

Sopra Group

Présentation des résultats annuels 2008

Pierre PASQUIER

Je commencerai par présenter les réalisations 2008, en ajoutant quelques informations complémentaires, avant d'aborder le contexte 2008-2009 et les dossiers prioritaires sur lesquels nous travaillons, puis, dans la mesure du possible, les perspectives.

Je traiterai la première partie et la conclusion, tandis que Dominique Illien commentera les dossiers prioritaires. Nous répondrons ensuite ensemble aux questions.

I. Réalisations 2008

(slide 3)

La croissance totale 2008 de Sopra s'établit à 12,8 % et la croissance organique à 10,5 %, le quatrième trimestre étant somme toute de bonne qualité. Le découpage en activité est identique à celui des années précédentes. Le conseil en management, c'est-à-dire l'activité de Orga Consultants, a vu son chiffre d'affaires progresser de 2 % seulement, tandis que l'intégration de systèmes en France - qui reste l'activité principale de notre activité conseil & intégration de systèmes - progresse de 14 %. Le chiffre d'affaires d'ISS Europe affiche une croissance de 2,6 %, cachant une situation très contrastée : 8,7 % en Espagne, 2 % à 3 % en Angleterre, 8 % en Italie. L'activité Consulting en Espagne décroît de façon significative mais les volumes sont faibles. La croissance organique d'Axway atteint 9,4 %. Les gros moteurs de croissance restent donc ISS France et Axway.

(slide 4)

Le chiffre d'affaires atteint 1,129 milliard d'euros. Les charges de personnel et de personnels extérieurs représentent une progression de 12,5 % tandis que les charges d'exploitation augmentent de 15,8 % - ce taux étant ramené à 11 % en excluant les achats-reventes. Le résultat opérationnel courant s'établit à 102,3 millions d'euros, soit 9,1 % du chiffre d'affaires – pourcentage identique à celui de 2007. Le résultat opérationnel atteint 8,8 % du chiffre d'affaires et le résultat net, 5,2 %.

Le coût de l'endettement financier net est proche de 10 millions d'euros. Les autres produits et charges financiers sont de 3,3 millions d'euros.

(slide 5)

La marge d'Orga Consultant s'établit à 5,1 % seulement, contre 10,3 % en 2007 du fait du taux d'emploi en chute sur les trois à quatre derniers mois. ISS France affiche de bonnes performances

avec un chiffre d'affaires de 694 millions d'euros et une marge de 8,9 %, en très légère progression. La marge de ISS Europe est de 8,3 % contre 9,1 % en 2007. Enfin, Axway voit ses marges augmenter, atteignant près de 12 %.

(slide 6)

Le bilan simplifié laisse apparaître un actif économique total de 466,5 millions d'euros. Les capitaux propres atteignent 268 millions d'euros et l'endettement financier, 198,2 millions d'euros.

(slide 7)

Au 31 décembre 2007, les capitaux propres se montaient à 248,8 millions d'euros. Les dividendes versés et des écarts de conversion - principalement dus à la livre - viennent s'imputer sur les fonds propres. La même opération à ce jour conduirait à une augmentation de 10 millions d'euros du fait de l'appréciation du dollar. Ces mouvements ont donc des incidences dans un sens comme dans l'autre.

(slide 8)

Pour revenir sur la variation de l'endettement net, le Groupe a débuté l'année avec un endettement de 130,3 millions d'euros. La capacité d'autofinancement s'établit à 108,4 millions d'euros. Le Groupe a versé 29 millions d'euros d'impôt. La variation du besoin en fonds de roulement est de -2,8 million d'€. Le flux net de trésorerie généré par l'activité atteint 76,3 millions d'euros. Les opérations d'investissement classiques se montent à 12,3 millions d'euros. Les intérêts financiers versés sont de 10 millions d'euros. Le *free cash flow* atteint ainsi 52,9 millions d'euros, contre 30 millions d'euros en 2007. L'incidence des variations de périmètre s'établit à -101 millions d'euros ; celles des dividendes à -19,3 millions d'euros. La variation totale sur l'exercice est de -67,2 millions d'euros. Les variations de périmètres sont essentiellement dues à Tumbleweed mais également à une année de *earn-out* pour l'acquisition réalisée il y a deux ans en Espagne de la société Profit.

(slide 9)

Le résultat net de base par action s'établit à 4,98 euros. L'endettement net sur les capitaux propres atteint 74 %. Les covenants bancaires pour le crédit syndiqué sont respectés dès lors que le *gearing* est inférieur à 100 %. Celui-ci devrait s'améliorer pour revenir aux alentours de 50 %. L'endettement net sur l'excédent brut d'exploitation doit être inférieur à 3 ; il s'établit à 1,79. Enfin, le résultat opérationnel sur le coût de l'endettement doit être supérieur à 5 ; il est de 10. Les covenants sont donc parfaitement respectés.

