

Vos données personnelles  
sont bien sécurisées. 🗝️

Je n'en ai jamais douté ! 🤝

# Axway et ses activités

<b>1.1</b>	<b>Histoire d'Axway</b>	<b>16</b>
<b>1.2</b>	<b>Situation générale des marchés d'Axway</b>	<b>17</b>
1.2.1	Axway sur le marché des logiciels d'infrastructure	17
1.2.2	Tendances observées sur les marchés d'Axway	18
1.2.3	Environnement concurrentiel	19
1.2.4	Clientèle et marchés cibles	20
<b>1.3</b>	<b>Stratégie et objectifs RFA</b>	<b>20</b>
1.3.1	Stratégie d'Axway	20
1.3.2	Faits marquants et évolutions de l'exercice 2022	21
1.3.3	Priorités stratégiques et ambitions	22
<b>1.4</b>	<b>Chiffres clés et commentaires sur les comptes consolidés 2022</b>	<b>23</b>
1.4.1	Chiffres clés	23
1.4.2	Commentaires sur les comptes consolidés 2022	24
<b>1.5</b>	<b>Commentaires sur les comptes annuels 2022 d'Axway Software SA</b>	<b>26</b>
1.5.1	Compte de résultat	26
1.5.2	Bilan	27
<b>1.6</b>	<b>Organigramme juridique simplifié au 31 décembre 2022</b>	<b>29</b>
<b>1.7</b>	<b>Carte d'identité juridique d'Axway Software</b>	<b>30</b>
<b>1.8</b>	<b>Organisation d'Axway</b>	<b>31</b>
1.8.1	Structure permanente	31
1.8.2	Structures non permanentes : affaires et projets	32
<b>1.9</b>	<b>Derniers changements opérés</b>	<b>32</b>
<b>1.10</b>	<b>Calendrier financier indicatif</b>	<b>32</b>
<b>1.11</b>	<b>Contacts investisseurs &amp; actionnaires</b>	<b>33</b>

Ce chapitre présente l'histoire, les activités, les marchés et la stratégie d'Axway. En combinant une expérience de plus de 20 ans à une stratégie d'investissements continus, Axway propose aujourd'hui un portefeuille de solutions logicielles parmi les plus complets du marché dans l'univers de la gestion des flux de données. En s'appuyant sur des technologies telles que les API, le MFT, l'intégration B2B et le *Financial Accounting Hub*, Axway permet à ses 11 000 clients dans le monde de transférer, intégrer ou exposer leurs données en toute sécurité. Grâce à l'expertise de 1 525 collaborateurs dans 19 pays, Axway accompagne quotidiennement les grandes entreprises dans la modernisation de leurs infrastructures informatiques pour créer des expériences digitales simples, fluides et porteuses de valeur pour tout leur écosystème.

## 1.1 Histoire d'Axway

### 2001-2010 : Axway, filiale logicielle du groupe Sopra

#### Filialisation et développement européen

L'aventure d'Axway débute en janvier 2001 lorsque l'activité de logiciels d'infrastructure du groupe de services informatiques Sopra (devenu Sopra Steria) est filialisée. Les différentes solutions d'infrastructure de Sopra, notamment le logiciel d'interprétation comptable « Règles du Jeu » et les outils de transfert de fichiers CFT et InterPel, sont alors regroupées au sein d'une seule et même entité : Axway.

Dans les quatre années suivantes, Axway accélère son expansion internationale et entame sa croissance externe avec l'acquisition de Viewlocity (2002). Grâce à ses développements, entre 2001 et 2005 Axway prend position sur la plupart des grands marchés européens et double son nombre de clients pour atteindre 6 000 références.

#### Développement nord-américain et leadership

Avec l'ambition de s'inscrire parmi les leaders mondiaux sur plusieurs sous-segments du marché des logiciels d'infrastructure, notamment le *Managed File Transfer* (MFT) et l'intégration *Business-to-Business* (B2B), Axway s'engage dans son développement nord-américain dès 2005.

À l'époque, alors que les États-Unis représentent plus de la moitié du marché adressable, Axway n'y réalise que 4 % de son chiffre d'affaires. La Société entreprend alors des acquisitions stratégiques, comme celle de Cyclone Commerce en 2006, et aligne rapidement sa présence géographique sur la réalité de ses marchés tout en installant sa Direction Générale aux États-Unis.

Les acquisitions successives des activités B2B du groupe Atos et de Tumbleweed en 2007 et 2008 renforcent l'offre et le positionnement d'Axway chez les grands comptes, aussi bien américains qu'europeens.

En 2009, Axway atteint ses objectifs de développement en se positionnant comme leader auprès des principaux analystes de marché sur les segments du *Managed File Transfer* et de l'intégration *Business-to-Business*. Parallèlement, la part du chiffre d'affaires réalisée aux États-Unis passe de 4 % en 2005 à près de 30 % en 2009.

### Axway, figure de proue indépendante sur le marché du logiciel d'infrastructure depuis 2011

Le 14 juin 2011, par opération de scission-cotation, Axway devient une société indépendante cotée à la Bourse de Paris (AXW:PA). Le groupe Sopra conserve une participation de 26,27 % au capital de l'entreprise tandis que ce dernier s'ouvre aux investisseurs du monde entier.

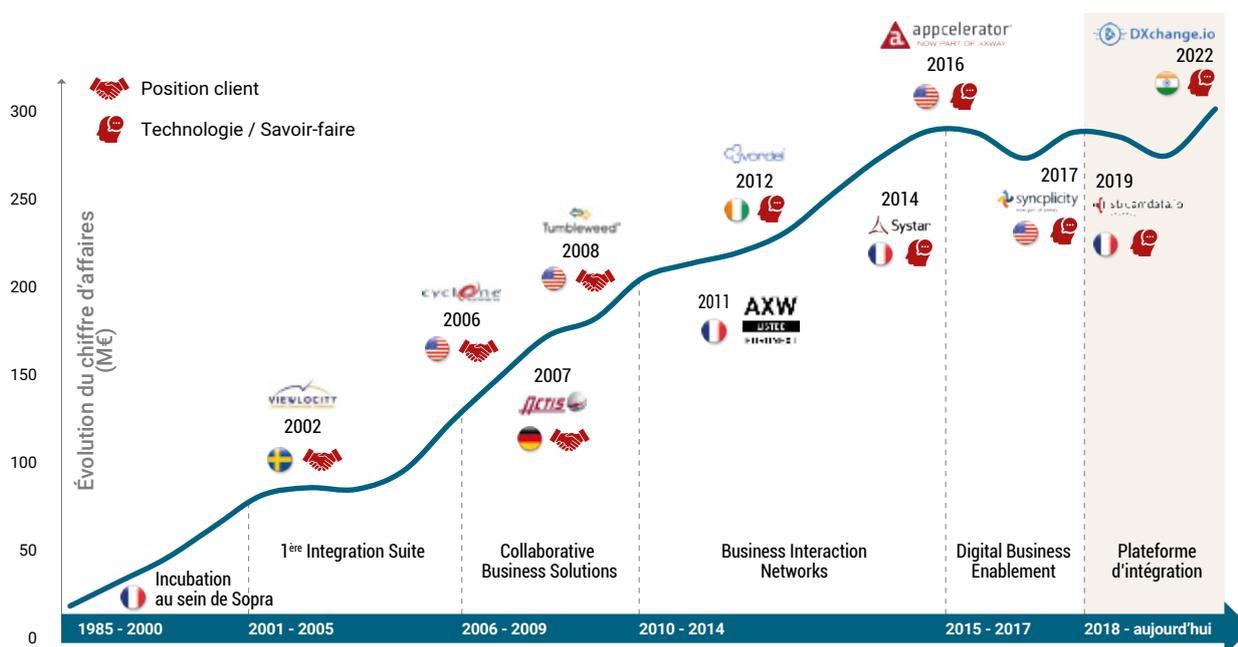
Grâce à une position unique dans le domaine des échanges de données, Axway amorce dès 2012 la montée en puissance des modèles digitaux dans sa stratégie. Pour accompagner la transformation de ses clients et l'évolution des modes de consommation de la donnée, la Société relance le développement de son portefeuille de produits par les acquisitions successives des sociétés Vordel, Systar, Appcelerator et Syncplicity, entre 2012 et 2017.

Axway étend ainsi son expertise technologique et est en mesure de proposer à ses clients des solutions logicielles complètes, capables de transformer leurs infrastructures existantes pour créer des expériences digitales simples et fluides. Axway s'impose progressivement comme leader indépendant dans le domaine de la gestion des API et procède simultanément à une transformation profonde de son modèle d'affaires.

Entre 2018 et 2021, pour répondre aux enjeux du développement du *Cloud* et des modèles « *as a service* », la Société investit massivement dans ses principales lignes de produits et renforce ses offres en Souscription qui correspondent aux nouveaux besoins. Ces offres, dont le succès dépend de la satisfaction continue des clients, permettent un maximum de flexibilité, aussi bien contractuellement que technologiquement.

