

Présentation des résultats annuels 2007

15 février 2008

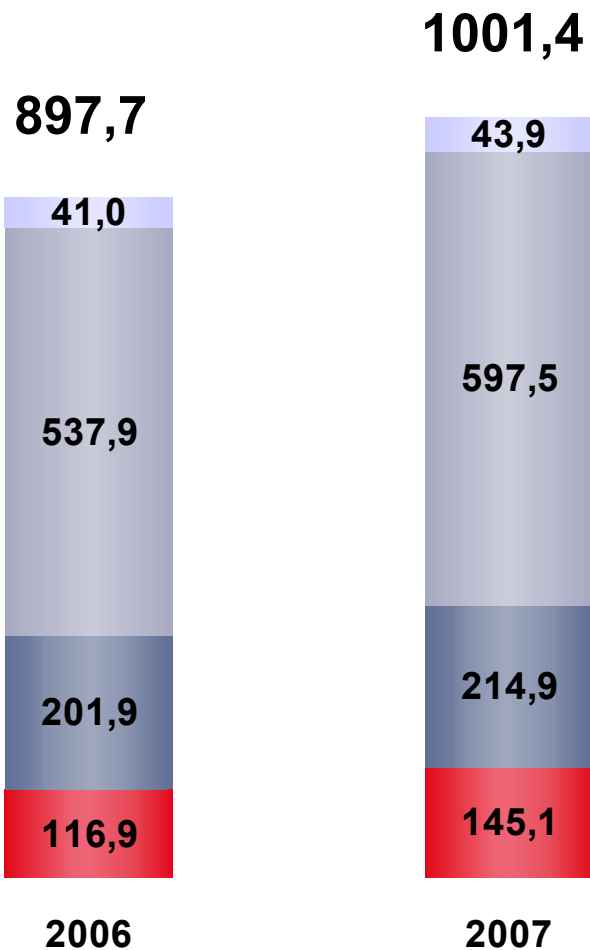


Agenda

- **Réalisations 2007**
- **Retour sur le Projet 2003-2007**
- **Contexte 2008**
- **Projet 2010**

Réalisations 2007

Chiffre d'affaires (M€)



Croissance :	Année	T4
Totale	+11,6%	+15,6%
Organique	+9,4%	+12,8%

Croissance organique

	2007
Conseil en management	+7,1%
ISS* France	+10,9%
ISS* Europe	+4,4%
Axway	+12,0%

**ISS : Intégration de Systèmes et Solutions*

Compte de résultat

	Année 2007		Année 2006		Variation (%)
	M€	%	M€	%	
Chiffre d'affaires	1 001,4		897,7		+ 11,6%
Charges de personnel - Collaborateurs	-647,9		-582,6		+ 11,2%
Charges de personnel - Extérieurs	-80,7		-71,0		+ 13,7%
Charges d'exploitation	-167,4		-156,3		+ 7,1%
Dotations aux amortissements et aux provisions	-14,6		-12,8		+ 14,1%
Résultat opérationnel courant	90,8	9,1%	75,0	8,4%	+ 21,1%
Autres produits et charges opérationnels	-0,7		-1,1		
Résultat opérationnel	90,1	9,0%	73,9	8,2%	+ 21,9%
Résultat financier	-9,8		-7,7		
Charges d'impôt	-25,2		-22,0		
Résultat net	55,1	5,5%	44,2	4,9%	+ 24,7%
Excédent brut d'exploitation	101,9	10,2%	84,7	9,4%	

Résultat opérationnel par activité

M€	Année 2007		Année 2006	
	CA	ROC** % marge	CA	ROC % marge
Groupe	1 001,4	90,8 <i>9,1%</i>	897,7	75,0 <i>8,4%</i>
Conseil en management	43,9	4,5 <i>10,3%</i>	41,0	4,0 <i>9,8%</i>
ISS* France	597,5	52,3 <i>8,8%</i>	537,9	44,1 <i>8,2%</i>
ISS* Europe	214,9	19,5 <i>9,1%</i>	201,9	15,1 <i>7,5%</i>
Axway	145,1	14,5 <i>10,0%</i>	116,9	11,8 <i>10,1%</i>

**ISS : Intégration de Systèmes et Solutions*

***ROC : Résultat opérationnel courant*

Bilan économique

M€	31/12 2007	31/12 2006
Ecart d'acquisition	300,6	278,6
Autres immobilisations	38,2	37,6
Autres actifs et passifs	40,3	-2,3
Actif économique	379,1	313,9
Capitaux propres (part du Groupe)	248,8	216,2
Endettement net	130,3	97,7
Capitaux investis	379,1	313,9

