David Beckel — Vice-président et responsable des relations avec les investisseurs

Bonjour tout le monde. Je suis David Beckel, vice-président et responsable des relations avec les investisseurs chez Xerox Holdings Corporation. Bienvenue à la conférence téléphonique sur la publication des résultats du premier trimestre 2022 de Xerox Holdings Corporation organisée par John Visentin, vice-président et chef de la direction. Il est rejoint par Xavier Heiss, Vice-Président Exécutif et Directeur Financier. À la demande de Xerox Holdings Corporation, la conférence téléphonique d'aujourd'hui est enregistrée. Tout autre enregistrement et/ou rediffusion de cet appel est interdit sans l'autorisation expresse de Xerox. Au cours de cet appel, les dirigeants de Xerox se référeront à des diapositives disponibles sur le Web à l'adresse www.xerox.com/investor et feront des commentaires contenant des déclarations prospectives qui, par leur nature, traitent de questions futures et incertaines. . Les résultats financiers futurs réels peuvent être sensiblement différents de ceux exprimés dans les présentes.

Maintenant, j'aimerais céder la parole à M. Visentin. Monsieur Visentin, vous pouvez commencer.

John Visentin — Vice-président et chef de la direction

Bonjour et merci de participer à notre présentation sur les résultats du premier trimestre 2022. J'espère que tout le monde est en sécurité et en bonne santé. Avant d'en venir aux résultats, je veux commencer par souligner la tragédie humanitaire qui se déroule en Ukraine. Nos pensées vont à tous ceux qui ont été touchés. Lorsque les évènements se sont produits fin février, nous avons pris des mesures rapides et décisives pour assurer la sûreté et la sécurité de nos salariés. Nous avons suspendu en urgence toutes les opérations en Ukraine, et fourni une subvention d'urgence en espèces aux employés ukrainiens par le biais de notre fonds de secours aux employés. Les expéditions vers la Russie ont été interrompues dès le début du conflit. Nous continuons d'évaluer la situation dans cette région et adapterons notre réponse, en espérant la restauration de la paix dans les plus brefs délais. Au total, le pourcentage de notre chiffre d'affaires exposé à la région eurasienne est inférieur à 10 %.

L'environnement opérationnel a de nouveau été mis à l'épreuve au premier trimestre et restera difficile au deuxième trimestre. Au début du premier trimestre, la variante Omicron a entraîné des fermetures de bureaux sur nos plus grands marchés, affectant les volumes de pages en janvier et février. Les chaînes d'approvisionnement sont toujours perturbées par les fermetures d'usines liées au COVID dans certaines parties de l'Asie. La pression inflationniste s'accroît dans notre base de coûts, y compris le coût des marchandises vendues, de la main-d'œuvre et de la logistique. À ce stade, nous continuons de nous attendre à ce que les conditions de la chaîne d'approvisionnement se détendent à partir du second semestre de l'année, bien qu'à un rythme plus lent que prévu initialement.

Les tendances de retour au bureau s'améliorent. Alors que la variante Omicron reculait, les volumes de pages augmentaient, faisant de mars l'un des mois les plus élevés de revenus après-vente depuis le début de la pandémie. La corrélation continue entre le travail au bureau et l'activité d'impression et la forte demande d'équipements et de consommables confirme que les employés utilisent nos équipements et nos services lorsqu'ils retournent au bureau. Les données de tiers indiquent une dynamique et une augmentation de la fréquentation des bureaux et nous continuons de nous attendre à un retour progressif des travailleurs au bureau au deuxième trimestre, avec une dynamique de renforcement au second semestre, à moins d'une autre variante de l'épidémie.

Résumant les résultats du trimestre, les revenus de 1,67 milliard de dollars ont diminué de 2,5 % en monnaie réelle et de 0,7 % en monnaie constante. Le BPA ajusté était négatif de 0,12 $, soit 0,34 $ de

moins d'une année sur l'autre. Le flux de trésorerie disponible était de 50 millions de dollars, contre 100 millions de dollars au premier trimestre de l'année dernière. Et la marge d'exploitation ajustée de moins 0,2 % a diminué de 540 points de base d'une année sur l'autre. Le chiffre d'affaires a été conforme à nos attentes. Le chiffre d'affaires « équipement » a diminué de 17,6 % ou de 16,1 % à taux de change constant comme prévu, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement limitant notre capacité à répondre à la demande.

Le carnet de commandes total a augmenté de 21 % en séquentiel pour atteindre 422 millions de dollars, la demande pour nos équipements continuant de dépasser l'offre. Le chiffre d'affaires après-vente a augmenté de 1,9 % ou de 3,7 % en monnaie constante, reflétant l'amélioration de l'activité d'impression. Notre activité de services informatiques a enregistré une croissance à deux chiffres sur une base organique et nous avons étendu sa portée avec l'acquisition de Powerland, un fournisseur canadien de services informatiques.

Les coûts d'exploitation du trimestre ont été plus élevés que prévu, ce qui a entraîné une petite perte d'exploitation ajustée et un bénéfice par action négatif. Au début du trimestre, nous savions que les contraintes de la chaîne d'approvisionnement et les investissements dans de nouvelles activités pèseraient sur nos marges. Ce qui était inattendu, c'était l'ampleur et l'intensité des pressions inflationnistes sur notre base de coûts et la croissance des coûts de la chaîne d'approvisionnement. Nous nous attendons à ce que les effets dilutifs sur les marges des coûts de la chaîne d'approvisionnement et des nouveaux investissements commerciaux s'atténuent à mesure que les contraintes s'atténuent et que nos nouvelles activités évoluent. L'effet de la pression inflationniste est plus difficile à prévoir, mais nous prévoyons de compenser la majeure partie de la croissance des coûts liée à l'inflation par des ajustements de prix dans des économies supplémentaires liées au projet Own It.

Des ajustements de prix sont en cours, mais cela prendra du temps à se concrétiser, étant donné que la plupart de nos revenus sont contractuels. Malgré les défis auxquels nous sommes confrontés, dont certains sont nouveaux depuis la publication de nos prévisions pour 2022, nous maintenons notre objectif de chiffre d'affaires et de flux de trésorerie disponible pour l'année, sous réserve de nos hypothèses de retour au bureau et de chaîne d'approvisionnement. Xavier apportera plus de détails sur l'orientation.

