

NEWS
**BILAN ÉCONOMIQUE ET FINANCIER
 2021 : AVIS DÉFAVORABLE DU CSE**

Le mois dernier, le cabinet ACEE mandaté par le CSE Axway était intervenu en séance pour présenter leur rapport sur le bilan économique et financier des comptes Axway 2021.

Au CSE de juin, les élus ont émis un avis défavorable sur la situation économique et financière au titre de l'année 2021 que vous trouverez dans son intégralité en page 2.

**PRIME INTÉRESSEMENT :
 ON NE CHANGE RIEN**

Après 3 réunions de « négociation » entre la Direction et la délégation du CSE, l'accord signé en 2021 pour une durée de 3 ans n'évoluera pas.

Pourtant, les trois délégués syndicaux présents dans la délégation ont demandé que les montants de la grille soient revus à la hausse avec pour objectif d'atteindre un salaire médian de 3000€.

Pour la Direction, Axway n'est pas en mesure de faire mieux sur ce sujet qui est exclusivement réservée aux seuls salariés Français, qui plus est, dans un contexte d'un « Profit Warning » ...

Pourtant, en 2021, Axway a distribué 400.000 actions au Comité Exécutif et versé 8 M€ de dividendes aux actionnaires dépassant ainsi la capacité de trésorerie issue de l'activité de l'année !



La Direction complète son discours en estimant que le montant de l'intéressement pour un ROA à 12% (1750€ Brut) est déjà très bien ! A bon entendeur ...

**ACQUISITION DE DXchange :
 AVIS « RÉSERVÉ » DU CSE**

Dans son message du 20 juin dernier, Patrick Donovan a annoncé l'acquisition de la société Indienne DXchange afin d'enrichir le catalogue Axway d'une plateforme iPaaS.

Vos élus du CSE ont été convoqués dans 2 réunions extraordinaires par la Direction en présence de Patrick Donovan pour information et consultation sur ce projet d'acquisition comme l'exige le législateur.

Lors de la deuxième réunion, les élus ont donc rendu un avis « ni négatif ni positif » sur cette acquisition mais un avis « réservé » motivé entre autre, par les expériences de croissance externe passées. Vous trouverez cet avis dans son intégralité en page 3.


FLAMBÉE DU COVID, N°7

**MOBILITÉS DOUCES : DÉCLARATION
 DANS LE RA DE JUILLET**

Suite à l'accord d'entreprise sur les mobilités douces récemment signé, la Direction a indiqué au CSE de juin, que les salariés pourront faire la déclaration dans le rapport d'activité de juillet avec un effet rétro actif sur juin.

Un modèle d'attestation sur l'honneur sera également publié par la RH.

**RÈGLEMENT INTÉRIEUR :
 INTÉGRATION DES HARCÈLEMENTS**

Le règlement intérieur va dorénavant intégrer les dispositions d'interdiction et sanctions relatives aux actes d'harcèlement sexuel et moral ainsi que des agissements sexistes.

C'est une obligation légale pour les entreprises d'au moins 20 salariés qui est à l'origine de cette modification afin d'informer tous les salariés du texte de l'article 222-33 du Code Pénal.

Calendrier du dialogue social dans l'entreprise

CSE

Le 8 juillet 2022

Négociations

Septembre 2022

AVIS DU CSE SUR LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE 2021

Le CSE d'AXWAY SOFTWARE SA émet un avis **DEFAVORABLE** sur la situation économique et financière au titre de l'année 2021. Le CSE note que le groupe Axway a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 285,5 M€ en 2021, en baisse de 3,9% sur l'année (-2,7% en organique), alors qu'il oscillait autour de 300 M€ depuis 5 ans, avec un écart substantiel aux objectifs annoncés pour l'année. Entre 2016 et 2021, le CSE note 3 années avec des baisses organiques comprises entre 3 et 4%, une évolution d'autant plus décevante au regard des domaines sur lesquels le groupe est présent, le marché étant en croissance sur ces secteurs.

Baisse organique des revenus sur la période 2016-2021

L'évolution du modèle d'affaires, avec une contractualisation en Souscription plutôt qu'en Licences, a entraîné une profonde modification de l'origine des revenus du groupe constitués :

- en 2021 de 42% de Maintenance, 40% de Souscription, 12% de Services et 7% de Licences,
- contre 47% de Maintenance, 27% de Licences, 19% de Services et 6% de Souscription en 2016.