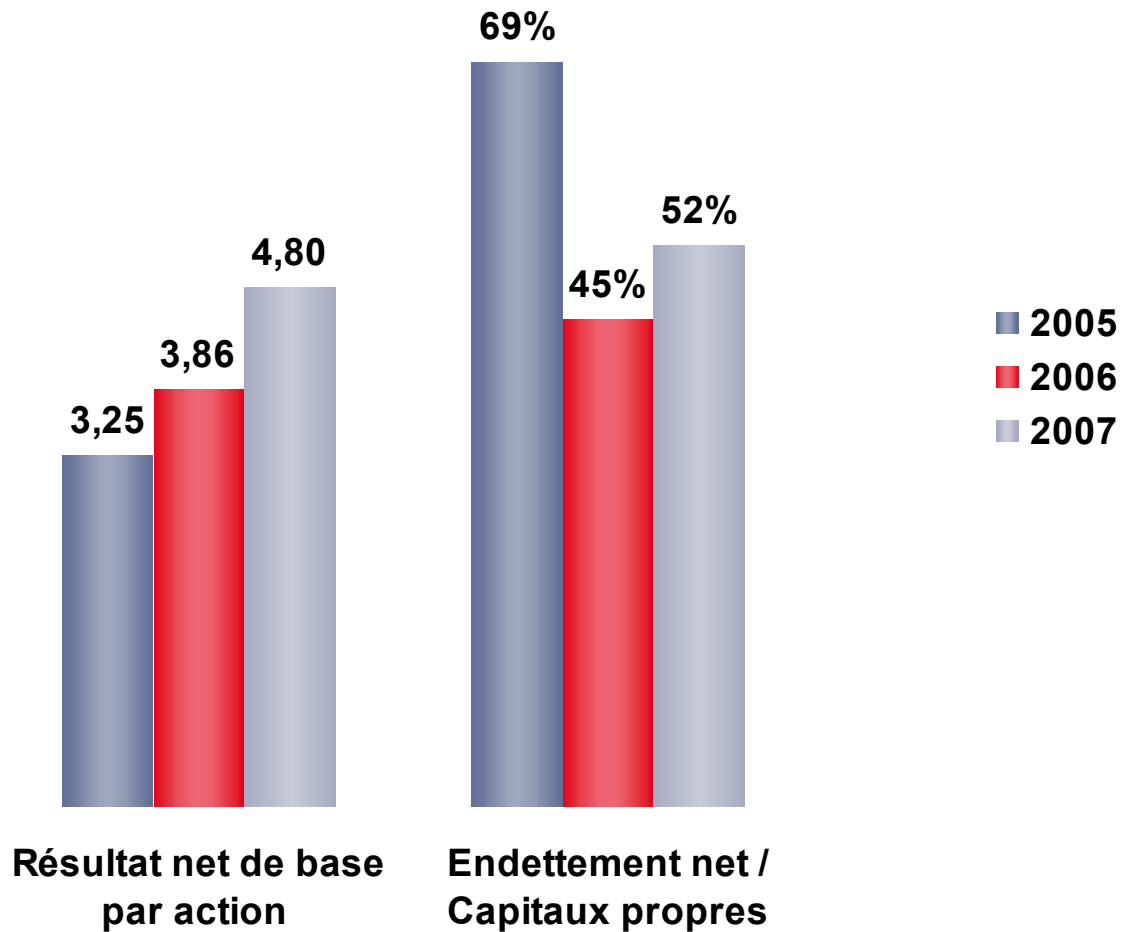
Capitaux propres

	M€
Situation au 31 décembre 2006	216,2
Dividendes	- 15,5
Résultat de l'exercice - part du Groupe	55,1
Augmentation de capital : levées d'options de souscription d'actions	4,7
Paiements fondés sur des actions	0,9
Ecart actuariels - IAS19	- 5,0
Ecart de conversion	- 7,6
Situation au 31 décembre 2007	248,8

Variation de l'endettement net

M€	2007	2006
Endettement net en début de période (A)	97,7	128,7
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt	100,8	87,2
Impôt versé	- 38,2	- 1,3
Variation du besoin en fonds de roulement	- 10,9	4,4
Flux net de trésorerie généré par l'activité	51,7	90,3
Variation liée aux opérations d'investissement	- 13,8	- 13,1
Intérêts financiers nets versés	- 7,9	- 6,0
Flux net de trésorerie disponible	30,0	71,2
Incidence des variations de périmètre	- 49,2	- 25,6
Dividendes	- 15,5	- 12,6
Augmentations de capital en numéraire	4,7	0,6
Autres variations	- 2,4	- 2,2
Variation nette totale de période (B)	- 32,4	31,4
Incidence des variations de taux de change	- 0,2	- 0,4
Endettement net en fin de période (A-B)	130,3	97,7

