette initiale. L'objectif de marge opérationnelle d'activité reste inchangé, entre 14 % et 16 % du chiffre d'affaires. Le flux de trésorerie disponible hors effet de levier devrait représenter au moins 10 % du chiffre d'affaires, tandis que le ratio d'endettement devrait rester inférieur à 2,0x en fin d'année.

À moyen terme, 74Software réitère son ambition de dépasser 750 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2027, avec une marge opérationnelle d'activité supérieure à 17 %, et d'atteindre environ 20 % d'ici 2028, en ligne avec sa trajectoire vers un modèle logiciel évolutif, rentable et axé sur les produits.

Calendrier financier

Mercredi 25 février 2026, après bourse : Publication des résultats annuels 2025

Mercredi 25 février 2026, 18h30 (UTC+1) : Conférence de présentation des résultats annuels 2025

Mardi 24 mars 2026 : Dépôt du document d'enregistrement universel 2025

Jeudi 30 avril 2026, avant bourse : Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026

Mardi 19 mai 2026, 14h30 (UTC+2) : Assemblée Générale 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.

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.

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 (1/4)

Chiffre d'affaires Year-to-date par marque du portefeuille

M€ / %	9M 2025	9M 2024 Proforma	9M 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Périmètre Axway	243,3	226,9	223,5	7,2%	8,9%
Périmètre SBS	275,0	262,7	262,1	4,7%	4,9%
Consolidation	-1,5	0,0	0,0	-	-
74Software	516,8	489,6	485,5	5,5%	6,4%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par marque du portefeuille

M€	T1 2025	T2 2025	T3 2025	9M 2025
Périmètre Axway	82,5	78,3	82,6	243,3
Périmètre SBS	88,3	95,8	90,8	275,0
Consolidation	-0,4	-0,5	-0,5	-1,5
74Software	170,4	173,6	172,8	516,8

Chiffre d'affaires Year-to-date par type

M€ / %	9M 2025	9M 2024 Proforma	9M 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	420,1	379,6	376,1	10,7%	11,7%
Chiffre d'affaires récurrent	387,2	350,4	347,1	10,5%	11,6%
dont Maintenance & Support	135,2	144,6	143,5	-6,5%	-5,8%
dont Souscription Customer-managed	149,7	118,9	117,8	25,9%	27,0%
dont Revenus initiaux	86,0	65,1	64,5	32,0%	33,2%
dont Revenus récurrents	63,7	53,8	53,3	18,5%	19,5%
dont Souscription Own-managed	102,3	86,8	85,7	17,8%	19,3%
Licences	33,0	29,2	29,1	12,7%	13,4%
Services	96,6	110,0	109,4	-12,2%	-11,6%
Total	516,8	489,6	485,5	5,5%	6,4%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type

M€ / %	T1 2025	T2 2025	T3 2025	9M 2025
Produits logiciels	139,0	141,0	140,1	420,1
Chiffre d'affaires récurrent	129,5	128,4	129,2	387,2
dont Maintenance & Support	47,0	44,5	43,7	135,2
dont Souscription Customer-managed	48,6	50,1	51,0	149,7
dont Revenus initiaux	28,2	28,2	29,6	86,0
dont Revenus récurrents	20,4	21,9	21,4	63,7
dont Souscription Own-managed	34,0	33,8	34,5	102,3
Licences	9,5	12,5	10,9	33,0
Services	31,3	32,6	32,7	96,6
Total	170,4	173,6	172,8	516,8

Annexes (2/4)

