

Assemblée Générale mixte Sopra Group du 15 mai 2008

Slide n° 1.

Ouverture

Pierre PASQUIER
Président-Directeur Général de Sopra Group

Mesdames et messieurs les actionnaires, je vous souhaite la bienvenue à cette Assemblée Générale mixte de Sopra Group, que je vous propose de débiter à l'heure, puisqu'il est 14 heures 30. Je souhaite livrer deux informations aux actionnaires. Comme nous en avons l'habitude, sachez que nous avons invité des journalistes et des analystes financiers. D'ores et déjà, je puis vous annoncer que le quorum est atteint, tant pour l'Assemblée générale ordinaire que pour l'Assemblée générale extraordinaire et l'Assemblée générale mixte, puisque Sopra GMT et la Société Générale, à travers Geninfo, sont représentées. Nous réaliserons le décompte ultérieurement et nous vous communiquerons au cours de l'Assemblée les chiffres exacts des actionnaires présents ou représentés.

Je vais maintenant constituer le Bureau. Je vous propose de désigner comme scrutateurs Monsieur François Odin, qui représente Sopra GMT, et Madame Marion Jonchères, qui représente Geninfo. Je vous propose également de désigner en tant que Secrétaire général de l'Assemblée Monsieur Hervé Dechelette, comme nous en avons l'habitude. Le bureau est ainsi constitué.

Je vous rappelle que 20 % des voix doivent être représentées pour que l'Assemblée générale ordinaire soit valable, soit 2 334 307 voix exactement. Pour que l'Assemblée générale extraordinaire soit valable, 2 917 883 actions, représentant 25 % des actions, doivent être représentées. Comme je l'ai indiqué, nous avons l'assurance que ces deux assemblées peuvent se réunir et acter de façon valable. Enfin, j'informe mesdames et messieurs les actionnaires que les pièces nécessaires à la tenue de l'Assemblée sont déposées sur le Bureau. Il s'agit notamment :

- des statuts actuels de la Société ;
- de la feuille de présence à l'Assemblée ;
- des pouvoirs des actionnaires représentés par des mandataires ainsi que des formulaires de vote par correspondance ;
- des copies des lettres de convocation ;
- d'un exemplaire du journal d'annonces légales contenant l'avis de convocation ;
- d'un exemplaire du Bulletin d'annonces légales obligatoires (Bulletin des Annonces Légales et Obligatoires) contenant l'avis de convocation ;
- des comptes individuels de la société Sopra Group et les comptes consolidés du Groupe ;

- du rapport de gestion du Conseil d'administration de l'Assemblée générale ;
- des rapports des commissaires aux comptes ;
- du texte des résolutions proposées.

J'informe l'Assemblée que la Société n'a reçu, émanant des actionnaires, aucune demande d'inscription à l'ordre du jour de projet de résolution.

Ces informations étant livrées, je vous propose d'ouvrir officiellement l'Assemblée générale mixte. Je passe la parole à Monsieur Dechelette afin qu'il vous présente l'ordre du jour de ces deux Assemblées.

Slide n° 2

Hervé DECHELETTE

L'ordre du jour de l'Assemblée générale est le suivant :

Slide n° 3

- **Relevant de la compétence de l'Assemblée générale ordinaire**
- Approbation des comptes individuels de l'exercice clos le 31 décembre 2007 - quitus aux membres du Conseil d'administration ;
- Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2007 ;
- Affectation du résultat ;
- Approbation des conventions visées à l'article L. 225-38 du Code de commerce ;
- Nomination d'un nouvel administrateur ;
- Fixation des jetons de présence ;
- Négociation par Sopra Group de ses propres actions dans le cadre de l'article L. 225-209 du Code de commerce.
- **Relevant de la compétence de l'Assemblée générale extraordinaire**
- Modifications statutaires ;
- Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital, avec maintien du droit préférentiel de souscription, par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société ;
- Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription, par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société.

Slide n° 4

- Possibilité d'augmenter le montant des émissions dans la limite de 15 % de l'émission initiale et au même prix en cas de demande excédentaire.

- Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription, par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société dans la limite de 10 % du capital et autorisation donnée au Conseil d'administration de fixer le prix d'émission.
- Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital avec suppression du droit préférentiel de souscription pour rémunérer des apports de titres en cas d'offre publique d'échange ou d'apport en nature portant sur des titres de la société par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société dans la limite de 10 % du capital.

Slide n° 5

- Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social en faveur des salariés de la société ou des sociétés de son groupe, adhérant à un plan d'épargne d'entreprise.
- Autorisation donnée au Conseil d'administration pour procéder, au profit de salariés et de mandataires sociaux de la société ou de son groupe, à des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions.
- Autorisation donnée au Conseil d'administration pour procéder, au profit de salariés et de mandataires sociaux de la société ou de son groupe, à des émissions de bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions remboursables (BSAAR), sans droit préférentiel de souscription des actionnaires.
- **Relevant de la compétence de l'Assemblée générale mixte**
- Pouvoirs pour formalités légales.

Slide n° 6

Rapport du Conseil d'administration

Pierre PASQUIER
Président-Directeur Général de Sopra Group

Slide n° 7

I. Introduction

Si vous en êtes d'accord, je vous propose de ne pas vous donner lecture de l'ensemble du rapport de gestion, qui figure dans le rapport annuel. C'est dense, c'est compliqué et vous l'avez sans doute déjà lu. Je vous propose de commenter la présentation financière issue du rapport de gestion, qui a été faite aux analystes financiers lors de la réunion du mois de février, comme nous le faisons chaque année. A travers cette présentation, je vais m'efforcer de vous faire comprendre le fonctionnement de Sopra Group en 2007, revenir sur le projet 2003-2007 et mettre en perspective Sopra Group pour l'année 2008 mais aussi pour le projet 2010. J'apporterai l'essentiel des commentaires et Dominique Illien, qui nous a rejoints en tant que directeur général délégué, prendra la parole sur les dossiers prioritaires de l'année 2008. Vous verrez qu'il vous sera proposé de désigner Monsieur Illien administrateur de Sopra Group.

Slide n° 8

L'an dernier, Sopra a réalisé un chiffre d'affaires d'1,0014 milliard d'euros, en croissance de 11,6 %, avec une croissance organique de 9,4 %, le dernier trimestre ayant connu une croissance un peu plus forte que les précédents. La croissance organique s'établit, pour le conseil en management, de 7,1 %. L'intégration de systèmes et de solutions en France, qui représente la majeure partie de notre activité dans l'Hexagone, connaît une croissance de 10,4 %. En Europe, cette activité progresse de 4,4 %, avec une forte croissance en Espagne et une très légère décroissance au Royaume-Uni, au cours de la première partie de l'année. Nous avons retrouvé la croissance au cours de la deuxième moitié de l'année. Axway a connu, en 2007, une croissance de 12 %.

Slide n° 9

Le compte de résultat s'établit ainsi, avec un chiffre d'affaires de 1 001,4 milliard d'euros. Les charges de personnel (intérieures et extérieures) pèsent respectivement pour 647,9 millions d'euros et 80,7 millions d'euros. Cela traduit une progression des charges salariales, internes et externes, de 11,5 %. Les charges d'exploitation ont progressé de 7,1 %, à 167 millions d'euros. La dotation aux amortissements s'établit à 14 millions d'euros (+ 14,1 %). Le résultat opérationnel courant atteint 90,8 millions d'euros, pour un résultat opérationnel de 90 millions d'euros. Le résultat financier est de - 9 millions d'euros. Les charges d'impôt, en hausse cette année (dans la mesure où elles reprennent le bénéfice d'une exonération fiscale constaté l'an dernier), s'élèvent à 25,2 millions d'euros, conduisant à un résultat net de 55,1 millions d'euros.

Slide n° 10

La rentabilité (9,1 % au total) est comparable pour les différents segments d'activité : 10,3 % pour le conseil, 8,8 % en France, 9,1 % en Europe et 10 % pour Axway.

La France pèse très lourd (537 millions d'euros), avec une rentabilité de 8,8 % et est en progression par rapport à l'année précédente. Il en est de même pour le conseil et pour l'Europe. Axway dégage une rentabilité quasiment inchangée par rapport à l'année précédente (10 % contre 10,1 % en 2006). Au total, la rentabilité est passée de 8,4 % à 9,1 %.