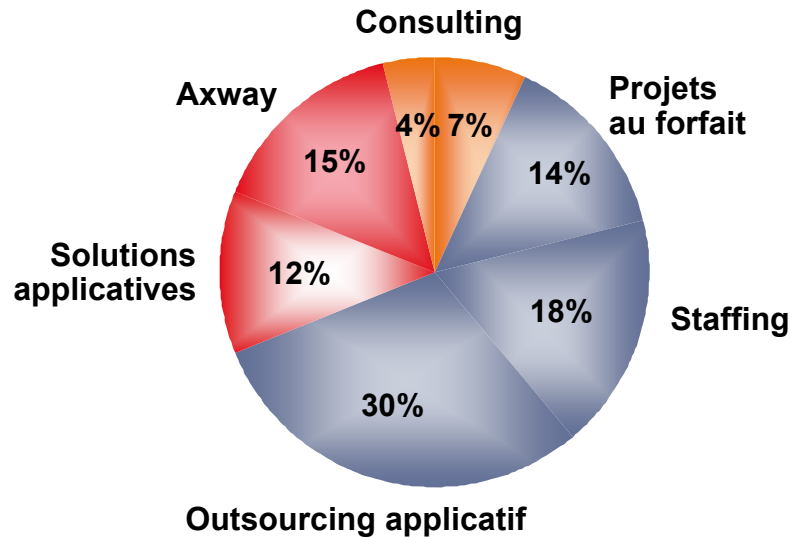
Ratios financiers



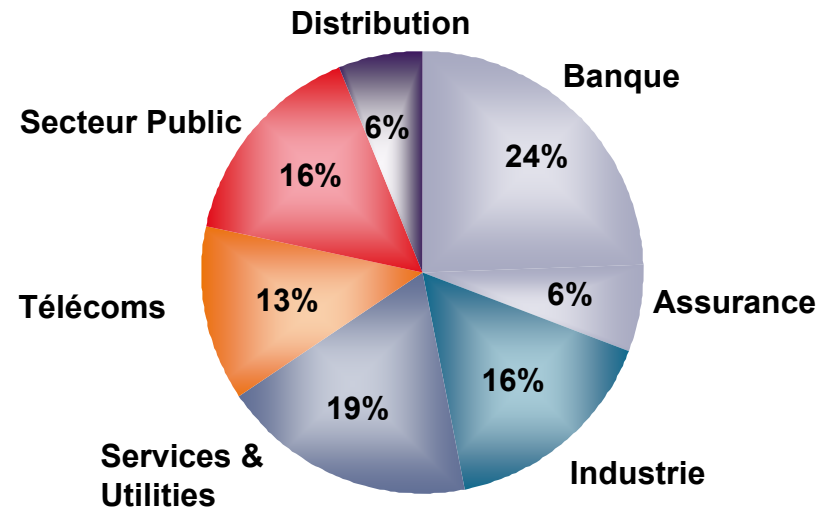
Informations complémentaires sur 2007

Positionnement métiers et marchés

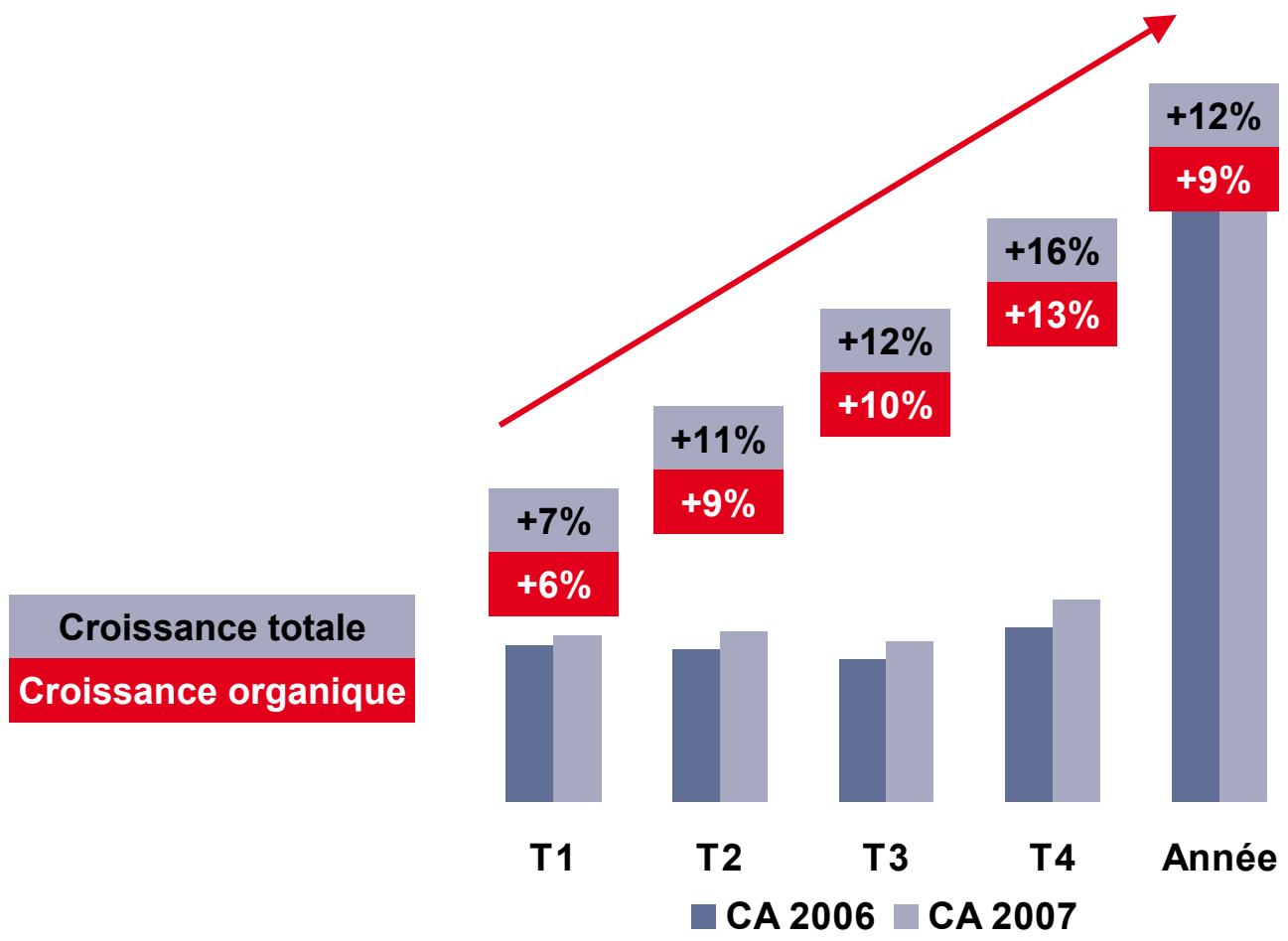
Chiffre d'affaires Groupe par métier (%)



Chiffre d'affaires Groupe par marché (%)