Cependant, cette mutation, avec des effets de « vases communicant » (des Licences vers la Souscription et d'une partie des prestations de Maintenance vers la Souscription) masque en réalité la **difficulté du groupe à croître de manière organique sur son cœur de métier**, à conquérir de nouveaux clients et prendre des parts de marchés.

Par zone géographique, on constate depuis 2016 une baisse organique de 7% aux Amériques et une diminution organique quasiment du double en France (-13,5% entre 2016 et 2021), pour une variation totale organique de -6,3% entre 2016 et 2021.

Si les contrats en Souscription fournissent une visibilité sur l'activité, compte tenu de leur caractère récurrent et pluriannuel, les modes de reconnaissance de ces revenus (avec une anticipation sur une année N de prestations à réaliser sur les années suivantes) sont susceptibles de biaiser l'analyse.

Le CSE rappelle en plus, concernant la **croissance externe**, que les 2 dernières acquisitions significatives du groupe sur le marché américain, Appcelerator et Syncplicity, pour un total de plus de 85 M€, n'ont pas eu d'effet sur le chiffre d'affaires d'Axway aux Etats-Unis, une région où les ventes n'ont évolué que marginalement depuis 6 ans (113 M€ de chiffre d'affaires d'Axway Inc. en 2016 et 115M€ en 2021). Alors même, qu'Axway Inc. aurait dû voir, entre autres, augmenter le montant des royalties encaissées sur ces produits.

Une amélioration du taux de ROA en trompe l'œil

Dans ce contexte de baisse d'activité en 2021, le CSE note que si l'amélioration du taux de ROA (+1,1 points, de 10,4% en 2020 à 11,5% en 2021) est en soi un élément positif, elle se fait en réalité via une **compression des coûts commerciaux** (en baisse de 4% du fait de moindres commissions et bonus) et surtout de **Recherche & Développement**, qui passent de 60,4M€ en 2020 à 55,3M€ en 2021, une diminution 2 fois plus importante que celle du chiffre d'affaires (cf. détails dans l'avis sur la politique de R&D).

Le CSE relève par ailleurs que pour la seconde année consécutive, les **frais de déplacements et de missions** sont d'un niveau inférieur de 80% à celui de 2019, année pré-Covid, soit plus de 7 M€ de moins (1,8M€ en 2020 et 1,9M€ en 2021 contre 9,2M€ en 2019). Ce qui était un effet d'aubaine (réduction drastique des déplacements et événements physiques) et a participé à l'amélioration du taux de ROA en 2020 **semble désormais un prérequis pour le maintien de la profitabilité du groupe**. Ces dépenses seront-elles maintenant limitées à ce niveau exceptionnellement bas ? Peuvent-elles revenir au niveau de 2019, sans que cela ne grève les résultats du groupe ? A titre de comparaison, les résultats nets 2020 et 2021 sont de 8,5 M€ et 9,6 M€ et l'ambition « à moyen terme » du groupe (un horizon de temps qui n'est pas défini), est d'atteindre un taux de marge opérationnelle supérieur à 15% (soit +4,5% points par rapport au taux de ROA 2021).

Accroissement de l'endettement au profit des actionnaires

Au niveau de la trésorerie, le CSE constate **l'accroissement de l'endettement du groupe en 2021, afin notamment de financer les dividendes (8,6M€) et rachats d'actions (9,5M€)** que la trésorerie issue de l'activité ne permettait pas de couvrir (12,9M€ générés par l'activité en 2021). A cet effet, on constate que parmi les 3 plans d'attribution d'actions gratuites arrivant à échéance début 2022, un seul concernait l'ensemble des salariés (363.800 actions distribuables), tandis que les 2 autres étaient dévolus à un nombre restreint de personnes (400.000 actions distribuables au Comité Exécutif « ainsi que d'autres personnes considérées clés pour le groupe », d'après le Document d'Enregistrement Universel).

Compte tenu du tirage actuel de la ligne de crédit dont dispose le groupe (60 M€ au 31/12/21 sur 125 M€), **le groupe aura-t-il les moyens de ses ambitions, d'atteindre les 500 M€ de chiffre d'affaires** (donnée communiquée de manière régulière au marché), **en finançant une opération de croissance externe d'envergure ?**

Les résultats de Axway Software SA plombés par des abandons de créances

Le CSE note enfin, au niveau des comptes de l'entité statutaire Axway Software SA, **un nouvel abandon de créances au profit de plusieurs filiales** (4,2 M€ au total en 2021 après déjà 4,9M€ en 2020), dont celle en Irlande (1,25M€ abandonnés), l'un des centres de R&D du groupe Axway, afin de limiter la baisse de leurs capitaux propres.

