



## La réunion de rentrée à laquelle vous n'avez pas assisté

**C'est celle durant laquelle la direction vous aurait communiqué de vraies informations, qui vont réellement vous intéresser dans les mois qui viennent. Ça n'a malheureusement pas été le cas puisque le mot d'ordre semble être de préparer les salariés à ce qui va arriver en positivant au maximum. Quitte à édulcorer le tableau. Voici donc un tableau de la situation obtenue par la compilation des différentes sources à notre disposition.**

### Où en sommes nous avec Fuji ?

Retour à la case départ : dans son interview du 20 décembre 2018, Shigetaka Komori, CEO de Fujifilm revient sur l'état des relations entre sa compagnie et Xerox. Après que la cours d'appel des Etats-Unis a donné raison à Fujifilm en confirmant la légalité de l'accord de fusion du début d'année, John Visentin n'a pas fait de courrier mais a fait le voyage jusqu'à Tokyo afin d'avoir un entretien avec Monsieur Komori. D'un côté, Fujifilm maintient sa demande de dommages et intérêts d'un milliard de Dollars pour rupture contractuelle unilatérale mais, de l'autre, se déclare prêt à étudier toute proposition d'accord à l'amiable venant de Xerox. Dans le même ordre d'idée, l'entreprise japonaise est toujours intéressée par une fusion acquisition mais reconnaît que cette dernière paraît très compromise : les actionnaires de Xerox n'y sont pas favorables et ceux de Fujifilm refuseront d'améliorer l'offre de rachat. Pendant ce temps, Fujifilm restructure de façon draconienne Fuji-Xerox au prix de milliers de suppressions d'emplois avec comme objectif de retrouver des profits annuels de l'ordre de 491 millions de Dollars d'ici à 2020. Après la visite de John Visentin, les relations entre les deux compagnies sont décrites comme «bonnes» et les négociations concernant notre accord de distribution ont repris. En attendant, force est de constater qu'un certain nombre de projets concernant à la fois Xerox et Fuji-Xerox semblent gelés et qu'il y a de plus en plus de matériels qui sont vendus par Fuji-Xerox et dont nous n'avons jamais entendu parler chez Xerox, notamment dans **le jet d'encre ou la 3D.**



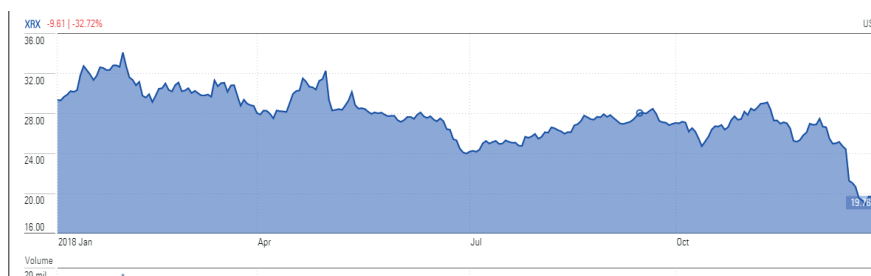
Imprimante 3D  
FORTUS 450 MC



Imprimante Jet d'Encre FX 1400

### Et chez Xerox...

L'année 2018 n'aura, pour le moins, pas été la meilleure que nous ayons connue : des résultats toujours en baisse, des organisations difficiles à faire fonctionner et des visions de l'avenir assez nébuleuses dans un contexte financier qui se durcit. Voilà qui nous a valu une dégradation de notre note d'investissement par les agences de notation, S&P dans un premier temps et Moody's en décembre. Comme l'a précisé John Visentin, cette dégradation était quasi automatique puisqu'elle sanctionnait une baisse de nos revenus durant une période de 7 trimestres d'affilée. Mais Moody's précise tout de même que la baisse de confiance tient aussi aux incertitudes pesant sur notre accord de partenariat avec Fuji, sur le poids que fait peser XFS sur notre endettement et sur notre difficulté à présenter une stratégie crédible à moyen ou long terme. L'action Xerox qui n'avait déjà pas été brillante toute l'année s'est offert un dernier plongeon de Noël pour



s'est offert un dernier plongeon de Noël pour finir à moins de 20 \$ accusant un repli de 32,72% sur 2018, soit une perte de près de 9 \$ par action. C'est Carl Icahn qui doit être content... Etre propriétaire à 19% d'une entreprise qui perd un tiers de sa valeur en un an n'est pas ce qu'il avait dû espérer trouver au pied du sapin. Depuis, le cours est stable, en attendant la publication de nos résultats. Et là...