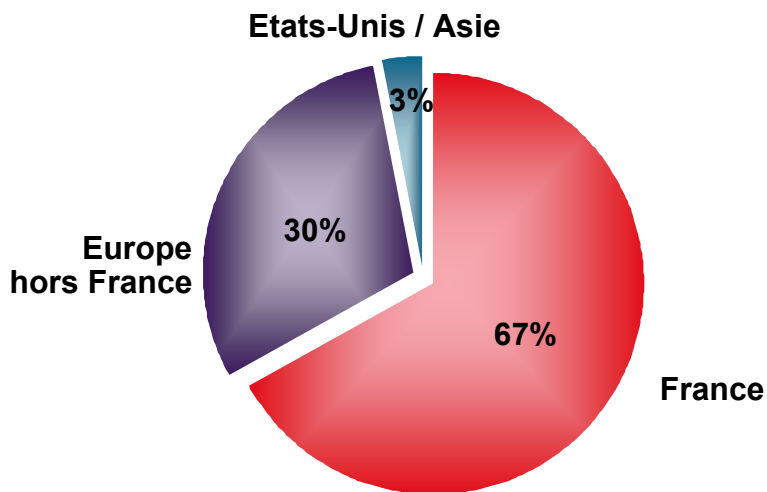


Répartition de la croissance 2007

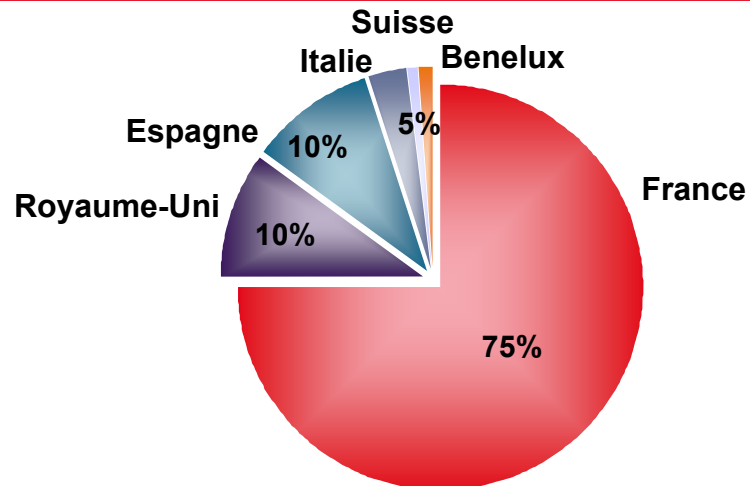


CA 2007 par zone géographique

Chiffre d'affaires Groupe (%)

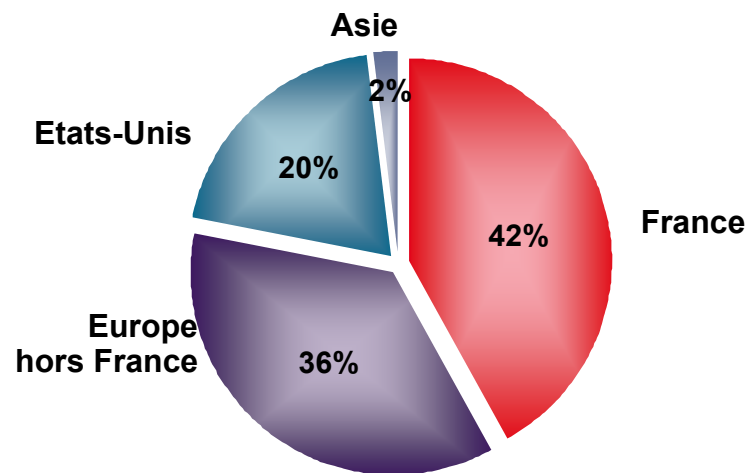


Chiffre d'affaires CISS* (%)



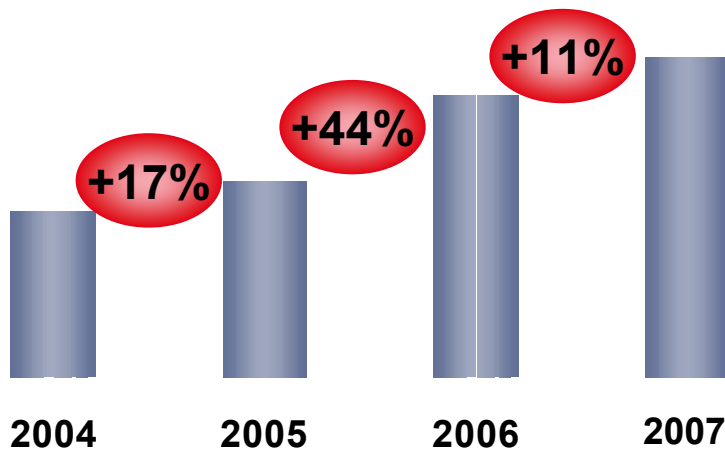
*CISS : Conseil, Intégration de Systèmes et Solutions

Chiffre d'affaires Axway (%)

