

Conférence téléphonique sur les résultats du deuxième trimestre de l'exercice 2024 de Microsoft

Brett Iversen, Satya Nadella, Amy Hood

Mardi 30 janvier 2024

BRETT IVERSEN :

Bon après-midi et merci de vous être joint à nous aujourd'hui. Pour cette conférence téléphonique, se joignent à moi Satya Nadella, président et directeur général, Amy Hood, directrice financier, Alice Jolla, directrice de la comptabilité, et Keith Dolliver, secrétaire général et directeur juridique adjoint.

Sur le site web des relations avec les investisseurs de Microsoft, vous trouverez notre communiqué de presse sur les résultats et notre série de diapositives de synthèse financière, qui vise à compléter nos remarques préparées lors de cette conférence et qui rapproche les différences entre les mesures financières PCGR et non PCGR. Des diapositives Outlook plus détaillées seront disponibles sur le site web des relations avec les investisseurs de Microsoft lorsque nous fournirons des commentaires Outlook sur cette conférence.

Microsoft a achevé l'acquisition d'Activision Blizzard ce trimestre, et nous déclarons ses résultats dans notre segment de l'informatique personnelle à compter du 13 octobre 2023. En conséquence, notre métrique d'investisseur en termes de croissance du revenu de contenu et de services Xbox inclut l'impact net d'Activision. En outre, notre communiqué de presse et notre série de diapositives contiennent des informations supplémentaires sur l'impact net de l'acquisition d'Activision sur nos résultats financiers.

Pendant cette conférence, nous aborderons certains éléments non PCGR. Les mesures financières non PCGR mentionnées ne doivent pas être considérées comme un substitut ou supérieures aux mesures de rendement financier préparées conformément aux PCGR. Elles sont incluses en tant qu'éléments de clarification supplémentaires pour aider les investisseurs à mieux comprendre le rendement du deuxième trimestre de la société en plus de l'impact de ces éléments et événements sur les résultats financiers.

Sauf mention contraire, toutes les comparaisons de croissance que nous présentons lors de cette conférence sont liées à la période correspondante de l'année dernière. Nous fournirons également, lorsqu'ils sont disponibles, les taux de croissance en devise constante en tant que cadre d'évaluation de la réalisation de nos activités sous-jacentes, à l'exception de l'effet des fluctuations des taux de devises étrangères. Lorsque les taux de croissance

sont identiques en devise constante, nous ferons uniquement référence au taux de croissance.

Nous publierons nos remarques préparées sur notre site web immédiatement après la conférence jusqu'à ce que la transcription complète soit disponible. La conférence d'aujourd'hui est diffusée en direct sur le web et enregistrée. Si vous posez une question, elle sera incluse dans notre transmission en direct, dans la transcription et dans toute utilisation ultérieure de l'enregistrement. Vous pouvez revoir la conférence et consulter la transcription sur le site web des relations avec les investisseurs de Microsoft.

Pendant cette conférence, nous formulerons des déclarations prospectives qui sont des prédictions, des projections ou d'autres déclarations sur les événements futurs. Ces déclarations sont basées sur des attentes et hypothèses actuelles qui sont sujettes à des risques et à des incertitudes. Les résultats réels pourraient différer sensiblement en raison des facteurs abordés dans le communiqué de presse des résultats de ce jour, dans les commentaires formulés lors de cette téléconférence, et dans la section des facteurs de risque de notre formulaire 10-K, des formulaires 10-Q et d'autres rapports et déclarations auprès de la Commission des opérations boursières. Nous ne sommes en aucune façon dans l'obligation de mettre à jour une quelconque déclaration prospective.

Cela étant dit, je vais laisser la parole à Satya.

SATYA NADELLA : Merci Brett.

Cela a été un trimestre record, porté par la force continue de Microsoft Cloud, qui a dépassé 33 milliards de dollars en chiffre d'affaires, soit une hausse de 24 %.

Nous avons sommes passé des discussions sur l'IA à son application à grande échelle.

En insufflant l'IA dans chaque couche de notre pile technologique, nous gagnons de nouveaux clients et nous encourageons de nouveaux avantages et gains de productivité.

Je vais maintenant mettre en évidence des exemples de notre élan et de notre progression, en commençant par Azure.

Azure a également gagné des parts de marché ce trimestre, avec notre AI Advantage.

Azure offre les meilleures performances en termes d'entraînement et d'inférence de l'IA et le plus large choix d'accélérateurs d'IA, y compris la dernière version d'AMD et NVIDIA, ainsi que notre propre Silicon interne, Azure Maia.

Avec Azure AI, nous permettons également l'accès au meilleur choix de modèles de base et open source, y compris les LLM et SLM, tous intégrés profondément à l'infrastructure, aux données et aux outils sur Azure.

Nous comptons désormais 53 000 clients Azure AI. Plus d'un tiers sont de nouveaux clients sur Azure au cours des 12 derniers mois.

Notre nouvelle offre « MaaS (modèles en tant que service) » permet aux développeurs d'utiliser facilement des LLM de nos partenaires tels que Cohere, Meta et Mistral sur Azure sans devoir gérer l'infrastructure sous-jacente.

Nous avons également développer les SLM les plus populaires au monde, qui offrent des performances comparables à des modèles plus volumineux, mais sont suffisamment petits pour s'exécuter sur un ordinateur portable ou un appareil mobile. Anker, Ashley, AT&T, EY et Thomson Reuters, par exemple, explorent déjà comment utiliser notre SLM Phi pour leurs applications.

Par ailleurs, notre Azure OpenAI Service connaît une grande dynamique. Ce trimestre, nous avons ajouté la prise en charge des derniers modèles d'OpenAI, notamment GPT-4 Turbo, GPT-4 avec Vision, Dall-E 3, ainsi que l'ajustement.

Nous constatons une utilisation accrue des start-ups d'IA comme Moveworks, Perplexity, SymphonyAI, ainsi que certaines des plus grandes entreprises du monde. Plus de la moitié des entreprises du Fortune 500 utilisent actuellement Azure OpenAI, notamment Ally Financial, Coca-Cola et Rockwell Automation.

Par exemple, dans le CES, Walmart a partagé ce mois-ci comment il utilise Azure OpenAI Service, ainsi que ses propres données et modèles propriétaires, pour simplifier le travail de plus de 50 000 associés et transformer les achats de ses millions de clients.

Plus généralement, les clients continuent de choisir Azure pour simplifier et accélérer leurs migrations cloud.

Dans l'ensemble, nous constatons des transactions Azure plus importantes et plus stratégiques, avec une augmentation du nombre d'engagements Azure de plusieurs milliards de dollars.

Vodafone, par exemple, investira 1,5 milliard de dollars dans les services cloud et IA au cours des 10 prochaines années, dans l'objectif de transformer l'expérience numérique de plus de 300 millions de clients dans le monde entier.

Parlons à présent des données.

Nous intégrons la puissance de l'IA dans l'ensemble de la pile de données. Notre Plateforme de données intelligente Microsoft réunit des bases de données opérationnelles, des analyses, la gouvernance et l'IA pour aider les organisations à simplifier et consolider leurs patrimoines de données.

Cosmos DB est la base de données incontournable pour générer des applications basées sur l'IA à n'importe quelle échelle, ce qui alimente les charges de travail des entreprises tous secteurs confondus, d'AXA et Coles, à Mitsubishi et TomTom.

KPMG, par exemple, a utilisé Cosmos DB, y compris ses fonctionnalités de recherche vectorielle native intégrées, ainsi qu'Azure OpenAI Service, pour alimenter un assistant IA, qu'il attribue à une augmentation de la productivité allant jusqu'à 50 % pour ses consultants.

Toutes les transactions de données Cosmos DB ont augmenté de 42 % sur un an.

Et, pour les organisations qui souhaitent aller au-delà de la recherche vectorielle dans la base de données, Recherche Azure AI offre la meilleure solution de recherche hybride. OpenAI l'utilise pour la génération augmentée par récupération dans le cadre de ChatGPT.

Et ce trimestre, nous avons mis Microsoft Fabric en disponibilité générale, aidant les clients tels que Milliman et PwC à passer des données, à des insights, à des actions, dans la même solution SaaS unifiée.

Les données stockées dans le lac de données multicloud de Fabric, OneLake, ont augmenté de 46 % par trimestre.

Maintenant, aux développeurs.

De GitHub à Visual Studio, nous avons les outils de développement les plus complets et les plus appréciés pour l'ère de l'IA.