II. Informations complémentaires

(slide 11)

Le positionnement métiers et marchés n'a pas vraiment évoluer. Le consulting représente toujours 12 % de l'activité totale, composée de l'activité d'Orga Consultants - société en charge du conseil en management et de l'entité Business Consulting d'ISS France, sachant que le prix moyen de journée dans le consulting en management s'établit à 1 200 euros contre 800 euros dans le business

consulting. Les projets au forfait représentent 14 % de l'activité ; le staffing, 17 % ; l'outsourcing applicatif, 29 % ; les solutions applicatives, 13 %.

Le marché de l'assurance représente 6 % de l'activité, contre 24 % pour la banque, 20 % pour l'industrie (EADS pèse à lui seul pour 5 %), 18 % pour les services, transports et *utilities* (parapublic), 14 % pour le secteur public, 12 % pour les télécommunications et 6 % pour la distribution.

(slides 12 à 14)

La croissance organique atteint 11 % au premier trimestre, 14 % au deuxième, 11 % au troisième et 8 % au quatrième, soit une croissance organique totale de 10,5 %. 71 % du chiffre d'affaires global est réalisé en France, 24 % en Europe et 5 % aux Etats-Unis. 77 % du chiffre d'affaires de l'activité Conseil & intégration de systèmes est réalisé en France contre 9 % en Espagne, 8 % au Royaume-Uni et 6 % en Italie. 39 % du chiffre d'affaires d'Axway est réalisé en France, contre 30 % aux Etats-Unis et 30 % en Europe.

Les revenus d'Axway 2008 se composent à 32 % des services, à 36 % des licences et à 32 % de maintenance. Les perspectives 2009 diffèrent, la maintenance étant appelée à représenter une part plus importante du chiffre d'affaires, ce qui est une bonne chose.

(slide 15)

En France, l'effectif est passé de 7 580 en 2007 à 8 210. 1 600 personnes ont été recrutées sur l'année, soit une croissance nette très significative. L'effectif Groupe est également en hausse.

III. Contexte 2008-2009 et dossiers prioritaires

1. Contexte 2008

Sur 2008, le Groupe s'était fixé les objectifs suivants.

(slide 17)

- **une croissance organique supérieure à celle du marché infection tuberculeuse**
Cet objectif a été atteint, la croissance ayant atteint 10 %, soit une croissance à deux chiffres jamais atteinte depuis les années 1998-1999.
- **l'amélioration de la marge**
La marge ne s'est pas améliorée mais s'est maintenue, ce qui n'est sans doute pas si mal que cela compte tenu de la fin d'année.
- **confirmation du business model**
Cet objectif a été respecté. Le business model repose sur quatre grandes activités que sont le consulting, Axway, les solutions applicatives et l'intégration de systèmes & outsourcing applicatif.
- **poursuite des grands chantiers de transformation**

Je laisse maintenant la parole à Dominique Illien, directeur général délégué de Sopra afin qu'il commente les dossiers prioritaires qui étaient les nôtres en 2008.

2. Dossiers prioritaires

(slide 19)

Dominique ILLIEN

Les grands chantiers qui nous ont animés en 2008 se prolongent en 2009, à savoir :

- l'industrialisation ;
- les offres et partenariats ;
- les solutions bancaires ;
- le consulting ;
- les activités européennes.

(slides 20 à 22)

En 2008, le chantier industrialisation a consisté à mener un travail très important autour des centres de service et du *Global project management* (comment gérer des projets internationaux et dont une partie est réalisée sur des plateformes de centre de service ?). Cet axe sera reconduit en 2009. Les efforts sur les méthodes, outils et process des équipes informatiques réalisés en 2008 se poursuivront également en 2009. Sopra souhaite en effet conserver son avantage compétitif dans sa capacité à délivrer. Le système repose sur une culture de centres de service qui concentrent un tiers de l'effectif, en province, en Europe ainsi qu'en Inde, sur des activités de R&D, de support clients ou d'outsourcing applicatif – gros moteur de croissance en 2008 et 2009. Ces centres de service permettent de répondre aux demandes de nos grands clients, avec souplesse et réactivité.

(slide 23)

Le travail sur les offres, les partenariats avec les éditeurs et les grands comptes a également permis d'alimenter fortement la croissance 2008. Cette dernière est le fruit de la croissance des offres en outsourcing applicatif, nécessitant des investissements importants et la capitalisation de connaissances. L'essentiel de notre croissance interne – dans sa partie supérieure au marché – a été réalisé avec de très grands comptes sur lesquels l'effort commercial s'est concentré. En 2009, l'enjeu consistera à procéder de la même manière à l'échelon international. Des résultats sont d'ores et déjà perceptibles.