## ... les grandes manoeuvres ont commencé

John Visentin semble s'être d'abord attaché à finaliser le renouvellement de l'équipe dirigeante. C'est assez habituel dans ce type de cas mais l'ampleur du mouvement est, en revanche, assez exceptionnelle.

### Xerox Organization



Sans parler de leurs collaborateurs directs qui sont, dans de nombreux cas, des petits nouveaux fraîchement intégrés. (Mary McHugh - janvier 2018; Fred Beljaars - juillet 2018; Tracey Koziol - 2014; Joanne Collins Smee - 2018). Seul Hervé Tessler, dont la capacité de survie impressionne, porte encore un peu la mémoire de l'entreprise. Mais peut-être était-ce précisément l'objectif recherché : en finir avec les vieilles baronnies et, du coup, pouvoir démarrer un nettoyage drastique d'une structure jugée pléthorique et inefficace. Ainsi fut fait sur Q3 2018 avec plus de 900 licenciements aux USA, score au moins égalé sur Q4. A noter que les journaux locaux ont précisé que seul l'encadrement était concerné. Il est d'ailleurs saisissant de constater avec quelle brutalité ces licenciements ont été opérés avec des primes de départ ramenées au minimum légal (au maximum 8 semaines de salaires pour les plus anciens). Quelques témoignages édifiants peuvent être facilement trouvés sur le forum [thelayoff.com](http://thelayoff.com). En parallèle, pour ceux qui restent, les assurances maladies souscrites par l'entreprise ont été rognées, ainsi que les primes sur résultats et Xerox n'abonde plus qu'au minimum sur les plans de retraite. Cette réduction massive d'emploi aux Etats Unis est vécue de façon assez traumatisante par la presse locale :

<https://www.whec.com/news/xerox-remains-quiet-on-latest-layoffs-local-officials-employees-speak-up/5178748/>  
<https://www.democratandchronicle.com/story/money/business/2018/12/13/xerox-job-cuts-layoffs-webster-management/2303336002/>

<https://www.channele2e.com/business/talent/xerox-layoffs-2018-part-2/>

Et selon plusieurs échos concordants, le mouvement est le même au Canada et en Grande Bretagne.

## mais avec quelle stratégie ?

Officiellement, la stratégie sera dévoilée par notre CEO lors de sa conférence aux investisseurs le 5 février prochain mais, si on regarde de près ses communications des dernières semaines, on peut déjà avoir une idée assez précise de la chose.

Il a beaucoup affirmé vouloir nous recentrer sur la technologie mais encore faut-il savoir de quelle technologie on parle. Il est clair que de son point de vue, toutes les technologies ne se valent pas et que celles qui ont un rapport avec Fuji seront moins mises en avant que celles issues des labos Xerox. L'obsession de John est de mieux valoriser nos propres créations et on réentend parler de Xmpie, de DocuShare, de Freeflow Core mais, faute d'avoir été correctement soutenues ces dernières années on peut légitimement s'interroger sur leur positionnement dans un marché très concurrentiel. Et même si on remet des ressources sur ces solutions, combien de temps faudra-t-il avant qu'elles puissent soutenir la comparaison ? On peut aussi regretter que la technologie FreeFlow Print Server qui était la colonne vertébrale de notre offre ait été revendue à Fiery et soit aujourd'hui, comme on pouvait le craindre, en passe d'être abandonnée.

Lors de la présentation aux investisseurs des résultats Q3, John Visentin avait aussi annoncé l'arrivée de Xerox sur le marché de la 3D, rappelant au passage qu'une bonne partie des têtes d'impression utilisées sur ce marché sont fabriquées par Xerox dans son usine (ex-Tektronix) de Wilsonville - Oregon et que le PARC était toujours très à la pointe de la recherche sur le domaine. Mais en oubliant de dire qu'en 2013, Xerox avait justement revendu une bonne partie de cette usine de Wilsonville - y compris les ingénieurs et la R&D à 3D Systems, leader sur ce marché. (Voir le site [3dprintingindustry.com](http://3dprintingindustry.com))

Toujours est-il que l'introduction d'un modèle d'imprimante 3D Xerox sur 2019 serait déjà un exploit en soi et qu'en attendant d'avoir des modèles réellement industriels et de production, il s'agit essentiellement d'un marché de niche.