Le chiffre d'affaires de GitHub a accéléré de 40 % sur un an, porté par la croissance de la plateforme et l'adoption de GitHub Copilot, l'outil de développement IA le plus largement déployé au monde.

Nous comptons désormais plus de 1,3 million d'abonnés payants à GitHub Copilot, soit une augmentation de 30 % par rapport au trimestre précédent.

Plus de 50 000 organisations utilisent GitHub Copilot Business pour décupler la productivité de leurs développeurs, allant des entreprises numériques natives comme Etsy et HelloFresh, aux grandes entreprises comme Autodesk, Dell Technologies et Goldman Sachs. Accenture à elle

seule déploiera GitHub Copilot auprès de 50 000 de ses développeurs cette année.

Et nous allons encore plus loin en rendant Copilot omniprésent sur l'ensemble de la plateforme GitHub, avec de nouvelles fonctionnalités de sécurité basées sur l'IA, ainsi que Copilot Enterprise, qui adapte Copilot à la base de code d'une organisation et permet aux développeurs de converser avec lui en langage naturel.

Nous sommes également le leader dans le développement low-code/sans code, permettant à tous de créer des applications, d'automatiser des workflows, d'analyser des données et de créer désormais des copilotes personnalisés.

Plus de 230 000 organisations ont déjà utilisé des fonctionnalités d'IA dans Power Platform, soit une hausse de plus de 80 % par rapport au trimestre précédent.

Et avec Copilot Studio, les organisations peuvent personnaliser Copilot pour Microsoft 365 ou créer leurs propres copilotes personnalisés. Il a déjà été utilisée par plus de 10 000 organisations, notamment An Post, Holland America, PG&E.

En quelques semaines, par exemple, PayPal et Tata Digital ont créé des copilotes pour répondre aux demandes courantes des employés, ce qui a augmenté la productivité et réduit les coûts de support.

Nous utilisons également ce moment d'IA pour redéfinir notre rôle dans les applications métier.

Dynamics 365 a de nouveau gagné des parts de marché, les organisations utilisant nos applications alimentées par l'IA pour transformer leurs fonctions de marketing, de vente, de service, de finance et de chaîne d'approvisionnement.

Et nous développons également notre TAM en intégrant Copilot dans des systèmes tiers.

Dans Sales, notre Copilot a aidé les vendeurs de plus de 30 000 organisations, y compris Lumen Technologies et Schneider Electric, à enrichir leurs interactions avec les clients à l'aide de données de Dynamics 365 ou Salesforce.

Et, avec notre nouveau Copilot pour les services, les employés d'entreprises comme Northern Trust peuvent résoudre les demandes des clients plus rapidement. Il inclut des intégrations prêtes à l'emploi aux applications telles que Salesforce, ServiceNow et Zendesk.

Avec nos clouds sectoriels et intersectoriels, nous adaptons nos solutions pour répondre aux besoins des secteurs spécifiques.

Dans le domaine de la santé, DAX Copilot est utilisé par plus de 100 systèmes de santé, notamment Lifespan, UNC Health et UPMC, pour augmenter la productivité des médecins et réduire le burn-out.

Et notre cloud pour la vente au détail a occupé une place centrale à la NRF, avec des détaillants, de Canadian Tire Corporation, à Leatherman et Ralph Lauren, partageant la façon dont ils utiliseront nos solutions dans le parcours de l'acheteur pour accélérer le retour sur investissement.

Passons maintenant à l'avenir du travail.

Un ensemble croissant de preuves rend clair le rôle que l'IA jouera dans la transformation du travail.

Nos propres recherches, ainsi que des études externes, montrent une amélioration de la productivité allant jusqu'à 70 % en utilisant l'IA générative pour des tâches de travail spécifiques. Et, globalement, les premiers utilisateurs de Copilot pour Microsoft 365 étaient 29 % plus rapides dans une série de tâches telles que la recherche, l'écriture et le résumé.

Deux mois plus tard, nous avons observé une adoption plus rapide que celle de nos suites E3 ou E5, des entreprises comme Dentsu, Honda et Pfizer déployant toutes Copilot auprès de leurs employés.

Et nous étendons la disponibilité aux organisations de toutes tailles.

Nous observons également un écosystème Copilot qui commence à émerger. Les éditeurs de logiciels indépendants tels qu'Atlassian, Mural et Trello, ainsi que les clients comme Air India, Bayer et Siemens, ont tous des plug-ins conçus pour des secteurs d'activité spécifiques qui étendent les capacités de Copilot.

Quant à Teams, nous avons de nouveau observé un usage record, les organisations réunissant collaboration, chat, réunions et appels sur une seule plateforme.

Et Teams est également devenu un nouveau point d'entrée pour nous. Plus de deux tiers de nos clients Teams d'entreprise achètent Phone, des Salles ou Premium.

Toutes ces innovations stimulent la croissance de Microsoft 365.

Nous comptons désormais plus de 400 millions d'utilisateurs payants Office 365.

Et les organisations comme BP, Elanco, ING Bank, Mediaset, WTW ont toutes choisi E5 ce trimestre pour permettre à leurs employés d'utiliser nos applications de productivité les plus performantes, ainsi que des fonctionnalités avancées en matière de sécurité, de conformité, de voix et d'analytique.

Parlons à présent de Windows.

En 2024, l'IA deviendra une composante essentielle de chaque PC.

Les PC Windows dotés de processeurs neuronaux intégrés ont occupés une place centrale chez CES, libérant de nouvelles expériences d'IA pour faciliter et accélérer le travail sur PC, de la recherche de réponses et la synthèse des e-mails, à l'optimisation des performances et de l'efficacité de la batterie.

Copilot pour Windows est déjà disponible sur plus de 75 millions de PC Windows 10 et Windows 11. Et avec notre nouvelle touche Copilot, la première modification significative du clavier Windows en 30 ans, nous offrons un accès en un clic.

Nous continuons également à transformer la façon dont Windows est expérimenté et géré avec Azure Virtual Desktop et Windows 365, en introduisant de nouvelles fonctionnalités qui simplifient l'accès pour les employés et la sécurisation des PC Cloud pour les équipes informatiques.

L'utilisation de Windows fourni par le cloud a augmenté de plus de 50 % sur un an.

Et, tous les déploiements commerciaux Windows 11 ont doublé sur un an, car les entreprises comme HPE et Petrobas ont déployé le système d'exploitation auprès de leurs employés.

Parlons à présent de la sécurité.

Les récentes attaques en matière de sécurité, y compris l'attaque d'un gouvernement étranger contre nos systèmes d'entreprise que nous avons signalée il y a une semaine et demie, ont mis en évidence la nécessité urgente pour les organisations de se protéger encore plus rapidement contre les cybermenaces.

C'est pourquoi l'automne dernier, nous avons annoncé un ensemble de priorités de mise en œuvre dans le cadre de notre Initiative pour un avenir sûr, impliquant toutes les parties prenantes de l'entreprise afin d'améliorer la protection en matière de cybersécurité sur les nouveaux produits et l'infrastructure héritée.

C'est pourquoi nous continuons d'innover dans notre portefeuille de sécurité, ainsi que notre posture de sécurité opérationnelle, afin d'aider les clients à adopter une architecture de sécurité Confiance Zéro.

Notre plateforme phare d'opérations de sécurité unifiée rassemble notre SIEM Microsoft Sentinel, notre XDR Microsoft Defender et Copilot pour la sécurité afin d'aider les équipes à gérer un paysage de sécurité de plus en plus complexe.

Et avec Copilot pour la sécurité, nous aidons désormais des centaines de clients disposant de l'accès anticipé, notamment Cemex, Dow, LTIMindtree, McAfee, Nucor Steel, à augmenter considérablement la productivité de leurs équipes SecOps. Ce trimestre, nous avons étendu Copilot à Entra, Intune et Purview.

Nous avons au total plus d'un million de clients, dont plus de 700 000 qui utilisent quatre ou plus de nos produits de sécurité, tels qu'Arrow Electronics, DXC Technology, Freeport-McMoRan, Insight Enterprises, JB Hunt et The Mosaic Company.

Parlons à présent de LinkedIn.

LinkedIn accompagne actuellement plus d'un milliard de membres pour apprendre, pour vendre et pour obtenir un emploi.

Nous continuons à constater une forte croissance mondiale du nombre de membres, alimentée par les inscriptions de membres issus de marchés clés comme l'Allemagne et l'Inde.

