



Chiffre d'affaires semestriel 2022

22 juillet 2022



The image features a background of silhouetted people in a professional setting, overlaid with various digital icons such as a globe, padlock, Wi-Fi symbol, and smartphone. A large, semi-transparent hexagon with a white circle and a diagonal slash is centered over the figures. The overall color palette is blue and orange.

WALLIX
CYBERSECURITY SIMPLIFIED

WALLIX
aujourd'hui

Leader Européen des solutions de cybersécurité des Identités & des Accès pour sécuriser l'avenir numérique des entreprises



~2 000
clients équipés



+23 M€
CA en 2021



~300
revendeurs
& intégrateurs



~90
pays

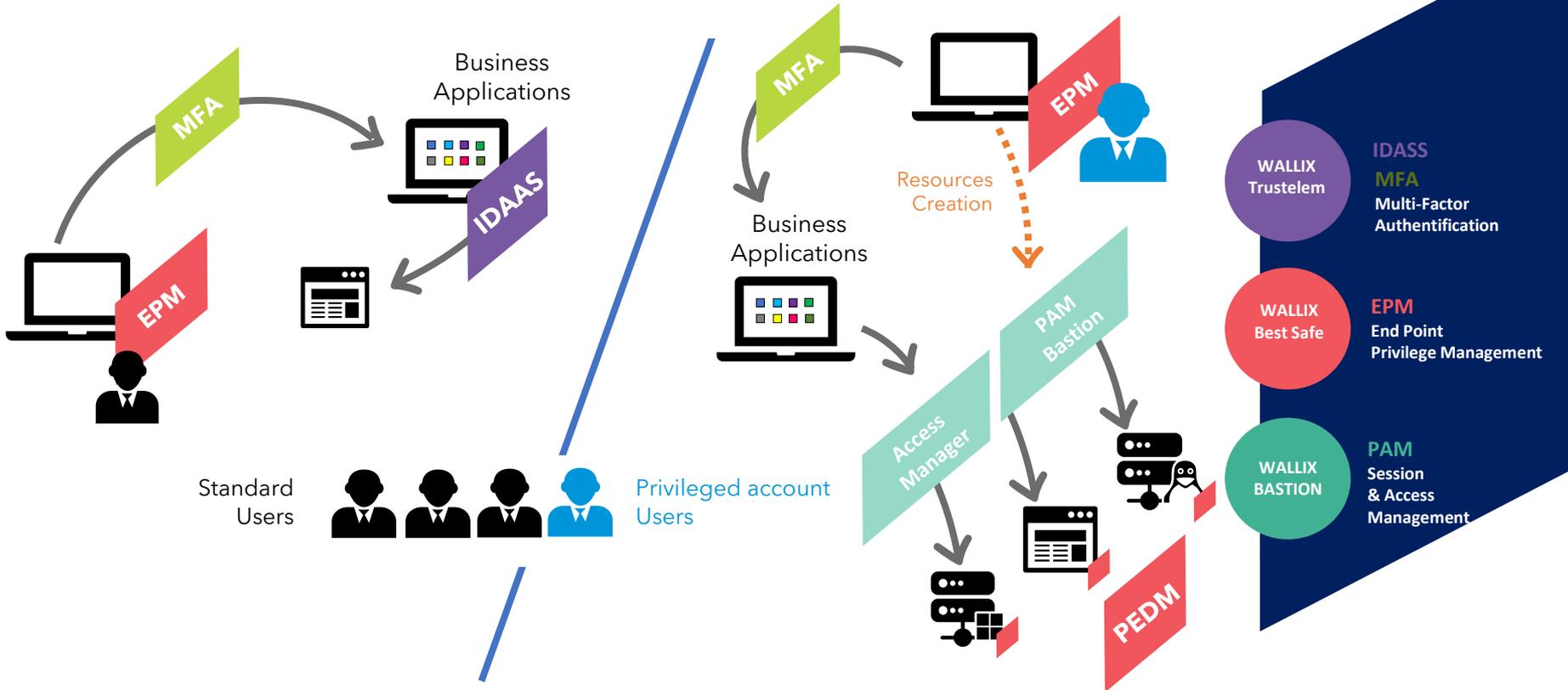


~200
talents



60%
CA récurrent
au S1 2022

Une offre complète de solutions Pour la gestion sécurisée des identités et des accès



The image features a hand in a dark glove touching a laptop screen. The background is a digital landscape with a grid and various data charts, including candlestick and line graphs in green, red, and blue. A large dark blue triangle is on the right side of the image.