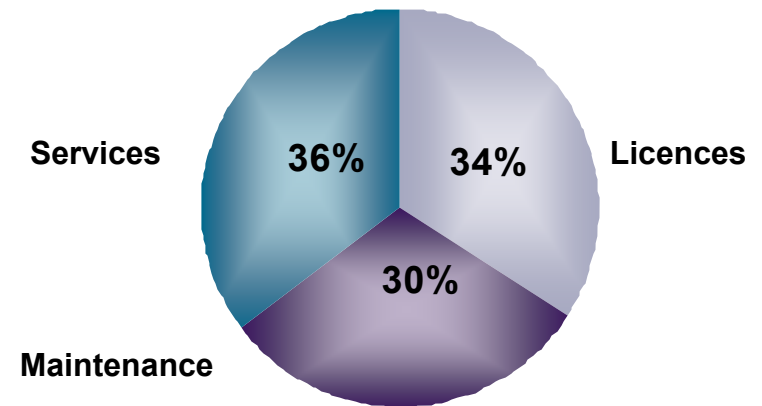


Axway : Zoom sur les revenus

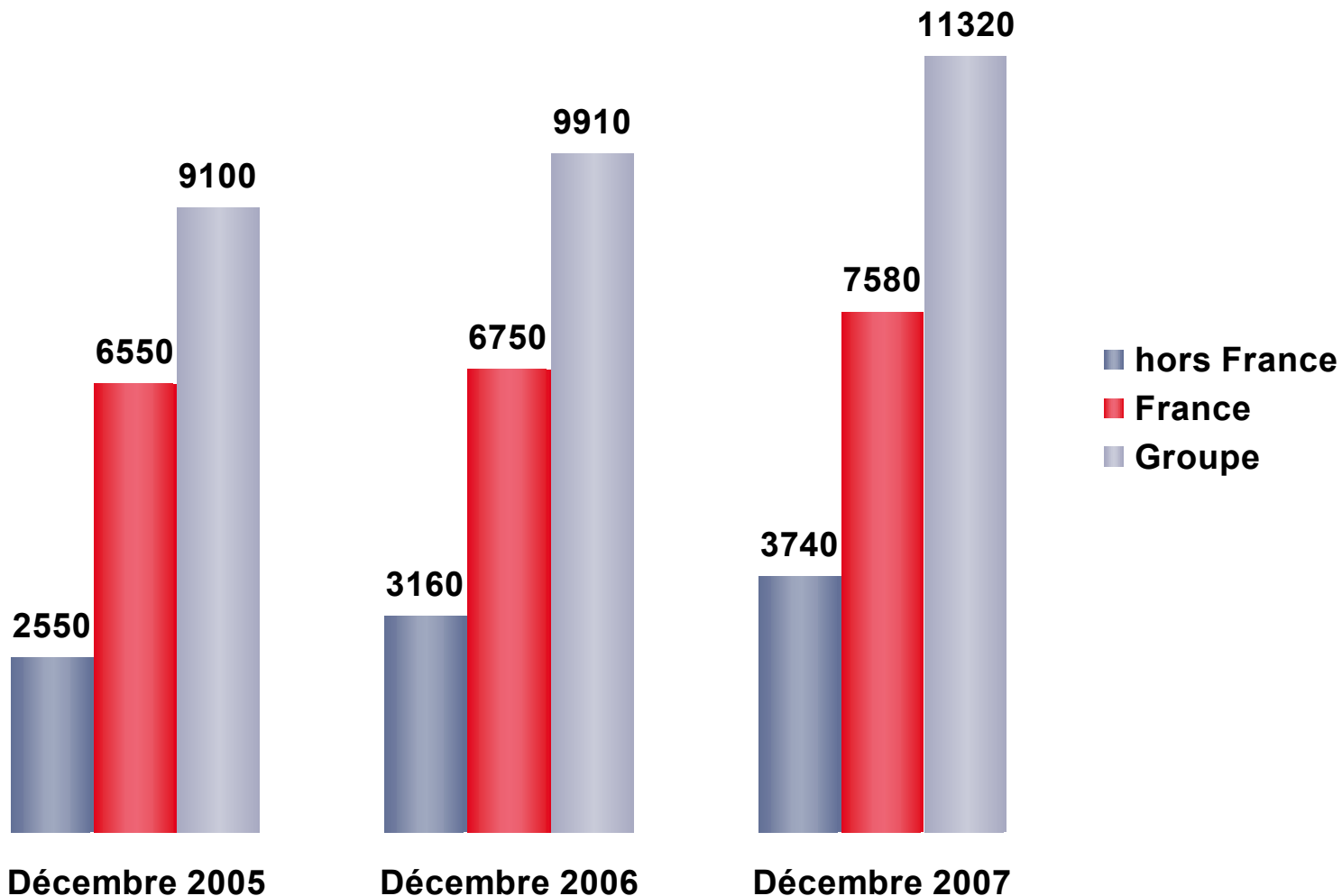
Evolution des ventes de licences (%)



Chiffre d'affaires par typologie (%)



Évolution de l'effectif (hors personnel extérieur)



2007 : Une excellente année

- **Qualité de la performance**
 - En France, à Paris et dans les régions
 - En Espagne
 - En Italie
- **Retour de la performance**
 - Pour Orga Consultants
 - Au Royaume-Uni
- **Succès des solutions applicatives**
- **Succès pour Axway** (malgré la crise des sub-primes)
- **Acquisitions de proximité**

2007 : Une année de forts investissements

**Poursuite des investissements
nécessaires à la transformation de l'entreprise**

Matériels

- **Plates-formes nearshore / offshore**
- **Locaux**
- **Outils**
- **Equipements informatiques**

Immatériels

- **Renforcement des équipes**
 - Dispositif RH
 - Direction Industrielle
 - Direction de l'Offre
- **Anticipation du recrutement, sur le Consulting notamment**

