

Axway

Présentation des résultats du premier semestre 2014

25 juillet 2014

Sommaire

Analyse du business	1
Christophe FABRE	1
Directeur Général	1
Résultats financiers	4
Patrick DONOVAN	4
Directeur Administratif et Financier	4
Positionnement marché et stratégie d’Axway	6
Christophe FABRE	6
Directeur Général	6
Echanges	8

Analyse des revenus et de l'activité

Christophe FABRE

Directeur Général

Bonjour. Merci de votre présence à cette conférence sur les résultats du premier semestre 2014.

Je présenterai l'analyse des revenus et de l'activité puis Patrick Donovan, notre Directeur Financier, vous présentera les résultats financiers et comptables. Je reviendrai ensuite sur le positionnement et la stratégie d'Axway. Enfin, nous répondrons à vos questions.

Slide 5

Les résultats du premier semestre 2014 comprennent le dernier trimestre complet de l'exercice de Systar, celui qui est habituellement le plus riche en signatures de licences, ce qui est une bonne chose pour nous. Les résultats du premier semestre 2014 se caractérisent par une croissance organique de 10,7 % en France et une croissance totale très forte sachant que Systar exerçait une activité importante en France. Un score de 10,7 % est très bon. C'est le septième ou huitième trimestre de suite que les activités en France délivrent une bonne performance et je pense que cette situation est très intéressante pour le futur d'Axway car cela montre que la France peut également constituer un moteur de croissance pour notre Groupe.

Les activités du reste de l'Europe fonctionnent correctement, affichant une croissance de 8,2 %. Elles sont moins performantes aux Etats-Unis, à -3,6 %. Je reviendrai ultérieurement sur cet élément qui constitue la déception de ce premier semestre. Nos activités demeurent plus faibles en Asie mais continuent de croître très fortement, à 43,5 %.

Slide 6

Par conséquent, Axway réalise au premier semestre une croissance totale de 8 % dont une croissance organique de 5,7 %. Par type de revenus, les licences enregistrent une croissance organique de 1,7 %, en ligne avec 2013 et en retrait par rapport à nos objectifs. Je reviendrai ultérieurement sur les actions que nous mettons en œuvre pour y remédier. Les activités de maintenance confirment leur bonne tendance avec une croissance organique de 7,2 %. Les services réalisent une croissance de 6,9 %.

Slide 7-8

Au deuxième trimestre, Axway France réalise une bonne performance avec 13,3 % de croissance organique contre 3,2 % pour le reste de l'Europe, -4,2 % pour les Etats-Unis et 50,3 % pour l'Asie. Les activités de licence sont stables au deuxième trimestre. Comme l'an dernier, certaines licences décroissent tandis que d'autres croissent fortement. Je commenterai donc la dynamique de ce métier. Les activités de maintenance progressent de 8,4 % au second trimestre et les activités de service de 6 %.

Slide 9

La maintenance atteint donc une part importante du *business model* d'Axway, générant 50 % du total des revenus contre 24 % pour les licences et 26 % pour les services. La France repasse devant les Etats-Unis sous l'effet de la consolidation de Systar, à 37 % du chiffre d'affaires total contre 34 % pour les Etats-Unis et 25 % pour le reste de l'Europe.

Paris, le 25 juillet 2014

Slide 10-11

Nous avons restructuré le réseau commercial des Etats-Unis fin 2013. Il est en place depuis le premier trimestre 2014 et se caractérise désormais par une bonne exécution. En revanche, nous mettons en marché les nouvelles offres comme nous l'avons fait en France mais nous n'atteignons pas encore les résultats que nous avons obtenus en France. Je pense que nous les obtiendrons. Par ailleurs, le premier semestre a été marqué aux Etats-Unis par l'absence de grands projets d'infrastructure comme il s'en est présenté au cours des deux dernières années. Cet élément a sûrement impacté la performance. Nous avons signé une affaire avec l'Etat de Californie, une affaire API Gateway, une affaire B2B globale chez un grand manufacturier, confirmant l'intérêt des grands comptes pour Axway sur ce projet stratégique et deux affaires Cloud dont une avec un grand acteur de la santé, tirée par la nouvelle législation qui avait causé une transformation du *pipe* en 2013. Nous pensons donc que le secteur de la santé redeviendra porteur au second semestre et en 2015. Globalement, la demande américaine suit la même transformation qu'en Europe.