(slide 24)

Les solutions bancaires – qui représentent 8 % de notre chiffre d'affaires – reposent sur quatre lignes de produits : crédits, paiements, reporting, distribution bancaire. Le portefeuille d'activités reste riche malgré la situation de la demande dans le secteur bancaire. Le Groupe entrevoit toujours des capacités de croissance en 2009, notamment par sa capacité à vendre un *continuum* basé sur le conseil et sur un accompagnement durable dans la réalisation de projets autour d'un produit, d'une intégration et d'un outsourcing applicatif. Le Groupe a travaillé avec de très grandes banques. Des

solutions ont été vendues à l'international, comprenant des engagements de maintenance, y compris par le biais de plateformes offshore durables. La R&D sur les produits se poursuivra de manière soutenue en 2009.

(slide 25)

Sur l'activité Consulting – qui représente 12 % du chiffre d'affaires – Orga Consultants est sans doute l'activité la plus touchée par le ralentissement économique mais se maintient néanmoins et bénéficie d'une bonne visibilité à court terme. Sur les mois de février et mars, notre performance devrait de nouveau atteindre des niveaux satisfaisants. Le Business Consulting contribue pour sa part à tirer la valeur ajoutée du Groupe vers le haut et complète en outre l'offre entre le conseil en management et le métier traditionnel de grands projets de Sopra en proposant du conseil métiers, architecture et technologie. Cette activité s'est fortement développée et constitue un moteur important. En 2009, l'objectif consistera à proposer un *continuum* qui permettra au client d'acheter chez Sopra l'intégralité du service. Les efforts porteront donc sur l'offre et sur la capacité de production.

(slide 26)

S'agissant des activités européennes, rappelons que le Groupe est présent – en matière d'intégration de systèmes – au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, en Belgique et en Suisse. En 2008, ces activités ont bien résisté dans un contexte de marché difficile. Les transitions de management ont été réalisées, vers un management de culture Sopra. L'intégration opérationnelle s'effectue progressivement. L'internationalisation réside dans notre capacité à servir nos grands clients – généralement d'origine française – localement. L'enjeu consiste également à bénéficier des avantages de l'industrialisation et à diffuser les offres. Compte tenu du contexte, ces activités opérationnelles feront l'objet d'une gestion opérationnelle très resserrée.

3. Contexte 2009

(slides 27 et 28)

Pour les clients, l'informatique se situe au centre de l'intégralité des activités de nos clients. Il s'agit pour eux d'un outil permanent dans l'ensemble de leurs actes de gestion. En tant qu'entreprise de services et en comparaison des crises précédentes, Sopra bénéficie d'une structuration du business différente. La part récurrente de l'activité a pris de l'importance. Le mode de production s'est industrialisé. Le Groupe dispose d'une plus grande capacité à ajuster ses charges. Sopra se sent donc mieux équipé pour affronter d'éventuels ralentissements. Ainsi, même si la crise limite la visibilité et la confiance, cette visibilité est plus importante que celle ayant prévalu lors des crises précédentes du début des années 90 et du début des années 2000.

Le marché est soutenu par les investissements rendus nécessaires pour les clients, en matière de réglementation ou de dérégulation par exemple et alimentant une grande part de la demande, dans secteur bancaire notamment mais aussi dans le secteur public sur lequel le Groupe s'est beaucoup développé en 2008. Les fusions et restructurations génèrent également de nécessaires investissements et favorisent la rationalisation des systèmes d'information. La demande des entreprises reste par ailleurs soutenue sur les projets de compétitivité et d'innovation. La crise pousse les clients à rechercher des solutions à travers l'outsourcing applicatif. Des secteurs autrefois

réticents à rentrer dans des modèles de relation client-fournisseur durable, nécessitant un investissement initial mais générateurs des bénéfices, se lancent désormais plus fortement dans ce type d'évolution. Tel est notamment le cas du secteur bancaire qui devrait soutenir la demande.

4. Point sur Axway

(slides 29 à 31)

Pierre PASQUIER

Début 2008, nos ambitions résidaient dans une offre à l'état de l'art et un système de distribution aligné, ce que nous avons atteint. L'offre a progressé par développement interne et par le biais d'acquisitions. Le système de distribution est désormais vertical alors qu'il était auparavant massivement organisé par pays. En termes d'acquisitions, celle de Tumbleweed aux Etats-Unis a été un succès. Nous y avons rapidement trouvé les économies d'échelle escomptées, à hauteur de 9 millions de dollars. L'Entreprise a été rapidement intégrée et profitable. S'agissant des objectifs de croissance et d'amélioration de marge, la croissance ressort au-dessus de 9 % tandis que la marge approche le seuil de 12 %, ce qui est satisfaisant.