En 2022, conformément à sa stratégie visant à se concentrer sur ses offres majeures : API, MFT, intégration B2B et Axway Financial Accounting Hub, l'entreprise a procédé à plusieurs opérations de rationalisation de son portefeuille de produits en cédant ou stoppant des produits spécialisés non alignés avec ses ambitions de croissance ou de profitabilité. Dans le même temps, Axway s'est renforcé en Inde par l'acquisition de la start-up DXchange.io qui propose une plateforme d'intégration exploitable par l'ensemble des principaux produits Axway.

## 20 ans de développement, à la fois organique et par acquisitions



## 1.2 Situation générale des marchés d'Axway

### 1.2.1 Axway sur le marché des logiciels d'infrastructure

Avec un chiffre d'affaires de 314,0 M€ en 2022, Axway est le 3<sup>e</sup> éditeur français de logiciels horizontaux (1).

Selon Gartner, « les dépenses des entreprises en logiciels d'infrastructure devraient être en croissance moyenne de 12,3 % par an entre 2021 et 2026 (en dollars américains constants) pour atteindre 623 Md\$ (en dollars américains courants) en 2026 (2) ».

En tant qu'éditeur de logiciels, Axway est présent sur plusieurs sous-segments du marché des logiciels d'infrastructure, notamment dans l'infrastructure applicative et l'intergiciel (*middleware*). Au total, Gartner estime que le sous-segment de l'infrastructure applicative et de l'intergiciel représente un marché de 56,6 Md\$ US en 2023(2).

Au sein du sous-segment de l'infrastructure applicative et de l'intergiciel, Axway s'illustre sur quatre marchés spécifiques :

- gestion des API ;

- gestion des transferts de données (MFT) ;
- passerelle interentreprises (Intégration B2B) ;
- plateformes d'intégration as a Service (iPaaS).

Pour 2023, Gartner estime la croissance des différents marchés technologiques sur lesquels Axway opère comme suit : Gestion des API +19,0 %, Plateformes d'intégration as a Service (iPaaS) +24,7 %, Gestion des transferts de données (MFT) +2,1 %, Passerelle interentreprises (Intégration B2B) -2,1 %(2).

En tant qu'acteur international, Axway se voit exposé aux dynamiques de différents marchés géographiques. La Société dispose d'implantations dans 19 pays et sur cinq continents. Pour 2023, Gartner estime la croissance de l'infrastructure applicative et de l'intergiciel dans les régions où Axway opère comme suit : Amérique du Nord +12,3 %, Amérique latine +13,1 %, Europe de l'Ouest +9,8 % et Asie/Pacifique +12,1 %(2).

(1) Source : Top 250 Numeum EY 2022.

(2) Gartner, Forecast : Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2020-2026, 4Q22 Update, Arunasree Cheparthi, Laurie Wurster, Daniel O'Connell, Lisa Uden-Farhoud, Robin Schumacher, Sharat Menon, Amarendra, Fabrizio Biscotti, Christian Canales, Shailendra Upadhyay, Tarun Rohilla, 19 décembre 2022. Le contenu Gartner décrit dans le présent document (le « Contenu Gartner ») représente des opinions ou des points de vue de recherche publiés, dans le cadre d'un service d'abonnement syndiqué, par Gartner, Inc. (« Gartner »), et ne constitue pas une représentation des faits. Le Contenu Gartner est valable à sa date de publication initiale (et non à la date du présent Document d'enregistrement universel), et les opinions exprimées dans le Contenu Gartner sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrit dans ses publications de recherche, et ne conseille pas aux utilisateurs de technologie de choisir uniquement les fournisseurs ayant les meilleures évaluations ou autres désignations. Les publications de recherche de Gartner représentent les opinions de l'organisation de recherche de Gartner et ne doivent pas être interprétées comme des déclarations de faits. Gartner décline toute garantie, explicite ou implicite, concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier.

Cette présence multilocale, soutenue par un large réseau de partenaires technologiques et de distributeurs, permet aux solutions d'Axway d'être utilisées dans plus de 100 pays. L'entreprise est ainsi en mesure d'accompagner les plus grandes organisations dans tous leurs projets transnationaux.

Les logiciels d'infrastructure sont opérés dans des environnements *cloud*, hybrides ou *on-premise*. Historiquement, Axway distribue ses solutions sous forme de Licences perpétuelles dites *on-premise*. Depuis 2015, Axway propose également la plupart de ses solutions à travers des contrats de Souscription dits *as a service*. Pour être en mesure de proposer ces offres en Souscription, Axway a recours à des modèles technologiques *cloud* et/ou hybrides.

Ces tendances poussent les marchés de l'infrastructure et de l'intégration à poursuivre leur évolution :

- les exigences ne cessent de croître, tant sur le plan de la disponibilité des informations sur tous les terminaux qu'en matière de sécurité des connexions et des données. Les écosystèmes informatiques continuent à se développer et les entreprises sont toujours plus nombreuses à coopérer grâce à des solutions collaboratives ;
- tandis qu'un volume croissant de projets transite par le *cloud*, les sociétés doivent prendre en compte plusieurs décennies d'infrastructure informatique et de systèmes

historiques qui doivent continuer à être exploités pour répondre aux besoins à court terme et aux impératifs économiques.

Les entreprises se tournent donc naturellement vers les plateformes d'intégration pour faciliter leur transformation digitale.

D'après Gartner, « le marché de la gestion complète du cycle de vie des API (*Full Life Cycle API Management*) reste dynamique et florissant, avec un potentiel important pour les investisseurs et vendeurs qui cherchent à ajouter la création ou la gestion des API à leurs offres. Gartner prévoit que ce marché poursuivra une croissance forte, à deux chiffres, pendant au moins les cinq prochaines années (1)».

L'offre d'intégration hybride d'Axway, basée sur sa plateforme de gestion des API nommée Amplify, est reconnue mondialement comme une leader du secteur. Au 3<sup>e</sup> trimestre 2022, Axway a été positionné comme leader dans *The Forrester Wave™ : API Management Solutions* (2). L'entreprise a également été reconnue pour la septième fois de son histoire comme leader dans le *Gartner® Magic Quadrant™* de novembre 2022 (1)(3) dédié au marché de la gestion complète du cycle de vie des API. Axway a pour ambition de maintenir son statut de leader sur ce marché et continue d'investir en ce sens.

## 1.2.2 Tendances observées sur les marchés d'Axway

L'émergence de services et d'applications *cloud* dans des secteurs tels que la banque, la logistique ou la santé, met sous pression les leaders de ces marchés, qui accélèrent leurs innovations pour défendre leur position et continuer leur développement. Dans les faits, soit les grandes entreprises disposant de systèmes d'information complexes s'inscrivent proactivement dans la quête de nouvelles opportunités générées par l'évolution des technologies digitales, soit leur écosystème de clients, partenaires et fournisseurs les y contraint.

Les grands leviers d'évolution technologique des marchés du logiciel d'infrastructure s'articulent aujourd'hui autour :

1. **du Cloud et du Cloud Hybride** : selon Gartner, « près de 60% des dépenses en matière de logiciels applicatifs seront consacrées aux technologies cloud d'ici 2024 » (3). Le cloud n'est plus un simple dispositif de déploiement des solutions d'entreprise, mais bien une source de nouveaux services, adaptables et modulables, pouvant être intégrés rapidement pour optimiser l'efficacité opérationnelle et générer de nouvelles opportunités commerciales ;
2. **des Workflows en temps réel et asynchrones** : l'intégration B2B est motivée par différents facteurs comme la

nécessité d'échanger des données plus rapidement et plus efficacement, la complexité croissante des processus métier ou encore le besoin grandissant de transformation numérique. Pour améliorer leur efficacité opérationnelle, les entreprises se tournent vers des approches en temps réel ou asynchrones qui permettent des échanges de données plus rapide et plus précis entre les systèmes. Cela leur permet de prendre des décisions en temps réel sur la base de données fiables et actualisées, améliorant ainsi leur compétitivité sur le marché ;

3. **de la Composabilité** : pour s'adapter aux changements rapides que génère la transformation numérique, les entreprises souhaitent devenir plus agiles et réactives face aux évolutions de marché et cherchent à briser les silos pour créer des infrastructures IT plus flexibles et modulaires. Dans de nombreux secteurs, les écosystèmes composables sont considérés comme un moyen de permettre le développement de nouveaux produits et services numériques tout en réduisant les coûts et en augmentant l'efficacité opérationnelle. Ils permettent de s'adapter rapidement aux évolutions réglementaires et aux nouvelles demandes des clients pour faire face aux

(1) Gartner® Magic Quadrant™ for Full Life Cycle API Management, Shameen Pillai, Kimihiko Iijima, Mark O'Neill, John Santoro, Paul Dumas, Akash Jain, 14 novembre 2022.

(2) The Forrester Wave™ : API Management Solutions, Q3 2022, Forrester Research, Inc., 22 août 2022.

(3) Gartner, How Cloud Adoption Will Increase Opex Budgets, Chris Ganly, Michael Warrilow, 20 mai 2022.

