



Une bonne année pour Axway et pour notre intéressement

Les résultats 2022 nous laissent sur notre faim

Excellente nouvelle, Axway a dépassé les 310 millions d'euros de Chiffre d'Affaires et dégage une marge opérationnelle importante. On pourra faire la fine bouche en s'attachant au résultat net qui est négatif mais cette perte traduit simplement le coût de l'abandon de Syncplicity et n'est pas connectée à l'activité. D'un point de vue financier, Axway retrouve des fondamentaux de bonne qualité. La marge est bonne, le chiffre d'affaires progresse, la prédictibilité du revenu progresse aussi et le cash-flow reprend des couleurs.

L'autre bonne nouvelle, c'est que nous devrions toucher un intéressement « intéressant » (*cf. explications ci-dessous*).

En revanche, ces chiffres traduisent aussi une baisse significative de l'effectif. Nous n'étions plus que 441 au mois de décembre 2022 en France contre 470 un an plus tôt. Cette baisse ne concerne pas que la France puisqu'à l'échelle d'Axway nous sommes passés de 1712 à 1525 sur la même période. Bien sûr, cette baisse inclue les 53 collègues qui ont suivi les produits Syncplicity et Mailgate.

L'équation est évidente, on fait PLUS avec MOINS, nous faisons plus de chiffre d'affaires avec presque 200 personnes de moins donc on gagne plus d'argent. C'est là que le bât blesse, car sur un marché très dynamique avec des concurrents qui innovent, ils grossissent bien plus vite que nous. Avec moins de monde, sera-t-on capable de moderniser nos offres et rattraper notre retard vis-à-vis de nos concurrents, d'anticiper les nouvelles tendances marchés, ... ? Là est la question à laquelle le futur plan stratégique pour les années 2024-2026 devra répondre. Pour mémoire, pour ce qui concerne l'offre produit, le plan 2020-2023 s'appuyait sur une forte croissance d'Amplify qui n'a pas été au rendez-vous en dépit des investissements consentis. À suivre donc ...

L'émotion, ça a du bon !

Ça y est, la réorganisation est officiellement terminée. Même si le terme de désorganisation qualifierait mieux le processus en cours au Département Marketing et même si, à date, la situation de quelques collègues n'est toujours pas réglée, nous pouvons déjà en tirer quelques leçons pour le futur :

- Nous n'avions pas connu ce type d'opération depuis la fermeture d'Annecy.
- Elle s'est caractérisée par le même manque apparent de préparation.
- Cette fois, l'émotion des salariés était palpable et les réactions ressenties au travers des bruits de couloirs, de la détérioration de l'ambiance générale et des prises de positions des représentants du personnel ont été unanimes.
- Toutes exprimaient une bonne compréhension des objectifs affichés : arrêt des efforts R&D, marketing et commerciaux sur l'offre Amplify (et plus particulièrement Amplify Gateway).

- Toutes exprimaient une incompréhension vis-à-vis de la brutalité, de l'absence de cohérence de certaines décisions et la remise en cause de personnes qui semblaient faire partie des murs.
- La direction ne s'y est pas trompée et a essayé de minimiser les impacts avec une double tactique : déni du problème d'un côté et travail sur les cas individuels de l'autre.
- Tout comme sur le cas Annecy, lorsque la crise prend un peu d'ampleur c'est monsieur Pierre Pasquier en personne qui se mobilise pour trouver, voire créer des opportunités au sein du Groupe pour des salariés Axway en difficulté.
- Au final et en gros sur la dizaine de salariés français directement concernés : 1/3 a été recasé chez Axway, 1/3 trouverait une position chez Sopra Steria, 1/3 négocierait une sortie à l'amiable, la Direction ne voulant pas recourir aux licenciements économiques. Nous ne disposons pas, et nous continuons à le regretter d'un tableau de suivi précis de la situation des salariés concernés.