La filiale irlandaise voit ses pertes se creuser continuellement entre 2018 et 2021 (taux de ROA successifs : -18%, -36%, -38% et -68%) et son ROA négatif atterrir à -14M€ en 2021, traduisant le double effet de dépenses élevées (facturées notamment par Axway Inc., société-sœur du groupe) tandis que ses revenus intragroupe (royalties sur les ventes des solutions API) sont encore nettement insuffisants pour couvrir ses charges. Cette situation ne saurait perdurer, et fait peser sur Axway Software SA le risque d'un abandon de créances significatif, voire d'une dépréciation des titres de sa filiale (encore valorisés, au 31/12/21, à leur valeur brute soit 42,8M€).

La faiblesse des revenus de la filiale irlandaise traduit, le faible niveau de Chiffre d'Affaires sur le marché de l'API au regard d'investissement important en R&D dont une part importante est sous-traitée à Axway Inc. où les coûts d'ingénieries sont les plus chers. C'est d'autant plus préoccupant que l'API est désormais dans la « Performance Zone » où les produits sont censés contribuer massivement à la marge du groupe.

Au final, le résultat fiscal d'Axway Software SA est toujours négatif à -11,5 M€ en 2021 ramenant la somme des déficits reportables à près de 67 M€ au 31/12/2021.

Le CSE note que cet état de fait et la façon de maintenir artificiellement la structure française en déficit remet en cause et sans doute pour longtemps encore le droit à la participation des salariés français, alors même que les actionnaires de la même société perçoivent régulièrement leurs dividendes.

AVIS DU CSE SUR LE PROJET D'ACQUISITION DE LA SOCIÉTÉ DXCHANGE

1. Les élus du CSE remercient la direction pour le soin et la diligence apportés à la présente consultation des représentants du personnel. En particulier, ils ont apprécié la qualité des informations transmises au travers des échanges lors de la réunion du 19 mai 2022 et de la note de synthèse reçue le lendemain.

2. La direction explique aux élus que :

- La plupart des sociétés présentes sur nos différents marchés recourent à des acquisitions technologiques et/ou de bases de clientèles installées pour exécuter leurs plans stratégiques.
- Les niveaux de prix pratiqués pour de telles acquisitions ne sont plus à la portée d'Axway. On parle ici en centaines de millions de dollars.
- Le besoin de l'adjonction d'une solution de type iPaaS (EiPaaS désormais) au portefeuille de produits Axway et à la plateforme Amplify en particulier est déclaré depuis 2017 et une acquisition dans le domaine est attendue depuis.
- Le recours à une solution en mode OEM (Cloud Elements) pour y subvenir s'est traduit par un échec : pas ou très peu de clients convaincus.
- La promesse "Open Everything", même si elle reste très floue pour la plupart d'entre nous, ne peut pas se contenter des seules possibilités offertes par nos solutions B2Bi, MFT ou API.
- Les clients déploient aujourd'hui des solutions standardisées sur sites, sur le cloud ou en mode hybride et souhaitent pouvoir les interconnecter via des solutions prêtes à l'emploi, disponibles sur site ou sur le Cloud.
- Les clients passent d'une informatique monolithique à une informatique composable et renouent avec une logique "best of breed" qui nécessite une très grande agilité en termes d'intégration et s'appuie nécessairement sur la disponibilité de connecteurs.

3. Les exigences exprimées par la direction et les contraintes auxquelles est réduite la société peuvent rendre pertinent ce projet d'acquisition :

- Le futur de l'intégration passe nécessairement par des solutions à base de connecteurs standards et disponibles clefs en main et une capacité à les adapter ou en rajouter en mode "no code"
- Pour être utilisé par nos clients, ce type de solution doit être déployable sur site et sur n'importe quel Cloud.
- Axway n'a pas les moyens d'acquérir une société ayant déjà des clients ou faisant déjà l'objet d'investissements importants de la part de sociétés de Capital-Risque.

4. Les élus considèrent comme positifs les éléments suivants :

- Le montage financier et contractuel avec notamment le transfert de la propriété intellectuelle des produits au sein d'Axway France.