Amplification des investissements en 2008

Succès du Projet 2003-2007

Rappel du projet annoncé en 2003

■ Contexte 2003

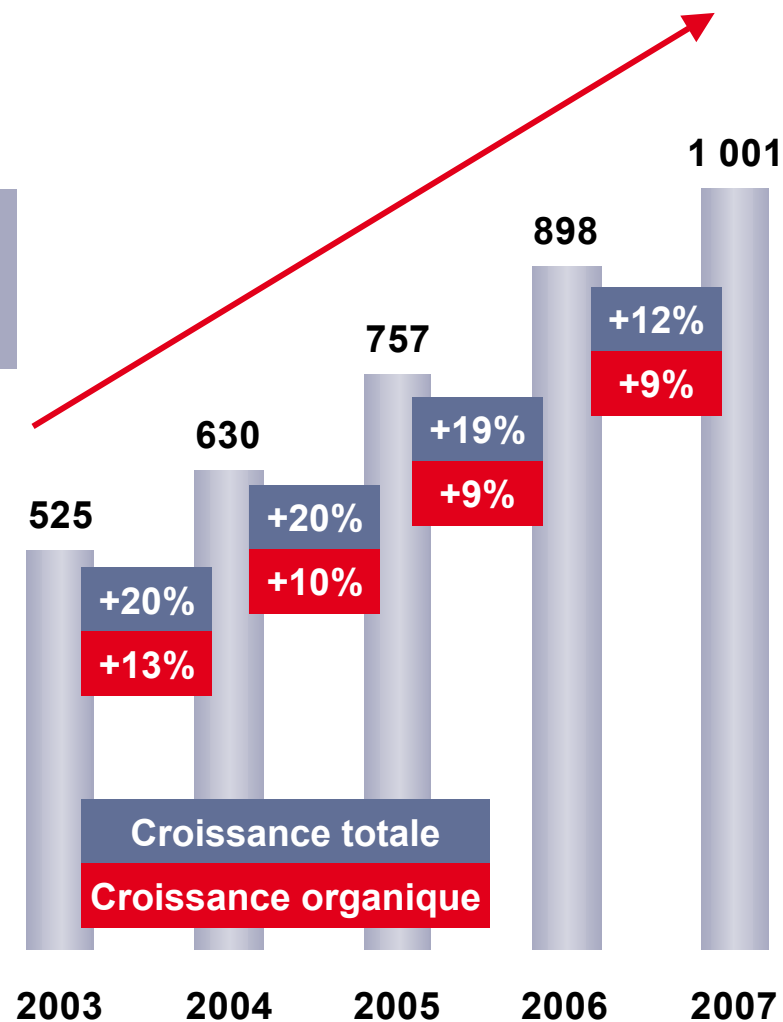
- Marché des L&S et conditions économiques générales difficiles
- La plupart des SSII font des restructurations lourdes

■ Rappel du Projet 2007

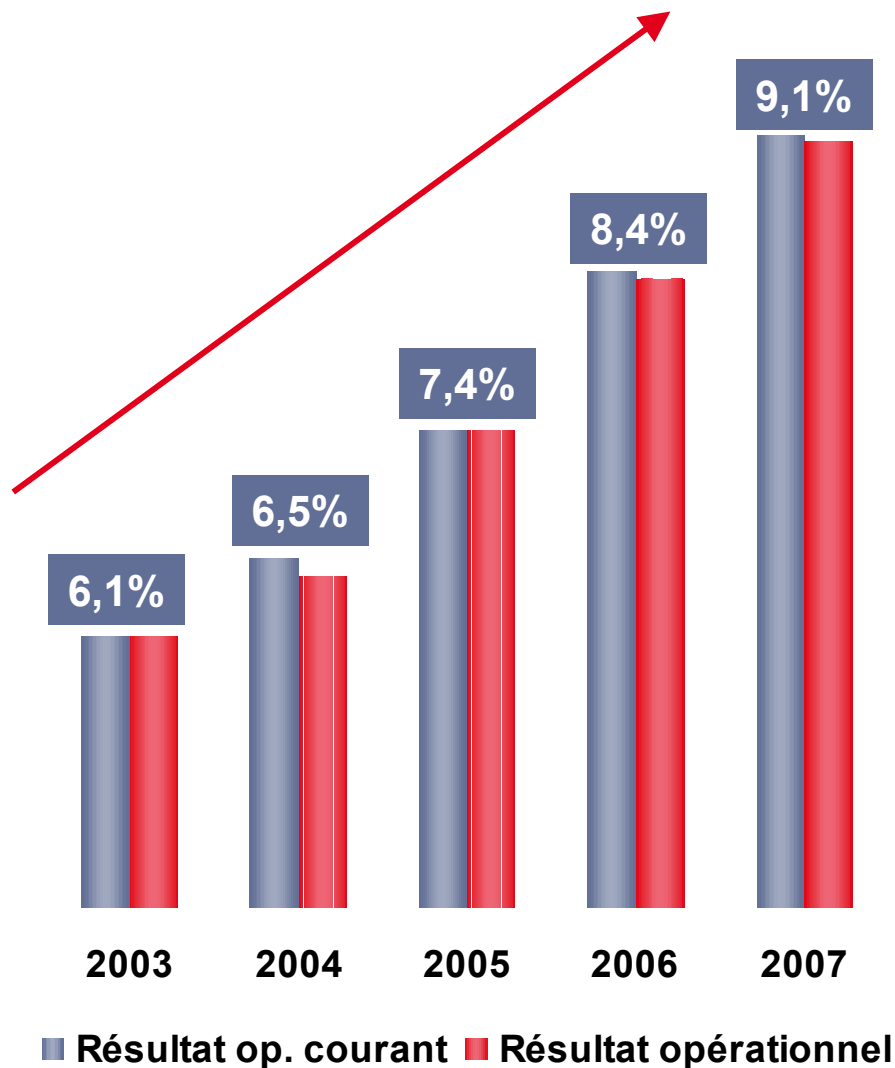
- Chiffre d'affaires d'un milliard d'euros ✓ Réalisé
- Marge opérationnelle de 8% ✓ Dépassée dès 2006
- Positionnement fort en France ✓ Réalisé
- Acquisitions ciblées en Europe ✓ Réalisé
 - Sopra Newell & Budge (UK)
 - PROFit (ES)
- Développement d'Axway ✓ Réalisé
 - Cyclone Commerce (US)
 - L'activité B2B (DE)