Slide 12

La France a pris toute la mesure de cette transformation et travaille depuis deux ans à la mise en marché de nouvelles offres. Une affaire a été signée avec une compagnie en vue de la constitution d'une plateforme d'échanges comprenant tous les composants de la suite et permettant de traiter tous les flux de données dans leur écosystème. Il s'agit d'un exemple typique d'une affaire qui ne résulte pas d'une sollicitation du client et qui demande du temps. Nous devrions en obtenir aux Etats-Unis dans quelques trimestres. La deuxième affaire signée en France relève de l'API Management, domaine en pleine croissance dans toutes les zones.

Slide 13

Dans le reste de l'Europe, nous avons signé une belle affaire en Norvège avec Evry dans le domaine du B2B et une affaire MFT avec Poste Italiane. Les affaires MFT que nous signons actuellement comprennent de l'API et des composants de gouvernance. Elles répondent à une vraie demande. Nous avons également signé une affaire avec BMW et son partenaire technologique iC Consult sur la nouvelle voiture électrique i8. Le système interactif de la voiture de type *internet of things* intègre une solution Axway pour gérer les aspects de sécurité et de connectivité.

Slide 14

Nous avons signé une affaire Cloud de MFT et B2B avec Total. Le Cloud ne constitue pas encore notre cœur de métier. Les grands comptes qui le souhaitent continuent d'acheter du MFT Premium, du B2B Premium et de l'intégration Premium. Le Cloud constitue un marché adjacent, sur lequel nous nous positionnons progressivement. Nous n'y avons pas encore atteint la taille critique mais nous y rencontrons des succès et nous en maîtrisons la technologie.

Nous avons également signé un contrat de MFT avec le plus grand groupe de mode du monde.

Slide 15

En Asie, nous bénéficions d'une forte croissance de l'offre API.

Slide 16

Les effectifs du Groupe continuent de progresser, atteignant 1984 personnes au 30 juin 2014 sous l'effet de l'acquisition de Systar et de l'embauche de nouveaux collaborateurs pour soutenir la croissance.

Slide 17

Parmi les éléments marquants du premier semestre, l'acquisition de Systar a été réalisée avec succès, dans l'objectif d'en faire un moteur de croissance. L'offre Systar complète celle d'Axway et nous investirons pour la développer. Sa marge sera portée au niveau de celle d'Axway non seulement en réduisant les coûts mais également en développant l'activité de licence.

Slide 18

Le premier semestre se caractérise donc par une croissance significative, qui aurait pu être plus soutenue dans le domaine des licences mais qui est néanmoins notable. Les licences sont stables au deuxième trimestre. Elles réalisent une bonne performance en France grâce à la capacité d'Axway à s'adapter à la demande, tandis que l'activité manque de grandes signatures aux Etats-Unis. Néanmoins, la montée en puissance du réseau de distribution devrait se concrétiser par de nouvelles affaires prochainement. La transformation de la demande sur les segments MFT et B2B, qui embarquent plus de composants de la plateforme et de composants de gouvernance, constitue une tendance de fond du middleware. Par ailleurs, les licences A5 enregistrent une croissance supérieure à 30 %. L'Operational Intelligence de Systar a réalisé une bonne performance au dernier trimestre. Il nous appartient de développer cette activité au deuxième semestre.

Enfin, les activités de maintenance et de services suivent une trajectoire satisfaisante.

Pour l'analyse des coûts, la part des investissements par rapport aux revenus du réseau de vente et de la R&D progressent. Elle aurait été stable si nous avions atteint nos objectifs de licence. L'investissement est nécessaire pour soutenir la croissance. Nous sommes donc très attentifs à nos coûts mais ne réduisons pas nos investissements porteurs de croissance. Le marché se transforme et présente de nombreuses opportunités que nous devons saisir et créer.

Résultats financiers

Patrick DONOVAN

Directeur Administratif et Financier

Slide 20

Good afternoon. As Christophe mentioned, total revenues increased by EUR8.5 million during the first half of 2014, to EUR114.9 million, or 8% total growth. Just to note, the results presented for the first half of 2014 include one-quarter of Systar results, covering both revenue and costs. Our June balance sheet will include consolidated Systar results on it as well. Our total cost of sales as a percentage of revenues remained flat over the first half of 2013, with our margin finishing at 65.5% compared to 65.9% in the first half of 2013.

As usual, Axway makes the most of its margin, in the second half, a large number of licenses will come in the fourth quarter. Our operating expenses increased in the first half of 2014 compared to 2013. We chose to invest in our products through investing in our R&D centers, and we also made an additional investment in our distribution network. We also incurred a small amount of Systar operating costs in the first half of 2014.