Dans un marché de l'emploi en constante évolution, les membres restent compétitifs grâce au renforcement de leurs compétences et au partage des connaissances. Au cours des douze derniers mois, les membres ont ajouté 680 millions de compétences à leurs profils, soit une hausse de 80 % par an.

Nos nouvelles fonctionnalités basées sur l'IA transforment l'expérience des membres LinkedIn, de la façon dont les individus apprennent de nouvelles compétences à la façon dont ceux-ci recherchent des emplois et interagissent avec des publications.

De nouvelles fonctionnalités d'IA, incluant des messages inMail encore plus personnalisés, continuent également d'augmenter le retour sur investissement des entreprises sur la plateforme, et notre activité d'embauche a vu sa part de marché augmenter pour le sixième trimestre consécutif.

Et, plus largement, l'IA transforme notre expérience de recherche et de navigation.

Nous sommes encouragés par cet élan. Plus tôt ce mois-ci, nous avons atteint un nouveau palier avec 5 milliards d'images créées et 5 milliards de conversations menées à ce jour, les deux volumes ayant doublé d'un trimestre à l'autre. Bing et Edge ont également vu leur parts de marché augmenter ce trimestre.

Nous avons également mis en place Copilot comme destination autonome sur tous les navigateurs et appareils, ainsi qu'une application Copilot sur iOS et Android.

Et, il y a seulement deux semaines, nous avons présenté Copilot Pro, qui fournit un accès aux modèles les plus récents pour des réponses rapides et une création d'images de qualité supérieure, ainsi qu'un accès à Copilot pour les abonnés Microsoft 365 Personnel et Famille.

Parlons à présent du Gaming.

Ce trimestre, nous avons atteint des records historiques pour le nombre d'utilisateurs actifs mensuels sur Xbox, PC et mobile, plateforme qui comporte désormais plus de 200 millions d'utilisateurs actifs mensuels à elle seule, en incluant Activision Blizzard King.

Avec notre acquisition, nous avons ajouté des centaines de millions de joueurs à notre écosystème, réalisant ainsi notre ambition d'atteindre plus de joueurs sur plus de plateformes.

Avec le cloud gaming, nous continuons à innover pour offrir aux joueurs davantage de moyens de profiter des jeux qu'ils aiment, où, quand et comment ils le souhaitent. Le nombre d'heures de diffusion a augmenté de 44 % sur un an.

Un contenu de qualité est essentiel à notre croissance, et considérant l'ensemble de notre portefeuille, je n'ai jamais été autant excité par notre gamme de jeux à venir.

Plus tôt ce mois-ci, nous avons partagé certains de nos excellents nouveaux titres à venir cette année sur Xbox, PC et Game Pass, y compris Indiana Jones.

Et nous avons également annoncé le lancement de mises à jour significatives cette année pour un grand nombre de nos franchises les plus durables qui attirent des millions de joueurs chaque mois, notamment Call of Duty, Elder Scrolls Online et Starfield.

En conclusion, nous sommes impatients de savoir comment cette transformation basée sur l'IA profitera aux personnes et aux organisations en 2024.

Je laisse la parole à Amy.

AMY HOOD :

Merci, Satya, et bonjour à tout le monde.

Ce trimestre, le chiffre d'affaires était de 62 milliards de dollars, soit une hausse de 18 %, et 16 % en monnaie constante. Une fois celui-ci ajusté pour les frais du deuxième trimestre de l'exercice précédent, le résultat courant a connu une hausse de 25 % et de 23 % en monnaie constante, et

le bénéfice par action était de 2,93 \$, en hausse de 26 % et de 23 % en devise constante.

Les résultats ont dépassé les attentes et nous avons ainsi produit un trimestre de croissance à deux chiffres supplémentaire pour le chiffre d'affaires et le revenu net. Le travail excellent de nos équipes commerciales et de nos partenaires a produit à nouveau une augmentation des parts de marché ce trimestre pour la plupart de nos entreprises, comme l'a mentionné Satya.

Dans notre activité commerciale, la forte demande de nos offres Microsoft Cloud, y compris les services d'IA, a entraîné une croissance qui a dépassé nos attentes dans les contrats Azure à long terme. La force de la suite Microsoft 365 a contribué à l'expansion de l'ARPU pour notre activité Office commerciale, tandis que la croissance des nouvelles activités a continué d'être modérée pour les produits autonomes vendus en dehors de la suite Microsoft 365.

Les réservations commerciales ont dépassé les attentes et ont augmenté de 17 % et de 9 % en monnaie constante sur une base d'expiration réduite. La force des contrats Azure à long terme mentionnés précédemment, ainsi que l'excellent travail réalisé sur nos mouvements de ventes pour les annuités de base, y compris les renouvellements bénéfiques, ont conduit à nos résultats.

L'obligation de performance commerciale restante a augmenté de 17 %, soit 16 % en monnaie constante, atteignant 222 milliards de dollars. Environ 45 % seront reconnus dans le chiffre d'affaires au cours des 12 prochains mois, soit une hausse de 15 % sur un an. La partie restante, qui sera reconnue au-delà des 12 prochains mois, a augmenté de 19 %. Et ce trimestre, nos annuités combinées équivalaient à 96 %.

Dans notre activité de consommation, les marchés des PC et de la publicité étaient généralement conformes à nos attentes. Les volumes du marché des PC ont continué de se stabiliser à des niveaux de pré-pandémie. Le marché des consoles de jeux était un peu plus réduit.

À titre de rappel, mon commentaire sur le deuxième trimestre comprend l'impact net d'Activision à partir de la date d'acquisition, incluant les dépenses liées aux frais d'acquisition, d'intégration, et des transactions. L'impact net inclut l'ajustement lié au déplacement du contenu d'Activision dû au passage de partenaire tiers à propriétaire. Au niveau de l'entreprise, Activision a contribué d'environ 4 points à la croissance du chiffre d'affaires, était en retrait de 2 points pour la croissance du résultat courant ajusté, avec un impact négatif de 5 centimes de dollar sur les bénéfices par action. Cet impact inclut 1,1 milliard de dollars provenant des coûts des ajustements liés à l'acquisition, de l'intégration et de ceux liés aux transactions, tels que les frais liés aux départs en rapport à l'annonce de la semaine dernière.

FX a sensiblement répondu à nos attentes en termes de chiffre d'affaires total de société, de chiffre d'affaires de segment, COGS et de croissance des dépenses d'exploitation.

Le chiffre d'affaires de Microsoft Cloud était de 33,7 milliards de dollars, au-delà de nos attentes, et a augmenté de 24 % et de 22 % en devise constante.

Le pourcentage de marge brute de Microsoft Cloud était de 72 %, relativement stable par rapport à l'année précédente. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable des durées des vies utiles, le pourcentage de marge brute a augmenté d'environ 1 point en raison de l'amélioration d'Azure et d'Office 365, partiellement compensé par l'impact de la mise à l'échelle de notre infrastructure d'IA pour répondre à la demande croissante.

La marge brute de la société en dollars a augmenté de 20 % et de 18 % en devise constante, et le pourcentage de marge brute a augmenté de 68 % par rapport à l'année précédente. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable, le pourcentage de marge brute a augmenté d'environ 2 points, et ce même avec l'impact de 581 millions de dollars des ajustements comptables d'achat, de l'intégration et des coûts liés aux transactions de l'acquisition d'Activision. La croissance a été portée par

l'amélioration des appareils, ainsi que par l'amélioration d'Azure et d'Office 365 que je viens de mentionner.

Les dépenses d'exploitation ont augmenté de 3 % et de 11 points du fait de l'acquisition d'Activision, partiellement compensées par 7 points d'impact favorable par rapport aux frais du 2ème trimestre de l'exercice précédent. L'impact d'Activision comprend 550 millions de dollars des ajustements comptables d'achat, de l'intégration et des coûts liés aux transactions. À l'échelle de la société, les effectifs à la fin du mois de décembre étaient inférieur de 2 % à ceux d'il y a un an.

Les marges d'exploitation ont augmenté d'environ 5 points sur un an pour atteindre 44 %. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable, les marges d'exploitation ont augmenté d'environ 6 points, portées par la marge brute plus élevée indiquée précédemment, l'impact favorable des frais du 2ème trimestre de l'exercice précédent et l'amélioration de l'exploitation par le biais d'un contrôle rigoureux des coûts.

Parlons à présent de nos résultats de segment.