WALLIX
CYBERSECURITY SIMPLIFIED

Chiffre d'affaires semestriel 2022

Une base clients en croissance continue, plus de 2 000 organisations conquises à fin juin 2022

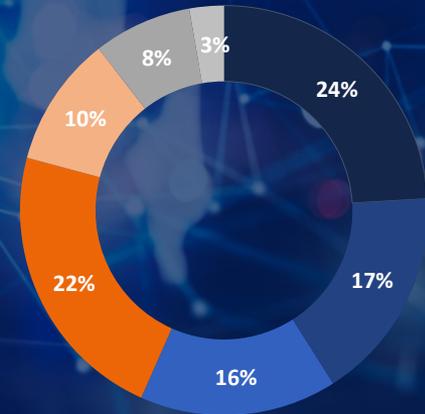
Nombre de clients actifs



97%
de rétention

Répartition par secteur

- Services publics et éducation
- Services financiers
- Commerce et services
- Industrie manuf. & Utilities
- Santé
- Télécom
- Autres



Croissance du chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2022 malgré l'attentisme lié à la crise géopolitique

Données consolidées, en K€ - Normes comptables françaises

Données non auditées

	S1 2021		S1 2022		Variation 2021/2022
Chiffre d'affaires	10 321	<i>100%</i>	11 034	<i>100%</i>	+7%
dont Russie	588	<i>6%</i>	359	<i>3%</i>	-39%
Chiffre d'affaires hors Russie	9 733		10 675		+10%

▀ Croissance organique de +7%

Equivalente au S2 2021
malgré la conjoncture dégradée

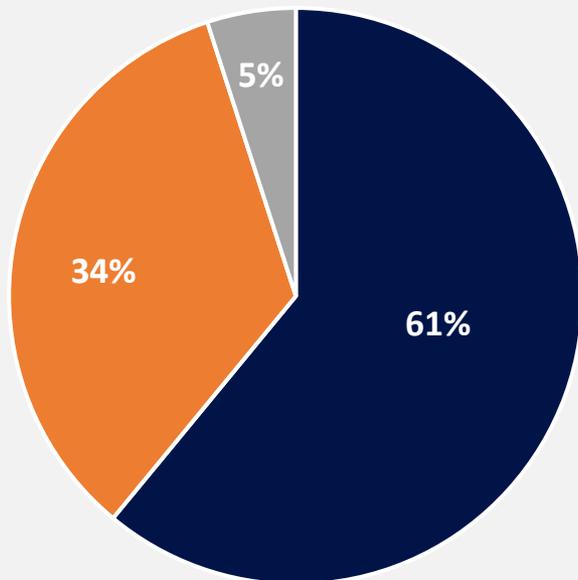
▀ Croissance de +10% hors activité en Russie

Impact direct maîtrisé sur le chiffre d'affaires
réalisé en direct

▀ Performances contrastées par région

Evolutions contrastées par région

Données non auditées



■ France ■ EMEA hors France ■ Etats-Unis et reste du monde

France : 6,7 M€ // +9% vs S1 2021

Dynamique commerciale positive sur le Middle Market

Attentisme des Grands Comptes

Ralentissement dans le déploiement des projets lié à la raréfaction des ressources

EMEA (hors France) : 3,8 M€ // -4% vs S1 2021

Hausse de +2% du CA hors Russie

Ralentissement dans le déploiement des grands projets lié à la raréfaction des ressources

Succès du modèle de souscription (hausse de la récurrence du CA ; impact court terme sur le CA comptabilisé)

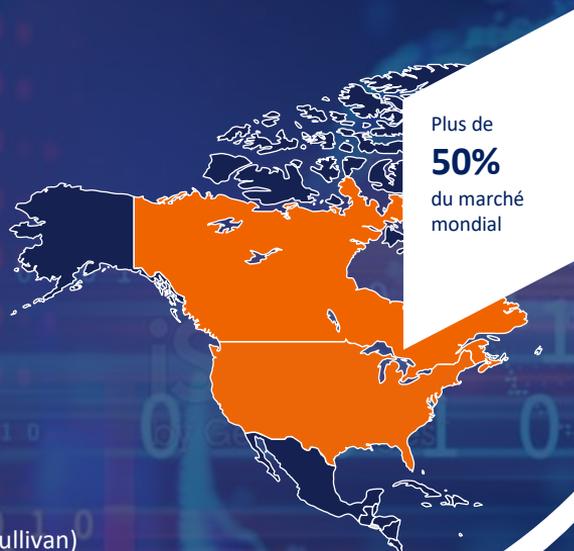
Etats-Unis et Reste du monde : 0,5 M€ // +119% vs S1 2021