Le contenu Gartner décrit dans le présent document (le "Contenu Gartner") représente des opinions ou des points de vue de recherche publiés, dans le cadre d'un service d'abonnement syndiqué, par Gartner, Inc. ("Gartner"), et ne constitue pas une représentation des faits. Le Contenu Gartner est valable à sa date de publication initiale (et non à la date du présent Document d'Enregistrement Universel), et les opinions exprimées dans le Contenu Gartner sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrit dans ses publications de recherche, et ne conseille pas aux utilisateurs de technologie de choisir uniquement les fournisseurs ayant les meilleures évaluations ou autres désignations. Les publications de recherche de Gartner représentent les opinions de l'organisation de recherche de Gartner et ne doivent pas être interprétées comme des déclarations de faits. Gartner décline toute garantie, explicite ou implicite, concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier.

concurrents émergents, agiles et concentrés sur l'expérience client ;

4. **du Zero trust** : les entreprises partagent de plus en plus de données sensibles avec des partenaires ou des fournisseurs, et sont naturellement préoccupées par leur sécurité. Les approches *Zero trust* renforcent la sécurité des données sensibles en veillant à ce qu'uniquement les utilisateurs et systèmes autorisés y aient accès, grâce à une vérification continue des identités. Ces solutions aident également les entreprises à respecter les réglementations et normes de plus en plus nombreuses qui régissent la protection des données grâce un monitoring permanent de ces dernières pour savoir qui y accède et à quel moment. À l'heure où les entreprises automatisent davantage leurs processus, elles sont de plus en plus dépendantes de la disponibilité et de l'accessibilité de leurs données. Les solutions *Zero trust* leur offrent un moyen de les protéger tout en permettant aux utilisateurs autorisés d'y accéder pour permettre la continuité des opérations ;
5. **des Écosystèmes** : Les entreprises ne sont pas des entités isolées, elles interagissent avec des partenaires, des chaînes d'approvisionnement et des fournisseurs de services. Les collaborateurs, partenaires et clients des entreprises sont de plus en plus souvent éloignés et digitaux. Les différentes industries se transforment pour faire face à cette accélération de la digitalisation. Les

secteurs de la banque, de la finance, de la santé, de la distribution, de la logistique ou encore de l'entreposage ont dû accélérer leur stratégie digitale pour éviter toute disruption. Un des éléments essentiels d'une stratégie digitale efficace consiste à sélectionner et à intégrer les bons partenaires pour permettre l'innovation et la maximisation de la valeur ajoutée offerte au client. L'écosystème de l'entreprise, son état et sa capacité d'adaptation deviennent ainsi des indicateurs clés de sa réussite globale.

Compte tenu de ces évolutions, les grandes organisations sont à la recherche d'approches au meilleur état de l'art, basées sur des plateformes digitales capables d'optimiser l'accès aux données, d'en extraire la valeur, de fournir des schémas d'interaction souples et agiles, d'impliquer les écosystèmes et de développer des applications uniques, créatrices de valeur pour leurs métiers. Pour atteindre les résultats souhaités, les entreprises ont besoin d'une intégration moderne de leurs données (EDI), fichiers, applications et API, qui leur permet de connecter de manière transparente des tiers, des systèmes disparates et des sources de données, d'automatiser les flux de travail et de rationaliser les processus d'entreprise. Si, de nos jours, toutes les grandes organisations disposent d'une stratégie digitale, seule une minorité d'entre elles atteignent leurs objectifs de déploiement et profitent pleinement de la valeur intrinsèque de leurs données.

## 1.2.3 Environnement concurrentiel

Fort de sa large gamme de produits logiciels, Axway opère sur différents marchés parmi une concurrence variée. Début 2023, l'environnement concurrentiel d'Axway peut être synthétisé comme suit :

- **de grands acteurs généralistes** couvrant un spectre très large sur le marché global des systèmes d'information tels qu'IBM-RedHat, Microsoft, SAP, Oracle, Salesforce, Amazon Web Services, Google, ou encore Broadcom-CA Technologies.

Ces grands noms, dont les expertises les plus reconnues vont du système d'exploitation aux services *cloud*, en passant par les moteurs de recherche ou les ERP, disposent tous de capacités sur certains des marchés du logiciel d'infrastructure. Ils proposent des offres standardisées, capables de répondre à des besoins d'intégration basiques.

La valeur ajoutée d'Axway face à ces acteurs s'illustre à travers une expertise historique et des solutions spécialisées, couvrant un ensemble de technologies clés dans l'élaboration de solutions d'infrastructure informatique complexes. Les fonctionnalités avancées des produits Axway permettent de couvrir tous les scénarios d'intégration auxquels une grande organisation peut être confrontée, en particulier ceux qui reposent sur des

infrastructures historiques. Axway se différencie également par sa position d'éditeur indépendant, agnostique technologiquement. Cette démarche est matérialisée par les capacités de l'offre Amplify, qui permet de faire interagir toutes les données d'un écosystème informatique, *on-premise* et dans le *cloud*, depuis tous les terminaux et à travers des centaines d'applications ;

- **des spécialistes de l'infrastructure et de l'intégration** comme Boomi, Software AG, Tibco, Progress Software, Mulesoft, Apigee, WSO2, Kong, Postman ou encore Informatica.

Qu'il s'agisse d'acteurs *cloud-natives*, d'acteurs historiques ou de filiales spécialisées de grands acteurs généralistes, ces entreprises voient leurs expertises et technologies respectives converger vers de nouveaux marchés communs.

Axway s'illustre parmi les spécialistes de l'intégration grâce à 20 années d'investissements continus dans les métiers de l'échange de données. Leader historique sur les marchés du *Managed File Transfer* et de l'intégration B2B, Axway a su étendre son expertise technologique, notamment dans le domaine de la gestion des API, grâce à de nombreuses acquisitions stratégiques lui permettant aujourd'hui d'offrir à ses clients l'un des portefeuilles d'offres les plus complets du marché.

## 1.2.4 Clientèle et marchés cibles

Les offres d’Axway s’adressent à toutes les grandes organisations disposant de systèmes d’information complexes. Axway propose principalement des solutions logicielles horizontales, capables de répondre aux besoins de tous types de clients indépendamment de leur secteur d’activité. En complément, l’entreprise dispose également d’un portefeuille de solutions spécialisées pour les besoins particuliers de certaines industries.

Les clients d’Axway – institutions financières, acteurs majeurs de l’industrie, de la distribution, de la santé ou encore du secteur public – bénéficient de l’expertise indépendante de la Société pour les accompagner dans leurs choix stratégiques de solutions d’infrastructure informatique. Chaque jour, les solutions d’Axway permettent à 11 000 clients dans le monde de transformer leurs métiers et leurs industries.



Dans le domaine des **Services Financiers**, les solutions d’Axway permettent une gestion optimisée des flux de données critiques aux opérations des banques et de leurs clients, des marchés financiers et de leurs régulateurs. Le portefeuille de produits spécialisés d’Axway comprend également des solutions qui supportent les standards « Open API » et l’intégration de flux comptables et de paiement.



Dans l’**Industrie** de pointe, les solutions Axway sont au cœur des métiers et offrent, grâce à l’analyse des données en temps réel, une visibilité de bout en bout

sur les chaînes logistiques. L’expertise d’Axway permet de limiter les coûts grâce à des outils d’automatisation et des infrastructures agiles. L’entreprise bénéficie notamment d’une connaissance approfondie des chaînes d’approvisionnement du secteur de la **Santé** et de l’industrie **Automobile**.



Dans la **Distribution**, l’expertise d’Axway s’étend des solutions de gestion des stocks ou des points de vente aux applications orientées vers le client final, maximisant ainsi l’exploitation des données pour en faire un actif porteur de valeur.



Dans le **Secteur public**, grâce aux produits d’Axway, les administrations sécurisent, modernisent et adaptent leurs infrastructures informatiques pour proposer un ensemble de services digitaux. De l’échange sécurisé à la gouvernance de flux stratégiques, les produits d’Axway permettent d’acheminer des données critiques vers les personnes qui en ont besoin, quand et où elles le souhaitent. Les offres Axway simplifient les démarches administratives, rationalisent la gestion des données et les coûts associés, sécurisent les échanges et autorisent les cas d’usage critiques comme la vérification des identités.



Dans le monde des **Transports** et de la **Logistique**, les solutions d’Axway simplifient l’échange de données, la visibilité et les autorisations nécessaires au transport de marchandises, en toute transparence et dans le monde entier.

## 1.3 Stratégie et objectifs RFA

### 1.3.1 Stratégie d’Axway

En tant qu’éditeur de logiciels et acteur majeur de la transformation digitale et de l’intégration B2B, Axway accompagne la modernisation des infrastructures informatiques de ses clients en transférant, intégrant ou exposant leurs données stratégiques de manière sécurisée.

Les différents domaines d’expertise technologique d’Axway convergent pour connecter personnes, terminaux, entreprises et écosystèmes de parties prenantes grâce à des solutions logicielles capables de transformer les infrastructures informatiques existantes en des expériences digitales simples et fluides, porteuses de valeur pour chaque cas d’usage.

La plateforme Amplify, basée sur les API, réunit l’ensemble des acteurs de l’écosystème digital des plus grandes organisations autour d’outils communs. Les équipes en charge des applications et de leur intégration, les développeurs, les opérateurs, les architectes ou les membres du Conseil d’administration, au sein même de l’entreprise ou chez un de ses partenaires, utilisent Amplify pour faire de l’exploitation des données un avantage concurrentiel.