La solution financière trouvée ne semble pas remettre en cause les grands équilibres financiers d'Axway.

Les élus saluent la décision de ramener la propriété intellectuelle des produits concernés au sein d'Axway SA. Les récentes acquisitions précédentes menées, en particulier, par Axway Inc. se traduisent par des abandons de créances par la société mère sans contrepartie.

5. Les élus regrettent que :

- Les millions d'euros de Crédit d'Impôt Recherche récupérés chaque année ne se traduisent pas par des innovations ou évolutions permettant à la société de conquérir, par elle-même, de nouveaux marchés ou de répondre aux nouvelles attentes du marché.
- Puisqu'il s'agit en premier lieu de compléter l'offre API, de ne pas avoir de chiffres permettant d'évaluer l'efficacité des investissements R&D effectués depuis 2015 sur la "plateforme" (Amplify + API) en termes, d'une part, de complétude de la solution disponible à l'issue et des délais nécessaires pour l'obtenir et, d'autre part, de la croissance du revenu correspondant versus la croissance du marché.
- Concernant la solution à proprement parler : La solution n'a pas d'existence commerciale à ce jour, bien qu'elle soit promue depuis près de 3 ans. Elle n'a pas trouvé d'investisseur. Elle arrive en retard sur ce marché. Elle n'est utilisée par aucune organisation comparable à un client Axway type (gros volumes/grands nombres de flux). Le catalogue de connecteurs est très restreint (36 affichés, on est loin du "Everything") — pour mémoire, Cloud Elements annonçait plus de 200 connecteurs — Ils sont plutôt techniques : bases de données, solutions de stockage... et ne répondent pas aux attentes du marché en termes de "clefs en main" à disposition des fonctionnels.

Ces différents éléments réduisent la portée de cette acquisition et semblent expliquer pourquoi son niveau de prix est si éloigné des standards habituels du marché. Malgré cet intérêt réduit, Axway n'a semble-t-il plus la capacité d'attendre qu'un meilleur choix se présente.

6. Les élus s'inquiètent :

- De la capacité d'Axway à commercialiser une telle offre. Même si Axway a renoncé à jouer un rôle de "pure player" sur le segment de l'iPaaS, l'échec de la commercialisation de la solution OEM "Cloud Elements" pose question et les élus se demandent pourquoi les clients seraient plus intéressés par l'approche DAX que ce qu'ils l'ont été par la promesse d'une plate-forme d'intégration hybride complète et intégrée. Dans la mesure où les clients adoptent une approche "best of breed" quelle peut-être la proposition de valeur de l'offre Axway contre des solutions iPaaS 'leader' sur le marché, bénéficiant de tous les connecteurs standards nécessaires et d'une boîte à outils suffisamment accessible pour se connecter facilement aux composants Axway existants. Il s'agit de renforcer encore l'offre API qui est confrontée à une très forte concurrence en termes de puissance des leaders et du nombre des outsiders. Axway a-t-elle les moyens de faire face ?
- De la capacité d'Axway à réaliser les travaux d'intégration nécessaires avant la fin 2022.. Les limites de la solution Amplify par rapport à la promesse initiale, les retards accumulés sur le développement de la plateforme, sur API Central, et les différents produits, et le niveau d'intégration actuelle d'une solution telle que Decision Insight (rentrée dans le catalogue en 2014) ne laissent pas présager d'une intégration rapide.
- De la capacité d'Axway à gérer et pérenniser un nouveau centre de R&D de 22 personnes à Hyderabad (15 heures d'avion de Paris, 1600 kilomètres du centre existant à Noida). Pour rappel, la direction a estimé il y a quelques années que le centre de R&D basé à Annecy (550 km de Paris et 4 heures de TGV) ne pouvait pas être pérenne et l'a fermé.
- De l'habitude d'Axway d'annoncer comme disponibles des produits et des offres non encore viables, ruinant par là même tout espoir de succès commercial immédiat et futur. Les versions suivantes n'arrivent pas à convaincre les clients ni les commerciaux d'investir sur une solution qu'ils ont déjà condamnée.

En conséquence, les élus émettent un avis réservé sur ce projet d'acquisition et plus particulièrement sur l'exécution rapide des phases d'intégration de la solution dans le portefeuille Axway et par conséquent sur le succès commercial de cette offre et sur un impact positif à court terme sur le niveau de chiffre d'affaires et l'objectif de 500 millions. »



PRENDRE SON CONGÉ MATERNITÉ : DROITS ET MODALITÉS

Pour permettre aux travailleuses de mener leur grossesse dans les meilleures conditions possibles, sans être menacées dans leur parcours professionnel, leur contrat de travail est suspendu le temps du congé maternité. Voici ce que cela recouvre.