Cela dit, **TraidUnion** tient à vous remercier, ce sont vos témoignages de solidarité avec vos collègues et votre soutien dans nos démarches qui ont créé les conditions de sortie de crise. Maintenant, il s'agit de rester vigilants et mobilisés, nous ne sommes plus à l'abri de ce type d'opération.

Point sur les négociations en cours

Le résultat des négociations NAO sur les salaires ne nous a pas donné satisfaction : la direction ne proposait que 3,5% et sans garantie pour tous alors que nous demandions un budget égal à l'inflation, 7%, avec un minimum garanti pour la majorité des salariés.

Au final, la direction semble avoir donné un coup de pouce légèrement supérieur à ce qu'elle annonçait avec 4,1% d'augmentation de la masse salariale en France. Rapporté aux seuls salariés augmentés, cela monte à 4,7%.

Pour **TraidUnion**, nous sommes loin du compte, d'autant plus qu'il semble que certains soient laissés de côté. Il faut vérifier que les salariés qui n'ont pas été augmentés en février ont bien précédemment profité d'une revalorisation.

Nous devrions entamer les Négociations annuelles obligatoires pour 2023 (alors que celles de 2022 ne sont pas encore complètement clôturées).

Outre les thèmes habituels, nous souhaitons aborder 2 points en particulier :

- **L'emploi des séniors**, comment gérer sa seconde partie de carrière sans être mis de côté, avec les réformes en cours cela nous semble particulièrement d'actualité
- **L'abondement** du versement des salariés sur le plan d'épargne entreprise. Cela peut se faire de plusieurs façons, par exemple chez Sopra une décote est appliquée à l'achat d'action de l'entreprise. Là aussi c'est un moyen pour le salarié d'épargner en douceur pour de futurs besoins (retraite ou autre).

Enfin 2023 devrait voir la signature d'un protocole électoral avec le renouvellement de l'accord de vote par correspondance.

Résultats 2022 quel impact sur l'intéressement

Avec 14.7% de résultat (avant charges et impôt), nous devrions avoir un bel impact sur notre intéressement qui sera distribué en juin de cette année.

Voici le tableau de l'accord¹ signé par Alain Tordjman, ancien secrétaire **TraidUnion** du CSE en 2022

ROA	P1=
si < 6,0%	0€
7,0%	437,50 €
8,0%	875,00 €
9,0%	1 225,00 €
10,0%	1 487,50 €
11,0%	1 662,50 €
12,0%	1 750,00 €
13,0%	1 837,50 €
14,0%	2 012,50 €
15,0% 14,7%	2 275,00 €
16,0%	2 625,00 €
si > 17,0%	3 062,50 €

Un rapide calcul nous donne la somme de **2196,25 €** pour 14,7%.
(Calcul sans les éventuels prélèvements obligatoires.)

Elle sera versée sur votre compte épargne entreprise accessible sur le lien

<https://www.cic-epargnesalariale.fr/fr/epargnants/index.html>

Notez que les collègues qui ont quitté l'entreprise obtiendront bien ce versement puisqu'il concerne l'année 2022 où ils étaient présents. De même ceux arrivés en cours d'année 2022 obtiendront également une partie de l'intéressement.

Dans tous les cas, le montant est ajusté à la durée de la présence en 2022 (au prorata-temporis).

A propos du gestionnaire de notre PEE : notez qu'à compter du 1er mars 2023, et si vous n'étiez pas déjà concerné, vos relevés seront émis systématiquement sous format digital (web relevé). Ils seront consultables depuis votre espace client sécurisé et resteront disponibles pendant 1 an pour les relevés d'opérations et 10 ans pour les relevés annuels. Vous pouvez dès à présent renseigner une adresse mail depuis votre espace client sur <https://www.cic-epargnesalariale.fr/> afin d'être notifié de la disponibilité de votre web relevé.