Le chiffre d'affaires de la productivité et des processus métiers s'est élevé à 19,2 milliards de dollars et a augmenté de 13 % et de 12 % en devise constante, au-delà de nos attentes, principalement porté par des résultats meilleurs que ceux prévus dans LinkedIn.

Le chiffre d'affaires commercial d'Office a augmenté de 15 % et de 13 % en devise constante. Le chiffre d'affaires commercial d'Office 365 a augmenté de 17 % et de 16 % en devise constante, conformément aux attentes, porté par un renouvellement propice et une croissance de l'ARPU dus à une dynamique constante d'E5. Le nombre d'utilisateurs commerciaux payants d'Office 365 a augmenté de 9 % sur un an pour atteindre plus de 400 millions avec une expansion de la base installée dans tous les segments de clients. La croissance du nombre d'utilisateurs a de nouveau été portée par nos offres destinées aux petites et moyennes entreprises et aux travailleurs de première ligne, compensée par les tendances de croissance continue des nouvelles entreprises autonomes mentionnées précédemment.

Les licences commerciales Office ont diminué de 17 % et de 18 % en devise constante, avec une transition continue des clients à des offres cloud.

Le chiffre d'affaires des consommateurs Office a augmenté de 5 % et de 4 % en devise constante avec une dynamique continue des abonnements Microsoft 365, qui ont augmenté de 16 % pour atteindre 78,4 millions.

Le chiffre d'affaires LinkedIn a augmenté de 9 % et de 8 % en devise constante, au-delà de nos attentes, porté par des performances légèrement meilleures à celles prévues dans toutes les entreprises. Dans notre activité Talent Solutions, la croissance des réservations a été à nouveau affectée par

un environnement de recrutement plus faible dans les principaux secteurs verticaux.

Le chiffre d'affaires de Dynamics a augmenté de 21 % et de 19 % en devise constante, porté par Dynamics 365, qui a augmenté de 27 % et de 24 % en devise constante, avec une croissance continue sur toutes les charges de travail. La croissance des réservations a été affectée par une nouvelle activité plus faible, principalement dans les charges de travail Dynamics 365 ERP et CRM.

La marge brute du segment en dollars a augmenté de 14 % et de 12 % en devise constante, et le pourcentage de marge brute a légèrement augmenté sur un an. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable, le pourcentage de marge brute a augmenté d'environ 1 point, principalement grâce à l'amélioration d'Office 365.

Les dépenses d'exploitation ont diminué de 5 % et de 6 % en devise constante, avec 5 points d'impact favorable par rapport aux frais du 2ème trimestre de l'exercice précédent. Le résultat opérationnel a augmenté de 26 % et de 24 % en devise constante.

Voyons ensuite le segment cloud intelligent. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 25,9 milliards de dollars, en augmentation de 20 % et de 19 % en devise

constante, au-delà de nos attentes, avec de meilleurs résultats que ceux prévus dans toutes les entreprises.

Dans l'ensemble, les produits serveur et les services cloud ont augmenté de 22 % et de 20 % en devise constante. Le chiffre d'affaires d'Azure et d'autres services cloud a augmenté de 30 % et de 28 % en devise constante, dont 6 points de croissance de services d'IA. Les services Azure IA et non-IA ont porté notre surperformance.

Dans notre activité par utilisateur, la base installée de mobilité et de sécurité d'entreprise a augmenté de 11 % pour atteindre plus de 268 millions d'utilisateurs, avec un impact continu des tendances de croissance dans les nouvelles entreprises autonomes mentionnées précédemment.

Dans notre activité de serveur local, le chiffre d'affaires a augmenté de 3 % et de 2 % en devise constante, au-delà de nos attentes, principalement porté par une demande meilleure que prévue liée à la fin du support de Windows Server 2012.

Le chiffre d'affaires des services aux entreprises et partenaires a augmenté de 1 % et a été relativement stable en devise constante, avec de meilleures performances que prévu dans les services de support d'entreprise et les solutions industrielles.

La marge brute du segment en dollars a augmenté de 20 % et de 18 % en devise constante, et le pourcentage de marge brute a été relativement stable. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable, le pourcentage de marge brute a augmenté d'environ 1 point en raison de l'amélioration d'Azure mentionnée précédemment, partiellement compensé par l'impact de la mise à l'échelle de notre infrastructure d'IA pour répondre à la demande croissante. Les dépenses d'exploitation ont diminué de 8 % et de 9 % en devise constante, avec 9 points d'impact favorable par rapport aux frais du 2ème trimestre de l'exercice précédent. Le résultat opérationnel a augmenté de 40 % et de 37 % en devise constante.

Voyons maintenant plus en détails de l'informatique personnelle. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 16,9 milliards de dollars, en augmentation de 19 % et de 18 % en devise constante, conformément aux attentes globales. La croissance comprenait 15 points d'impact net de l'acquisition d'Activision.

Le chiffre d'affaires OEM Windows a augmenté de 11 % sur un an, au-delà de nos attentes, grâce à des performances légèrement meilleures dans la monétisation des marchés des consommateurs.

Le chiffre d'affaires des produits et services cloud commerciaux Windows a augmenté de 9 % et de 7 % en devise constante, en dessous des attentes, principalement en raison d'une comptabilisation des revenus dans la

période inférieure des différents contrats. La croissance des facturations de rente reste saine.

Le chiffre d'affaires des appareils a diminué de 9 % et de 10 % en devise constante, au-delà de nos attentes, en raison de réalisations plus fortes dans le segment commercial.

Les recettes publicitaires de recherche et d'actualités ex-TAC ont augmenté de 8 % et de 7 % en devise constante, relativement conformes aux attentes, portées par une augmentation du volume de recherche compensée par un impact négatif d'un partenariat tiers.

Et dans le gaming, le chiffre d'affaires a augmenté de 49 % et de 48 % en devise constante, avec 44 points d'impact net lié à l'acquisition d'Activision. Le chiffre d'affaires total du gaming était conforme aux attentes, car les performances plus élevées que prévu d'Activision ont été compensées par le marché de la console plus faible que prévu mentionné précédemment. Le chiffre d'affaires du contenu et des services Xbox a augmenté de 61 % et de 60 % en devise constante, porté par un impact net de 55 points lié à l'acquisition d'Activision. Le chiffre d'affaires matériel d'Xbox a augmenté de 3 % et de 1 % en devise constante.

La marge brute du segment en dollars a augmenté de 34 % et de 32 % en devise constante, avec 17 points d'impact net lié à l'acquisition d'Activision. Le pourcentage de marge brute a augmenté d'environ 6 points par rapport

à l'année précédente, en raison d'une marge brute plus élevée sur les appareils et d'un changement de la répartition des ventes vers des activités à plus forte marge. Les dépenses d'exploitation ont augmenté de 38 % avec 48 points liés à l'acquisition d'Activision, partiellement compensées par 6 points d'impact favorable lié aux frais de l'exercice précédent. Le résultat opérationnel a augmenté de 29 % et de 26 % en devise constante.

Revenons maintenant aux résultats globaux de l'entreprise.

Les dépenses en capital, y compris les baux financiers, se sont élevées à 11,5 milliards de dollars, un montant inférieur aux prévisions en raison du report au troisième trimestre de la livraison d'un contrat de capacité pour un tiers, initialement prévue pour le deuxième trimestre. La trésorerie versée pour les immobilisations corporelles, les biens et les équipements s'est élevée à 9,7 milliards de dollars. Ces investissements de centre de données prennent en charge notre demande cloud inclusive des besoins pour mettre à l'échelle notre infrastructure IA.

Le flux de trésorerie provenant des opérations s'élevait à 18,9 milliards de dollars, soit une hausse de 69 %, portée par des facturations et des collections cloud solides sur une année comparable affectée par un résultat opérationnel inférieur. Le flux de trésorerie disponible s'est élevé à 9,1 milliards de dollars, en hausse de 86 % par rapport à l'année précédente, en raison du moment des paiements effectués pour les propriétés et les équipements.

Ce trimestre, les autres produits et charges étaient conformes aux attentes, s'élevant à un montant négatif de 506 millions de dollars, en raison des charges d'intérêts et des pertes nettes sur investissements, partiellement compensés par les produits d'intérêts.

Notre taux d'imposition effectif était d'environ 18 %.

Et enfin, nous avons redistribué 8,4 milliards de dollars aux actionnaires sous forme de dividendes et de rachats d'actions.