Suite à l'acquisition de Tumbleweed et sur la base d'un dollar égal à un euro, Axway réalise, en année pleine, 38 % de son chiffre d'affaires aux Etats-Unis, 33 % en France, 27 % en Europe et 2 % en Asie. La maintenance qui représentait 32 % du chiffre d'affaires en 2008 représente désormais 37 % du fait que la moitié du chiffre d'affaires de Tumbleweed est effectué en maintenance. Les services représentent quant à eux 27 % du chiffre d'affaires et les licences, 36 %. Un profil business parfaitement vertueux reposerait sur une part maintenance à 45 %

IV. Perspectives

(slides 32 à 34)

Le projet indépendant est en cours de réalisation. Le positionnement stratégique est confirmé, en termes de métiers et de marchés verticaux et géographiques. J'avais en revanche annoncé un projet à 1,5 milliard d'euros en 2010. Nous attendrons le tassement de la crise économique pour valider le délai de ce projet. A la sortie de la crise, le paysage sera sans aucun doute reconfiguré. Des opportunités se feront jour.

L'année 2009 sera difficile et la croissance dépendra de l'économie. La marge opérationnelle sera suivie de très près mais nous faisons confiance à l'Entreprise pour savoir adopter les dispositifs qui s'imposeront. Nous avons entamé dès le mois de septembre la réduction des frais et le contrôle des rémunérations.

Cette présentation est achevée. Nous sommes maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.

V. Questions-réponses

Isalina Trocherie : Exane BNP Paribas

Pouvez-vous revenir sur votre visibilité de l'année 2009 et notamment du premier trimestre ? Quelle est l'étendue de celle-ci sur l'année ?

Quelles sont par ailleurs les implications pour le Groupe du projet de fusion entre Sopra Groupe et Sopra GMT demandé par Caravelle ?

Pierre PASQUIER

Notre visibilité sur l'année 2009 est limitée. La crise économique et financière est très profonde. Nous nous attendions à une rupture en début d'année, ce qui ne s'est pas produit. Mais nous observons néanmoins un certain effritement. Nous ne communiquerons pas de guidance. Nous nous attendons à une probable croissance embarquée en France. L'activité Axway reste dépendante des ventes de produits ; je ne m'engagerai donc pas sur ce point. La croissance de l'activité à l'international sera sans doute plus délicate.

Il est difficile de citer un chiffre pour répondre à votre question. Nous avons adopté, comme chacun, une attitude d'observation. Nous tentons de gérer et nous ajuster mois après mois aux conditions qui s'offrent à nous. Toutefois, en France, au mois de janvier, nous avons continué à recruter. Nous n'avons pas stoppé les recrutements. Nous les avons simplement mis sous contrôle. Nous avons également observé un nombre moindre de démissions. Il existe toujours une demande. Elle se trouve cependant placée sous contrainte économique. Comme toutes les entreprises, nous cherchons en effet davantage à réaliser des économies qu'à effectuer des dépenses.

Concernant votre seconde question, deux pactes d'actionnaires sont publics. Le premier pacte d'actionnaires lie la Société Générale, Sopra GMT, François Odin et moi-même. Il n'a pas été modifié. Il est toujours de même nature. Le second pacte est le pacte d'actionnaires à l'intérieur de SOPRA GMT, entre la société Caravelle de Pierre Martel, François Odin et moi-même, selon lequel il était convenu, quand Pierre Martel est entré au capital, en achetant des actions de François Odin, qu'en 2009, l'un d'entre nous pouvait demander la fusion de GMT et de Sopra, fusion qui devait dès lors être réalisée dans l'année qui suivait. Nous nous trouvons dans le contexte précédemment évoqué : Pierre Martel a souhaité que la fusion se réalise ; nous ne nous y sommes pas opposés, bien au contraire, même si nous en avons la possibilité. La phrase sur laquelle nous avons réfléchi avant de l'insérer dans le texte qui vous a été communiqué affirme que « nous cherchons les moyens de retrouver un actionnariat stable en discutant tous ensemble pour ne pas, en période de crise, provoquer de nouvelles incertitudes ». Aujourd'hui, je ne peux vous citer la date précise de la fusion. La date vous sera néanmoins communiquée rapidement. Pour l'occasion, nous vous détaillerons le devenir des pactes d'actionnaires.

Je crois que la fusion était attendue. Durant les deux à trois dernières années, en effet, j'ai rencontré un grand nombre d'analystes qui m'interrogeaient sur le sujet. La fusion est advenue logiquement. Pierre Martel disposait d'une fenêtre d'une année pour retrouver la liberté de ses actions. Il a utilisé la possibilité qui s'offrait à lui. Nous nous attendions à la décision qu'il a prise. Nous la considérons comme normale.