Comment savoir où vous en êtes pour votre retraite

Nous vous annonçons dans la précédente note que la situation au regard de la réforme des retraites est bien plus complexe que certains veulent le faire croire. Nous réaffirmons ici notre position apolitique.

Vous êtes plusieurs à nous avoir interrogé sur vos droits à la retraite, nous vous invitons à consulter le site officiel de l'assurance retraite pour savoir combien de trimestres vous avez acquis et combien il vous en reste, c'est très instructif. <https://www.lassuranceretraite.fr/>
Notez qu'il existe une application pour vos smartphones.

Rappel : We are hiring

Inutile de faire un post sur linkedin pour vous rappeler que nous sommes preneurs de toutes les bonnes volontés pour rejoindre l'équipe **TraidUnion**. Des élections sont prévues cette année et de nouvelles têtes sont les bienvenues. Venez en discuter avec nous.

Nouvelle activité le foot en salle !



Pour les sportifs, votre CSE vous propose de participer à un tournoi d'URBAIN SOCCER, football en salle. Le championnat se déroule à Puteaux, de mars à juin sur cette année.

Si vous êtes intéressé contactez notre collègue, Robain Calmand, pour plus de détails et constituer une équipe, **puis** inscrivez-vous sur le site du CSE.

¹ <https://axway.jiveon.com/docs/DOC-161843>

Votre CSE vous propose un séjour au Canada en 2024

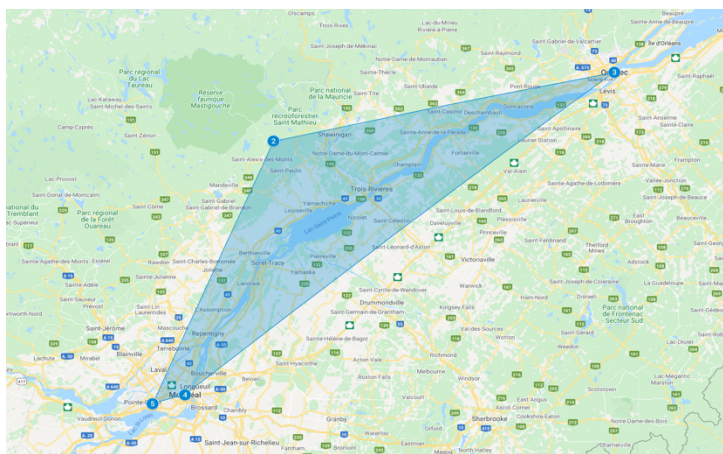
La commission loisir de votre CSE vous propose un voyage au Canada du 18 au 25 février 2024 (pendant les vacances scolaires).

Ce sera l'occasion de découvrir Montréal, le vieux Québec et la pourvoirie du LAC-A-L'EAU-CLAIRE



Nous avons réservé le maximum de place disponibles (40) par notre opérateur pour que vous puissiez y participer en famille.

Vérifiez que votre conjoint (marié ou pacsé) et vos enfants à charge sont bien notés dans votre profil sur le site du CSE <http://cse-axway.fr/>



Nous vous rappelons que lorsque les inscriptions seront ouvertes (vers juin), les personnes n'ayant pas voyagé au cours des dernières années seront prioritaires. Vous pourrez éventuellement profiter d'un tarif social à l'inscription sur justificatif.

Plus d'informations très bientôt.

Vos élus TraidUnion sont à votre disposition, n'hésitez pas à les solliciter

Jean-Claude BELLANDO, Kamal DADI, Sylvie DECORPS, Pascal BIBAS, Jean-Marie MAHIEU, Martine DOUCET, Pascal LAMPRIERE, Monique COURCOUX, Laetitia RATIER, Sandrine GALLISSOT, Caroline FERRARI MECHANICK, Marianne QUINQUE, Olivier RASQUIN, Christiana PICARD, Frédéric BAYART, Christophe GANIEUX, Claude LIPUMA