Forte croissance du chiffre d'affaires (M€)

Croissance organique
largement supérieure à celle du marché



Amélioration régulière des marges



Forte capacité à intégrer

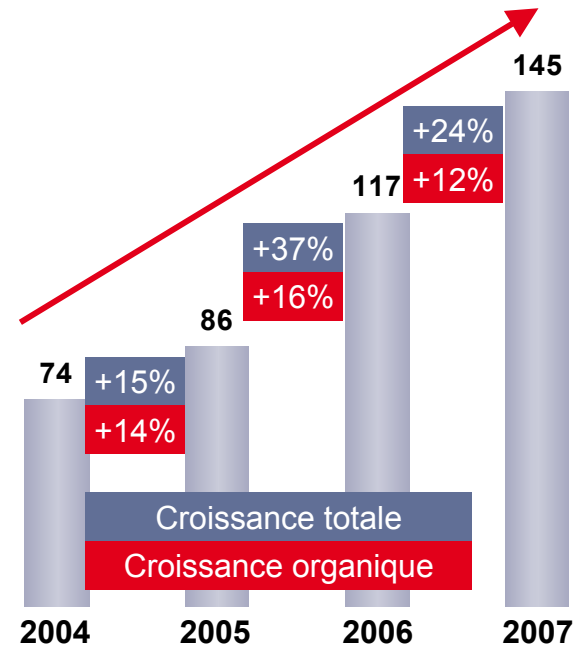
Année	Sociétés acquises par Sopra Group	Pays
2004	Inforsud Ingénierie	France
2004	Valoris	France, Espagne, Belgique
2005	Newell & Budge	UK, Irlande, Inde
2005	PROFit	Espagne
2007	Methosystem	Italie
2007	Interface	France
2007	Business Architects International	Belgique
2008	CIBF	France
2008	G2i	France

Année	Sociétés acquises par Axway	Pays
2002	Viewlocity	Europe, Asia, USA
2006	Cyclone Commerce	USA
2007	B2B Unit of Atos Origin	Allemagne

Axway : un modèle éditeur abouti

- La plate-forme Synchrony™ coordonne les échanges internes et externes de l'entreprise
- Technologies à l'état de l'art
 - EAI, EDI, B2B, BAM, BPM, SOA...
- Solutions verticales
 - Services financiers
 - Pharmacie
 - Automobile
 - E-trade
 - Supply chain
 - ...

- Fort développement depuis 4 ans



- Confirmation de marges élevées, conjuguées à un fort développement technique et commercial

Marché et priorités 2008

Point sur le marché en 2008

(1/2)

- **Marché toujours en croissance (6-7%)**

- **Croissance plus ou moins forte selon les métiers**

- **Moteurs de croissance**
 - Les cycles technologiques
 - L'externalisation
 - Les concentrations d'entreprises

Point sur le marché en 2008

(2/2)

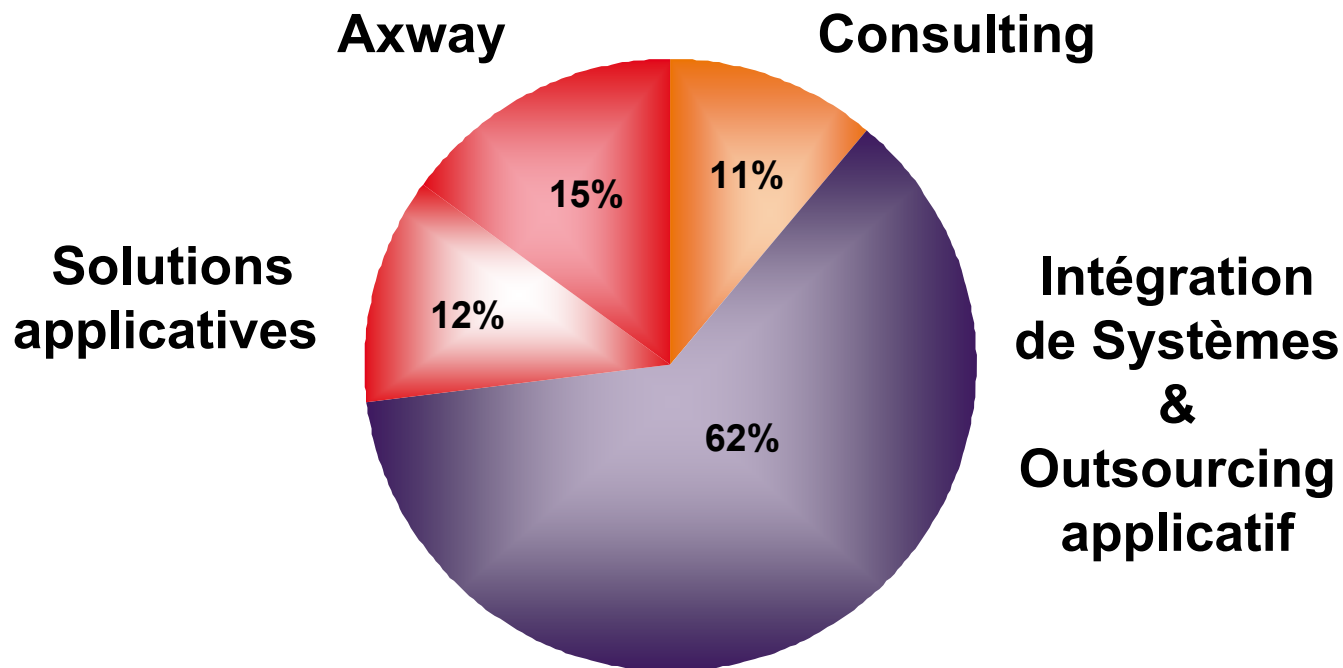
- **Chaque SSII a fait ses propres choix stratégiques**
 - Métiers - Offres
 - Secteurs économiques
 - Positions géographiques