À travers un ensemble de solutions et services prêts à l’emploi, l’expertise d’Axway s’illustre dans les domaines suivants :

- **gestion des API** : Amplify associe des fonctionnalités de gestion des API et de gouvernance des microservices pour rationaliser la gestion, l’analyse et l’expansion des services digitaux ;
- **intégration d’applications** : Amplify permet d’accéder à un ensemble de scénarios d’intégration préconstruits via des capacités IPaaS ;
- **gestion des transferts de fichiers (MFT)** : gestion des flux de données critiques les plus volumineux de manière flexible et sécurisée ;
- **intégration B2B** : orchestration des interactions commerciales sur toutes les chaînes de valeur au sein de l’entreprise.

## Axway Open Everything



### L'écosystème Amplify

La plateforme Amplify, basée sur les API, est capable de faire évoluer les solutions d'infrastructures existantes des plus grandes organisations, et s'accommode aussi bien d'architectures *cloud*, qu'hybrides ou *on-premise*. Elle est distribuée en Souscription ou sous forme de Licence pour répondre aux enjeux de tous types de clients.

En plus des fonctionnalités technologiques décrites précédemment, la plateforme Amplify offre de nombreux atouts à forte valeur ajoutée :

- **agilité** : plan de gestion unique permettant de contrôler toutes les passerelles fournisseurs de l'écosystème, offrant une visibilité et une traçabilité automatisée des flux de transactions ;
- **flexibilité** : visibilité et gouvernance en mode « mains libres », intégration avec les infrastructures et passerelles Axway et non-Axway ;
- **efficacité** : automatisation qui permet la gestion et le maintien de l'intégrité du catalogue ainsi que la suppression des longues interventions manuelles ;

- **réduction des risques** : plateforme ouverte et sécurisée, basée sur les événements, permettant d'automatiser les processus et de les intégrer à l'existant, créant ainsi une gouvernance productive qui accélère l'activité.

L'offre Amplify constitue un levier de croissance important pour Axway dans les années à venir. Sa montée en puissance permet notamment à Axway de poursuivre l'évolution de son activité vers les offres en Souscription à travers un modèle d'affaires croissant, profitable et offrant une bonne visibilité à moyen terme.

### Propriété intellectuelle et brevets

Au 31 décembre 2022, Axway disposait de 28 brevets déposés (*Issued and/or Published*) sur ses technologies et solutions. Ces brevets sont essentiellement déposés aux États-Unis, sur le segment de marché de la sécurisation et de l'intégrité des échanges de données. Il n'existe aucune dépendance particulière de l'activité globale d'Axway vis-à-vis d'un brevet particulier ou d'une technologie.

## 1.3.2 Faits marquants et évolutions de l'exercice 2022

En 2022, dans un environnement économique et géopolitique complexe, Axway a continué à se concentrer sur les besoins stratégiques de ses clients. Plusieurs développements importants ont eu lieu au cours de l'année :

- Axway a renoué avec les plus hauts niveaux de chiffre d'affaires de son histoire grâce au développement de ses technologies et de ses offres, ainsi qu'au renforcement continu de la satisfaction de ses clients (NPS à 35 en hausse de 21 %). Après plusieurs années d'investissements importants, l'entreprise dans son ensemble renforce son efficacité et se trouve plus centrée sur ses clients. Les ajustements organisationnels autour des *General Managers* et la rationalisation du portefeuille de produits opérés en 2022 ont renforcé l'accent mis sur les offres majeures d'Axway : Managed File Transfer (MFT), B2B Integration, Amplify API Management et Axway Financial Accounting Hub ;

- à nouveau distingué par les cabinets d'analystes les plus influents en 2022 (*en savoir plus*), le portefeuille de produits et la vision d'Axway, associés à l'engagement de ses collaborateurs, ont été deux éléments clés de la performance de la société sur l'exercice. Le modèle d'affaires d'Axway repose sur sa capacité à fournir les meilleurs produits et services pour s'inscrire comme partenaire de référence auprès de ses clients et la performance du 4<sup>ème</sup> trimestre 2022 a confirmé la pertinence de cette stratégie ;
- la croissance du chiffre d'affaires annuel a été largement soutenue par les offres de souscription qu'Axway propose à ses clients. Gérés par Axway dans le cloud ou par les clients eux-mêmes sur leurs propres infrastructures, la flexibilité contractuelle et technologique de ces deux types d'offres a rencontré un grand succès. En 2022, plus de 150 clients ont signé des contrats de souscription d'une durée de 5 ans et ainsi désigné Axway comme un partenaire à long terme dans leur transformation digitale ;

- en prévision des besoins futurs des clients, la stratégie d'acquisition a été réengagée avec une première transaction réalisée à la fin du mois de juin 2022. Axway a acquis le start-up DXchange.io, basée en Inde, qui propose une plateforme d'intégration cloud qui sera exploitée sur l'ensemble des produits majeurs du portefeuille. Cette acquisition technologique stratégique permettra à Axway de répondre efficacement à la convergence des marchés de l'API Management et de l'IPaaS, qui évoluent rapidement vers un cadre commun d'intégration et de gestion des environnements hybrides et *multi-clouds* ;
- au cours de l'année, Axway a rationalisé son portefeuille conformément à sa stratégie visant à se concentrer sur ses produits clés et à se séparer des activités qui ne sont plus alignées avec ses ambitions de croissance et de rentabilité. Ainsi la société a cédé ou stoppé différents produits spécialisés en 2022.

Par ailleurs, en 2022, Axway a recruté 199 nouveaux collaborateurs.

### 1.3.3 Priorités stratégiques et ambitions

2023 est la dernière année du plan stratégique en cours qui aura permis à Axway de réussir la transformation de son modèle d'affaires vers les offres en souscription tout en continuant à améliorer son efficacité opérationnelle, la satisfaction de ses clients et la qualité de son portefeuille de produits. D'ici 2024, Axway se fixe pour priorités :

#### L'engagement des collaborateurs

La réussite du projet d'Axway repose sur l'engagement de ses collaborateurs et leur volonté continue de fournir aux clients une expérience de la plus haute qualité. Chaque salarié, quel que soit son rôle dans l'entreprise, doit avoir une bonne compréhension de la stratégie d'Axway et de l'impact de ses travaux sur l'expérience globale des clients. Axway s'efforce d'entretenir un dialogue constant avec ses collaborateurs pour les informer des réflexions et évolutions stratégiques en cours et continuera dans cette voie en 2023. À travers ses efforts de communication interne et le suivi attentif des développements de ses talents Axway entretient un cercle vertueux qui sert toutes les parties prenantes de l'entreprise dont ses clients, à travers leur niveau de satisfaction.

#### L'amélioration continue de l'agilité et de l'efficacité opérationnelle

Pour s'adapter aux nouveaux modes de consommation et à l'utilisation faite des données par les grandes entreprises, l'organisation d'Axway a fréquemment évolué depuis 2018.

Pour maximiser sa compétitivité et répondre le plus efficacement possible aux besoins de ses clients, Axway cherche constamment à améliorer ses processus internes et à

optimiser l'utilisation de ses ressources pour garder un bon niveau de contrôle sur ses coûts. En parallèle, l'évolution des modes de contractualisation propre à l'industrie logicielle et les traitements comptables qui en découlent complexifient l'interprétation des états financiers de l'entreprise qui doit redoubler d'agilité pour s'assurer une bonne visibilité.

Dans ce contexte, Axway n'a cessé de renforcer ses outils et systèmes et a instauré une organisation interne matricielle, par ligne de produits et géographie, qui offre une vision panoramique de l'état des affaires. D'année en année, l'entreprise améliore la fiabilité de ses projections pour s'autoriser des décisions stratégiques rapides et éclairées.

L'entreprise poursuivra ses efforts en 2023, sur la base d'un portefeuille de produit rationalisé et d'une performance financière pérenne qui permettent la relance d'une stratégie opportuniste de croissance externe.

#### Objectifs 2023 & perspectives

À l'horizon 2023, l'objectif d'Axway est de maintenir une croissance organique de son chiffre d'affaires comprise entre 0 % et 3 %. La société entend également améliorer à nouveau son résultat opérationnel d'activité pour atteindre 15 à 18 % du chiffre d'affaires.

À moyen terme, les ambitions d'Axway seront :

- d'atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€ grâce à une croissance organique des ventes et des acquisitions,
- de générer un taux de marge opérationnelle d'activité approchant 20 % du chiffre d'affaires.

## 1.4 Chiffres clés et commentaires sur les comptes consolidés 2022

### 1.4.1 Chiffres clés

<i>en millions d'euros</i>	2022	2021	2020
Chiffre d'affaires	314,0	285,5	297,2
Excédent brut d'exploitation	56,3	41,3	43,7
Résultat opérationnel d'activité	46,3	32,9	30,8
<i>en % du CA</i>	14,7 %	11,5 %	10,4 %
Résultat opérationnel courant	37,4	19,9	17,6
<i>en % du CA</i>	11,9 %	7,0 %	5,9 %
Résultat opérationnel	-46,4	17,3	17,6
<i>en % du CA</i>	-14,8 %	6,1 %	5,9 %
Résultat net – part du Groupe	-40,0	9,6	8,5
<i>en % du CA</i>	-12,7 %	3,4 %	2,9
Nombre d'actions au 31 décembre	21 633 597	21 633 597	21 351 066
Résultat de base par action ( <i>en euros</i> )	-1,85	0,45	0,40
Résultat dilué par action ( <i>en euros</i> )	-1,85	0,43	0,38
Dividende net par action* ( <i>en euros</i> )	0,40	0,40	0,40
Trésorerie et équivalents de trésorerie	18,3	25,4	16,2
Total actif	571,1	582,9	559,3
Total actif non courant	374,0	424,6	422,9
Produits constatés d'avances (Part à moins d'un an)	55,6	55,8	54,7
Capitaux propres – part du Groupe	327,8	372,2	355,5
Endettement (trésorerie) net	69,5	36,5	24,0
Effectifs au 31 décembre	1 525	1 712	1 888

\* La distribution d'un dividende de 0,40 € par action sera soumise au vote des actionnaires lors de l'Assemblée Générale prévue le 11 mai 2023.