Brice Thebaut : Aurel

J'ai un grand nombre de questions à vous poser. Ma première question concerne le lien fort entre la croissance ou la décroissance des économies et les dépenses en logiciels et services informatiques. Si nous considérons une prévision de décroissance de 1,8 % en Europe et en France, une diminution de 4 à 8 % des dépenses en logiciels et services informatiques vous paraît-elle en ligne avec les expériences passées ? En regard de vos performances par rapport au marché, comment vous situez-vous dans un tel contexte ?

Pierre Pasquier

Les chiffres que vous citez sont les chiffres du moment. Je remarque, pour ma part, que les chiffres, dans le domaine, restent extrêmement fluctuants quand nous les observons sur une période de trois à quatre mois. Il n'en demeure pas moins que la crise que nous traversons n'est pas une crise informatique mais une crise économique. Il ne s'agit pas de notre crise. En conséquence, certains éléments joueront en faveur d'une société comme la nôtre (par exemple l'*outsourcing*) tandis que d'autres éléments joueront en notre défaveur.

Je ne sais pas me prononcer sur les chiffres que vous citez. Je pense que nous « sur performerons » en France. En revanche, je suis incapable de définir si, en France, nous subissons une décroissance ou bénéficierons d'une croissance. Je ne sais pas. En considérant le poids des activités en France sur les résultats de Sopra, il est possible néanmoins de penser que la situation en France guidera la croissance totale du Groupe. Le deuxième « poids lourd » reste Axway. J'indique qu'Axway, pour le moment, sans me montrer cependant imprudent tant le niveau des ventes de produits demeure incertain, demande chaque année de « signer » 60 à 70 millions d'euros. Nous sommes en ligne. Nous nous concentrons malgré tout sur la protection des marges.

Brice Thebaut : Aurel

Votre propos me permet une parfaite transition. Quel type de marge pouvez-vous prévoir en considération d'une forte diminution de l'activité de l'ordre de -10 % ?

Pierre Pasquier

Nous demandez-vous de modéliser une telle situation ?

Brice Thebaut : Aurel

Je souhaite connaître les coûts embarqués, en considération des chiffres d'affaires embarqués que vous évoquiez. Quelle hausse de coûts prévoyez-vous si le périmètre actuel n'est en rien modifié ?

Pierre Pasquier

Parmi les coûts, nous embarquons les salaires. Vous avez pu constater, à cet égard, dans les chiffres qui vous ont été communiqués, que nous avons procédé à un grand nombre de recrutements. Nous

avons pris la décision, au mois d'octobre dernier, de bloquer les rémunérations en janvier 2009, à l'exception des bas salaires du personnel non cadre. En janvier, la progression des coûts de rémunérations sera ainsi de l'ordre de 0,6 % ; les augmentations initialement prévues de 2 à 3 % sont reportées au mois de juillet prochain. Nous apprécierons la situation au T2.

Nous disposons de marges de manœuvre relativement importantes en matière de frais généraux. Nous espérons une compensation.

Enfin, nous avons modifié de mode de gouvernance. Nous avons en effet vécu un certain nombre de crises. Nous savons, lorsqu'une crise se présente à nous, qu'il est nécessaire de modifier le mode de gouvernance. Nous nous montrerons ainsi plus précis, plus concrets, dans la gestion de l'emploi, des intercontrats, etc. Nous avons poursuivi les recrutements. Nous ne les avons pas stoppés. Nous les avons simplement davantage mis sous contrôle qu'à l'habitude. Honnêtement, l'objectif est d'obtenir la meilleure marge possible. Jusqu'à présent, nous avons connu des marges satisfaisantes. Nous ne sommes pas si nombreux, sur le marché, à avoir dégagé un taux de 9 %. Je pense que Sopra surmontera la crise. L'évolution de la crise demeure néanmoins incertaine. Nous souhaitons simplement qu'elle cesse le plus rapidement possible.

Il est clair que nous ne ressentions pas la crise avant le 15 septembre 2008. Selon moi, le dépôt de bilan de la banque Lehman Brothers a représenté un tournant dans la crise : une affaire de professionnels est devenue publique. Un événement essentiel s'est déroulé avec le dépôt de bilan de la banque Lehman Brothers. Nous n'étions pas cependant fournisseurs de la banque Lehman Brothers. Nous n'avons donc pas subi de difficultés relatives au dépôt de bilan de la banque.

Brice Thebaut : Aurel

Je souhaite vous poser une question sur les délais de paiement des clients. Constatez-vous des retards ou des ajustements de la part des clients en termes de paiements, d'émissions de factures, etc. ? Vous avez su gérer le DSE cette année. Que prévoyez-vous en la matière pour l'année à venir ?