Nous continuons de nous concentrer sur les quatre mêmes initiatives stratégiques qui nous ont guidés au fil des ans ; optimiser les opérations, générer des revenus, monétiser l'innovation et se concentrer sur les flux de trésorerie. Le Project Own It est devenu institutionnalisé et ancré dans notre culture, poussant chaque employé à rechercher l'efficacité opérationnelle et l'excellence dans tout ce que nous faisons. Pour aider à stabiliser notre rentabilité et à maintenir notre objectif de flux de trésorerie disponibles dans un contexte de pressions inflationnistes et d'un environnement opérationnel difficile, nous prévoyons d'augmenter de 50 % notre objectif d'économies de 300 millions de dollars pour 2022. Ces gains d'efficacité catalyseront l'amélioration de la marge d'exploitation à mesure que nos activités se remettent de la pandémie et des récentes perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Allant au-delà de l'environnement d'approvisionnement limité, nous sommes confiants dans notre capacité à développer l'activité d'impression et de services. La croissance sera tirée par des facteurs largement sous notre contrôle, y compris les gains de parts de marché et une plus grande emphase stratégique sur les secteurs verticaux de croissance séculaires tels que l'informatique et les services numériques. Pour l'ensemble de l'année 2021, nous avons gagné environ 200 points de base de part de marché des ventes d'équipements et atteint une place de numéro un sur nos marchés. Ces gains

de parts de marché reflètent notre stratégie de commercialisation différenciée et notre large gamme de produits et services. Nos offres de services comprennent nos principales activités de services d'impression gérés, des solutions de flux de travail intégrées et un portefeuille croissant de services informatiques et numériques.

Nous continuons à proposer des innovations pertinentes pour nos clients. Plus récemment, nous avons actualisé nos modèles bas de gamme connectés A4 Desktop Cloud et nos modèles d'entrée de gamme A3 avec une amélioration significative de la productivité et une sécurité renforcée grâce à la sécurité intégrée McAfee, qui prennent tous en charge notre plate-forme centrale de flux de travail primée. Hier, il a été annoncé que notre activité de services de gestion était l'unique lauréate du Buyers Lab 2022, 2023 PaceSetter Award dans le cadre du programme NPS complet de Keypoint Intelligence. Ce prix reflète l'étendue de notre offre MPS ainsi que notre voie de développement axée sur le cloud, notre pivot vers les travailleurs à domicile et l'inclusion de partenaires de distribution.

Les services informatiques et numériques deviendront une partie plus importante de nos activités d'impression et de services au fil du temps. Les services informatiques sont une contiguïté naturelle pour Xerox, compte tenu de la force de vente directe coûteuse déployée via XPS, notre unité au service des petites et moyennes entreprises. Le marché des services informatiques pour PME est attractif car il connaît une croissance moyenne à un chiffre et la concurrence est très fragmentée, et notre activité de services informatiques évolue efficacement. Au premier trimestre, les services informatiques ont augmenté de plus de 20 % sur une base organique et nous avons étendu notre portée géographique en acquérant Powerland, un important fournisseur de services informatiques au Canada. Notre activité de services informatiques suscite un vif intérêt pour certaines des offres les plus récentes telles que l'automatisation des processus robotiques, la RPA, les solutions de données et la sécurité gérée.

Nous n'avons lancé notre activité RPA commerciale que récemment et constatons déjà des clients réguliers souhaitant ajouter des bots pour améliorer l'efficacité opérationnelle. Nos robots aident les clients dans le traitement des factures, la saisie des commandes, les rapports financiers et la classification des documents, et le pipeline de possibilités d'utilisation continue de s'étendre. Au deuxième trimestre, nous proposerons une solution d'intelligence artificielle qui automatise l'extraction de données à partir de volumes élevés de documents non structurés pour nos clients juridiques.

Les offres de services numériques de Xerox trouvent un écho auprès des clients nouveaux et existants des services d'impression gérés. Ces offres aident les clients à naviguer dans la transformation de leur documentation numérique en fournissant un traitement intelligent des documents et une communication client personnalisée. Pour la capture et le contenu, qui comprend la salle de courrier numérique, les services d'extraction et de traitement de données, les signatures ont augmenté de 72 % au cours du trimestre, les nouvelles signatures d'affaires augmentant de plus de 100 %.

Nous continuons d'investir dans FITTLE, CareAR et PARC. Au premier trimestre, FITTLE s'est concentré davantage sur la fourniture de solutions de financement qui s'étendent au-delà de l'équipement et des services Xerox. Ce trimestre, FITTLE a ajouté 24 revendeurs et a augmenté la source indirecte de 7 %, comprenant un doublement des produits non-Xerox. Cette croissance a été contrebalancée par une baisse de 22 % des créations directes de Xerox pour le trimestre en raison d'une pénurie d'équipement. FITTLE reste sur la bonne voie pour atteindre les objectifs financiers annoncés lors de notre Investor Day.

En tant que nouvelle entreprise au sein de Xerox, nous prévoyons que CareAR fera des progrès constants sur les KPI qui entraîneront une forte croissance des revenus pour l'année. Au premier trimestre, CareAR a augmenté son pipeline de 22 millions de dollars ou 34 % en séquentiel. Elle a ajouté trois partenaires intégrateurs de systèmes, 47 nouveaux clients et étendu l'ACV à 60 autres clients. CareAR sert désormais des clients dans 13 secteurs et a ajouté des solutions pour les clients bancaires, éducatifs, pétroliers, gaziers et pharmaceutiques au cours du trimestre. CareAR a également annoncé le lancement de CareAR Instruct, une deuxième offre de produits majeure et un différenciateur concurrentiel clé. Instruct étend son produit phare d'assistance pour intégrer des fonctionnalités logicielles autonomes pour les agents de service et les utilisateurs finaux d'appareils complexes. Instruct utilise la gamme complète de la propriété intellectuelle de CareAR, y compris l'IA, la RA, le stockage de documents et la création de contenu pour fournir des informations essentielles.