Chiffre d'affaires trimestriel par type - Axway

M€ / %	T3 2025	T3 2024 Proforma	T3 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	73,9	69,3	67,0	6,6%	10,3%
Chiffre d'affaires récurrent	71,4	65,2	63,0	9,5%	13,3%
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>11,8</i>	<i>16,8</i>	<i>16,1</i>	<i>-29,7%</i>	<i>-26,7%</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>45,7</i>	<i>35,5</i>	<i>34,6</i>	<i>28,6%</i>	<i>32,1%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>28,2</i>	<i>19,2</i>	<i>18,6</i>	<i>47,3%</i>	<i>51,4%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>17,5</i>	<i>16,4</i>	<i>16,0</i>	<i>6,7%</i>	<i>9,6%</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>13,9</i>	<i>12,8</i>	<i>12,3</i>	<i>8,1%</i>	<i>12,7%</i>
Licences	2,5	4,1	4,0	-38,8%	-37,0%
Services	8,7	9,0	8,9	-3,4%	-2,3%
Total Axway	82,6	78,3	75,9	5,5%	8,8%

Chiffre d'affaires Year-to-date par type - Axway

M€ / %	9M 2025	9M 2024 Proforma	9M 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	217,2	199,8	196,7	8,7%	10,4%
Chiffre d'affaires récurrent	213,0	193,0	190,1	10,3%	12,0%
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>39,1</i>	<i>51,5</i>	<i>50,4</i>	<i>-24,1%</i>	<i>-22,6%</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>132,7</i>	<i>102,8</i>	<i>101,8</i>	<i>29,0%</i>	<i>30,4%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>80,0</i>	<i>58,3</i>	<i>57,7</i>	<i>37,2%</i>	<i>38,7%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>52,7</i>	<i>44,5</i>	<i>44,1</i>	<i>18,3%</i>	<i>19,6%</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>41,2</i>	<i>38,8</i>	<i>37,9</i>	<i>6,4%</i>	<i>8,7%</i>
Licences	4,2	6,7	6,6	-37,6%	-36,2%
Services	26,2	27,1	26,8	-3,6%	-2,3%
Total Axway	243,3	226,9	223,5	7,2%	8,9%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type - Axway

M€ / %	T1 2025	T2 2025	T3 2025	9M 2025
Produits logiciels	73,4	69,8	73,9	217,2
Chiffre d'affaires récurrent	72,1	69,5	71,4	213,0
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>14,4</i>	<i>12,8</i>	<i>11,8</i>	<i>39,1</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>43,7</i>	<i>43,2</i>	<i>45,7</i>	<i>132,7</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>26,7</i>	<i>25,1</i>	<i>28,2</i>	<i>80,0</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>17,0</i>	<i>18,2</i>	<i>17,5</i>	<i>52,7</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>13,9</i>	<i>13,4</i>	<i>13,9</i>	<i>41,2</i>
Licences	1,3	0,4	2,5	4,2
Services	9,0	8,5	8,7	26,2
Total Axway	82,5	78,3	82,6	243,3

Annexes (3/4)

Chiffre d'affaires trimestriel par type - SBS

M€ / %	T3 2025	T3 2024 Proforma	T3 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	66,8	61,6	61,1	8,4%	9,3%
Chiffre d'affaires récurrent	58,4	55,9	55,4	4,5%	5,4%
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>31,9</i>	<i>31,6</i>	<i>31,4</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,5%</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>5,3</i>	<i>6,7</i>	<i>6,7</i>	<i>-21,8%</i>	<i>-21,8%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>1,4</i>	<i>3,6</i>	<i>3,6</i>	<i>-61,7%</i>	<i>-61,7%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>3,9</i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>23,8%</i>	<i>23,8%</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>21,2</i>	<i>17,5</i>	<i>17,2</i>	<i>20,9%</i>	<i>23,1%</i>
Licences	8,4	5,7	5,7	47,1%	47,7%
Services	24,0	25,9	25,6	-7,3%	-6,2%
Total SBS	90,8	87,5	86,7	3,8%	4,7%