Dynamique très positive grâce aux premières négociations commerciales initiées en 2021

Doublment des ventes aux Etats-Unis et perspectives favorables

Amorce de la croissance aux Etats-Unis au S1 2022

- Croissance de la base clients (+40% au S1)
- Hausse de la valeur du parc clients existant - Cross-selling
- Solution PAM4ALL reconnue par le marché (Award Frost & Sullivan)



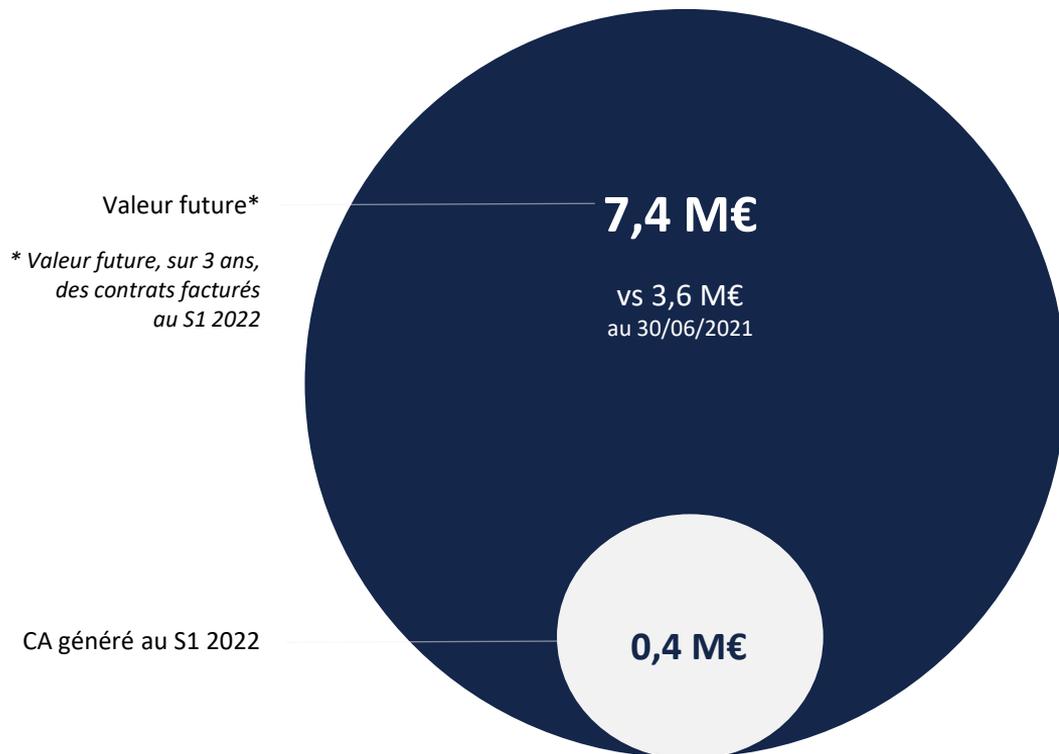
Hausse significative attendue des ventes

Leviers pour accélérer la croissance

- Structuration de l'équipe : 4 recrutement Seniors sur le S1 (Ventes et Partenaires)
- Formation et certification de 15 partenaires
- Intégration de nouveaux revendeurs et intégrateurs (+7 au T2)
- Optimisation et rentabilisation du partenariat avec Arrow

Succès croissant des offres par souscription (*Bastion Souscription + Bastion Managed Services*)