## 1.4.2 Commentaires sur les comptes consolidés 2022

### Performance opérationnelle et activité

En 2022, Axway a réalisé un chiffre d'affaires de 314,0 M€, en hausse de 5,5 % organiquement et de 10,0 % au total. Le périmètre de consolidation a évolué suite aux différentes opérations de rationalisation du portefeuille de produits, avec un effet négatif de 4,1 M€. Les variations de change ont eu un impact positif sur le chiffre d'affaires de 16,1 M€, principalement du fait de l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Le résultat opérationnel d'activité s'est amélioré pour la troisième année consécutive, s'établissant à 46,3 M€ sur la période, soit 14,7 % du chiffre d'affaires, contre 11,5 % en 2021. Les charges d'exploitation rapportées au chiffre d'affaires ont sensiblement diminué grâce à une gestion optimisée des coûts.

Le résultat opérationnel courant a été de 37,4 M€ en 2022, représentant 11,9 % du chiffre d'affaires, contre 7,0 % l'année précédente. Il comprend l'amortissement des actifs incorporels affectés pour 5,5 M€ et une charge liée aux paiements en actions pour un montant de 3,4 M€.

Le résultat opérationnel de l'exercice est ressorti à -46,4 M€, soit -14,8 % du chiffre d'affaires. Cela tient compte d'une charge non-cash précédemment annoncée d'un montant de 82,1 M€, du fait de la dépréciation d'actifs incorporels non amortis ou de goodwill faisant suite aux différentes opérations de rationalisation du portefeuille de produits menées à bien en 2022.

Dans la lignée de ces éléments, le bénéfice net de l'exercice s'est établi à -40,0 M€, soit -12,8 % du chiffre d'affaires. Le résultat de base par action a été de -1,85 €. Retraité de l'impact des cessions, le résultat de base par action aurait atteint 1,47 €.

### Chiffre d'affaires par type d'activité

(en millions d'euros)	2022	2021 Retraité*	2021 Publié	Croissance totale	Croissance organique
Licences	11,6	19,6	18,6	- 37,6 %	- 40,8 %
Souscription	154,0	117,6	114,2	+ 34,8 %	+ 31,0 %
Maintenance	111,2	125,0	119,0	- 6,6 %	- 11,1 %
Services	37,3	35,4	33,8	+ 10,3 %	+ 5,4 %
<b>Axway Software</b>	<b>314,0</b>	<b>297,6</b>	<b>285,5</b>	<b>+ 10,0 %</b>	<b>+ 5,5 %</b>

\* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022.

Conformément aux prévisions de l'entreprise, le chiffre d'affaires de l'activité **Licences** a poursuivi sa contraction pour atteindre 11,6 M€ en 2022, soit 4 % du chiffre d'affaires total, en baisse organique de 40,8 %. L'essentiel de l'activité reposant désormais sur des produits spécialisés non disponibles en souscription, les ventes de licences devraient commencer à se stabiliser en 2023.

Comme sur les 3 années précédentes, l'activité **Souscription** a connu une très forte croissance en 2022. Avec un chiffre d'affaires annuel de 154,0 M€, l'activité a progressé de 34,8 % au total et de 31,0 % organiquement. L'activité Souscription représente désormais 49 % du chiffre d'affaires total d'Axway. Alors que le chiffre d'affaires reconnu au titre des contrats *Axway Managed* continue de progresser à un rythme dynamique mais linéaire, avec une croissance de l'ordre de 20 %, le chiffre d'affaires *Customer Managed* a enregistré une très forte hausse de 52 %. Sur l'année, la valeur annuelle des nouveaux contrats de souscription (ACV) signés a été de 49,3 M€, en hausse de 44 % par rapport à 2021. De plus, les revenus *upfront* issus des contrats de souscription *Customer Managed* ont représenté 78,7 M€ en 2022 (51,5 M€ en 2021).

Le chiffre d'affaires **Maintenance** a atteint 111,2 M€ en 2022, en recul total de 6,6 % et organique de 11,1 %. Avec un très bon taux de renouvellement de l'ordre de 95 % sur l'année, la baisse

de l'activité, anticipée, s'explique principalement par la diminution des ventes de licences et la migration des clients vers des contrats en souscription. La tendance annuelle, conforme aux prévisions, devrait se poursuivre à un rythme similaire en 2023.

À fin décembre 2022, l'ARR (*Annual Recurrent Revenue*) d'Axway était de 196,5 M€, en hausse de 12,5 % à périmètre et taux de change constants par rapport à fin 2021. Cet indicateur, qui combine les revenus récurrents de tous les contrats actifs de maintenance et de souscription, y compris, le cas échéant, les revenus de souscription *upfront* lissés mensuellement, donne une vision claire de la prévisibilité du modèle économique d'Axway. Les revenus issus de contrats renouvelables ont représenté 84 % du chiffre d'affaires total en 2022.

Le réajustement du niveau d'activité dans les **Services** par rapport à l'année précédente s'est poursuivi fin 2022 et s'est traduit par un chiffre d'affaires annuel de 37,2 M€, soit 12 % du chiffre d'affaires total d'Axway. La bonne maîtrise des prix de vente et des affectations des salariés a permis de générer une croissance organique de 5,4 % sur l'année. Pour 2023, Axway prévoit que le chiffre d'affaires de l'activité Services se maintiendra autour de 12 à 13 % du chiffre d'affaires total.

## Chiffre d'affaires par zone géographique

(en millions d'euros)	2022	2021 Retraité*	2021 Publié	Croissance totale	Croissance organique
France	91,6	81,2	81,4	+ 12,5 %	+ 12,8 %
Reste de l'Europe	68,4	66,6	67,4	+ 1,5 %	+ 2,7 %
Amériques	133,3	131,1	119,4	+ 11,6 %	+ 1,6 %
Asie/Pacifique	20,8	18,6	17,3	+ 19,8 %	+ 11,8 %
<b>Axway Software</b>	<b>314,0</b>	<b>297,6</b>	<b>285,5</b>	<b>+ 10,0 %</b>	<b>+ 5,5 %</b>

\* Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change 2022.

La **France** a réalisé un chiffre d'affaires de 91,6 M€ en 2022 (29 % du chiffre d'affaires total), en croissance organique de 12,8 %. Cette excellente performance a été rendue possible par la signature de 15 contrats de migration d'une valeur supérieure à 1 M€ chacun vers les offres de souscription MFT et Axway Financial Accounting Hub, ainsi que par la stabilité de l'activité Services.

La région **Reste de l'Europe** a affiché une croissance organique de 2,7 % en 2022, avec un chiffre d'affaires de 68,4 M€, soit 22 % du chiffre d'affaires total. La performance d'Axway a été particulièrement solide en Allemagne grâce à la mise en place d'une nouvelle équipe qui a contribué à conclure plusieurs contrats clés avec la base de clients d'Axway et a généré plus de 15 % du chiffre d'affaires du pays avec de nouveaux clients.

Les **Amériques** (États-Unis et Amérique latine) ont généré un chiffre d'affaires de 133,3 M€ sur l'année (42 % du chiffre d'affaires total), en croissance organique de 1,6 %. L'activité d'Axway a nettement progressé en Amérique latine, grâce à la demande forte pour l'offre Amplify API Management, qui s'est traduite par la signature de plusieurs nouveaux contrats majeurs. En Amérique du Nord, les offres de services managés B2B en souscription ont été en forte hausse et contribueront à la croissance du chiffre d'affaires dans les mois à venir, au fur et à mesure de la consommation des services par les clients.

L'**Asie/Pacifique** a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 20,8 M€ (7 % du chiffre d'affaires total), avec une croissance organique de 11,8 %. En 2022, les activités, très concentrées sur les API et le MFT dans la région, ont été portées par les nouveaux clients avec qui le volume d'affaires a augmenté de 28 % sur l'année.

