

**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 du 3<sup>ème</sup> Trimestre 2017 : 70,5M€**

 Paris, 24 octobre 2017 – Axway (Euronext : AXW.PA) annonce un chiffre d'affaires au 3<sup>ème</sup> trimestre 2017 de 70,5 M€.

Sur les 9 premiers mois de l'année 2017, le revenu s'établit à 213,3 M€, soit -5,5% en croissance organique, avec pour principaux indicateurs en ligne avec la stratégie d'Axway, une croissance organique de +6% à 136,8M€ du chiffre d'affaires récurrent (maintenance + cloud) dont pour le cloud 27M€ et une croissance organique de +13,7%.

**Commentaire sur l'activité**
**Chiffre d'affaires par type d'activité**

3 <sup>ème</sup> Trimestre M€	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique 1
Licences	12,0	16,8	16,2	-28,8%	-26,1%
Cloud	9,8	-	8,8	-	11,8%
Maintenance	36,3	35,7	34,8	1,8%	4,3%
Services	12,4	19,4	14,1	-36,1%	-11,9%
<b>Axway</b>	<b>70,5</b>	<b>71,9</b>	<b>73,9</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-4,6%</b>

Cumul 9 mois	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique 1
Licences	37,0	54,3	54,1	-31,8%	-31,6%
Cloud	27,0	-	23,7	-	13,7%
Maintenance	109,8	105,8	105,7	3,7%	3,9%
Services	39,5	56,5	42,3	-30,1%	-6,6%
<b>Axway</b>	<b>213,3</b>	<b>216,6</b>	<b>225,8</b>	<b>-1,5%</b>	<b>-5,5%</b>

(1) A périmètre et taux de change constants.

 L'activité du 3<sup>ème</sup> trimestre provient d'une croissance significative du revenu récurrent de la société (Maintenance + Cloud) toutefois complètement compensée par une décroissance de l'activité licences et du poste des services. Ceci correspond bien à la transformation anticipée par la société (forte croissance des revenus Cloud pour prendre le relais des licences) mais avec un retrait plus fort

qu'escompté sur les prises de commande de licences. Basé sur les données historiques, le 3<sup>ème</sup> trimestre reste toutefois une période non réellement significative pour apprécier la performance globale des licences sur une année pleine.

Sur les 9 premiers mois de l'année 2017, la forte croissance organique des revenus de souscription (Cloud) est en ligne avec les attentes de la société et provient essentiellement des technologies digitales.

### Chiffre d'affaires par zone géographique

3 <sup>ème</sup> Trimestre M€	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique 1
France	17,3	19,3	19,3	-10,4%	-10,4%
Reste de l'Europe	16,4	17,6	17,2	-6,7%	-4,9%
Amériques	32,8	31,7	34,2	3,4%	-4,1%
Asie-Pacifique	4,0	3,3	3,2	22,1%	27,4%
<b>Axway</b>	<b>70,5</b>	<b>71,9</b>	<b>73,9</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-4,6%</b>

Cumul 9 mois	2017	2016 Publié	2016 Retraité	Croissance Totale	Croissance Organique 1
France	55,9	63,2	63,2	-11,4%	-11,5%
Reste de l'Europe	50,1	49,4	48,2	1,4%	3,8%
Amériques	95,5	93,2	103,5	2,5%	-7,8%
Asie-Pacifique	11,8	10,8	10,9	10,1%	8,7%
<b>Axway</b>	<b>213,3</b>	<b>216,6</b>	<b>225,8</b>	<b>-1,5%</b>	<b>-5,5%</b>

(1) A périmètre et taux de change constants

Par zone géographique, le recul des licences au cours du 3<sup>ème</sup> trimestre se constate dans toutes les régions (à l'exception de l'Asie-Pacifique).

Sur les 9 premiers mois cumulés de l'année 2017 la zone Amériques représente près de 45% de l'activité du groupe et amplifie sa position de premier marché pour Axway. Les zones Reste de l'Europe (notamment Allemagne et UK) et Asie-Pacifique sont en croissance continue sur cette période.