Au PARC, Eloque, Elem Additive Manufacturing et Novity ciblent d'importantes opportunités de marché, et chacune continue de gagner du terrain sur ses marchés respectifs ce trimestre. Au premier trimestre, Elem a annoncé des partenariats avec Vertex, Oak Ridge National Laboratory et Siemens. Ces partenaires utilisent nos imprimantes 3D et travaillent avec Elem pour étendre ses possibilités d'utilisation industrielle. Eloque prévoit de tripler le nombre de ponts déployés en Australie au cours du premier semestre. Il progresse également dans les négociations avec plusieurs États américains et pays européens. Novity est une société nouvellement lancée qui utilisera l'expertise IoT de PARC pour commercialiser une plate-forme de maintenance prédictive pour la fabrication de processus. Novity dispose d'un pipeline sain d'entreprises dans l'industrie manufacturière et pétrolière et gazière et a signé deux clients, dont un pilote chez PNC Supply [Phonetic] l'un des principaux fabricants de matériaux de construction aux États-Unis.

Nous continuons à financer des investissements dans l'innovation et à lancer de nouveaux produits et activités. À l'avenir, nous chercherons de plus en plus à monétiser les investissements dans l'innovation par le biais de transactions stratégiques. Ces transactions peuvent prendre la forme d'investissements minoritaires, de ventes, de partenariats ou de fusions de nos activités. Nous nous attendons à ce que ces transactions créent de la valeur pour les actionnaires en permettant à nos nouvelles entreprises d'accéder à des capitaux supplémentaires et à une expertise dans le domaine.

Nous avons dégagé un flux de trésorerie disponible positif de 50 millions de dollars ce trimestre sur la base d'une meilleure discipline en matière de fonds de roulement et reversé 159 millions de dollars de trésorerie aux actionnaires sous forme de dividendes et de rachats. Malgré un environnement opérationnel de plus en plus difficile, nous prévoyons de générer au moins 400 millions de dollars de flux de trésorerie disponibles cette année, tout en continuant d'investir dans de nouvelles entreprises. Nous retournerons au moins 50 % des flux de trésorerie disponibles générés aux actionnaires. De plus, les liquidités peuvent être utilisées pour des fusions et acquisitions relutives et une réduction de la dette.

Pour récapituler, notre carnet de commandes reste solide et les volumes de pages évoluent dans la bonne direction à mesure que les bureaux rouvrent. Les défis de la chaîne d'approvisionnement et les pressions inflationnistes généralisées nous mettront au défi d'être plus intelligents et plus productifs, et nous restons attachés aux orientations publiées au début de l'année.

Sur ce, je passe la parole à Xavier.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci, John, et bonjour à tous. Comme John l'a mentionné, les défis opérationnels ont persisté ce trimestre. Nous continuons à faire face à des contraintes sur notre capacité à livrer les commandes en magasin et le coût de traitement de ces commandes a augmenté. De plus, nous avons interrompu les expéditions vers la Russie, un marché qui représente un pourcentage à un chiffre de nos revenus et de nos bénéfices en 2021, et nous constatons une pression des tarifs sur notre base de coûts.

D'autre part, les revenus ont été conformes à nos attentes et la demande pour nos produits et services reste forte, comme en témoigne une nouvelle augmentation de notre carnet de commandes à 422 millions de dollars au premier trimestre, soit près de 3 fois plus que les niveaux de l'année précédente. L'après-vente a augmenté en réel à taux de change constant en raison de la croissance des services informatiques sur la croissance des pénuries de papier, ce qui reflète une augmentation du nombre de pages imprimées. Nous avons également bénéficié de la croissance de notre activité contractuelle axée sur le volume de pages, qui a continué d'être corrélée avec un retour des travailleurs au bureau.

En ce qui concerne la rentabilité, similaire aux derniers trimestres, la baisse des ventes d'équipements, la combinaison moins rentable d'équipements installés, la hausse des coûts de la chaîne d'approvisionnement, la baisse de la marge sur les revenus après-vente et les coûts supplémentaires associés aux nouvelles activités ont entraîné une baisse de notre rentabilité d'une année sur l'autre. De plus, nous constatons l'effet d'une inflation plus élevée sur notre base de coûts. La marge brute a diminué de 390 points de base au premier trimestre. 280 points de base de cette baisse sont attribuables au coût de la chaîne d'approvisionnement sur la restriction de capacité, y compris l'augmentation du fret sur les frais d'expédition et la disponibilité limitée des appareils A3 à marge plus élevée. 110 points de base de la baisse sont liés aux investissements destinés à soutenir la croissance future, à la baisse des revenus de redevances provenant de l'innovation commerciale de Fujifilm et à la baisse des subventions gouvernementales.

Nous continuons de nous attendre à ce que les vents contraires de la chaîne d'approvisionnement se modèrent à partir du second semestre de l'année. La marge d'exploitation ajustée de moins 0,2 % a diminué de 540 points de base d'une année sur l'autre, reflétant une baisse du bénéfice brut, une augmentation des créances irrécouvrables, l'avantage de l'année précédente des subventions gouvernementales temporaires sur les mesures de congé et les investissements associés à nos nouvelles activités. Ces vents contraires ont été partiellement compensés par la baisse des frais de vente résultant de la baisse du volume des ventes et sur les économies de Project Own It.

Les dépenses SAG de 455 millions de dollars ont augmenté de 7 millions de dollars d'une année sur l'autre. L'augmentation s'explique principalement par les investissements dans de nouvelles entreprises, l'exercice précédent bénéficie de subventions gouvernementales temporaires et d'une mesure de congé, une augmentation de la provision pour créances irrécouvrables résultant de l'événement géopolitique en Eurasie lors de l'acquisition. Ces augmentations ont été partiellement compensées par les économies réalisées grâce au Project Own It et par la baisse des dépenses de vente et de marketing sur les devises.