## Comparaison des exercices clos au 31 décembre 2022, 2021 et 2020

(en millions d'euros)	2022	2021	2020
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>314,0</b>	<b>285,5</b>	<b>297,2</b>
dont Licences	11,6	18,6	25,8
dont Souscription	154,0	114,2	97,3
dont Maintenance	111,2	119,0	138,2
<b>Sous-total Produits</b>	<b>276,7</b>	<b>251,7</b>	<b>261,3</b>
Services	37,3	33,8	36,0
<b>Coût des ventes</b>	<b>91,4</b>	<b>83,3</b>	<b>87,6</b>
dont Licences et Maintenance	26,4	24,6	24,9
dont Souscription	29,4	27,0	28,3
dont Services	35,6	31,7	34,4
<b>Marge brute</b>	<b>222,6</b>	<b>202,3</b>	<b>209,7</b>
en % du CA	70,9 %	70,8 %	70,5 %
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>176,4</b>	<b>169,4</b>	<b>178,8</b>
dont Frais commerciaux	93,2	89,0	92,9
dont Frais de Recherche et Développement	57,3	55,3	60,4
dont Frais généraux	25,9	25,0	25,5
<b>Résultat opérationnel d'activité</b>	<b>46,3</b>	<b>32,9</b>	<b>30,8</b>
en % du CA	14,7 %	11,5 %	10,4 %

## Coûts des ventes et marge brute

En 2022, la marge brute s'est élevée à 70,9 % du chiffre d'affaires en légère progression par rapport à 2021 (70,8 %).

Dans un contexte de transformation du modèle d'affaires, la marge brute sur l'activité Souscription a compensé la contraction attendue de la marge brute sur les activités Licence et Maintenance.

La hausse des revenus de Souscription de 31 % associée à une augmentation des coûts dans une moindre proportion (+ 8,7 % qui sont des coûts d'hébergement et de salaires) ont permis au Groupe d'obtenir une marge brute de 80,9 %, en très forte hausse par rapport à celle de 2021 qui était de 76,4 %.

La marge brute sur les activités Licence et Maintenance est passée de 82,1 % en 2021 à 78,5 % en 2022, conformément à l'attrition sur les revenus de maintenance.

La marge brute sur l'activité services est plus marginale. Elle s'est élevée à 4,5 %, en recul par rapport à 2021 (6,4 %).

## Charges opérationnelles

En 2022, Axway a réalisé un résultat d'exploitation de 46,3 M€, soit 14,7 % du chiffre d'affaires, contre 11,5 % en 2021. Les charges opérationnelles rapportées au chiffre d'affaires ont diminué grâce à une gestion optimisée des coûts : elles sont passées d'un total représentant 59,3 % du chiffre d'affaires en 2021 à 56,2 % en 2022. Alors que le chiffre d'affaires a progressé de 10 % au total, soit +28 M€ sur la période, les charges opérationnelles ont augmenté de 7 M€.

Les coûts de « Sales et Marketing » se sont élevés à 93,2 M€ (29,7 % du chiffre d'affaires), en baisse par rapport à 2021 (31,2 % du chiffre d'affaires).

Les frais de Recherche et Développement se sont élevés à 57,3 M€ soit 18,3 % du chiffre d'affaires contre 19,4 % en 2021 grâce à la rationalisation du portefeuille de produits et au recentrage stratégique des investissements.

Les frais généraux ont représenté 25,9 M€, soit 8,2 % du chiffre d'affaires, en baisse par rapport à 2021 (8,8 %).

## Bilan et structure financière

Au 31 décembre 2022, la situation financière d'Axway était solide avec une trésorerie de 18,3 M€ et une dette bancaire de 87,8 M€.

# 1.5 Commentaires sur les comptes annuels 2022 d'Axway Software SA

Les comptes annuels détaillés ci-dessous sont ceux d'Axway Software SA. Ils font état de la situation financière de la société mère stricto sensu. Ils n'intègrent pas les comptes des filiales du Groupe, par opposition aux comptes consolidés.

## 1.5.1 Compte de résultat

Le chiffre d'affaires 2022 a été en hausse de 8,0 % par rapport à 2021 (licences -57,9 %, maintenance -8,7 %, services +17,2 %, souscription +38,7 %). Le chiffre d'affaires hors Groupe a diminué de 1,6 % tandis que le chiffre d'affaires intra-groupe a progressé de 17,0 %.

Le résultat d'exploitation s'est établi à -9,1 M€ en 2022 contre -12,3 M€ en 2021. Malgré une augmentation des achats consommés de 7,6 M€, due essentiellement à la facturation intragroupe, et des charges de personnel de 1,8 M€ ; la croissance du chiffre d'affaires (+14,6 M€) vient compenser l'augmentation de certaines charges et améliorer le résultat d'exploitation cette année.

Le résultat financier est passé de 4,1 M€ en 2021 à 10,9 M€ en 2022. Les principaux mouvements sur ce poste ont consisté en l'augmentation des dividendes perçus des filiales pour 8,8 M€ et en la variation des charges financières liées aux

intérêts d'emprunts et autres de +1,3 M€. Une provision de 1,1 M€ a été constatée sur les titres de participation de la nouvelle entité DXchange Technologies Private Limited.

Le résultat courant avant impôts est passé de -8,2 M€ en 2021 à 1,7 M€ en 2022.

Le résultat exceptionnel s'est établi à -14,3 M€ en 2022 contre -4,7 M€ en 2021. Les charges exceptionnelles ont été impactées cette année par les abandons de créances à caractère commercial accordées à six filiales, en raison de leur situation nette difficile, soit un montant total de 12,4 M€ et une variation de +8,2 M€ par rapport à 2021.

Le montant de l'intéressement pour 2022 est de 1,0 M€ contre 0,8 M€ en 2021.

Le résultat net s'est établi à -8,0 M€ en 2022 contre -7,8 M€ en 2021.

## 1.5.2 Bilan

Les capitaux propres sont passés de 229,6 M€ au 31 décembre 2021 à 213,1 M€ à fin 2022.

Cette variation s'explique par la baisse du résultat entre N et N-1 de -8,0 M€, ainsi que par l'utilisation d'une partie des réserves facultatives pour 8,6 M€ pour le versement des dividendes.

La variation des immobilisations corporelles et incorporelles de -3,9 M€ provient des mises au rebut du matériel informatique et des licences devenues obsolètes. À noter qu'Axway Software a mis au rebut fin mars l'incorporel Streamdata pour 0,7 M€ et a sorti la technologie Mailgate pour 0,3 M€ en septembre.

La variation de +1,1 M€ des immobilisations financières s'expliquent essentiellement par l'augmentation des titres de participation due à l'acquisition de la société DXchange Technologies Private Limited et de sa filiale pour 9,9 M€. Elle est compensée en partie par la diminution de nos créances rattachées à des participations de 7,6 M€ et par la dépréciation des titres de participation de 1,0 M€.

L'augmentation du poste clients et comptes rattachés de 7,0 M€ est due principalement à la hausse des factures à établir intra-groupe pour 1,9 M€ ; associée à une augmentation des postes clients de 6,2 M€. Le solde des factures clients intra-groupe expliquent en partie cette augmentation pour 4,4 M€ (dont Axway Ireland +1,7 M€, Axway Brasil +2,3 M€) ; les factures clients hors groupe augmentent de 1,8 M€.

Le poste autres créances et comptes de régularisation varie de -4,8 M€ par rapport à 2021. Ceci s'explique par une réduction des écarts de conversion sur les créances en compte courant associée à un taux du dollar américain favorable cette année encore (dont -4,3 M€ sur les créances en comptes courant d'Axway Inc.). Les créances fiscales diminuent également de 1,1 M€, ceci est dû en partie au montant du CIR 2022 qui a varié de -0,8 M€.

Les disponibilités ont diminué de 5,4 M€. Depuis le mois d'octobre 2021, un mandat a été confié au CM CIC pour le rachat d'actions propres dans le cadre du plan d'actions gratuites destinées aux salariés. Le montant de ces rachats d'actions propres a varié de + 1,8 M€ par rapport à 2021.

Le solde des comptes bancaires varie de -7,1 M€. Cela s'explique par un allongement du DSO clients facturés qui a eu pour conséquence une baisse des encaissements clients de 7,5 M€ par rapport à 2021.

Le poste provisions varient de -16,4 M€. Fin décembre, la provision de 21,6 M€ enregistrée en 2021 a été reprise pour l'acquisition d'actions gratuites destinées aux employés. Cette provision n'est plus que de 8,6 M€ à fin 2022.

Parallèlement, les écarts de conversion actif ayant diminués, la provision pour perte de change enregistrée à fin décembre a également diminué de 4,2 M€.

Les emprunts et dettes financières augmentent de 21,9 M€. Les dettes rattachées à des participations augmentent de 1,3 M€ tout comme les emprunts + 21,1 M€. L'emprunt BPI de 1,0 M€ a été remboursé alors que 5 M€ et 18 M\$ (soit 17,1 M€) supplémentaires ont été tirés sur le RCF pour couvrir les rachats d'actions propres dans le cadre du plan d'actions gratuites et financer l'acquisition de DXchange Technologies Private Limited.

La variation de -3,2 M€ du poste Fournisseurs et comptes rattachés s'explique, en partie, par une diminution des factures non parvenues à fin 2022 de 1,4 M€ (dont 0,7 M€ concernant les intra-groupes). Le montant des factures fournisseurs non payées en fin d'année a également diminué de 1,8 M€, ceci est dû à une diminution des dettes intra-groupe de 2,5 M€, compensée par une augmentation des dettes fournisseurs hors Groupe de 0,7 M€.

Les dettes fiscales et sociales ont varié de +5,4 M€. Les dettes sociales varient de +5,1 M€, ceci est due principalement aux provisions pour les commissions et bonus, tandis que les dettes fiscales augmentent également de 0,3 M€.