### Situation Financière

Au 30 Septembre 2017, la situation financière d'Axway reste solide avec une trésorerie de 28,6 M€.

La dette bancaire à la même date est de 52,4 M€.

Ces éléments financiers intègrent les investissements importants réalisés au premier semestre avec l'acquisition de la société Synccplicity. Sur ce sujet, la société confirme l'intérêt stratégique de cette acquisition et les synergies commerciales qu'elle autorise.

## Stratégie & perspectives

Le positionnement retenu par Axway depuis début 2016 autour de la transition digitale a notamment pour conséquence une transformation du business model de l'entreprise. Le plan Moyen-Terme élaboré par la société l'année dernière retenait un « maintien au mieux » des revenus de licences (portés par l'offre historique de Fondation) couplé à une croissance importante des revenus de souscription (dynamisés par l'offre Digitale). Les 9 premiers mois de 2017 traduisent une accélération de cette tendance avec un mouvement plus rapide qu'anticipé sur le retrait des licences. La bonne exécution de cette transformation du business model de l'entreprise reste la priorité absolue pour les mois à venir.

C'est au quatrième trimestre que se construit la performance de l'année en licences et, si le recul constaté jusqu'à présent constitue bien un signal, il ne peut être extrapolé sur l'ensemble de l'exercice. L'analyse du portefeuille commercial (pipeline) conduit à estimer qu'un 4<sup>ème</sup> trimestre de licences en croissance significative reste d'actualité mais rend toutefois incertaine la stabilité des revenus de licences sur le second semestre. Par ailleurs, la croissance du Cloud sur le second semestre devrait se poursuivre en ligne avec la première partie de l'année. Dans ces conditions, l'entreprise vise toujours une stabilisation du chiffre d'affaires global (en croissance organique) sur l'ensemble de l'année 2017.

La mise en place simultanée d'un plan d'économie de coûts sur le second semestre (comme la société l'a déjà organisé dans le passé) devrait permettre de viser un ROA supérieur à 13% du revenu sur l'année.

En parallèle de ces actions de court terme, c'est évidemment une réflexion plus approfondie que le groupe continue à mener d'ici la fin de l'année pour évaluer les inflexions à conduire pour poursuivre la transformation du business model et accélérer la croissance de la part du revenu récurrent dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

## Calendrier Financier

Mercredi 14 février 2018 : Communiqué de Résultats Annuels 2017

Judi 15 février 2018 : Conférence de Résultats Annuels 2017 d'Axway

## Glossaire

Chiffre d'affaires retraité : Chiffre d'affaires de l'année précédente retraité de façon à l'exprimer sur la base du périmètre et des taux de change de l'année en cours.

ACV/VAC Valeur Annuelle du Contrat, est le chiffre d'affaires signé, restant à venir dans l'année.

TCV/VTC Valeur Totale du Contrat, est le chiffre d'affaires signé, restant à venir jusqu'à la fin du contrat.

Croissance organique du chiffre d'affaires : Croissance de l'activité entre le chiffre d'affaires de la période et le chiffre d'affaires retraité de la même période de l'exercice précédent.

Résultat opérationnel d'activité : Cet indicateur tel que défini dans le document de référence correspond au Résultat opérationnel courant retraité de la charge relative au coût des services rendus par les bénéficiaires de stock-options et d'actions gratuites et des dotations aux amortissement des actifs incorporels affectés.



## A Propos d'Axway

Axway (Euronext : AXW.PA) est un catalyseur de transformation. Axway AMPLIFY™, notre plateforme d'intégration de données et d'engagement digital, disponible en mode Cloud, permet aux leaders du digital d'anticiper, de s'adapter et de répondre aux attentes croissantes de leurs clients. Notre approche unifiée avec API-First connecte les données de n'importe où, développe la collaboration, alimente des millions d'applications, fournit des analyses en temps réel pour créer des réseaux d'expérience client. De l'idée à sa réalisation, nous aidons à rendre l'avenir possible à plus de 11 000 organisations dans 100 pays. Pour en savoir plus à propos d'Axway, visitez <http://www.investors.axway.com/fr> ou via l'application mobile Axway IR disponible sur Apple Store & Android.