Slide 21

Our operating margin ended at EUR5.4 million, or 4.7% of our turnover, compared to EUR7.1 million or 6.7% in the first half of 2013. The decrease in operating margin is through our planned investments with a decrease in the license revenue in the second quarter. Regarding the reconciling items included in net income, I wanted to point out a few extraordinary items that we talked about at this time last year. In the first half of 2013, we settled the General Services Administration (GSA) matter in the US for USD6.2 million. We incurred associated costs of EUR5.2 million and other incoming expenses in the first half of 2013.

Additionally, we were able to release some of our valuation reserve on our tax assets in the US, which were approximately USD12.7 million in the first half of 2013. If you exclude those two extraordinary items from the results for the first half of 2013, we were at approximately EUR5.6 million, or about 27 centimes per share. This is compared to the 13 centimes per share for the first half of 2014, which is also comparable to the 13 centimes per share for the first half of 2012. You will note that regarding other income and expenses for 2014, we incurred the acquisition-related cost for our acquisition of Systar. Net income finished at EUR2.8 million, or 2.4% of our revenues, compared to EUR9.8 million or 9.2% in 2013.

Slide 22

Our non-current assets increased in the first half to EUR332 million, primarily due to the impact of the goodwill and intangible assets. This was in our accounts as of 30 June 2014 for the acquisition of Systar. Our trade receivables finished at almost EUR66 million, but they were healthy at 83 Day Sales Outstanding, which is a healthy decrease from the 90 Day Sales Outstanding at the end of 2013. Our treasury finished at EUR41 million. Regarding the acquisition of Systar, it cost about EUR52 million for the purchase of Systar. We chose to utilize EUR30 million coming from our line of credit, and the rest, the other EUR22 million, came from our cash balance.

Paris, le 25 juillet 2014

Slide 23

Shareholder' equity finished at EUR255 million and our financial debt finished at EUR60.9 million. As mentioned, this includes the EUR30 million that we borrowed for the Systar acquisition. Other current liabilities are primarily made up of different maintenance revenues. We do take a seasonal impact in the first half of every year where deferred maintenance revenues increase compared to the end of year. This happened in both June 2013 and June 2014. We also gained some deferred maintenance revenues coming from Systar.

Slide 24

Our change in equity has remained largely flat since the end of the year. We finished at EUR255 million, and also paid EUR8.2 million in dividends in the first half of 2014, or 40 centimes per share.

Slide 25

As usual our cash flows are generated in the first half of the year, and this is reflected through our EUR21 million change in operating working-capital requirements. This is due to the fact that we had the strong license sales at the end of the year, and all our maintenance renewals came at the beginning of the year. Therefore, we were able to win a lot of treasury in the first half of the year, which is reflected in both the first half of 2013 and the first half of 2014. Our free cash flow was about EUR23 million for the first half of 2014 and our change in investing activities relates to the purchase of Systar. Ending cash finished at EUR41.3 million, a slight decrease from the EUR49 million at the end of the year.

Slide 26

Our financial covenants on our bank lines of credits have been properly met for all periods recorded.

Slide 27

Looking at our shareholding structure at the end of June 2014, you will note a change in the presentation from prior presentations I have done. In our June General Assembly, in our 13th resolution, our shareholders approved double voting rights for registered shareholders who have held their shares for more than two years. Therefore, at the end of June 2014, acting in concert, the shareholder group holds 59% of our shares, or 68% of the voting rights. Now I will turn it back over to Christophe.

Christophe FABRE

Thank you, Patrick.

Positionnement marché et stratégie d'Axway

Christophe FABRE

Directeur Général

Slide 29-30

Les nouveaux produits annoncés par les éditeurs du marché confirment la stratégie que nous avons adoptée il y a deux ans. Toutes les entreprises sont de plus en plus hyper connectées. Nous assistons au développement du Cloud, de la mobilité, du temps réel, des objets connectés, des réseaux sociaux et des bases de données, qui ont impact sur le *business model* des entreprises et sur leur relation avec le client. Il en résulte un nouveau paysage pour les équipes informatiques, qui doivent ouvrir leurs systèmes d'information et sont confrontées à des problématiques de sécurité, de rapidité d'exécution et d'agilité dans la mise à disposition de nouvelles versions d'applications mobiles. Le besoin de gouvernance des flux de données est donc de plus en plus fort. Par exemple chacun souhaite pouvoir piloter sa maison depuis son iPad, être informé automatiquement de la présence d'une fuite d'eau, pouvoir éteindre un interrupteur à distance et disposer d'un compteur intelligent capable d'adapter le fonctionnement des appareils au comportement des occupants. De la même manière, les entreprises souhaitent disposer non seulement des outils permettant de connecter des applications, le Cloud et leurs appareils mobiles mais également des solutions intelligentes leur procurant des services de gouvernance. Le marché présente donc des opportunités pour les intervenants qui ont fait de l'intégration un élément clé de leur *business model*. (exemple de la maison intelligente)