Données non auditées



IMPACT DES CONTRATS DE
SOUSCRIPTION FACTURÉS
AU S1 2022

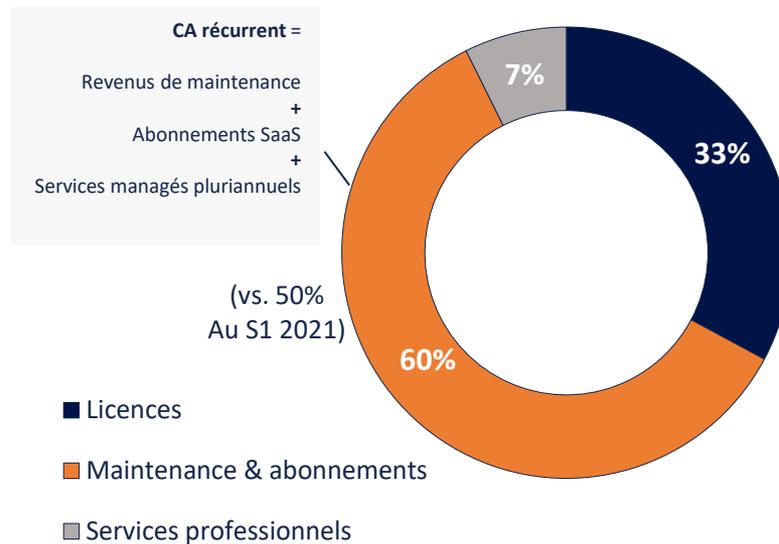
60% de chiffre d'affaires récurrent

Données non auditées

En K€



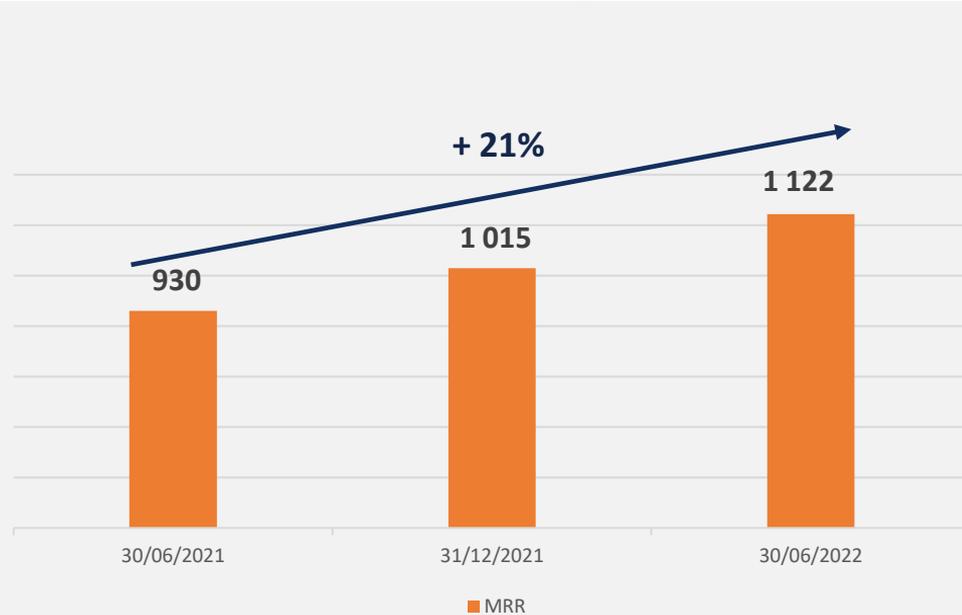