Passons maintenant à nos perspectives pour le troisième trimestre, qui, sauf indication contraire, sont exprimées en dollars américains.

Tout d'abord, FX. Sur la base des taux actuels, nous prévoyons que les fluctuations des devises augmenteront la croissance du chiffre d'affaires total et celle des revenus par segment de moins d'un point, et nous ne prévoyons aucun impact sur la croissance du COGS et des charges d'exploitation.

Dans les réservations commerciales, l'excellent travail réalisé sur nos mouvements de ventes pour les annuités de base, y compris les renouvellements bénéfiques, ainsi que les engagements Azure à long terme devraient stimuler une croissance bénéfique sur une base d'expiration croissante.

Le pourcentage de marge brute de Microsoft Cloud devrait diminuer d'environ un point sur un an. Hormis l'impact de l'évolution de l'estimation comptable, le pourcentage de marge brute du cloud au 3ème trimestre sera relativement stable, car l'amélioration d'Office 365 et Azure sera compensée par la combinaison du passage à Azure et de l'impact de la mise à l'échelle de notre infrastructure d'IA pour répondre à la demande croissante.

Nous nous attendons à ce que les dépenses en capital augmentent concrètement de manière séquentielle, portées par des investissements dans notre cloud et notre infrastructure d'IA et le décalage d'une date de livraison d'un fournisseur tiers mentionné précédemment du 2ème au 3ème trimestre. Pour rappel, il peut y avoir une variabilité normale des dépenses trimestrielles dans le calendrier de développement de notre infrastructure cloud.

Donnons ensuite des conseils relatifs au segment.

En ce qui concerne la productivité et les processus métiers, nous prévoyons un chiffre d'affaires compris entre 19,3 et 19,6 milliards de dollars ou une croissance comprise entre 10 % et 12 %.

Pour Office Commercial, la croissance du chiffre d'affaires sera de nouveau portée par Office 365 avec une croissance du nombre d'utilisateurs sur les segments clients et une croissance de l'ARPU grâce à E5. Nous nous attendons à ce que la croissance du chiffre d'affaires d'Office 365 soit d'environ 15 % en devise constante. Bien que Microsoft 365 Copilot n'en soit qu'à ses balbutiements, nous sommes heureux de l'adoption à ce jour, et nous nous attendons à ce que les revenus augmentent au fil du temps. Dans nos activités locales, nous nous attendons à ce que les revenus diminuent à moins de 20.

Pour les consommateurs Office, nous prévoyons une croissance du chiffre d'affaires à un chiffre entre 5 et 9, portée par les abonnements Microsoft 365.

Pour LinkedIn, nous nous attendons à ce que la croissance du chiffre d'affaires soit à un chiffre entre 5 et 9, portée par la croissance continue de toutes les activités.

Et en ce qui concerne Dynamics, nous prévoyons une croissance du chiffre d'affaires moyenne portée par Dynamics 365.

Pour Intelligent Cloud, nous prévoyons un chiffre d'affaires compris entre 26 et 26,3 milliards de dollars ou une croissance comprise entre 18 % et 19 %.

Le chiffre d'affaires continuera d'être porté par Azure qui, pour rappel, peut avoir une variabilité trimestrielle principalement due à notre activité par utilisateur et à la comptabilisation des revenus dans la période en fonction des différents contrats.

Pour Azure, nous nous attendons à ce que la croissance du chiffre d'affaires du 3ème trimestre reste stable par rapport à notre résultat plus élevé que prévu du 2ème trimestre. La croissance sera portée par notre activité de consommation Azure avec une forte contribution continue de l'IA. Nos activités par utilisateur devrait bénéficier de l'élan de la suite Microsoft 365, bien que nous nous attendions à une modération continue des taux de croissance du nombre d'utilisateurs en fonction de la taille de la base installée.

Dans nos activités de serveurs locaux, nous prévoyons une croissance du chiffre d'affaires inférieure à la moyenne en raison de la demande hybride continue, y compris des licences s'exécutant dans des environnements multiclouds.

Et dans les services aux entreprises et partenaires, le chiffre d'affaires devrait diminuer d'environ 10 % par rapport à une année passée comparable pour les services de support aux entreprises.

En ce qui concerne l'informatique personnelle, nous prévoyons un chiffre d'affaires compris entre 14,7 et 15,1 milliards de dollars US ou une croissance comprise entre 11 % et 14 %.

La croissance du chiffre d'affaires OEM Windows devrait être relativement stable, car les volumes d'unités de PC sur le marché restent aux niveaux antérieurs à la pandémie.

Dans les produits commerciaux Windows et les services cloud, la demande des clients pour Microsoft 365 et nos solutions de sécurité avancées devraient stimuler une croissance moyenne du chiffre d'affaires. Rappelez-vous que notre croissance trimestrielle du chiffre d'affaires peut avoir une variabilité principalement due à la comptabilisation des revenus dans la période en fonction des différents contrats.

Dans les appareils, le chiffre d'affaires devrait diminuer à deux chiffres bas, car nous continuons à nous concentrer sur nos produits premium à marge plus élevée.

La croissance du chiffre d'affaires des recettes publicitaires de recherche et d'actualités ex-TAC devrait être à un chiffre entre 5 et 9, soit environ 8 points plus élevée que le chiffre d'affaires global des recettes publicitaires de recherche et d'actualités, portée par un volume constant.

Et dans le gaming, nous prévoyons une croissance du chiffre d'affaires inférieure à 40, dont 45 points environ d'impact net de l'acquisition d'Activision. Nous prévoyons une croissance du chiffre d'affaires du contenu et des services Xbox entre 50 et 55, portée par 50 points environ d'impact net lié à l'acquisition d'Activision. Le chiffre d'affaires du matériel diminuera au fil de l'année.

Revenez maintenant aux conseils pour la société.

Nous prévoyons un COGS entre 18,6 et 18,8 milliards de dollars US, dont environ 700 millions de dollars d'amortissement des actifs incorporels acquis lors de l'acquisition d'Activision.

Nous prévoyons des dépenses d'exploitation de 15,8 à 15,9 milliards de dollars US, dont environ 300 millions de dollars provenant de la comptabilité d'achat, de l'intégration et des coûts liés aux transactions de l'acquisition d'Activision.

Les autres revenus et dépenses devraient être sensiblement négatifs de 600 millions de dollars, car les revenus d'intérêts seront plus que compensés par les charges d'intérêts et d'autres pertes. À titre de rappel, nous devons reconnaître les gains ou les pertes sur nos investissements en capitaux propres, ce qui peut augmenter la volatilité trimestrielle.

Nous nous attendons à ce que notre taux d'imposition effectif au 3e trimestre soit conforme à notre taux d'imposition annuel complet, que nous prévoyons actuellement d'environ 18 %.

Abordons maintenant quelques réflexions supplémentaires sur l'exercice complet.

Tout d'abord, FX. En supposant que les taux actuels restent stables, nous nous attendons actuellement à ce que FX augmente au 4ème trimestre et que la croissance complète du chiffre d'affaires soit de moins d'un point. Nous nous attendons toujours à ce qu'il n'y ait aucun impact significatif sur la croissance du COGS de l'exercice complet ou des dépenses d'exploitation.

Deuxièmement, Activision. Pour l'exercice 2024 complet, nous nous attendons à ce qu'Activision contribue positivement au résultat d'exploitation en excluant la comptabilité d'achat, l'intégration et les coûts liés aux transactions.

À l'échelle de la société, nous avons fourni de solides résultats dans H1 et la demande pour notre Microsoft Cloud continue de stimuler la croissance de notre Outlook pour H2. Notre engagement à mettre à l'échelle notre investissement cloud et IA est guidé par la demande des clients et l'opportunité de marché substantielle. Alors même que nous faisons évoluer ces investissements, nous restons concentrés sur l'efficacité de

chaque couche de notre pile technologique et sur la gestion rigoureuse des coûts de chaque équipe.

Par conséquent, nous nous attendons à ce que les marges d'exploitation de l'exercice complet soient comprises entre 1 à 2 points, même si les investissements en capital d'IA favorisent la croissance de COGS. Cette expansion de marge d'exploitation comprend l'impact de l'acquisition d'Activision et de l'évolution des durées de vie utiles au cours de l'année dernière.

Pour conclure, nous nous concentrons sur l'exécution afin que nos clients puissent bénéficier des gains de productivité de l'IA au fur et à mesure que nous investissons pour prendre la tête de la course à la plateforme d'IA.