La RD&E s'est élevée à 78 millions de dollars au cours du trimestre, soit 4,7 % du chiffre d'affaires, soit une augmentation de 40 points de base en pourcentage du chiffre d'affaires d'une année sur l'autre. Cette augmentation est principalement due à la poursuite des investissements dans nos nouvelles activités ce trimestre, en particulier les activités CareAR et 3D, CleanTech et IoT chez PARC.

Les autres charges nettes ont augmenté de 53 millions de dollars d'un exercice à l'autre. L'augmentation s'explique principalement par une charge de 33 millions de dollars associée à la résiliation d'un contrat de fourniture de produits. Ainsi, les frais reflètent le paiement des frais d'annulation contractuels plus les intérêts sur les frais juridiques connexes, que nous prévoyons de plus que compenser au fil du temps par un coût d'approvisionnement inférieur. De plus, 13 millions de dollars de l'augmentation sont liés à des charges d'intérêts plus élevées liées au retraitement hors service en raison d'une augmentation des charges d'intérêts associée à nos taux d'actualisation plus élevés sur des pertes de règlement plus élevées. Et 5 millions de dollars sont liés à l'augmentation des charges d'intérêts non liées au financement, reflétant une allocation plus élevée d'intérêts au non-financement de la dette de base.

Le taux d'imposition ajusté du premier trimestre était de 52,9 % comparativement à 27,7 % l'an dernier. Puisque nous avons généré une perte avant impôt, le taux d'imposition plus élevé a réduit notre obligation fiscale. Cette réduction s'explique par l'avantage d'incitations fiscales supplémentaires sur un passif d'impôt de réinvestissement indéfini plus faible en raison d'une acquisition récente. Le BPA ajusté de moins 0,12 $ au premier trimestre était inférieur de 0,34 $ à celui de l'année précédente. Cette baisse s'explique principalement par une réduction d'un exercice à l'autre du bénéfice ajusté. Le BPA GAAP de moins 0,38 $ était inférieur de 0,56 $ d'une année sur l'autre en raison de la baisse du bénéfice net GAAP.

En ce qui concerne les revenus, les revenus totaux ont été conformes à nos attentes, mais avec un mix produits moins favorable avec une baisse des ventes d'équipements, compensée par une légère amélioration des revenus après-vente. Les fondamentaux sous-jacents de notre entreprise restent solides. Les commandes d'équipement ont de nouveau dépassées les approvisionnements, ce qui a entraîné un retard cumulé ce trimestre d'équipements sur le matériel informatique de 422 millions de dollars, en augmentation de 21 % par rapport au quatrième trimestre et près de 3 fois plus élevé que le niveau de l'année précédente. Dans ce contexte, notre carnet de commandes est maintenant plus important que la valeur du trimestre complet en vente d'équipements. Malgré la croissance continue de notre carnet de commandes, sa commandes reste bonne. Près de la moitié de notre carnet de commandes date de moins de 60 jours. Jusqu'à présent, nous avons constaté une annulation minime des commandes, car les clients sont souvent disposés à prolonger leurs loations existantes, dans l'attente de nouveaux équipements.

De plus, nous avons constaté une augmentation du volume de pages et des revenus après-vente générés par le volume de pages en mars, alors que les employés retournaient au bureau après la variante Omicron. La corrélation continue entre le volume de pages et la fréquentation du lieu de travail et la forte croissance des revenus après-vente basés sur l'utilisation, tels que le papier et les fournitures, suggèrent que les travailleurs impriment à leur retour au bureau comme nous l'avions prévu.

Les ventes d'équipement de 314 millions de dollars au premier trimestre ont diminué d'environ 18 % d'une année sur l'autre ou de 16 % en monnaie constante. La baisse est principalement due à la perturbation continue de la chaîne d'approvisionnement, qui a limité notre capacité à répondre à la demande. Les installations ont diminué d'une année sur l'autre pour tous les types de produits et les produits de milieu de gamme à marge élevée continuent d'être les plus touchés par les problèmes de chaîne d'approvisionnement. Les revenus après-vente de 1,35 milliard de dollars ont augmenté de 1,9 % d'une année sur l'autre ou de 3,7 % en monnaie constante. La croissance a été tirée par les

services informatiques qui ont augmenté de plus de 20 % d'une année sur l'autre, à l'exclusion de deux mois de revenus de notre récente acquisition de Powerland, ainsi que par la hausse des revenus des fournitures sur papier qui augmente avec le volume d'impression.

Nous avons enregistré une croissance modeste des revenus contractuels tirés par le volume de pages, correspondant à la croissance des pages d'impression. La croissance des revenus après-vente a été partiellement compensée par la baisse des redevances d'innovation commerciale de Fujifilm et la baisse de la commission de financement XBS. Dans les services, les signatures de nouvelles entreprises ont augmenté d'environ 10 % d'une année sur l'autre, tirées par une forte croissance à deux chiffres des signatures de nos services numériques de capture de contenu. Nous avons généré des flux de trésorerie disponibles de 50 millions de dollars au premier trimestre, contre 100 millions de dollars l'année précédente. La baisse des revenus en trésorerie, y compris les investissements dans nos nouvelles activités et la baisse des paiements de redevances, a été compensée par l'amélioration du fonds de roulement et la baisse des paiements de restructuration.

Nous avons généré 66 millions de dollars de flux de trésorerie d'exploitation au cours du trimestre, contre 117 millions de dollars l'année précédente. Le fonds de roulement a été une source de liquidités de 93 millions de dollars ce trimestre, soit 50 millions de dollars de plus que l'année précédente, principalement en raison des créditeurs. Les activités d'investissement ont utilisé des liquidités de 75 millions de dollars, contre une utilisation de 70 millions de dollars l'année précédente en raison d'une augmentation des liquidités utilisées pour l'acquisition d'investissements en capital-risque. Les dépenses d'investissement de 16 millions de dollars ont été légèrement inférieures d'une année sur l'autre. Capex soutient principalement notre programme de croissance stratégique sur l'investissement dans l'infrastructure informatique. L'activité de financement a consommé 149 millions de dollars de trésorerie. Au cours du trimestre, nous avons utilisé les 113 millions de dollars restants de notre plan de rachat d’actions et versé un dividende totalisant 46 millions de dollars. Nous avons également remboursé 300 millions de dollars de billets de premier rang arrivant à échéance avec 322 millions de dollars de produit net de titrisation. Pour l'année, nous restons déterminés à restituer au moins 50 % de notre flux de trésorerie disponible aux actionnaires.