Il y a aussi, heureusement, l'arrivée de l'Iridesse qui rencontre un vrai succès et un sujet récurrent : les Apps (pour Applications) qui s'interfaçent sur/avec nos multifonctions mais pour lesquelles nous avons beaucoup de mal à définir un modèle commercial.

Sur l'approche du marché, ce que les américains appellent le Go-To-Market, c'est encore plus flou. Lors d'une présentation en juillet 2018, John Visentin s'était même interrogé sur l'intérêt pour Xerox de vendre des produits finis. Plutôt que tout intégrer, l'entreprise ferait peut être mieux de se concentrer sur la fabrication des pièces et logiciels que sa R&D a conçus pour les vendre à des constructeurs qui les intégreraient dans leurs produits. Un peu à la manière d'Intel qui fabrique des processeurs pour Dell, HP et les autres.

En attendant, il est annoncé de façon constante que la priorité est l'augmentation du nombre de canaux de distribution, par la signature de nouveaux accords de distribution voir par des opérations de fusion-acquisition de distributeurs existants. Le e-commerce est aussi très souvent cité, dans un cadre de mise en place d'un système interne de vente sur Internet ou de signature d'accords avec des partenaires.

Sur l'organisation de l'entreprise, en revanche, le sujet est de nombreuses fois abordé et les grandes lignes sont connues :

- Rejoignant Moody's, John Visentin (ainsi que Carl Icahn) envisagent sérieusement la vente du Leasing (XFS) ce qui permettrait d'alléger mécaniquement la dette de Xerox et donc de rendre la compagnie plus attractive s'ils devaient décider de la vendre.
  - La simplification du système de management et de prise de décision est aussi au cœur du projet «Own It» et de nombreuses strates sont déjà en voie de disparition.
  - La chaîne d'approvisionnement, au sens le plus large du terme, est au cœur de toutes les attentions avec une volonté farouche de centralisation et de simplification. Là aussi, l'impact sur l'organisation Xerox et sur ses salariés est majeur.
  - Own It comprend aussi un volet concernant ce que la direction appelle les centres de services qui doivent monter encore en puissance pour centraliser l'essentiel des fonctions support de l'entreprise. De notre côté du globe, nous parlons de Sofia, de Lisbonne et de la Roumanie et toutes les fonctions qui peuvent y être transférées doivent l'être à brève échéance. Rationalisation de l'infrastructure informatique et diminution des m<sup>2</sup> sont aussi au programme.
- En résumé, c'est à une diminution sans précédent de la taille de l'entreprise, et donc de ses effectifs, à laquelle nous pouvons nous attendre courant 2019.

## Pour la France :

Pour le moment, aucune communication officielle ne permet de dire quels seront les impacts chiffrés précis de cette nouvelle orientation.

Néanmoins, au fil des réunions de début d'année, le pire semble se dessiner : diminution du nombre de vendeurs, rationalisation de l'encadrement, transfert massif de fonctions vers les centres de services, nous sommes TOUS concernés. Les premières approches donnent plus de 100 postes supprimés chez nos collègues de XTS-CSO et pour Xerox SAS si on fait le compte des secteurs concernés (vente, avant-vente, XFS, RH, PRV, DGC, logistique, comptabilité, achats, marketing...) on dépasse aussi la centaine de postes.

Si on ajoute à cela la volonté de la direction de limiter les indemnités de départ à leur minimum (comme aux USA ou en Angleterre) l'année 2019 risque de ne pas laisser que de bons souvenirs.

## Encore un détail...

Lors du recrutement d'un nouveau dirigeant, une compagnie comme Xerox est tenue d'informer l'autorité des marchés américains (la SEC) des conditions financières d'embauche dudit dirigeant.

Et avec Monsieur Visentin, nous ne sommes pas déçus : en guise de cadeau de bienvenue, notre nouveau CEO à perçu pour 10 millions \$ d'actions aussi qu'un bonus de 1,5 millions \$. Son salaire annuel est de 1,2 millions \$ auquel s'ajoutent deux bonus : l'un de performance à hauteur de 2,4 millions \$ et l'autre sous forme d'actions pour 10 millions \$. Steven John Bandrowczak a été accueilli avec un paquet de 3,5 millions \$ d'actions.

No comment !

Sources : Morningstar / Thehour.com

## Pour 2019, on vous souhaite :

### LA SANTE et L'AMOUR

## Et, pour le reste, on reste à votre disposition

**Laurence Becker - Catherine Van Seymortier - Gil Boucher - Bénédicte Jullien  
Guy N'Souari - Sabine Boyer - Sabrina Bastos - Xavier Lépine**