- **Les business models ne se ressemblent plus**

- **Les grandes et moyennes SSII ne sont plus directement comparables**

Le business model de Sopra Group

4 grandes activités bien identifiées, à potentiel de marges élevé et capitalisant sur nos savoir-faire actuels



Confirmation de nos choix stratégiques

■ Secteurs verticaux

- Accélération sur Secteur Public, Utilities et les groupes industriels sélectionnés (top 3 dans chacun des secteurs)

■ Positionnement géographique

- Etre dans le top 3 en France
- Renforcer notre présence dans les pays européens où nous sommes déjà implantés
 - Acquisitions ciblées et/ou stratégiques
 - Démarche active de partenariats

■ Axway

- Offre à l'état de l'art
- Système de distribution aligné
- Acquisitions



Poursuite des grands chantiers de transformation

- **Industrialisation**
- **Offres, partenariats, grands comptes**
- **Solutions bancaires : une ambition européenne**
- **Axway : un projet mondial**
- **Consulting : renforcer nos positions**
- **Activités européennes : amplifier les succès**

Industrialisation

- **Ressources humaines**
 - Revalorisation de la filière production
 - Accompagnement de la transformation de nos métiers
- **Méthodes, outils, processus et certification**
 - Prise en compte des nouveaux besoins
- **Plates-formes de production nearshore et offshore**
 - En France : 8 plates-formes
 - Espagne, Roumanie, Maroc, Inde
- **Contrôle qualité**



Offres, partenariats, grands comptes

- **Programme « Offres »**
 - Anticiper et augmenter le contenu de nos services avec des offres à valeur ajoutée
- **Programme « Partenariats »**
 - Gérer nos partenaires pour leur capacité à influencer directement ou indirectement nos clients
 - Exploiter une source de business additionnel significative
- **Programme « Grands Comptes »**
 - Accélérer la croissance interne en concentrant les efforts
 - Faire face aux grands enjeux de nos clients



Solutions bancaires : une ambition européenne

- **Solutions bancaires Evolan : mise en place d'un modèle éditeur**
 - Crédits
 - Paiements
 - Risques & Reporting
 - Distribution bancaire
- **Services financiers : 1^{er} secteur économique de Sopra Group**
 - Conseil
 - Intégration de systèmes
 - Solutions propriétaires
 - Outsourcing



Axway : un projet mondial

- **Axway, « Pure Player » avec la plate-forme Synchrony**
 - Edition
 - Distribution
 - Partenariats
- **Poursuivre le formidable développement pour atteindre un CA de 250 M€ rapidement**
 - Acquisitions souhaitées



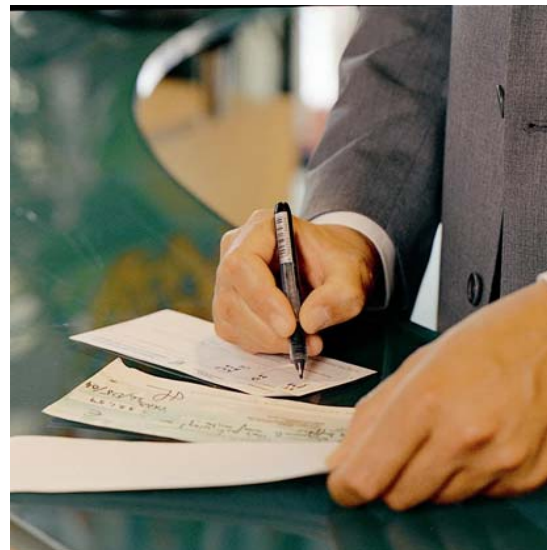
Consulting : renforcer nos positions

- **Conduire Sopra Group vers plus de valeur ajoutée**
- **Offre de conseil en stratégie et management**
 - Orga Consultants
- **Offre de conseil intégrant les dimensions métier, solutions et technologies**
 - Activité Business Consulting de Sopra



Activités européennes : amplifier les succès

- **Croissance organique forte**
 - Cross-selling avec la France
- **Recherche volontariste d'acquisitions stratégiques**
- **Acquisitions de proximité**



Un projet ambitieux pour 2010

Un nouveau projet 2010, dans la continuité

■ Une forte ambition pour 2010

- Doubler le chiffre d'affaires en trois ans : 2 milliards d'euros
- Atteindre rapidement une marge opérationnelle de 10%
- Faire des acquisitions de proximité afin de renforcer le positionnement actuel
- Rechercher une acquisition stratégique de taille importante

■ Les perspectives pour 2008

- Croissance organique supérieure à celle du marché
- Amélioration de la marge opérationnelle

Performance boursière 2007-2008



Présentation des résultats annuels 2007

15 février 2008