Ensuite, regardons la rentabilité. Comme indiqué précédemment, le bénéfice d'exploitation ajusté a été affecté négativement ce trimestre par les coûts supplémentaires associés aux contraintes d'approvisionnement, l'inflation sur les investissements dans nos nouvelles activités, qui ont eu un impact négatif sur la marge du bénéfice d'exploitation ajusté de 470 points de base. Nous nous attendons à ce que la chaîne d'approvisionnement se normalise à mesure que l'état de la chaîne d'approvisionnement s'améliore. La pression inflationniste peut durer un certain temps, mais nous prévoyons de répercuter la majeure partie de l'effet de l'inflation sur les prix, bien que de manière différée. Cette pression sur les coûts sera davantage compensée par des économies supplémentaires générées par Project Own It.

Au dernier trimestre, nous avons annoncé des économies brutes ciblées de 300 millions de dollars en 2022, qui seront utilisées pour compenser l'augmentation des coûts prévue ainsi que l'investissement dans l'innovation dans l'ensemble de nos offres. En raison de l'inflation progressive de notre base de coûts, nous prévoyons maintenant une augmentation de 50 % de notre montant d'économies cible pour l'année. Nous prévoyons une amélioration séquentielle trimestrielle de la marge tout au long de l'année, mais la concrétisation de cette amélioration dépendra largement du facteur macroéconomique.

En ce qui concerne le segment, nous fournissons maintenant des détails d'exploitation au niveau du segment à partir de l'impression et de la commande et du financement de FITTLE. Nous fournissons ces informations pour aider les investisseurs à comprendre l'impression et l'ordre des affaires hors financement ainsi que les activités de financement FITTLE, qui à l'avenir devraient devenir moins dépendantes de Xerox pour la croissance de son portefeuille. Les revenus de FITTLE ont diminué de 12,2 % au premier trimestre, principalement en raison d'une réduction des revenus de financement sur les revenus de location simple, qui reflète une baisse de la vente d'équipements. Le bénéfice sectoriel a diminué de 1 million de dollars ou de 5,6 %, la hausse du bénéfice brut ayant été compensée par les coûts supplémentaires associés au maintien de l'activité. La marge sectorielle de 11 % était supérieure à notre estimation pour l'année complète de 8 % à 9 %. Nous nous attendons à ce que la marge FITTLE se normalise à mesure que le volume augmente, entraînant une augmentation des commissions.

Au premier trimestre, les actifs financiers FITTLE ont légèrement baissé d'un trimestre à l'autre, les fins de financement ayant dépassées les nouveaux contrats. Le volume de portefeuille FITTLE a diminué de 10 % d'une année sur l'autre, principalement en raison d'une baisse de 22 % du financement de produits Xerox, qui a été négativement affectée par la contrainte de disponibilité des produits. L'origination indirecte, qui comprend des revendeurs tiers sur des fournisseurs non-Xerox, a augmenté de 7 % d'une année sur l'autre en raison de la croissance des nouvelles relations avec les revendeurs sur le volume de financement non-Xerox.

Les revenus d'impression et de commande ont diminué de 2 % au premier trimestre, principalement en raison des ventes d'équipements, partiellement compensées par une légère amélioration des revenus après-vente, comme indiqué précédemment. Ce segment a généré une perte en raison de la baisse des ventes d'équipements, d'une combinaison moins rentable d'équipements installés, d'un coût de la chaîne d'approvisionnement plus élevé, d'une marge plus faible sur les revenus après-vente et des coûts supplémentaires associés aux nouvelles activités.

En ce qui concerne la structure du capital, nous avons terminé le premier trimestre avec une trésorerie nette de base d'environ 400 millions de dollars. 2,9 milliards de dollars sur les 4,3 milliards de dollars de notre dette en cours sont alloués au soutien du portefeuille de crédit-bail FITTLE. La dette restante d'environ 1,4 milliard de dollars est attribuable à l'activité principale. La dette se compose principalement d'obligations senior non garanties et de titrisation d'actifs financiers. Nous avons une échelle d'échéance des obligations d'équilibre sur aucune échéance non garantie pour le reste de l'année. Au premier trimestre, nous remettrons 159 millions de dollars en espèces à l'actionnaire, le retour avec acquisition sur investissement comprend la majorité de la diminution de 200 millions de dollars d'un trimestre à l'autre de la trésorerie nette de base.

Enfin, j'aborderai l'orientation. Nous maintenons nos prévisions d'au moins 7,1 milliards de dollars de revenus en devises réelles et de flux de trésorerie disponibles d'au moins 100 millions de dollars. Nos prévisions de flux de trésorerie disponibles excluent les coûts décaissés associés aux frais de résiliation des fournitures de produits de ce trimestre, car il s'agit d'une nature ponctuelle sur la

montée en gamme vers le véritable potentiel de génération de trésorerie de notre exploitation. Notre entreprise a été confrontée à des défis importants qui présentent un certain risque pour nos perspectives, mais nous continuons à nous attendre à une amélioration de la chaîne d'approvisionnement et à un retour plus large des employés dans les bureaux dans à peu près la moitié de l'année. De plus, nous mettons en œuvre des mesures correctives en réponse à l'incertitude géopolitique sur la pression inflationniste, y compris une relocalisation de l'équipement et des fournitures de la Russie vers le marché confronté à des arriérés importants ainsi que sur les économies supplémentaires du projet Own It pour compenser la pression inflationniste.

Nous allons maintenant ouvrir la ligne pour les questions et réponses.

Questions et réponses :

Opérateur

Merci. La première question vient d'Ananda Baruah de Loop Capital. Votre ligne est ouverte.