Chiffre d'affaires Year-to-date par type - SBS

M€ / %	9M 2025	9M 2024 Proforma	9M 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
Produits logiciels	204,5	179,8	179,4	13,7%	13,9%
Chiffre d'affaires récurrent	175,7	157,3	157,0	11,7%	11,9%
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>96,1</i>	<i>93,2</i>	<i>93,1</i>	<i>3,2%</i>	<i>3,3%</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>17,0</i>	<i>16,1</i>	<i>16,1</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,7%</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>6,0</i>	<i>6,8</i>	<i>6,8</i>	<i>-12,6%</i>	<i>-12,6%</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>11,0</i>	<i>9,2</i>	<i>9,2</i>	<i>19,3%</i>	<i>19,3%</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>62,6</i>	<i>48,1</i>	<i>47,8</i>	<i>30,2%</i>	<i>30,9%</i>
Licences	28,8	22,5	22,5	27,8%	27,9%
Services	70,5	82,9	82,6	-15,0%	-14,7%
Total SBS	275,0	262,7	262,1	4,7%	4,9%

Répartition trimestrielle du chiffre d'affaires par type - SBS

M€ / %	T1 2025	T2 2025	T3 2025	9M 2025
Produits logiciels	66,0	71,7	66,8	204,5
Chiffre d'affaires récurrent	57,9	59,5	58,4	175,7
<i>dont Maintenance & Support</i>	<i>32,5</i>	<i>31,7</i>	<i>31,9</i>	<i>96,1</i>
<i>dont Souscription Customer-managed</i>	<i>4,9</i>	<i>6,9</i>	<i>5,3</i>	<i>17,0</i>
<i>dont Revenus initiaux</i>	<i>1,5</i>	<i>3,1</i>	<i>1,4</i>	<i>6,0</i>
<i>dont Revenus récurrents</i>	<i>3,4</i>	<i>3,8</i>	<i>3,9</i>	<i>11,0</i>
<i>dont Souscription Own-managed</i>	<i>20,5</i>	<i>20,9</i>	<i>21,2</i>	<i>62,6</i>
Licences	8,2	12,2	8,4	28,8
Services	22,3	24,2	24,0	70,5
Total SBS	88,3	95,8	90,8	275,0

Annexes (4/4)

Chiffre d'affaires trimestriel par région

	T3 2025		T3 2024 Proforma	T3 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
	M€	% du CA				
Europe	101,4	58,7%	92,7	92,4	9,8%	9,8%
dont France	47,8	27,7%	43,0	43,0	11,3%	11,3%
dont UK	24,2	14,0%	21,3	21,1	14,6%	14,6%
Amériques	41,0	23,7%	44,2	41,5	-1,3%	-1,3%
Moyen Orient & Afrique	22,9	13,3%	20,4	20,4	12,4%	12,4%
Asie & Pacifique	7,4	4,3%	8,4	8,2	-9,9%	-9,9%
74Software	172,8		165,7	162,5	6,3%	6,3%

Chiffre d'affaires Year-to-date par région

	9M 2025		9M 2024 Proforma	9M 2024 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique
	M€	% du CA				
Europe	309,5	59,9%	295,7	295,6	4,7%	4,7%
dont France	147,3	28,5%	142,6	142,7	3,3%	3,2%
dont UK	70,9	13,7%	66,1	66,2	7,3%	7,2%
Amériques	114,3	22,1%	109,8	106,1	4,1%	7,7%
Moyen Orient & Afrique	66,1	12,8%	59,7	59,7	10,6%	10,6%
Asie & Pacifique	26,9	5,2%	24,4	24,1	10,2%	11,6%
74Software	516,8		489,6	485,5	5,5%	6,4%

Impact des variations de change et de périmètre sur le chiffre d'affaires Year-to-date

	9M 2025	9M 2024	Croissance
Chiffre d'affaires	516,8	261,1	+ 98,0%
Variations de change		-3,6	
Chiffre d'affaires à taux de change constants	516,8	257,5	+ 100,7%
Variations de périmètre		+228,0	
Chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants	516,8	485,5	+ 6,4%

Variation des taux de change

	Taux Moyen 9M 2025	Taux Moyen 9M 2024	Variation
Dollar US	1,119	1,087	- 2,8%
Livre Sterling	0,851	0,851	+ 0,1%