Par conséquent, le marché du middleware s'inscrit en pleine mutation. Les méthodes d'intégration ont profondément évolué et nécessitent de nouvelles compétences. L'apparition de nouvelles technologies crée toujours de nouvelles opportunités pour le métier de l'intégration. Les analystes estiment que les dépenses des entreprises consacrées à l'intégration des applications croîtront de 33 % d'ici 2016. Certes, les résultats des grands acteurs du marché ne semblent pas témoigner pas de ce phénomène. Néanmoins, une réelle transformation est en cours. Les clients et les éditeurs en prennent conscience. C'est pourquoi nous réorientons notre offre depuis deux ans. Les méthodes ne sont pas encore codifiées mais le marché évolue et les investissements commencent à se concrétiser.

Slide 31

Dans ce contexte, le retour sur investissement dans les technologies d'intégration peut être accru par l'utilisation de l'Operational Intelligence, métier de la société Systar que nous avons acquise pour compléter notre offre. Le retour sur investissement en projet d'intégration peut être augmenté par l'Operational Intelligence. Par conséquent, 60 % des produits d'intégration embarqueront cette technologie d'ici 2017 parce qu'elle permettra aux entreprises de gouverner leurs flux de données et de les utiliser pour améliorer leurs performances en identifiant les problèmes de process, pour optimiser leur organisation, pour accroître la qualité de service et pour détecter des problèmes de risque et de compliance. L'intégration progresse non seulement en ajoutant des fonctionnalités de gouvernance mais également en discutant avec les métiers, à qui elle fournit des services. C'est pourquoi les budgets digitaux des entreprises sont souvent gérés directement par les entités métiers et non plus par la direction informatique.

Slide 32-33

La technologie Systar occupe donc une place majeure dans l'offre d'Axway. Nous l'intégrons à notre offre Axway 5, qui comprend toutes les technologies historiques et les technologies de l'avenir basées sur l'API. Nous développons également les fonctionnalités de gouvernance pour disposer d'une plateforme capable de dialoguer avec les métiers. Le produit de Systar dont nous parlons ici, s'appelle Tornado. Il a donné de très bons résultats au deuxième trimestre et représente désormais la moitié de l'activité de licence de Systar, confirmant la pertinence de notre investissement. Nous avons vendu Tornado à deux grandes banques en France et aux Etats-Unis. Il est donc porteur d'avenir.

Slide 34

Le paysage compétitif comprend les généralistes et les spécialistes. Nous maintenons notre positionnement sur la gouvernance de flux de données pour bénéficier de la tendance du marché. Nous cherchons par ailleurs à nous différencier des acteurs de niche sur l'API et le B2B. La progression d'Axway 5 et notre capacité à en expliquer les bénéfices aux clients constituent une démarche gagnante.

Slide 35

L'année 2014 se caractérise donc par la transformation du marché du middleware, dont il est possible de tirer parti de nombreuses manières. La stratégie d'Axway consiste à faire évoluer les offres de MFT, de B2B et d'intégration en développant la gouvernance et l'ouverture au digital. Nous avons assisté au retour de grandes affaires avec l'incorporation de l'ensemble de la plateforme Axway 5 en France au premier semestre et les Etats-Unis suivront progressivement. Nous pensons également que la tendance de l'API, qui enregistre une croissance supérieure à 30 % au premier semestre, a vocation à se poursuivre (il s'agit vraiment de la technologie qui porte le Digital). L'operational intelligence a réalisé un bon trimestre. Il nous appartient de confirmer cette performance et de soutenir la mise en marché de l'offre Systar.

Nous confirmons notre perspective de croissance organique annuelle et visons un niveau de marge identique à celui de 2013. Nous essaierons de l'optimiser mais nous devons également porter la marge de Systar au niveau de celle d'Axway.

Echanges

Grégory Ramirez, Bryan Garnier

Je souhaite revenir sur les objectifs à moyen terme, notamment le chiffre d'affaires de 500 millions de dollars et la marge opérationnelle de 20 %. La réalisation du plan semble en léger retard et il doit être encore très difficile d'apprécier le pipeline de fin d'année. Même si vous pouvez réaliser un bon T4. Confirmez-vous le maintien de vos objectifs de moyen terme pour 2016, voire pour plus tard ?