Ananda Baruah — Loop Capital — Analyste

Hé, bonjour, les gars. Merci d'avoir répondu à la question et bon de voir que les revenus continuent de suivre la tendance prévue. Xavier, comment devrions-nous anticiper, par exemple, le rythme de la reprise des marges au cours de l'année ? Et peut-être à la fois pour la marge brute et la marge opérationnelle, et les opex.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Ouais, alors, Salut, Ananda, bonjour. Donc, comme vous l'avez vu, nous avons dit qu'à partir d'une pression des coûts sur le taux d'inflation au cours du premier trimestre, et comme nous l'avons mentionné, nous nous attendons à ce que la macroéconomie s'améliore avec le temps. Ceci est conduit par deux facteurs. Le numéro un serait de retour au bureau au premier trimestre. L'activité de janvier et février a été impactée par Omicron dans certaines zones géographiques. Mais nous avons vu la reprise de mars. On s'attend donc à une reprise progressive à la rentrée. Cela est également signalé par des données externes montrant que les employés retournent au bureau. Mars a été en progrès et nous prévoyons que cela se poursuivra au deuxième trimestre et s'améliorera encore progressivement au troisième trimestre, ainsi qu'au quatrième trimestre. Cela concerne donc le retour au bureau et le volume d'impression.

En ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement, nous surveillons cela de très près. Comme nous l'avons mentionné dans notre analyse du quatrième trimestre lors de la journée des investisseurs, nous nous attendions à une amélioration progressive au cours du second semestre seulement et nous surveillons toujours. Nous voyons une certaine amélioration de la situation, mais cela a fortement impacté notre marge brute de vente d'équipements. Notre mix-produits reconnu ou installé au cours de ce trimestre n'était pas le mix traditionnel de produits à forte marge que nous pouvions avoir du fait des ventes. Donc, en résumé, nous prévoyons une amélioration progressive de la marge. Le deuxième trimestre sera en amélioration par rapport au premier trimestre, mais nous nous attendons à ce que le second semestre soit meilleur que l'ensemble du premier semestre.

Ananda Baruah — Loop Capital — Analyste

OK, j'ai compris. C'est utile. Et juste sur la chaîne d'approvisionnement : Comment la disponibilité de la chaîne d'approvisionnement est-elle en ligne avec vos attentes au cours du trimestre ?

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

La chaîne d'approvisionnement comporte donc deux éléments. Un élément est la capacité, le deuxième élément est le coût. Donc, du point de vue de la capacité, nous avons été touchés au premier trimestre, comme je l'ai mentionné, sur les revenus de l'équipement qui ont diminué d'une année sur l'autre et nous n'avons pas reçu le le mix produit à marge élevée que nous attendions, notamment sur les produits A3. Vous avez également vu l'iportance de l'arriéré. Notre carnet de commandes continue de croître de 22 % d'un trimestre à l'autre, soit près de maintenant plus d'un quart de nos revenus. Nous sommes donc assez confiants dans notre capacité à obtenir des commandes de clients et à avoir ce carnet de commandes en magasin au fil du temps.

La qualité du carnet de commandes est donc également solide. Nous surveillons actuellement le temps qu'il faut pour que les produits soient livrés et je dirais que près de 50 % de notre carnet de commandes date de moins de 60 jours. Nous fournissons donc bien nos commandes, mais en fin de compte, nous n'avons les équipements que nous attendons le plus pour combler notre retard dans notre revenu équipements.

En ce qui concerne le coût de la logistique, il a augmentée au cours du premier semestre, poursuivant son inflation commencée l'année dernière comme vous le savez. Mais au cours du premier semestre, la pression des coûts et la pression financière ont spécifiquement contenu marges. Je citerai surtout la pression des coûts de fret, de camion, de train. Nous nous attendons à ce que cela s'atténue, car nous lisons également certaines informations concernant le fait que la demande des consommateurs pourrait diminuer d'ici à la moitié de l'année et cela devrait donner une réduction potentielle des prix liés à la logistique en diminuant la demande..

Ananda Baruah — Loop Capital — Analyste

C'est vraiment utile. Je vais céder la parole là-bas. Merci beaucoup.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci Ananda.

Opérateur

Votre prochaine question vient d'Erik Woodring de Morgan Stanley, votre ligne est ouverte.

Erik Woodring — Morgan Stanley — Analyste

Hé, bonjour les gars. Merci de prendre ma question. J'en ai deux ici aussi. Peut-être juste pour commencer. Dans la partie FAQ de votre dossier sur les revenus et vous y avez fait allusion ici dans les remarques préparées, j'ai eu l'impression qu'il y avait un léger changement de ton dans vos commentaires sur la monétisation et la réalisation de la valeur actionnariale de certains de vos investissements dans l'innovation, juste en parlant de cherchent de plus en plus à faire de la réaction stratégique. Alors ai-je raison de dire cela? Et peut-être pouvez-vous simplement analyser cela, peut-être.

John Visentin — Vice-président et chef de la direction

Ouais, Erik, je ne veux pas bouger, je m'excuse. Je ne pense pas qu'il y ait un changement. Nous continuons à financer les investissements dans l'innovation. Nous savons que la marge est dilutive au cours du trimestre. Nous lançons de nouveaux produits et entreprises dont nous avons parlé. Nous faisons chez Eloque et Elem et chez Novity, Novity étant le dernier né en maintenance prédictive où nous avons un, nous avons déjà deux clients et nous avons un pilote qui va avec l'approvisionnement PNC. À l'avenir, nous allons, nous allons continuer à chercher à monétiser ces investissements comme nous l'avons dit à travers des transactions stratégiques, et cela pourrait prendre la forme d'un investissement minoritaire de vente, d'un partenariat, d'une fusion de nos entreprises. Nous avons déclaré que nous voulions que ces transactions créent de la valeur pour les actionnaires en fournissant à nos nouvelles entreprises un accès au capital et en accélérant un peu ce que nous voyons, vous et moi en avons également parlé lors de la journée des analystes.