LE CONGÉ MATERNITÉ : UN DROIT DES DROITS

Quels droits pendant et après ma grossesse ?

Le congé maternité permet de :

- Cesser son activité professionnelle durant la période précédant et suivant la naissance,
- Percevoir une rémunération sur la période, sous forme d'indemnités journalières comprises entre 9,66€ et 89,03€ de l'heure (calculées selon les trois derniers bulletins de salaire),
- Garantir la reprise de son contrat de travail à la fin du congé, l'employeur étant dans l'impossibilité de rompre ce contrat pendant la durée du congé maternité de sa salariée.

L'Assurance Maladie prévoit un simulateur pour anticiper vos éventuelles indemnités journalières : [cliquez ici](#).

La durée du congé maternité varie selon le nombre d'enfants du foyer et dans le cas d'une grossesse multiple. Cette durée varie donc selon le nombre d'enfants à naître. Il se décompose sous la forme d'un congé prénatal (fixé par rapport à la date prévue de l'accouchement) et un congé postnatal suivant l'accouchement. Il se décompose comme suit :

- 1er ou 2ème enfant à naître : 6 semaines de congé prénatal et 10 semaines de congé postnatal.
- 3ème enfant ou plus à naître : 8 semaines de congé prénatal et 18 semaines de congé postnatal.
- Jumeaux à naître : 12 semaines de congé prénatal et 22 semaines de congé postnatal.
- Triplés ou plus à naître : 24 semaines de congé prénatal et 22 semaines de congé postnatal.

BON A SAVOIR :

La salariée peut choisir de faire le report d'une partie de son congé maternité prénatal après l'accouchement sur un avis favorable du médecin et dans la limite de 3 semaines. Elle peut autrement faire le choix d'anticiper son congé de deux semaines à partir du 3^{ème} enfant inclus.

Si vous avez eu recours à une PMA, il est aussi possible de demander une autorisation d'absence pour effectuer les rendez-vous médicaux nécessaires. Votre conjoint-e peut également en bénéficier dans la limite de 3 jours.

COMMENT ACCÉDER À MES DROITS

Le congé maternité est identique et ouvert aux salariées et agentes des fonctions publiques en CDI, CDD, temps partiel, mais aussi aux demandeuses d'emploi. Pour accéder à vos droits, faites attention à plusieurs points importants :

- Pouvoir justifier de 10 mois d'immatriculation à la Sécurité Sociale,
- Cesser toute activité professionnelle durant votre congé pour un minimum de 8 semaines,
- L'une des deux conditions suivantes :
- Avoir travaillé au moins 150 heures au cours des 3 mois précédant la date de début du congé prénatal,
- Avoir cotisé sur un salaire égal à 1 015 fois le SMIC horaire (soit 11 012,75€ au 1er mai 2022).

Si vous exercez une activité discontinue (par exemple saisonnière), vous devez remplir l'un des deux critères suivants :

- Avoir travaillé 600 heures pendant l'année précédant la date de début de grossesse,
- Avoir cotisé un total de 2 030 fois le SMIC horaire (soit 22 025€ au 1er mai 2022) au cours des 12 mois précédant la date de début du congé prénatal.

Pensez à déclarer votre grossesse :

- Auprès de la CAF et de la CPAM avant la 14ème semaine de grossesse en leur transmettant l'attestation du 1er examen médical,
- Auprès de votre manager avant la fin du 4ème mois de grossesse en transmettant un certificat médical attestant de votre date prévue d'accouchement.

BON A SAVOIR :

Selon votre branche professionnelle ou votre entreprise, vos droits peuvent être complétés ou améliorés.

INFORMATION SYNDICALE CFDT AXWAY

Rédaction et impression :
Tour W, 102 Terrasse Boieldieu - 92085 Paris La Défense CEDEX

Adressez questions et suggestions à vos élus CFDT

Chantal PIERREVIL	DS et conseillère du salarié	1.2417
Angélique ROUZE	élu Titulaire au CSE	1.2634
Patrick ALLOMBERT	élu Titulaire au CSE	1.2162
Michel HOLLANDE	RS au CSE	1.2288