Cela étant dit, passons aux questions et réponses Brett.

BRETT IVERSEN : Merci Amy. Par respect pour les autres participants, nous vous demandons de ne poser qu'une seule question. Joe, pouvez-vous répéter vos instructions ?

(Direction de l'opérateur.)

MARK MOERDLER, Bernstein Research : Merci beaucoup. Félicitations pour ce trimestre fort et merci de me laisser poser la question.

Amy, vous avez parlé de la stabilité d’Azure et vous avez annoncé une croissance d’Azure, une stabilité. Mais si nous explorons plus en profondeur, nous constatons qu’Azure AI continue de prendre une part de plus en plus grande du chiffre d’affaires. Je comprends qu’il est difficile de distinguer les revenus qui proviennent directement de l’IA des autres revenus PaaS IaaS qui tirent parti ou qui sont alimentés par l’IA.

Pouvez-vous m’aider avec ces deux questions liées ? L’optimisation a apporté de la stabilité et devrait, à un moment donné, être incluse dans le flux de revenus. Comment devrions-nous alors penser à ce qui se passe ? Voyons-nous que la consommation indirecte de l’IA est stable, ou voyons-nous un rebond à mesure que la transition vers le cloud se poursuit et que la nécessité d’inférence de données augmente ?

Deuxième partie : en ce qui concerne l’IA, où en sommes-nous dans le parcours de l’entraînement, qui soutient la majorité de l’utilisation d’Azure AI, à l’inférence ? Quand pensez-vous que nous commencerons à voir l’amorce d’une inférence non-Microsoft ? Quand pensez-vous que nous pourrions atteindre le point où l’inférence constituera le facteur le plus déterminant ? Thank you.

SATYA NADELLA : Veux-tu que je commence ?

AMY HOOD : Pourquoi pas, j'aborderai ensuite l'aspect plus technique.

SATYA NADELLA : Parfait ! En ce qui concerne l'inférence et l'entraînement, vous constatez principalement l'inférence. Aucun des éléments d'entraînement de grand modèle n'en fait partie. L'entraînement par lots de petits bots implique que vous, ou quelqu'un d'autre procède à des ajustements, mais cela ne constitue qu'une partie mineure. La majorité de ce que vous voyez dans Azure constitue principalement l'inférence.

Et Mark, je pense qu'il peut être utile de réfléchir à ce qu'est la nouvelle charge de travail dans l'IA. La nouvelle charge de travail dans l'IA, particulièrement dans notre cas, commence par l'une des frontières, le modèle de frontière, Azure OpenAI. Mais il ne s'agit pas seulement d'un modèle, n'est-ce pas ?

Prenez tout d'abord ce modèle. Effectuez un RLHF. Vous pouvez procéder à certains ajustements. Vous effectuez une récupération, ce qui signifie que vous atteignez un compteur de stockage ou des compteurs de calcul. Par d'ailleurs, vous allez également synthétiser un grand modèle en un petit modèle et il pourrait s'agir d'un entraînement. Toutefois, c'est un petit entraînement par lots qui utilise essentiellement l'infrastructure d'inférence. Je pense que c'est ce qui se passe.

Vous pouvez même dire que ces charges de travail d'IA auront un cycle de vie, ce qui fait qu'elles seront générées et qu'elles seront sans cesse optimisées au fil du temps. C'est un peu unilatéral.

Si je comprends bien votre question, sur ce qui se passe avec l'optimisation traditionnelle... Je pense nous avons dit le trimestre dernier que nous continuerions à avoir des cycles où les gens créeront de nouvelles charges de travail, optimiseront les charges de travail, puis lanceront de nouvelles charges de travail. Je pense que c'est ce que nous continuons à constater.

Mais je pense que cette période, de ce que j'appellerai, d'optimisation massive uniquement sans lancement de nouvelle charge de travail, est pour l'instant révolue. Ce que vous voyez relève plus de cycles continus par les clients, à la fois en termes d'IA que de charges de travail traditionnelles.

AMY HOOD : Juste quelques petites choses à ajouter à cela. Je pense que lorsque vous utilisez le mot « rodage » pour comparer l'optimisation ou la simplifier, cela revient à peu près à la même chose. C'est ce que nous obtenons à ce stade dans H2 et c'est tout à fait vrai. Nous aimerions parler de la contribution de l'IA, en particulier pour les raisons abordées par Satya.

Il s'agit de voir l'application de l'IA à grande échelle, et nous voulons pouvoir montrer aux utilisateurs à quoi cela va ressembler. Il est question d'inférence des charges de travail. Là où les utilisateurs s'attendent à des

gains de productivité et à d'autres avantages qui augmentent les revenus. Je pense donc que ces deux aspects sont liés.

Pour finir, le TAM qui s'en suit est la meilleure approche pour les deux, à la fois pour la charge de travail d'IA et non d'IA. Et comme l'a dit Satya, vous avez besoin des deux.

MARK MOERDLER : Parfait. Merci beaucoup pour cette réponse approfondie.

BRETT IVERSEN : Merci Mark. Joe, question suivante s'il vous plaît.

(Direction de l'opérateur.)

BRENT THILL, Jeffries : Bon après-midi. Amy, l'amélioration de la marge est assez choquante pour la plupart, compte tenu des investissements que vous et Satya mettez dans l'IA. Si vous pouviez simplement nous dire comment cela est possible, ce que vous constatez à ce stade et certains des coûts que vous essayez de gérer à mesure que vous faites évoluer l'IA.

AMY HOOD : Merci Brent. Tout d'abord, merci pour votre question. Bien évidemment, les équipes ont travaillé dur sur ce sujet. Nous soulignons le fait que pour le 2ème trimestre, en raison de l'impact des frais de l'année passée, vous constatez une amélioration de marge plus importante. Je

dirais que c'est plus une amélioration de marge d'exploitation. Permettez-moi de le dire en premier.

Deuxièmement, l'amélioration de la marge absolue est également très bonne. Cela confirme, à mon avis, une des choses dont Satya a parlé. Je me répète un peu, mais c'est ce que nous voulons vraiment pour nous assurer que lorsque nous investissons, nous les faisons de manière cohérente sur l'ensemble de la pile technologique.

La pile technologique que nous créons, quelle que soit l'équipe concernée, fait partie intégrante de l'IA. Pensez à la cohérence sans avoir à ajouter beaucoup de ressources pour le faire. Elle est un véritable pivot de l'ensemble de notre infrastructure d'investissement pour aller dans ce sens. Et je pense que c'est important, parce que cela signifie que vous pensez d'abord à l'IA, pas seulement dans le langage que nous utilisons, mais ce sur quoi les utilisateurs travaillent chaque jour. Cela crée bien évidemment une opportunité.

De très bons travaux ont également été effectués par de nombreuses équipes sur l'amélioration de la marge brute des produits. Nous en avons parlé avec Office 365. Nous en avons parlé dans Azure Core. Nous en avons même parlé dans notre portefeuille d'appareils, où nous avons vu des améliorations matérielles tout au long de l'année.

Ainsi, lorsque vous améliorez la marge brute, en plus de cette cohérence à orienter les employés vers l'IA sans en rajouter, vous obtenez effectivement ce type d'avantage. Et nous devons toujours investir. Et plus important encore, investir dans ce qui façonnera la prochaine décennie et rester concentré sur la capacité à atteindre vos objectifs au quotidien.

C'est donc une excellente question, et j'espère que cela vous aura aidé pour quelques-uns des composants.

BRENT THILL : Merci Amy.

BRETT IVERSEN : Merci Brent. Joe, question suivante s'il vous plaît.

(Direction de l'opérateur.)

KASH RANGAN, Goldman Sachs : Bonjour et merci beaucoup. Un trimestre exceptionnel, des améliorations extraordinaires. Une seule question pour vous Satya.

Le cloud computing a changé la pile technologique comme nous n'aurions pas pu l'imaginer il y a seulement 10 ans, la nature de la couche de base de données ou de la couche du système d'exploitation. Chaque couche a tout simplement radicalement changé. Comment prévoyez-vous que l'IA

généralise change la pile technologique comme nous la connaissons aujourd'hui ? Un grand merci à vous.

SATYA NADELLA : Oui, je pense qu'elle aura un impact fondamental. En réalité, on pourrait dire que l'architecture de calcul principale elle-même change. De la puissance et de la densité à la conception du centre de données, tout ce qui servait d'accélérateur, est désormais une sorte de processeur principal, ou une unité de calcul principale. Et par là je pense aussi au réseau, à l'architecture de la mémoire. Par conséquent, l'architecture principale de l'ordinateur change aussi. Je pense que chaque charge de travail change.