Erik Woodring — Morgan Stanley — Analyste

D'accord, super, c'est vraiment utile. Et puis peut-être, peut-être, Xavier, une question pour toi. Et juste pour faire suite à la question d'Ananda. J'apprécie l'information selon laquelle les marges d'exploitation ou les marges en général devraient s'améliorer séquentiellement tout au long de l'année, le second semestre étant prévu meilleur que le premier, mais nous partons maintenant évidemment d'une base inférieure à ce qui était prévu. Est-il donc possible que les marges d'exploitation soient en baisse d'une année sur l'autre ? Je sais que vous les piloter pour obtenir de la croissance au dernier trimestre. Donc, quelles informations pouvez-vous partager sur la façon dont nous devrions peut-être penser au changement des marges d'une année sur l'autre, en réalisant qu'il y a des facteurs macro qui pourraient avoir un impact sur cela ? Et c'est tout pour moi, merci.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Ouais, c'est donc un bon point, Erik. Je suis d'accord, la macroéconomie est quelque chose que nous surveillons de très près. Jusqu'à présent, l'indicateur avancé que nous avons sur le volume de pages

est positif sur la base de ce que nous avons vu. Le point clé pour nous serait de relever les défis de la chaîne d'approvisionnement auxquels nous sommes confrontés au premier trimestre et d'être en mesure de faire face à la pression des coûts. Comme vous l'avez certainement noté, nous avons augmenté notre ambition de réduction de coûts internes, avec une augmentation d'objectif de réduction des coûts via le Projet Own It que nous avons augmentée de 50% pour la porter à 300 millions de Dollars. Mais, si vous vous en souvenez, notre projet Own It est bien plus qu'un programme de réduction des coûts. Il s'agit davantage de l'ADN sur la façon dont l'entreprise aborde la base de coûts et certains des défis auxquels nous sommes confrontés et s'assure que nous pouvons toujours fournir des informations pertinentes sur les revenus et sur les flux de trésorerie disponibles.

Donc, en intégrant les risques macroéconomiques liés à l'Ukraine que nous n'avons pas trop commentés jusque là car l'impact est limité et nous pouvons rediriger une partie du produit de l'Ukraine et de la Russie vers d'autres zones géographiques.

Je dirais donc, avec les évolutions macroéconomiques du moment comme nous en avons déjà parlé précédemment que nous devrions avoir la capacité d'atteindre ou de nous rapprocher de nos objectifs de marge brute pour cette année.

Erik Woodring — Morgan Stanley — Analyste

Super, merci Xavier.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci, Erik.

Opérateur

Votre prochaine question vient de Samik Chatterjee avec J.P. Morgan. Votre ligne est ouverte.

Samik Chatterjee — JP Morgan — Analyste

Salut, merci de rendre ma question, et bonjour. Je suppose que si je peux simplement donner suite à la dernière question. Xavier, vous avez parlé des économies supplémentaires provenant du projet Own it. C'est vraiment une période difficile, en particulier lorsque l'inflation doit générer des économies supplémentaires. Alors peut-être que si vous pouviez nous donner un peu plus de détails sur ce genre de projets qui étaient en quelque sorte éloignés de la commercialisation sur lesquels vous essayez de vous retirer, comme quelle est la source de ces économies supplémentaires que vous ciblez, en particulier à un moment où il semble un peu plus difficile d'un environnement pour conduire ces économies ? Merci.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Oui, bonjour, Samik. Nous examinerons donc toute la portée de la base de coûts, mais en nous concentrant spécifiquement sur ce que nous appelons les coûts d'infrastructure et également sur la capacité de négocier ou de renégocier une partie des coûts. J'ai mentionné le coût du fret : son coût actuel mais aussi si il va diminuer au cours de la seconde moitié de l'année. Il y a aussi l'inflation que, comme vous le savez nous retransmettons à nos clients. Nous planifions sur certains produits et sur les services un prix supplémentaire, afin que nous puissions compenser une partie de la pression de l'inflation et des taux d'intérêt. Mais le projet Own It ne vise pas spécifiquement un domaine plutôt qu'on autre. Nous examinons l'ensemble des coûts , comme je l'ai mentionné, même si le coût de l'infrastructure est actuellement une priorité, plus le coût du transport.

Samik Chatterjee — JP Morgan — Analyste

J'ai compris. Je pense que lors de la journée des analystes, vous avez mentionné que votre objectif en termes de volumes de pages pouvant atteindre une sorte de récupération est de l'ordre de 80%. Vous avez parlé d'amélioration ici, motivée par une partie du retour au travail. Alors peut-être pouvez-vous vous situer là où vous en êtes en termes de volumes de pages par rapport à l'objectif actuel de 80 % ? Vous avez également un gros carnet de commandes du côté de l'équipement. Comment se situe ce volume de commande, supérieur ou inférieur avec ce que vous avez l'habitude de traiter sur la période prépandémie. ?

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Ouais, donc deux bonnes questions, Samik. Donc, progressivement, nous constatons une amélioration. Mars a été l'un des mois les plus élevés que nous ayons eu depuis la pandémie. Souvenez-vous, on surveille très fortement et très directement la corrélation entre taux de vaccination et présence de COVID, taux de vaccination, présence au bureau et volume de pages. Cette corrélation existe toujours clairement après la vague Omicron en janvier qui s'est achevée en Février. Nous avons vu des gens retourner au bureau. Nous avons vu les directions des entreprises demander aux employés de retourner au bureau. Nous voyons cela au jour le jour avec les clients et nous surveillons cela et voyons une tendance positive dans cette direction.

Donc, comme je l'ai mentionné, nous nous attendons à ce que le deuxième trimestre s'améliore progressivement, plus directement, puis le second semestre également. Ceci étant pour le volume de pages. Dans le même temps, comme vous le savez, nous gagnons également des parts de marché, ce qui donne également des revenus supplémentaires.

Commentant l'arriéré juste pour partager avec vous : le backlog actuel est de 422 millions de dollars en augmentation de plus de 20% d'un trimestre à l'autre et donc près de 2 à 3 fois l'arriéré habituel. Mais je dirais que nous avons une bonne synergie, avec unebonne qualité du backlog donc la moitié à moins de 60 jours ce qui veut dire qu'on l'installe assez rapidement.