Dominique Illien

Effectivement, nous constatons une variation du besoin de fonds de roulement négative durant deux années de forte croissance. Il s'agit d'une excellente performance de la part de l'entreprise. Nous bénéficions cependant d'importantes marges d'amélioration. Nous continuons de travailler sur les marges d'amélioration. En France, nous devrions être aidés par une nouvelle réglementation en matière de LME. Nous accordons néanmoins davantage de confiance à l'amélioration de nos processus internes, à notre motivation, à notre professionnalisme, pour continuer à améliorer les délais, qui ne sont pas chez nous uniquement des délais de recouvrement mais des délais entre la production et l'encaissement, qui imposent de réfléchir à la façon de contractualiser, selon quelles clauses, etc. (notamment s'agissant des facturations de maintenance, qui sont diffusées actuellement pour l'ensemble de l'année). Nous devons ainsi améliorer toute une série de processus et de mécaniques détaillées.

Brice Thebaut : Aurel

Pouvez-vous nous rappeler la part de vos dix clients les plus importants dans votre chiffre d'affaires ? J'ai cru comprendre que l'une des options pour l'année 2009 consistera à renforcer votre présence auprès des grands clients.

Pierre Pasquier

Nous avons toujours affiché la même stratégie. Il s'agit d'une stratégie de grands comptes. Aujourd'hui, EADS est notre premier client, France Télécom le deuxième, avant les clients du secteur bancaire. Nous enregistrons d'ailleurs davantage une progression qu'une diminution chez nos clients les plus importants. Je ne dispose pas ce jour cependant des chiffres précis concernant nos dix clients les plus importants.

Dominique Illien

Nos dix clients les plus importants alimentent pour un peu plus de 30 % notre chiffre d'affaires.

Brice Thebaut : Aurel

Pouvez-vous nous citer les chiffres des progressions que vous évoquez ?

Dominique Illien

Nous ne publions pas les chiffres que vous demandez. J'indiquerai simplement que la croissance, s'agissant de nos dix clients les plus importants, est nettement supérieure à la croissance totale de l'entreprise.

Brice Thebaut : Aurel

Merci.

Pierre PASQUIER

Avez-vous d'autres questions ?

De la salle

J'ai deux questions à vous poser.

Pouvez-vous, en premier lieu, nous donner davantage d'informations sur l'activité de conseil, qui semble avoir connu une forte inflexion en fin d'année, même si elle paraît repartir sur des bases plus sereines à présent ? Pouvez-vous, en particulier, nous donner des informations sur les taux d'occupation et sur les prix ?

Ma seconde question est plus technique. Elle concerne le taux d'imposition, plus faible en 2009 que l'année dernière. Comment le situez-vous pour l'année prochaine ?

Pierre PASQUIER

Je te laisse répondre à la question sur l'activité de conseil.

Dominique ILLIEN

Il est clair que nous avons subi un ralentissement de l'activité de conseil en fin d'année. Nous étions nombreux sur le secteur bancaire. J'évoque bien entendu le conseil en management (4 % du chiffre d'affaires d'Orga Consultants) et non le conseil technologique, dont l'activité a continué de croître de façon significative.

Nous nous sommes attachés à mettre en œuvre un certain nombre d'actions. Nous nous sommes notamment développés sur le secteur industriel, plus généralement sur les activités non bancaires (secteur public, services, industrie), qui ont compensé une partie des baisses enregistrées par ailleurs. Nous avons également vu tardivement redémarré, avec un effet constaté aujourd'hui d'amélioration du taux d'emploi, la demande bancaire (soutenue et alimentée par des fusions de banques ou d'organismes à l'intérieur de groupes bancaires). La demande bancaire ne porte certes pas sur de grands contrats. Nous sommes ainsi passés du traitement de contrats de plusieurs millions d'euros vers le traitement de contrats plus modestes. Cependant, l'efficacité tactique des équipes permet d'enregistrer une amélioration en février et en mars, même si, dans les métiers concernés, la visibilité reste de court terme.

Pierre PASQUIER

S'agissant de votre seconde question, la charge d'imposition de l'année 2007 se montait à 25,2 millions d'euros, la charge d'imposition de l'année 2008 se montait à 28,3 millions d'euros. Notre objectif, à présent, consiste à achever la séparation d'Axway et de Sopra. Nous savons que les deux entités doivent être autonomes et séparées. Nous savons que le *business model* d'Axway est différent. Nous le dotons de l'ensemble des fonctions nécessaires. Nous en revoyons les structures juridiques. Nous savons également que nous disposons d'une masse de reports fiscaux activables extrêmement importante aux Etats-Unis. Nous bénéficierons de davantage de visibilité dans le domaine dans quelques mois en fonction des décisions que nous serons amenés à prendre.