Et nous en venons donc naturellement à notre calque de données. La chose la plus excitante pour moi au cours de l'année dernière a été de voir comment notre calque de données a évolué pour être créée pour l'IA, n'est-ce pas ? Si vous pensez à Fabric, l'une des atouts de Fabric est de pouvoir dire : nous allons séparer le stockage du calque de calcul. Dans le calcul, nous disposerons du SQL traditionnel. Nous aurons Spark. Et en passant, vous pouvez avoir une tâche Azure IA sur le même lac de données ou le même modèle de lac de données. Et avec le modèle métier, vous pouvez combiner tous ces différents calculs.

Il s'agit du type d'architecture de calcul. Mais ce n'est qu'un exemple. L'outil est en train de changer. Si vous pensez à Office et que vous observez

Copilot, l'extensibilité Copilot avec GPT, les applications Copilot via la pile Copilot, vous y trouverez un autre aspect de ce qui se passe pour la pile technologique.

C'est la base de la construction. Je suis convaincu que d'être dans le cloud a été très utile pour créer l'IA. Toutefois, l'IA rebat simplement toutes les cartes : à quoi le cloud ressemble, au niveau de l'infrastructure et le modèle d'application.

KASH RANGAN : Incroyable. Un grand merci à vous.

BRETT IVERSEN : Merci Kash. Joe, question suivante s'il vous plaît.

(Direction de l'opérateur.)

KARL KEIRSTEAD, UBS : Merci. Je voulais revenir à l'IA. L'ascenseur d'IA à six points vers Azure est tout simplement extraordinaire. Mais je voudrais connaître votre progression dans la mise en place de l'infrastructure pour répondre à cette demande, si vous sentez que l'offre GPU de Microsoft est contrainte, si la réussite que vous avez obtenue vis-à-vis de goulots d'étranglement de mise à l'échelle dont d'autres fournisseurs d'infrastructure cloud ont un peu parlé, peut-être en ce qui concerne la mise à l'échelle de l'infrastructure. Thank you.

AMY HOOD : Merci Karl. Si vous le permettez je vais commencer et Satya pourra compléter.

Karl, je pense que nous nous sentons vraiment à ce stade en terme d'ajout de capacité. Vous avez pu constater l'accélération de nos dépenses d'investissement depuis plus d'un an, et vous l'avez vu évoluer pendant ce processus. Comme nous l'avons abordé, elles sont axées sur l'empreinte des serveurs et des nouveaux centres de données pour pouvoir répondre à cette demande et son évolution à mesure que nous progresserons.

C'est pour cela que j'ai l'impression que les équipes ont fait un très bon travail. Bien évidemment et surtout, j'ai l'impression que nous en sommes les bâtisseurs, mais que nous avons également eu recours à la capacité de tiers lorsque vous en avons besoin pour répondre à la demande des clients. Et j'ai tendance à penser, compte tenu de ce que nous voyons en termes de pipeline, que nous serons enclins à accélérer les dépenses en capital à l'avenir pour continuer à ajouter de la capacité au cours des prochains trimestres.

BRETT IVERSEN : Merci Karl. Joe, question suivante s'il vous plaît.
(Direction de l'opérateur.)

BRAD ZELNICK, Deutsche Bank : Merveilleux. Merci beaucoup d'avoir répondu à la question. Les premiers commentaires du marché que nous

entendons tous sur Microsoft 365 Copilot sont très encourageants. Pouvez-vous être plus précis sur ce que vous constatez termes de tendances d'adoption par rapport à d'autres introductions de nouveaux produits par le passé ? Le cas échéant, quels sont les freins et dans quelle mesure est-il primordial de le mettre à la disposition des clients ? Jusqu'où êtes-vous prêt à aller sur le marché pour inciter les utilisateurs à l'obtenir ? Thank you.

SATYA NADELLA : Non, merci pour la question Brad. Quelques points supplémentaires donc.

J'ai dans mes commentaires de deux mois, au moins en ce qui concerne nos suites précédentes telles que E3 ou E5. C'est en définitive beaucoup plus rapide que cela. De ce point de vue, c'est donc enthousiasmant de constater la demande et le déploiement. En observant par client et même par utilisation, j'ai constaté que c'est plus rapide que tout autre chose. Parce que c'est plus facile, n'est-ce pas ? Je veux dire par là qu'il s'affiche dans vos applications, que vous cliquez dessus comme n'importe quel autre élément du ruban et que cela devient une habitude au quotidien.

En fait, cela me rappelle un peu les prémices de l'adoption du PC, pas vous ? Au tout début, seules quelques personnes y ont accès. Beaucoup d'entreprises sont passées par là, n'est-ce pas ? Tout comme les PC se sont démocratisés, à un moment donné après leur adoption par les premiers utilisateurs. C'est là le cycle auquel, je pense, nous nous attendons.

Ce que nous voyons actuellement est vraiment intéressant. Examinez les données dont nous disposons, le résumé... C'est ce qui ressort en premier. Je résume des réunions Teams, dans Teams, pendant et après la réunion. Je résume des documents Word. Je reçois des informations par e-mail que je résume. Le résumé a pris beaucoup de place.

N'oublions pas les brouillons... Vous créez des brouillons d'e-mails, de documents. Chaque fois que vous voulez commencer quelque chose, la page vierge disparaît et vous commencez en vous interrogeant et en créant un brouillon.

Pour moi, le messagerie instantanée est la fonctionnalité la plus puissante actuellement. Vous disposez de la base de données la plus importante de votre entreprise, qui se trouve être la base de données de vos documents et communications, qui est désormais capable d'interroger par langage naturel de manière puissante. Je peux lui demander tout ce qu'Amy a dit sur le prochain trimestre, et j'obtiens des informations très détaillées.

Messagerie instantanée, résumé, brouillon, mais encore actions. L'une des fonctionnalités les plus utilisées ici est un document Word à partir duquel une présentation PowerPoint est créée pour moi. C'est là que tout commence aussi.

Souvenez-vous du cycle d'adoption des PC... J'ai l'impression que tous ces éléments deviennent ce pour quoi ils ont été créés en termes de tâche, d'artefact de tâche et de changement de workflow. Imaginez ce qu'il en était des prévisions avant Excel et les e-mails, et ce qu'elles sont devenues. De la même manière, vous constaterez les changements dans les tâches et les workflows à mesure que les personnes résumeront plus rapidement, soumettront des brouillons réglementaires plus rapidement et discuteront pour acquérir des connaissances sur votre entreprise.

Ce sont les choses que nous voyons comme des modèles globaux.

AMY HOOD : Et comme Satya l'a dit, pour ajouter deux points supplémentaires, cela va constituer pour certaines entreprises un défi, comme cela avait été le cas pour les PC. D'autres entreprises souhaiteront peut-être constituer un groupe plus petit, gagner en productivité, puis se développer. En étant ainsi en mesure de relever certaines exigences de nombre d'utilisateurs comme nous l'avons fait un peu plus tôt ce mois-ci permettra aux clients d'adopter cette approche également.

Et l'autre point que j'ajouterais, et dont nous parlons toujours, concerne les logiciels d'entreprise, que vous vendez et que vous déployez après un délai d'attente. Après le déploiement, vous voulez en voir l'utilisation. Ce que nous avons plus particulièrement constaté et ce à quoi vous pourriez vous attendre avec Copilot, même lors des toutes premières phases, c'est que le

déploiement est bien évidemment très rapide. Mais ce que nous voyons en réalité, c'est une augmentation de l'intérêt. Sur ce que Satya a dit, sur la façon dont vous apprenez et vos changements de comportement, vous voyez un intérêt croissant au fil du temps.

Je pense donc que c'est important de le souligner, parce que c'est une dynamique importante et parce que nous sommes optimistes.

BRAD ZELNICK : Excellent. Un grand merci à vous.

BRETT IVERSEN : merci, Brad. Joe, question suivante s'il vous plaît.

(Direction de l'opérateur.)

MARK MURPHY, JP Morgan : Merci beaucoup. Est-il possible de détailler les services IA à six points qui ont le vent en poupe ? Simplement pour nous aider à comprendre les éléments qui ont augmenté des trois points incrémentiels. Par exemple, s'agit-il plus de l'inférence OpenAI de GitHub Copilot, d'autres copilotes, d'Azure OpenAI Service, des LLM tiers s'exécutant sur Azure ? Où avez-vous vu la plus forte progression dans cette activité ?

