

Contacts

Relations Investisseurs : Patrick Gouffran
+33 (0)1 40 67 29 26 – pgouffran@axway.com
Relations Presse : Sylvie Podetti
+33 (0)1 47 17 22 40 – spodetti@axway.com

Communiqué de presse

Axway : Chiffre d'affaires de 59,4 M€ au 3^{ème} trimestre, montant quasiment stable par rapport à 2013. Sur les 9 premiers mois de l'année, la croissance totale du revenu est de +4,8%, intégrant des croissances supérieures à 10% pour la maintenance et les services.

Paris, le 30 octobre 2014. Axway annonce un chiffre d'affaires total de 59,4 M€ au troisième trimestre 2014, très proche du 3^{ème} trimestre 2013. Cela intègre une baisse de l'activité des licences qui, pour ce trimestre, s'établissent à 13,3 M€. Au cours de cette période, la société a enregistré de belles prises de commande (2,8 M€ de revenu annuel) aux Etats-Unis pour des souscriptions de ses solutions en mode Cloud. La transformation du marché du middleware s'accélère et conduit la société à adapter son business model en intégrant progressivement le mode Software as a Service.

Commentaire sur l'activité
Chiffre d'affaires par activité

3 ^{ème} Trimestre (m€)	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
Licences	13,3	20,2	21,1	-34,2%	-37,0%
Maintenance	30,9	26,6	28,7	16,1%	7,6%
Services	15,3	13,3	14,3	14,7%	6,4%
Axway	59,4	60,0	64,2	-0,9%	-7,4%

Cumul 9 mois (m€)	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
Licences	41,1	47,1	48,5	-12,7%	-15,2%
Maintenance	88,3	79,0	82,3	11,8%	7,3%
Services	44,9	40,3	42,1	11,5%	6,8%
Axway	174,3	166,4	172,8	4,8%	0,9%

(1) à périmètre et taux de change constants

Sur les 9 premiers mois de l'année, le groupe a fait face à des reports de signatures de licences (-12,7%), notamment sur le segment MFT. Ce report de signature s'explique en partie par l'allongement du processus décisionnel des clients.

Par ailleurs, les plans d'actions mis en œuvre pour développer l'offre de maintenance portent leurs fruits et conduisent à une excellente croissance (+11,8%) sur les 9 premiers mois de l'année.

Plus globalement, il faut noter une accélération de la transformation du marché du middleware qui intègre maintenant le business model Cloud. A ce sujet, Axway enregistre des prises de commandes significatives depuis le début de l'année et entend poursuivre, sur ce sujet, un développement volontariste pour compléter son modèle « licence » historique.

Chiffre d'affaires par zone géographique

3ème Trimestre (m€)	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
France	20,3	20,4	24,0	-0,2%	-15,2%
Reste de l'Europe	13,4	13,2	13,3	1,5%	0,7%
Amériques	23,5	24,8	25,3	-5,4%	-7,1%
Asie-Pacifique	2,2	1,6	1,6	39,2%	39,9%
Axway	59,4	60,0	64,2	-0,9%	-7,4%

Cumul 9 mois (m€)	2014	2013 Publié	2013 Pro forma	Croissance Totale	Croissance Organique ¹
France	63,1	55,2	62,6	14,3%	0,8%
Reste de l'Europe	42,4	39,9	40,1	6,3%	5,8%
Amériques	62,3	66,4	65,6	-6,2%	-5,0%
Asie/Pacifique	6,5	4,8	4,6	34,3%	42,3%
Axway	174,3	166,4	172,8	4,8%	0,9%

(1) à périmètre et taux de change constants

L'activité par région, sur les 9 premiers mois de l'année 2014 atteste d'une croissance d'Axway soutenue en France (malgré un 3^{ème} trimestre décevant en licences) et globalement en Europe. L'Asie-Pacifique a nettement augmenté son activité (+34,3%) notamment autour des offres API. Aux Etats-Unis la situation reste plus difficile et a conduit Axway à procéder à des réorganisations commerciales significatives durant la 1^{ère} partie de l'année. Celles-ci doivent maintenant porter leurs fruits au cours des trimestres à venir. Par ailleurs, les réformes réglementaires concernant le secteur de la santé et de la finance (DQSA/Track&Trace et FATCA) et la mise en marché de nouveaux

modules de gouvernance, notamment pour l'offre MFT, restent porteuses de croissance. Ceci renforce la pertinence d'une offre globale (Axway 5) intégrant les innovations technologiques (API) nécessaires à relever les enjeux soulevés par les environnements Mobile et Cloud.

La situation financière d'Axway demeure solide. La position de trésorerie de la société est estimée à un montant compris entre 33 et 40 M€ à fin 2014 et la dette bancaire, à la même date, à environ 45 M€, hors impact d'éventuelle fusion ou acquisition.

Perspectives

Le retard accumulé depuis le début de l'année sur l'activité licences ne devrait probablement pas être rattrapé, bien que le portefeuille commercial actuel autorise une bonne perspective pour le 4^{ème} trimestre. Toutefois, compte tenu des montants des licences attendues pour le dernier trimestre (qui devraient représenter près de la moitié des licences de l'année), l'entreprise ne peut exclure un risque de décalage ou de report de signatures.

Dans ces conditions, la société :

- Maintient son objectif de croissance organique positive sur l'ensemble de l'année 2014,
- Ne peut exclure, en cas de reports de signatures de licences au 4^{ème} trimestre, une dégradation de la marge opérationnelle de l'année par rapport à celle de 2013.

A propos d'Axway

Axway (Euronext: AXW.PA), leader du marché de la gouvernance des flux de données, est un éditeur de logiciels comptant plus de 11 000 clients du secteur privé et public dans 100 pays. Depuis plus de 10 ans, Axway fournit aux grandes entreprises des solutions technologiques permettant de mieux gérer les flux de données stratégiques circulant dans l'entreprise, avec l'extérieur entre partenaires, au sein des communautés B2B, vers le Cloud et les périphériques mobiles. Nos solutions sont proposées pour une gestion sur site (« on premise ») ou hébergées dans le Cloud, avec une gamme complète de services. Elles couvrent notamment les domaines de l'intégration B2B, de la gestion des transferts de fichiers (MFT – Managed File Transfer), de l'Intelligence Opérationnelle, de la gestion des API et des identités ainsi que de la sécurisation des emails. Axway, dont le siège social est en France et la direction générale basée aux Etats-Unis, compte des filiales déployées dans 19 pays dans le monde.

Pour plus d'information, consultez notre site Internet : www.axway.fr