Avez-vous d'autres questions ?

Jean-François Delcaire : BNP Paribas

Je souhaite évoquer le sujet de la croissance externe. Je n'ai pas compris si vous disposiez d'opportunités ou si vous souhaitiez au contraire attendre que la crise se termine.

Pierre Pasquier

Nous attendons la fin de la crise.

Jean-François Delcaire : BNP Paribas

Avez-vous des lignes de crédits ?

Pierre Pasquier

Nous avons des lignes de crédits telles, avec un crédit syndiqué de 132 millions d'euros qui commencera à s'amortir en 2013 et des autorisations de découvert, que nous pouvons « tirer » sur 350 millions d'euros en 2009. Nous venons de consommer 198 millions d'euros. Nous disposons donc d'une forte marge de manœuvre. Toutefois, les achats ne sont pas prioritaires dans le contexte actuel. Un éventuel achat devrait présenter un coût négligeable et se révéler hautement stratégique. Un tel achat se fait rare.

En fin de période de crise, le paysage se reconfigurera probablement cependant. Nous resterons attentifs.

Isalina Trocherie : Exane BNP Paribas

Pouvez-vous nous parler de votre politique de dividendes pour l'an prochain ?

Pierre Pasquier

Non. La période est trop éloignée. Nous avons cependant toujours pratiqué une politique de distribution des dividendes. Je ne discerne aucune raison pour laquelle notre politique pourrait être modifiée. Si votre question cache une demande pointue et précise, néanmoins, je ne peux répondre. Cette année, après de fortes hésitations, nous avons maintenu un paiement de 1,65 euros par action. Le chiffre marque une certaine confiance. L'année prochaine, si les résultats se révèlent satisfaisants, nous mettrons évidemment en œuvre une politique de dividendes. Je ne peux cependant détailler les modalités de la politique que nous appliquerons. Il me paraît prématuré d'en parler.

Michael Beucher : CA Chevreux

Prévoyez-vous des restructurations en 2009 ?

Pierre Pasquier

Nous prendrons nos décisions en fonction de la façon dont la conjoncture évoluera.

Qu'entendez-vous par le terme « restructurations » ? Les organisations, en effet, évoluent toujours d'une année sur l'autre.

Michael Beucher : CA Chevreux

Traditionnellement, Sopra met en œuvre un faible nombre de restructurations exceptionnelles. Compte tenu de l'environnement, envisagez-vous d'amplifier la politique de restructurations ? Envisagez-vous de planifier et de déclencher des restructurations dans le courant de l'année 2009 ?

Pierre Pasquier

Non. Vous pouvez constater, à cet égard, que nous ne prévoyons pas de frais pour restructurations exceptionnelles. Parmi les 2 millions d'euros de frais exceptionnels, en effet, nous ne prévoyons pas de restructurations exceptionnelles. Si la crise économique se révélait encore plus profonde dans un trimestre, j'ignore cependant la façon dont notre politique en la matière pourrait évoluer. Aujourd'hui, cependant, nous ne prévoyons pas de restructurations exceptionnelles.

Michael Beucher : CA Chevreux

Ma deuxième question porte sur vos choix vis-à-vis de la filiale anglaise.

Pierre Pasquier

La filiale anglaise a énormément souffert des résultats de Royal Bank of Scotland, de Barclays et de Northern Rock. Cela étant, l'entrée dans l'année reste satisfaisante. Quelle était la performance en 2008 ?

Dominique Illien

La performance en 2008 au Royaume-Uni s'est établie à 2 % de croissance interne, de l'ordre de 5 % de résultat d'exploitation. Je connais un grand nombre d'acteurs du secteur au Royaume-Uni envieux de tels chiffres.

Michael Beucher : CA Chevreux

L'évolution du taux de *turnover* entre la fin de l'année et le mois de janvier montre-t-elle une baisse sensible ?

Pierre Pasquier

Nous avons constaté une diminution du *turnover* aux mois de novembre, décembre et janvier. De 11 %, nous revenons à un taux d'environ 7 %. Il s'agit cependant d'une simple tendance. Certes, nous enregistrons une baisse des départs durant les mois cités. Nous avons toutefois besoin de davantage de temps pour définir s'il s'agit d'un mouvement de long terme.

De la salle

Pouvez-vous nous parler de l'actionnariat ?

Pierre Pasquier

Il existait un pacte d'actionnaires, qui interdisait que François Odin, Pierre Martel et moi-même enregistrons plus de 2 % d'achats sur l'année. Il a donc été servi à 2 %, principalement par Pierre Martel. Nous nous sommes tenus informés les uns les autres. José Sancho a également acheté. Il a ensuite massifié pour diminuer son prix de revient. Le cours ayant été extrêmement bas, l'achat était tentant.