CA S1 2022 par activité



Revenu mensuel récurrent (MRR)

Données non auditées

Données consolidées, en K€ - Normes comptables françaises



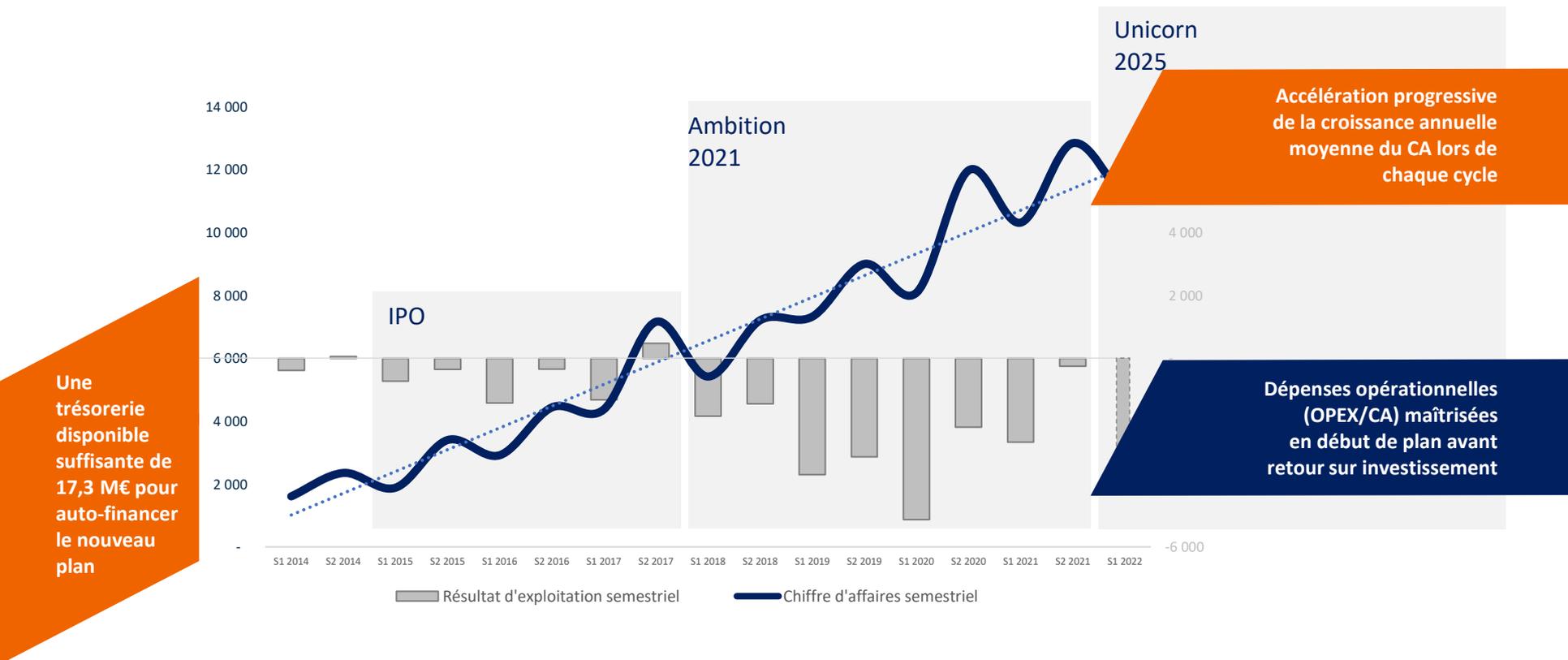
Montée en puissance
du modèle de souscription