Christophe FABRE

Le marché du middleware est difficile pour tous les acteurs actuellement. Néanmoins, nous percevons tous des opportunités. L'important est de se positionner pour les saisir. Par conséquent, il était pertinent d'acheter Vordel et Systar et de fabriquer Axway 5. Le marché présente encore de nouvelles opportunités de consolidation. Nous continuons à y travailler. Par ailleurs, plus les clients préciseront la solution à apporter pour gérer leurs outils digitaux et leur infrastructure et plus nous bénéficierons du marché. Notre performance en France montre qu'il est possible de délivrer de la croissance organique avec une équipe commerciale bien formée et les produits dans lesquels nous avons investi. Nous pensons donc pouvoir atteindre un bon niveau de croissance organique rapidement. Par conséquent, nous maintenons nos objectifs de chiffre d'affaires de 500 millions de dollars et de marge de 20 %. Néanmoins, nous ne sommes pas en mesure de dire à quelle date nous les atteindrons et nous aurons besoin de réaliser une opération d'acquisition. Nous y travaillons car il est important d'être le premier à bien se positionner et à proposer une offre complète.

Derric Marcon, Société Général

La marge brute du premier semestre n'est pas impactée par l'opération Systar alors que ce n'était pas une société très profitable. Pouvez-vous détailler le PNL de Systar et sa contribution aux résultats du second trimestre ?

Quelles mesures concrètes mettez-vous en place pour rétablir la croissance aux Etats-Unis et rattraper le retard au second semestre ?

Pouvez-vous nous communiquer des éléments sur la performance du produit Tornado au second trimestre ?

La taille des affaires en cours au second semestre a-t-elle évolué par rapport aux années précédentes ?

Enfin, comment les effectifs hors Systar évoluent-ils ?

Christophe FABRE

Systar n'a pas d'impact sur la marge du premier semestre car le quatrième trimestre de l'exercice de Systar est riche en signatures de licences. Nous maintenons les investissements sur Tornado et sur Omnivision au deuxième semestre. Par conséquent, il n'est pas certain que la marge de Systar rejoindra celle d'Axway au deuxième semestre. Nous devons signer un nombre important de licences pour y parvenir.

Nous avons renforcé le management pour relancer l'activité aux Etats-Unis avec le recrutement d'un nouveau directeur US après la nomination d'un nouveau directeur global des ventes. Nous travaillons à l'appropriation de l'offre Axway 5 par le réseau de vente. Il est plus facile de réaliser cette appropriation en France parce que le management de produit et la R&D y sont basés, ce qui génère des capillarités. Par ailleurs, nous n'avons pas signé de RFP aux Etats-Unis au premier semestre. Les cycles de vente de grandes

affaires prennent toujours du temps. Il nous a manqué des grandes affaires de licence de plus de 250 K€ au deuxième trimestre. Plusieurs sont en cours pour la seconde partie de l'année.

Tornado représente plus de 50 % des licences signées par Systar. Ce produit est très bien positionné pour l'operational intelligence et intègre tous les concepts du *Lean*. Il permet de travailler avec le client pour lui permettre de formaliser très précisément ses besoins. Plus qu'un produit, Tornado constitue une démarche et une méthodologie. Les collaborateurs qui nous ont rejoints sont capables de mener ce dialogue avec les clients. Cette démarche nous permet de positionner toute l'offre.

S'agissant de la taille des affaires, nous avons enregistré des affaires importantes en France au premier semestre. Nous en prévoyons également au second semestre, davantage qu'aux Etats-Unis. La clé réside moins dans le marché que dans la capacité de notre force de vente à exploiter le potentiel des clients. Les efforts que nous avons déployés au premier semestre devraient se concrétiser. Les cycles de vente n'évoluent pas de manière notable. La signature d'une affaire importante prend du temps.

Hors Systar, nous avons embauché 70 personnes en 2014, ce qui est relativement significatif par rapport aux années précédentes. Nous recrutons essentiellement dans la R&D pour continuer à développer Axway et dans les métiers de vente pour renforcer notre présence auprès des clients et générer de la croissance.

Derric Marcon

Tous les coûts de restructuration liés à Systar ont-ils été enregistrés au premier semestre ? Ou doit-on en attendre pour le second semestre ?

Patrick DONOVAN

In the first semester, we had about EUR750,000 in acquisition-related charges and just a few hundred thousand in acquisition-related costs that help us transition the business. However, we will not be taking a strong restructuring charge.

Christophe FABRE

Je vous remercie pour votre attention et votre participation.