AMY HOOD : Mark, sans entrer dans des détails approfondis, pensons-y plus généralement du point de vue de l'adoption par les utilisateurs pour l'inférence à l'API. Je pense que c'est la façon la plus simple d'y penser. Nous avons également vu la croissance de GitHub Copilot, dont Satya a

parlé, et nous avons vu un nombre croissant de tiers l'utiliser de manière plus limitée pour l'entraînement. Toutefois, actuellement, il s'agit principalement d'une charge de travail d'inférence en termes de nombre et de la facilité d'adoption.

SATYA NADELLA : Azure OpenAI, puis OpenAI sur les API, au-dessus d'Azure, serait un des principaux facteurs. Cependant, beaucoup de ces petits lots d'entraînement sont effectués, qu'il s'agisse d'apprentissage par renforcement à partir de rétroaction humaine (RLHF) ou d'ajustement, et beaucoup de personnes commencent à utiliser les modèles en tant que service avec tous les autres nouveaux modèles. Il s'agit toutefois principalement d'Azure OpenAI aujourd'hui.

MARK MURPHY : merci.

BRETT IVERSEN : Merci Mark. Joe, question suivante s'il vous plaît.
(Direction de l'opérateur.)

BRAD REBACK, Stifel : excellent, merci beaucoup. Amy, depuis de très nombreuses années, pour Office 365 pour les entreprises, la croissance du nombre d'utilisateurs a de loin dépassé le revenu par utilisateur. Et, au cours des deux derniers trimestres, on constate une convergence, évidemment, car le nombre d'utilisateurs est devenu très important. Si on regarde vers l'avenir, est-ce qu'ils vont rester au même niveau pendant un

certain temps, ou doit-t-on s'attendre à ce que le revenu par utilisateur dépasse la croissance sur le court terme ? Nous vous remercions.

AMY HOOD : excellente question, Brad. Je vais prendre chaque élément séparément, puis nous pourrons revenir sur le fait de savoir s'ils devraient s'égaliser, ou en fait, croyez-le ou non, prendre des trajectoires légèrement indépendantes. Je vais vous expliquer pourquoi je dis ça.

La croissance du nombre d'utilisateurs dont nous parlons est principalement issue, à ce stade, de petites entreprises de taille moyenne et surtout des scénarios impliquant des travailleurs de terrain. Et, par rapport à ce que vous avez dit, parfois, il s'agit d'utilisateurs avec un revenu par utilisateur inférieur, mais aussi de nouveaux utilisateurs. Vous pouvez le constater dans le nombre d'utilisateurs. Au fur et à mesure, nous avons vu que celui-ci a un peu diminué d'un trimestre à l'autre, et nous avons anticipé que cela se produira à nouveau le trimestre suivant.

Mais être en mesure d'ajouter le revenu par utilisateur est une chose tout à fait différente. Et, traditionnellement, et encore ce trimestre, les utilisateurs proviennent dans la durée d'E3, puis d'E5. Et nous continuons à observer une tendance continue saine concernant la suite, et vous avez pris connaissance du très bon nombre de renouvellements. Tout cela, c'est vrai, est en quelque sorte complètement indépendant de la croissance du nombre d'utilisateurs.

Ensuite, la prochaine chose dont en fait, nous venons de parler à l'instant, peut-être dans la question de Brad, j'essaie de m'en rappeler, était que les revenus issus de Copilot seront intégrés en tant que revenu par utilisateur, c'est bien ça ? Cela ne fera pas apparaître une croissance du nombre d'utilisateurs. Vous aurez des transitions concernant E3, E5, et Copilot qui apparaîtront dans le revenu par utilisateur au fil du temps. Ensuite, votre croissance du nombre d'utilisateurs sera principalement issue des petites entreprises et des travailleurs de terrain, et, peut-être, de nouveaux scénarios de secteurs d'activité.

Brad, j'ai tendance à ne pas les considérer comme des lignes associées l'une à l'autre. Croyez-le ou non, je les considère comme des mouvements indépendants dans nos opérations. Et il y a encore de la marge pour une croissance du nombre d'utilisateurs, et évidemment, avec les leviers dont nous avons parlé, il y a aussi de la marge pour une croissance du revenu par utilisateur.

BRAD REBACK : c'est excellent. Merci beaucoup.

BRETT IVERSEN : merci, Brad. Joe, nous avons le temps pour une dernière question.

(Direction de l'opérateur.)

TYLER RADKE, Citi : merci d'avoir pris ma question. Satya, votre enthousiasme à propos de GitHub Copilot était visible lors de la téléconférence et lors du sommet sur l'IA à New York la semaine dernière. Je me demande ce que vous pensez de sa tarification. Évidemment, cela conduit à des avancées incroyables en termes de productivité pour les développeurs, mais quel est votre avis sur votre capacité à alimenter le revenu par utilisateur de GitHub Copilot sur la durée ? Et expliquez-nous comment vous imaginez la prochaine phase des nouvelles versions à ce niveau-là.

SATYA NADELLA : ouais. En fait, je reviens toujours, en quelque sorte, à ma propre conviction que cette génération d'IA va être différente. Elle a commencé avec le passage de GPT 2.5 à 3, puis a ensuite été utilisée dans les scénarios de développement avec GitHub Copilot. Et donc, oui, je pense que c'est l'endroit où celle-ci est la plus évoluée en termes d'avantages économiques ou de productivité.

Et vous pouvez le constater. Nous le constatons au sein de Microsoft. Nous le constatons dans toutes les études de cas que nous effectuons concernant les clients. Pour tout le monde à qui j'en ai parlé, c'est l'endroit où celle-ci devient le modèle standard pour tout développeur. C'est comme si vous retiriez la vérification orthographique de Word, je serais au chômage. Et aussi, je pense que GitHub Copilot deviendra un élément essentiel pour quiconque faisant du développement logiciel.

La question que vous avez soulevée est un peu une continuation de ce qu'Amy avait dit sur le sujet, non ? Vous allez commencer à voir les gens considérer ces outils comme capables d'améliorer la productivité, c'est ça ? Je veux dire, si on y regarde de près, nos revenus par utilisateur étaient excellents, mais sont plutôt bas. Franchement, même si nous avons eu beaucoup de succès, nous ne sommes pas une entreprise avec un revenu par utilisateur élevé.

Je pense que ce que vous allez commencer à constater, qu'il s'agisse de Copilot pour les ventes, Copilot pour les services, GitHub Copilot ou Copilot pour la sécurité, c'est qu'ils vont fondamentalement capturer une partie de la valeur qu'ils produisent, pour la productivité des dépenses opérationnelles, non ? On pourrait dire que 2 points, 3 points de nécessités de dépenses opérationnelles pourront être des dépenses logicielles. Je pense que c'est une équation de valeurs assez simple.

Et c'est la première fois. Je veux dire, ce n'est pas quelque chose que nous avons pu constater avant. Alors que maintenant, je pense que nous sommes dans cette situation.

Et, même le Copilot horizontal est ce dont Amy parlait, c'est-à-dire au niveau d'Office 365 ou de Microsoft 365. Là aussi, vous pouvez utiliser le même argument. Quel que soit le revenu par utilisateur que nous avons

obtenu, nous l'aurons avec E5. Maintenant, vous pouvez dire de façon graduelle, en pourcentage des dépenses opérationnelles, combien vous paieriez pour qu'un Copilot vous fasse gagner plus de temps, par exemple ?

Donc, oui, avec tout ça, je vois cela comme un nouveau vecteur pour nous vers ce que je vais appeler la prochaine phase pour le travail sur les connaissances et le travail sur le terrain, et leur productivité, et comment nous participerons. Et pour GitHub Copilot, je pense que je n'aurais jamais imaginé que les activités liées aux outils puissent participer fondamentalement aux dépenses opérationnelles d'une entreprise sur, disons, l'activité de développement. Et maintenant, vous pouvez voir cette transition. Ce n'est pas que des outils, ça concerne la productivité de votre équipe de développement.

BRETT IVERSEN : merci, Tyler. Cela conclut la partie questions-réponses de notre appel d'aujourd'hui sur les résultats. Merci de nous avoir rejoints aujourd'hui, nous espérons vous revoir bientôt.

AMY HOOD : merci.

SATYA NADELLA : merci.

(Direction de l'opérateur.)

END