Les autres dettes et comptes de régularisation ont augmenté de 2,8 M€. Les produits constatés d'avance enregistrés en fin d'année ont augmenté de 1,8 M€, tout comme les écarts de conversions passif qui varient de +0,7 M€. Ceci est principalement dû à la variation des écarts de conversion sur les créances d'Axway Do Brasil en dollar américain.

Les opérations avec les parties liées sont décrites au chapitre 4, section 2, et au chapitre 5, note 14.1 « Transactions avec les parties liées » du présent Document d'enregistrement universel.

En application des articles D. 441-6 du Code de commerce, Axway Software SA informe que le solde des dettes fournisseurs, au 31 décembre 2022, se décompose comme suit :

**Article D. 441-6° : Factures reçues non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu**

	0 jour	1 à 30 jours	31 à 60 jours	61 à 90 jours	91 jours et plus	Total 1 jour et plus
<b>(A) Tranches de retard de paiement</b>						
Nombre de factures concernées	160					255
Montant total des factures concernées H.T.	2 571 469,25	850 311,08	313 427,01	- 18 503,99	15 526,45	2 157 001,94
Pourcentage du montant total des achats H.T. de l'exercice	2,17 %	0,72 %	0,27 %	- 0,02 %	0,01 %	1,82 %
<b>(B) Factures exclues du (A) relatives à des dettes et créances litigieuses ou non comptabilisées</b>						
Nombre de factures exclues						NÉANT
Montant total des factures exclues						NÉANT
<b>(C) Délai de paiement de référence utilisés contractuel ou délai légal – article L. 441-6 du Code de commerce</b>						
Délais de paiement de référence utilisés pour le calcul des retards de paiement				Délais légaux : 30 jours date de facture		

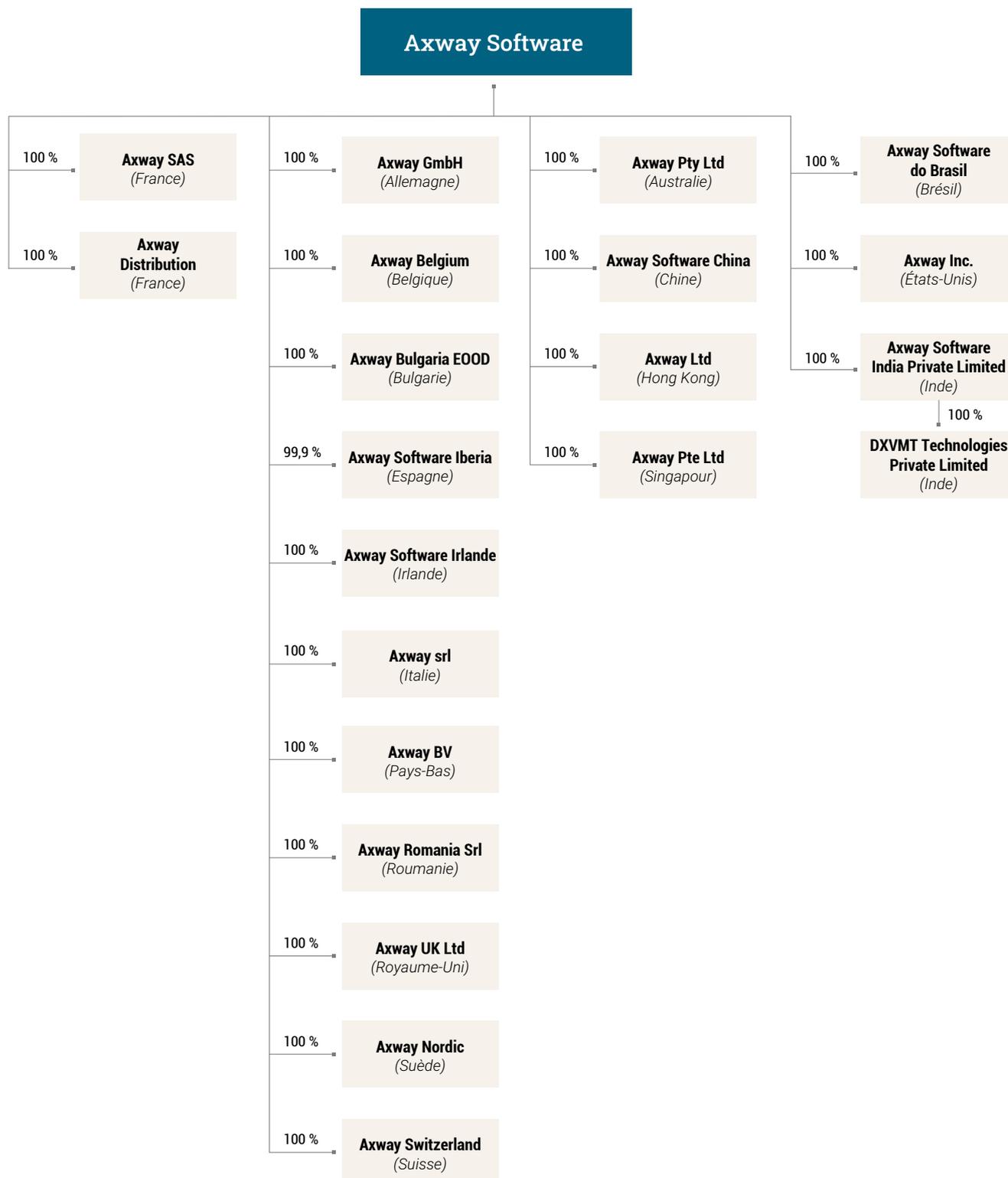
Le solde des créances clients se répartit comme ci-dessous :

**Article D. 441-6° : Factures émises non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu**

	0 jour	1 à 30 jours	31 à 60 jours	61 à 90 jours	91 jours et plus	Total 1 jour et plus
<b>(A) Tranches de retard de paiement</b>						
Nombre de factures concernées	602					829
Montant total des factures concernées H.T.	21 104 258,50	1 773 070,18	3 136 336,2	441 315,12	12 125 819,02	17 476 540,51
Pourcentage du montant total des achats H.T. de l'exercice	11,61 %	0,98 %	1,72 %	0,24 %	46,67 %	9,61 %
<b>(B) Factures exclues du (A) relatives à des dettes et créances litigieuses ou non comptabilisées</b>						
Nombre de factures exclues						NÉANT
Montant total des factures exclues						NÉANT
<b>(C) Délai de paiement de référence utilisés contractuel ou délai légal – article L. 441-6 du Code de commerce</b>						
Délais de paiement de référence utilisés pour le calcul des retards de paiement				Délais légaux : 30 jours date de facture		

Les factures à plus de 91 jours concernent essentiellement des créances intra-groupe.

## 1.6 Organigramme juridique simplifié au 31 décembre 2022



## 1.7 Carte d'identité juridique d'Axway Software

<b>Dénomination sociale</b>	<b>La dénomination sociale de la Société est Axway Software.</b>
<b>Lieu du siège social</b>	Le siège social de la Société est situé PAE Les Glaisins, 3 rue du Pré-Faucon, 74940 Annecy, France auquel s'ajoutent quatre établissements secondaires situés respectivement Tour W 102 Terrasse Boieldieu, 92085 Paris La Défense Cedex, France et 23 rue Crepet, 69007 Lyon, ainsi que 23 rue Matabiau, 31000 Toulouse, et 35 chemin du Vieux Chêne, 38240 Meylan. La Direction Générale est quant à elle située au 16220 N Scottsdale Rd. Suite 500, Scottsdale AZ 85254, USA.
<b>Site Internet actionnaires et investisseurs</b>	Axway dispose d'un site Internet dédié à ses actionnaires et investisseurs, <a href="http://www.investors.axway.com">www.investors.axway.com</a> , dont les informations ne font pas partie intégrante du présent Document d'enregistrement universel, sauf dans le cas d'incorporation expresse par référence.
<b>Date de constitution et durée</b>	La Société a été constituée le 28 décembre 2000 pour une durée de 99 ans. La Société expirera donc le 28 décembre 2099 sauf dissolution anticipée ou prorogation.
<b>Forme juridique et législation applicable</b>	Axway est constituée sous la forme d'une société anonyme de droit français. Elle est par conséquent soumise à l'ensemble des textes régissant les sociétés commerciales en France, et en particulier aux dispositions prévues par le Code de commerce.
<b>Registre du commerce</b>	Registre du commerce et des sociétés d'Annecy sous le numéro 433 977 980. Code APE 5829A.
<b>LEI</b>	9695002206SP7FQONJ77.
<b>SIRET</b>	433 977 980 00047

### Objet social (reprise de l'article 2 des statuts)

« La Société a pour objet en France et à l'étranger : l'édition, la commercialisation, la distribution, l'installation et la maintenance de tous progiciels informatiques, la conception, le développement de tous logiciels informatiques, l'intégration de tous systèmes d'information, la vente de tous matériels et systèmes informatiques, et toutes les prestations de services, de formation, de conseil et d'hébergement associées ;

la participation de la Société, par tous moyens, directement ou indirectement, dans toutes opérations pouvant se rattacher à son objet par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, de souscription ou d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion ou autrement, de création, d'acquisition, de location, de prise en location-gérance de tous fonds de commerce ou établissements ; la prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés et brevets concernant ces activités ;

et généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe. »

### Documents accessibles au public

Les statuts d'Axway Software, les procès-verbaux des Assemblées Générales ainsi que les Rapports du Conseil d'administration aux Assemblées, les Rapports des Commissaires aux comptes, les états financiers pour les trois derniers exercices et plus généralement tous les documents adressés ou mis à la disposition des actionnaires conformément à la loi et règlement en vigueur peuvent être consultés Tour W 102 Terrasse Boieldieu, 92085 Paris La Défense Cedex, France.