■ MRR en hausse de 21% sur 12 mois

■ ARR représente plus de 7 mois
de chiffre d'affaires

ARR = 12 x MRR

WALLIX confirme la trajectoire de ses plans stratégiques



Une trésorerie disponible suffisante de 17,3 M€ pour auto-financer le nouveau plan

Unicorn 2025

Accélération progressive de la croissance annuelle moyenne du CA lors de chaque cycle

Ambition 2021

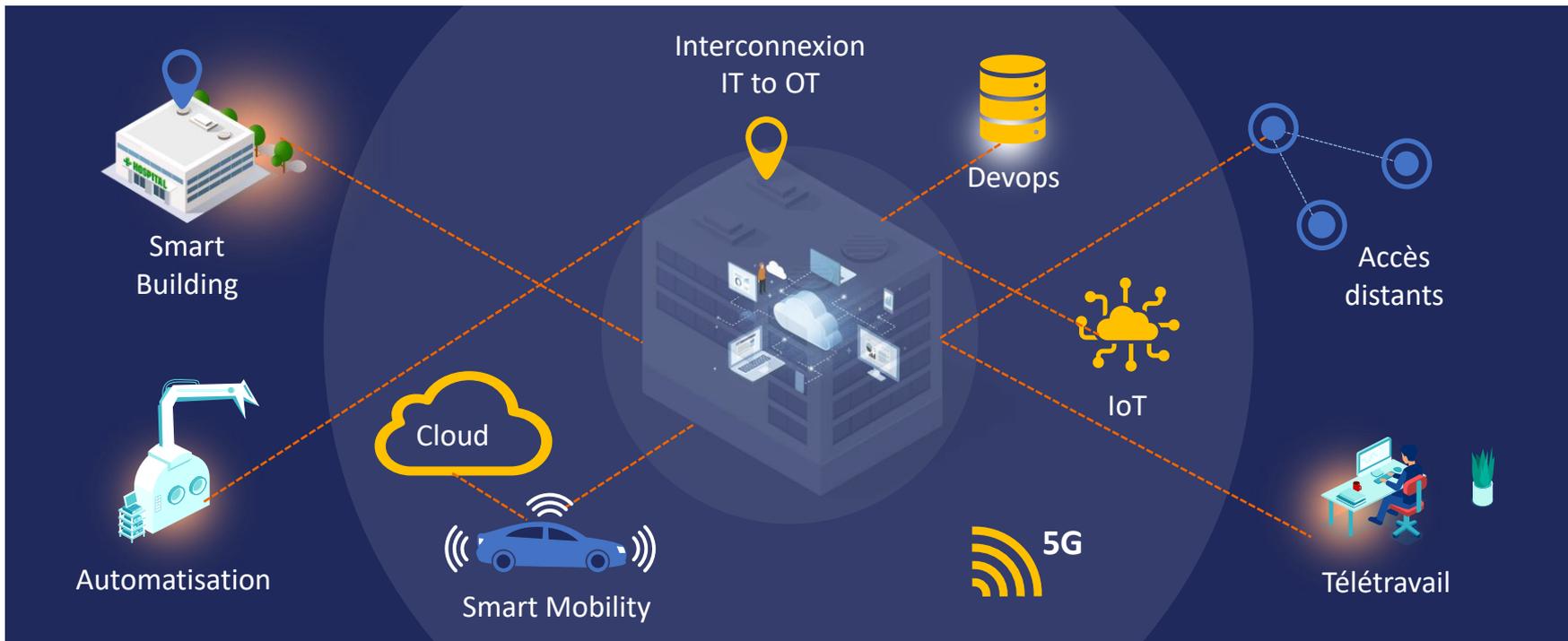
IPO

Dépenses opérationnelles (OPEX/CA) maîtrisées en début de plan avant retour sur investissement

■ Résultat d'exploitation semestriel — Chiffre d'affaires semestriel

Mise en œuvre
de la stratégie de croissance

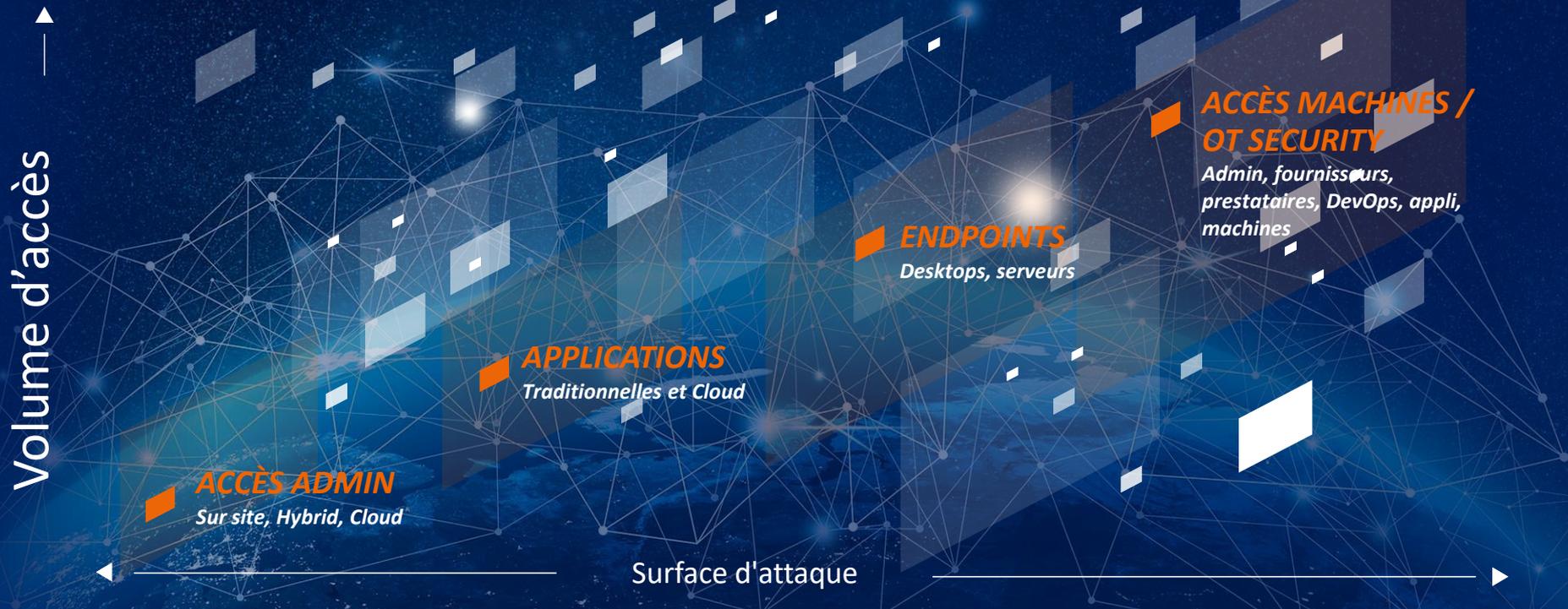
La technologie & les nouveaux usages digitaux, vecteurs de nouveaux risques