En ce qui concerne le mélange du carnet de commandes et de la rentabilité, et cela a été l'un des principales causes de l'érosion de la marge brute. Habituellement, nous avons environ 50 % du carnet de commandes sur nos produits A3. Notre backlog est, en pourcentage, bien plus haut sur les produits A3. C'est l'une des raisons pour lesquelles le mix et le mix de marge que nous avons pu générer et installer ont été impactés au premier trimestre. Le principal moteur de l'arriéré est toujours la pénurie de certains composants, en particulier de certaines puces que nous attendons.

Samik Chatterjee — JP Morgan — Analyste

D'accord, super, merci. Merci d'avoir répondu à mes questions.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci Samic.

Opérateur

Merci. Et votre prochaine question vient de Jim Suva de Citigroup. Votre ligne est ouverte.

Jim Suva — Citigroup — Analyste

Merci. Vous avez tous les deux mentionné des actions supplémentaires dans le cadre du projet Own It. Ce programme a été assez réussi. Alors pouvez-vous peut-être nous expliquer ou donner quelques exemples de ce que sont certaines de ces actions supplémentaires parce que je veux juste comprendre quelles sont les nouvelles actions prévues sur le Project Own It. Vous avez déjà beauoup fait alors où aller trouver des économies supplémentaires ?

John Visentin — Vice-président et chef de la direction

Ouais, Jim, je n'utiliserais pas le terme « où nous trouvons plus d'économies ». Vous avez raison, nous avons eu beaucoup de succès et nous avons généralement battu nos objectifs chaque année et c'est une philosophie où nous encourageons l'amélioration continue des processus. Comment nous prévoyons de dégager ces 150 millions de dollars supplémentaires en économies de coûts bruts ? Cela passe par le flux de nos initiatives en réflexions : y a-t-il des domaines sur lesquels nous pouvons aller plus loin ? Y a-t-il plus d'investissements dans l'informatique que nous pouvons faire pour améliorer notre fonctionnement interfonctionnel et notre efficacité opérationnelle. Ce sont toutes des choses qui sont en l'air vers lesquelles nous allons. Nous cherchons à grandir et nous cherchons d'abord à aller plus vite. Il pourrait y avoir des négociations syndicales, des modifications d'infrastructures, puis des investissements dans nos produits, dans nos services et même en interne, et nous les examinons et disons ce que nous pouvons retenir à mesure que la chaîne d'approvisionnement s'améliore. Mais les plans sont en place et vous en verrez certainement une partie dans la seconde moitié de l'année. mais nous ne le considérons pas comme quelque chose de nouveau, ce sont toujours des améliorations continues.

Jim Suva — Citigroup — Analyste

D'accord. Et puis une suite peut-être pour Xavier. Xavier, vous avez parlé un peu du changement dans l'environnement des taux d'intérêt. Xerox est une entreprise très grande et compliquée, qu'il s'agisse d'obligations de dettes, de votre activité de financement ou même des charges à payer pour les pensions de votre entreprise. Toutes ces règles ont beaucoup changé, mais comment envisagez-vous l'augmentation des taux d'intérêt qui auront un impact sur votre entreprise ou vos flux de trésorerie. Merci.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci Jim. Alors, bonne question. Nous avons effectivement une pression sur les taux d'intérêt sur notre environnement. Je dirai que c'est assez simple. La première chose est que, comme vous le savez, nous avons une dette limitée. Ainsi, la grande majorité de la dette de Xerox est liée à l'activité de financement et cette dette est associée au contrat de location ou au contrat de financement avec notre client. Donc, la grande majorité, comme vous le savez, nous titrisons maintenant ces dettes, ce qui signifie que la dette sera en ligne et que le coût du capital sera aligné sur les coûts du marché. Mais nous avons également la possibilité de répercuter le prix sur le client. Ainsi, lorsque les coûts tarifaires augmentent, nous sommes également en mesure de répercuter ces coûts.

En ce qui concerne le cœur de la dette, la partie restante de la dette, nous n'avons, comme vous l'avez vu dans notre planning de la dette, aucune obligation pour cette année. Donc, nous couvrons notre dette de 300 millions de dollars au premier trimestre. Et pour la deuxième partie de l'année avec 1 milliard de dollars à couvrir, nous n'avons à ce stade aucune inquiétude sur la façon dont nous pourrons la financer. Donc, je dirais que ce n'est pas ma principale préoccupation actuellement, ce qui est motivé par le fait que via FITTLE, nous pouvons répercuter une partie de l'augmentation des coûts sur le client.

Jim Suva — Citigroup — Analyste

D'accord, et avec la retraite, y a-t-il un impact de la retraite ?

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Oui, vous avez un impact, mais en même temps ça veut dire quand les taux d'intérêt de placements de pension augmentent : vous avez le double effet. Vous avez des intérêts sur vos obligations qui pourraient grossir mais, en même temps le retour sur votre investissement est également en croissance. La grande majorité de nos pensions sont, je dirais, alignées ou liées à des instruments qui gèrent ou ont un moyen de réduire les risques spécifiquement d'un point de vue d'intérêt. Je ne vois donc pas cela comme une pression immédiate sur les coûts ou comme une pression de trésorerie et de dette sur Xerox.

Jim Suva — Citigroup — Analyste

Merci beaucoup pour les détails.

Xavier Heiss — Vice-président exécutif et directeur financier

Merci.

Opérateur

Merci. Et mesdames et messieurs, ceci conclut la session de questions-réponses. Je voudrais maintenant passer la parole à John Visentin pour toute remarque de clôture.

John Visentin — Vice-président et chef de la direction

Merci. Et merci d'avoir répondu à l'appel. Notre objectif reste d'exécuter la feuille de route stratégique que nous avons présentée lors de la journée des investisseurs, y compris un retour de l'impression et des services à la croissance et à la monétisation de l'innovation de notre investissement. Soyez en sécurité et portez-vous bien.

Opérateur

Eh bien, mesdames et messieurs, ceci conclut la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Merci d'avoir participé. Et vous pouvez maintenant vous déconnecter.