Grégory Ramirez : Bryan Garnier

L'Espagne enregistre une belle performance. Mettez-vous en œuvre une dynamique particulière qui explique une tendance inverse de la tendance enregistrée sur le marché espagnol des services informatiques ? Pouvez-vous également opérer un point sur la situation enregistrée au Benelux ?

Pierre Pasquier

Sopra avait déjà acheté des sociétés et subi une crise en Espagne durant les années 2003 et 2004. Nous avons alors extrêmement bien résisté à Barcelone et sur notre offre en matière de gestion de bases de données située à Madrid. Quand nous avons acheté PROFit, société qui dégagait des marges extrêmement satisfaisantes, nous avons enregistré une « super performance » économique. Aujourd'hui, le marché espagnol est en décroissance rapide. Le budget que nous prévoyons en Espagne reste convenable. La réalisation tiendra à la possibilité et à la qualité des acteurs qui se battront au jour le jour pour résister dans un marché difficile. Nous demeurons optimistes en matière de marges en Espagne.

Dominique Illien

En revanche, au Luxembourg, nous enregistrons moins de 1 million d'euros de chiffre d'affaires, en Belgique moins de 10 millions d'euros. Nous ne sommes pas présents aux Pays-Bas. En regard de notre présence au Benelux, cependant, nos résultats ne sont pas significatifs. Nous ne saurions pas vous parler du marché ou de nos positions dans le marché.

Grégory Ramirez : Bryan Garnier

J'ai constaté une difficulté relative aux produits bancaires au premier semestre en Belgique.

Pierre Pasquier

Elle résulte de l'acquisition de BAI, que nous logeons dans l'activité bancaire. Au premier semestre, BAI a enregistré l'annulation d'un grand contrat en raison de la crise économique.

Toutefois, sur l'année, BAI dégage une marge d'exploitation presque égale à la marge présentée par Sopra. Nous avons donc réussi un redressement de la situation.

De la salle

Pouvez-vous nous communiquer la contribution de Tumbleweed aux résultats d'Axway pendant les quatre mois de l'année durant lesquels les deux entités étaient liées ? Par ailleurs, est-il raisonnable de tabler sur 10 % de croissance à taux de change constant en matière de maintenance hors Axway en regard de l'évolution des ventes de licences en 2008 ?

Pierre Pasquier

La participation de Tumbleweed à la marge a été légèrement supérieure à la marge d'Axway.

De la salle

Quelle est la réponse en termes de chiffre d'affaires durant les quatre mois concernés ?

Pierre Pasquier

Les résultats ont répondu exactement à nos attentes : 21 ou 22 millions de dollars. La contribution à la marge s'est révélée légèrement supérieure sans pour autant peser, en termes de points, sur les résultats d'Axway.

S'agissant de la maintenance, nous tablons sur une croissance en raison de la présence de Tumbleweed en année pleine. Or, la moitié du chiffre d'affaires de Tumbleweed résulte d'activités de maintenance.

De la salle

Quelle est la croissance de l'activité de maintenance chez Axway hors Tumbleweed ?

Pierre Pasquier

Elle est peu importante. Elle est même trop peu importante selon moi. Nous prévoyons cependant un certain nombre de plans, que je ne détaillerai pas devant vous, pour vendre des activités autour de la maintenance, à l'exemple des grands éditeurs que sont SAP et Oracle, sans nécessairement relever les prix mais en offrant des possibilités de maintenance nouvelles (services 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, etc.). Le travail sur la maintenance, pour un éditeur, représente un travail de fond.

Souhaitez-vous poser une dernière question ?

De la salle

Les écarts d'acquisition sont élevés. Pouvez-vous nous les détailler ? Quels pôles sont susceptibles de subir une dépréciation ?

Pierre Pasquier

Dans les écarts d'acquisition, Axway présente un chiffre de 156 millions d'euros. Les écarts d'acquisition en France se montent à 55 millions d'euros (largement couverts), au Royaume-Uni à 49 millions d'euros, en Espagne à 80 millions d'euros. Si un choc se produit dans un pays ou dans un autre, la situation peut évoluer. Nous n'avons pas programmé cependant, à ce jour, de dépréciation. Je ne peux en donc en dire davantage. La valeur d'Axway est incontestable : 156 millions d'euros d'écarts d'acquisition. Nous n'avons pas de nouveaux projets d'acquisition. Nous avons des projets de croissance et d'amélioration des marges. La société présente une certaine valeur. D'ailleurs, des acheteurs se sont toujours manifestés, y compris actuellement. Elle n'est cependant pas en vente.

Pierre Pasquier

Merci de votre présence.

Document rédigé par la société Ubiquis – Tél. 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com