Explosion des profils et du nombre d'accès à risque

Les profils d'identités constituent la mobilité

Les risques sont éparpillés partout



Les marchés du PAM et de l'IAM en forte croissance d'ici 2025

Marché du PAM

+ 21% par an

*croissance moyenne du Marché du PAM
sur 2021-2025*

1,5 Md \$

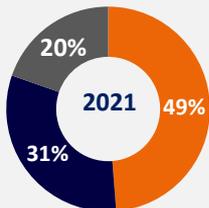
en 2021



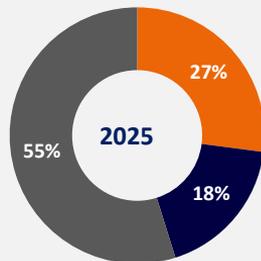
3,1 Md\$

en 2025

Forte croissance de la **souscription**



- Licence
- Maintenance
- Souscriptions



Marché de l'IAM

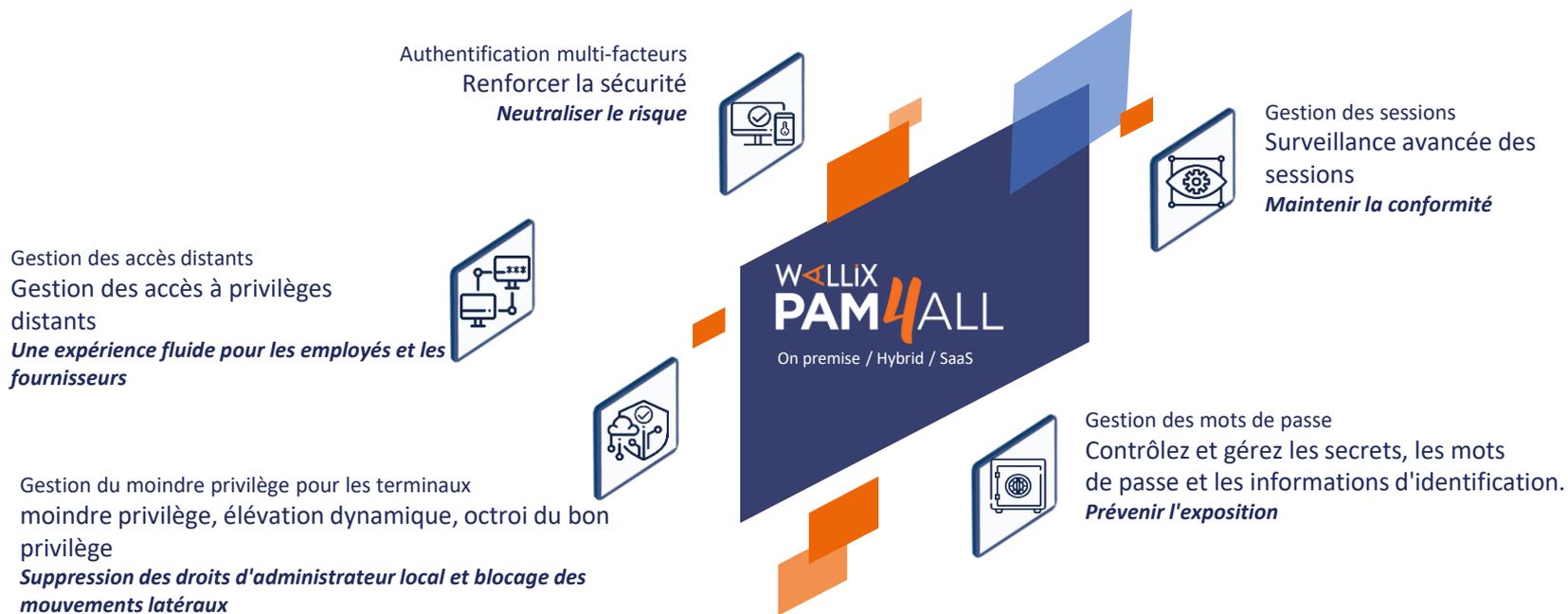
19 Md\$

en 2024

+11,5%

*par an sur
2021-2024*

PAM4ALL, une nouvelle vision : sécuriser les accès de tous, n'importe où et n'importe quand



WALLIX BASTION et PAM4ALL : les solutions de référence

Customer Value
Leadership
Award
(WALLIX PAM4ALL)