Le cas échéant, ils sont accessibles via le site Internet d'Axway [www.investors.axway.com](http://www.investors.axway.com) où figurent notamment les informations réglementées publiées conformément aux articles 221-1 et suivants du Règlement général de l'AMF.

Sont également accessibles le Code de déontologie ainsi que la Charte éthique d'Axway via le site Internet de la société sous le lien suivant : <https://investors.axway.com/fr/statuts-reglements-et-conventions>.

### Exercice social

L'exercice social de la Société s'étend du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année.

## 1.8 Organisation d'Axway

La structure de gouvernance d'Axway est détaillée ci-après conformément aux dispositions de l'article L. 225-37-4 du Code de commerce. La structure de gouvernance d'Axway s'articule autour du Président, du Directeur Général et du Conseil d'administration.

### 1.8.1 Structure permanente

La structure permanente d'Axway est fondée sur un groupe de Direction, une organisation par grandes fonctions opérationnelles et des structures fonctionnelles.

#### La Direction Générale

La Direction Générale est représentée par le Directeur Général et le Comité Exécutif.

Le Comité Exécutif est composé du Directeur Général, des responsables des entités opérationnelles et fonctionnelles et des *General Managers*.

Les membres du Comité Exécutif interviennent au niveau stratégique et supervisent l'organisation, le système de pilotage et les grands projets transverses.

#### Le Conseil d'administration

Le Conseil d'administration de la Société est composé de quatorze administrateurs (dont neuf administrateurs indépendants) qui ont élu Monsieur Pierre Pasquier en qualité de Président lors d'une réunion du Conseil le 28 juillet 2015. Les informations portant sur l'organisation et le fonctionnement du Conseil d'administration sont décrits au chapitre 4, section 1.2 du présent Document d'enregistrement universel.

#### Les General Managers

Les *General Managers* sont les responsables des départements opérationnels qui constituent la chaîne de valeur d'Axway. Ils participent aux processus de définition, de production et de vente des produits et services d'Axway. Il s'agit :

- des *General Managers* régionaux, qui sont responsables de l'ensemble des interactions avec les clients et prospects dans leur région, cela inclut la vente, l'avant-vente, les services, le succès client et le marketing de terrain. Ils sont répartis entre les quatre principales régions ou Axway opère : Europe, Amérique du Nord, Amérique latine et Asie-Pacifique ;
- des *General Managers* produits, qui sont responsables de tous les aspects relatifs aux offres d'Axway, dont la gestion des produits, le développement, l'innovation, la maintenance et le marketing associé.

Cette organisation garantit la cohérence et l'homogénéité des stratégies et des processus tout en préservant la proximité nécessaire avec les clients et marchés d'Axway.

Cette structure juridique s'appuie sur une structure opérationnelle et fonctionnelle permanente et sur des organisations temporaires en charge des affaires et des projets.

Dans le cadre de la démarche budgétaire, chacune de ces Directions se voit affecter des objectifs et des moyens, dont elles ont ensuite la responsabilité de l'exécution. Le suivi de ces objectifs est réalisé à un rythme mensuel, avec des points de contrôle hebdomadaires pour ce qui concerne l'activité commerciale et les services ainsi que le suivi des grandes affaires.

#### Structures fonctionnelles

Les Directions Fonctionnelles (Secrétariat Général, Marketing, Support, Financière, Logistique, *People & Culture*, Communication, Moyens informatiques, Informatique interne, Juridique) sont centralisées. Elles assurent la cohérence de l'ensemble et sont garantes des valeurs d'Axway, au service des entités opérationnelles. Elles dépendent directement de la Direction Générale.

Les structures fonctionnelles standardisent les règles de gestion (moyens informatiques, système d'information, *reporting*, etc.), et contrôlent l'application des politiques et des règles établies.

Elles contribuent ainsi au contrôle global et permettent aux entités opérationnelles de se consacrer pleinement à leur métier.

#### Dispositif Responsable d'Axway

Pour soutenir sa politique de responsabilité auprès de ses parties prenantes et conformément aux recommandations du Code de gouvernance Middlenext mis à jour en 2021, Axway a renforcé son dispositif de responsabilité sociale, sociétale et environnementale (RSE) au sein de ses instances de gouvernance et de ses équipes.

Au sein du Conseil d'administration et de ses comités :

- la RSE est intégrée à l'ordre du jour du Comité des nominations, d'éthique et de gouvernance, renommé Comité des nominations, gouvernance et responsabilité d'entreprise.

Au sein de la Direction Générale :

- le Directeur Général pilote la politique RSE et définit la feuille de route en Comité trimestriel constitué de la Directrice des Ressources Humaines, du Responsable des Relations Investisseurs, de la Coordinatrice RSE et le cas échéant, des responsables de Directions Fonctionnelles concernés ;
- les principaux indicateurs sociaux, sociétaux et environnementaux sont intégrés et mesurés au titre du suivi de la performance de l'entreprise.

Avec les équipes internes dédiées :

- l'équipe RSE est pilotée par le Responsable des Relations Investisseurs qui coordonnent les travaux avec les Directions Fonctionnelles impliquées (Ressources Humaines, Achats, IT, Juridique etc.) ;

- le réseau de correspondants présents localement au sein des filiales d'Axway a la charge de collecter les données sociales, sociétales et environnementales en cohérence avec la feuille de route RSE.

## 1.8.2 Structures non permanentes : affaires et projets

L'organisation d'Axway doit rester souple et s'adapter à l'évolution des marchés pour la bonne réalisation des affaires.

Celles-ci sont organisées par des équipes non permanentes et sont traitées :

- au sein d'une unité de distribution au niveau national ; ou
- sous la responsabilité d'une entité pilote, en synergie avec d'autres entités (de distribution pour un support commercial local, d'expertises produit, etc.).

Chaque affaire doit être organisée et fonctionner en vue d'objectifs fondamentaux : le service client, la réussite économique et la contribution à la croissance générale d'Axway.

Les grands programmes de développement des différentes lignes de produits mobilisent, sous la responsabilité d'un *Program Manager*, des ressources et compétences issues de différents centres de développement.

## 1.9 Derniers changements opérés

**Le 26 janvier 2023, par communiqué de presse, Axway a annoncé la révision à la hausse de ses objectifs annuels 2022 :**

« Paris, le 26 janvier 2023 – Axway annonce ce jour revoir à la hausse ses objectifs de croissance organique et de profitabilité pour l'exercice clos le 31 décembre 2022. Alors que, comme prévu, l'entreprise présentera ses résultats annuels détaillés le 22 février 2023, les estimations actuelles, dont la procédure d'audit est en cours, indiquent que les objectifs précédemment communiqués pour 2022 devraient être dépassés.

Cette performance s'explique par le niveau d'activité historiquement élevé enregistré par l'entreprise en fin d'exercice. De fait, grâce à une hausse organique de l'activité Souscription supérieure à 100 % au 4<sup>e</sup> trimestre 2022 par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2021, en année pleine Axway prévoit désormais :

Une croissance organique de son chiffre d'affaires comprise entre 4,5 et 5,5 %, contre 1 à 3 % précédemment ;

Un Résultat opérationnel d'activité représentant entre 14 et 15 % du chiffre d'affaires, contre 12 à 14 % précédemment. »

## 1.10 Calendrier financier indicatif

Événement	Date	Publication/Réunion
Chiffre d'affaires du 1 <sup>er</sup> trimestre 2023	Jeudi 27 avril 2023	Communiqué de presse (avant Bourse)
Assemblée Générale	Jeudi 11 mai 2023	Réunion actionnaires (14 h 30 UTC+1) – Étoile Business Center – Paris
Résultats semestriels 2023	Mercredi 26 juillet 2023	Communiqué de presse (après Bourse) Conférence Analystes Virtuelle (UTC+2)
Chiffre d'affaires du 3 <sup>e</sup> trimestre 2023	Jeudi 26 octobre 2023	Communiqué de presse (avant Bourse)

## 1.11 Contacts investisseurs & actionnaires

Axway Software – Tour W, 102 Terrasse Boieldieu, 92085 Paris La Défense Cedex, France

M. Arthur Carli, Responsable Relations Investisseurs & RSE

Téléphone : + 33(0)1 47 17 24 65 / Courriel : acarli@axway.com

Mme Sylvie Podetti, Communication Financière & RSE

Téléphone : + 33 (0) 1 47 17 22 40 / Courriel : spodetti@axway.com

Mme Rina Andriamiadantsoa, Communication Financière

Téléphone : + 33 (0) 1 47 17 24 04 / Courriel : randriamiadantsoa@axway.com