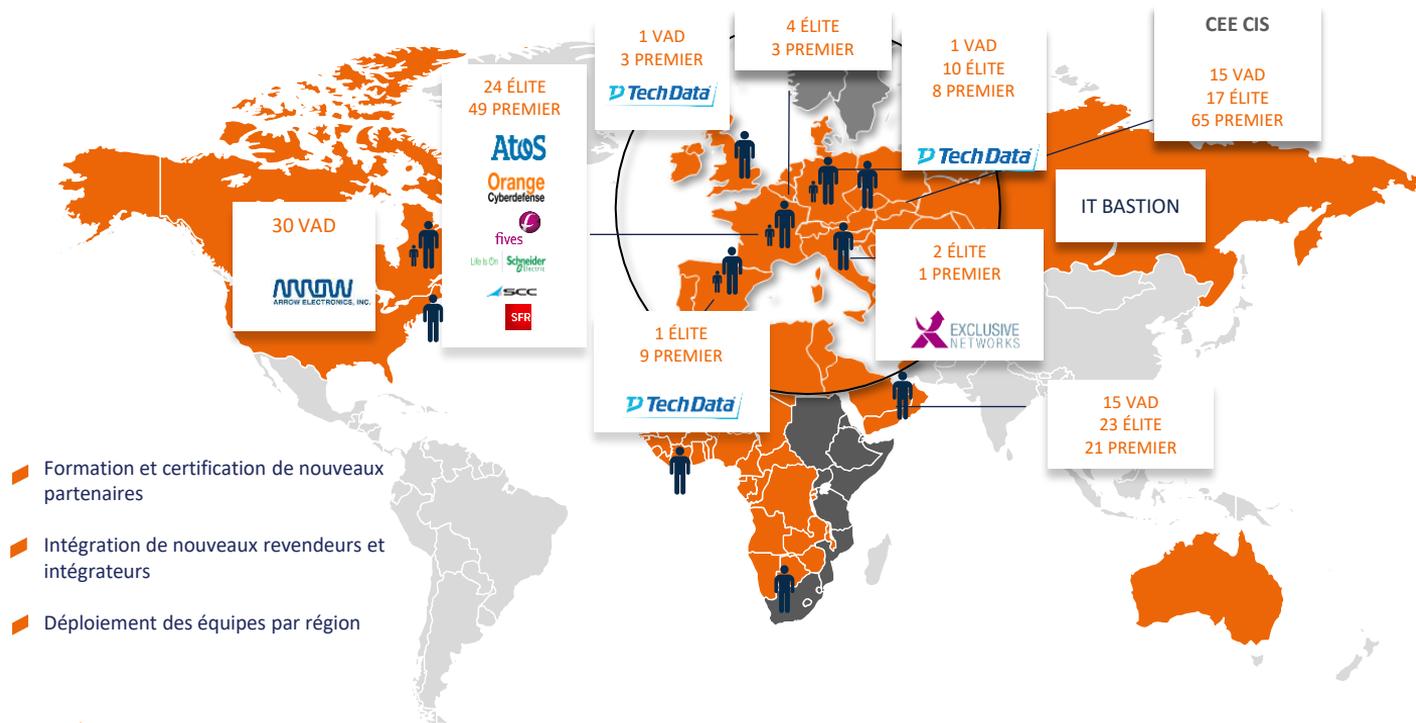
Certification
CSPN
(WALLIX Bastion)

Challenger
PAM Magic Quadrant
2021
(WALLIX Bastion)



« Overall Leader »
du rapport
Leadership Compass
(WALLIX Bastion)

Priorités à l'international : capitaliser sur le réseau de partenaires (VAR et Alliances)



~300
revendeurs & intégrateurs

- Pays couverts commercialement
- Bureaux et représentants de WALLIX
- Centre de Customer Success WALLIX

- Formation et certification de nouveaux partenaires
- Intégration de nouveaux revendeurs et intégrateurs
- Déploiement des équipes par région

Structurer, renforcer et accélérer le développement aux **Etats-Unis**

Optimiser et accroître la rentabilité du réseau de partenaires en **EMEA**

Une gouvernance renforcée

Une équipe dirigeante étoffée...

Jean-Noël de GALZAIN
Président Directeur Général

Amaury ROSSET
Directeur Général Délégué

- En charge des fonctions transverses

Frédéric SARRAT
Directeur Général Délégué

- En charge des opérations

...au sein d'un Conseil d'administration élargi

Jacques CHATAIN, Administrateur
Pierre-Yves DARGAUD, Administrateur
Thierry DASSAULT, Administrateur**
Valentine FERREOL, Administrateur indépendant
Amanda GOURBAULT, Administrateur indépendant
Guy LACROIX, Administrateur indépendant*

* Représentant de GLX CONSULTING

** Représentant de TDH représentée

Un 1^{er} semestre consacré à renforcer les piliers de la croissance future

UNICORN 25

INVESTISSEMENTS
CROISSANCE ORGANIQUE



WALLIX
CYBERSECURITY SIMPLIFIED



**QUESTIONS &
REPOSSES**

Instructions

QUESTIONS & REPONSES



Bouton
« lever la main »



Touches « * »
puis « 6 »



MERCI

finance@wallix.com