Slide n° 11

Le bilan économique fait apparaître, parmi les actifs, les écarts d'acquisition, les autres immobilisations, les autres actifs et passifs et, en face, des capitaux propres. L'endettement de fin de période s'établit à 130 millions d'euros.

Slide n° 12

La situation au 31 décembre 2006 évoluant vers le 31 mars 2007 est la suivante. Nous sommes partis de 216,2 millions d'euros fin 2006, ce à quoi il faut soustraire 15,5 millions d'euros de dividende. Le résultat de l'exercice s'établit à 55,1 millions d'euros. Les levées d'options constituent une augmentation de capital. S'y ajoute le paiement fondé sur des actions, les écarts actuariels et les écarts de conversion. La situation au 31 décembre 2007 est de 248,8 millions d'euros.

Slide n° 13

La variation de l'endettement peut être appréciée à partir du niveau de 2006 (100,8 millions d'euros). L'impôt versé est important (38,2 millions d'euros). L'année précédente, nous avons bénéficié d'un avoir fiscal venant de l'acquisition de Valoris et nous n'avons pas payé d'acompte. Mais l'année nous a rattrapés et nous avons dû payer 30 millions d'euros. La variation du fonds de roulement est assez classique. 13 millions d'euros sont liés aux opérations d'investissement. Les intérêts financiers versés atteignent 7 millions d'euros. Un flux de free cash flow disponible de 30 millions d'euros est à signaler. S'y ajoutent l'incidence des variations de périmètre (c'est-à-dire les acquisitions), les dividendes versés en juin et l'augmentation de capital. Au total, la variation nette de la période est de - 32 et l'endettement net est passé de 100 à 130 millions d'euros.

Slide n° 14

Les ratios ont évolué de la manière suivante. L'endettement net/capitaux propres est passé de 45 % à 52 %. Il s'agit d'une évolution extrêmement raisonnable. Le résultat net de base par action est passé de 3,86 à 4,80.

Slide n° 15

Le consulting représente environ 11 % de notre activité. L'intégration de systèmes, les projets au forfait, la délégation d'expertises et l'outsourcing applicatif en représentent 62 %. Nos propres solutions applicatives en représentent 12 % et Axway 15 %. En termes de secteurs, notre premier client est la banque et l'assurance. L'industrie correspond aux comptes que nous avons sélectionnés. Dans les télécoms, la position de Sopra (13 %) est plus forte que le poids national de ce secteur (8 %). Le poids du service public, qui est de 16 %, devrait continuer à augmenter régulièrement. Enfin, la distribution représente 6 % de notre chiffre d'affaires.

Slide n° 16

Nous voyons que la croissance organique, observée trimestre par trimestre, en 2007, s'est accélérée, avec 6 % au 1^{er} trimestre, 9 % au 2^{ème} trimestre, 10 % au 3^{ème} trimestre et 13 % au 4^{ème} trimestre.

Slide n° 17

La décomposition du chiffre d'affaires par zone géographique montre que 67 % du chiffre d'affaires sont réalisés en France, 30 % en Europe, 3 % aux Etats-Unis. La majeure partie de l'activité (conseil, Intégration de systèmes France et Europe) est réalisée à 75 % en France, contre 10 % au Royaume-Uni, 10 % en Espagne, 5 % en Italie, le Bénélux et la Suisse concentrant le reste du chiffre d'affaires réalisé. Pour Axway, la France représente 42 % du chiffre d'affaires, devant l'Europe (36 %), les Etats-Unis (20 %) et l'Asie (2 %).

Slide n° 18

Axway est une société éditrice filiale de Sopra. Nous avons réalisé, ces dernières années, des croissances de 17 %, 44 % (grâce à l'acquisition de Cyclone Commerce aux Etats-Unis) et 11 %. Pour le reste, il s'agit essentiellement de croissance organique. La décomposition du chiffre d'affaires d'Axway est à peu près celle d'un éditeur, avec 34 % pour les licences, 30 % en maintenance et 36 % de services. Par rapport à un éditeur traditionnel, nous sommes un peu plus présents dans les services qu'il est d'usage d'en avoir. Nous nous en portons bien.

Slide n° 19

L'effectif de Sopra, fin 2007, s'établit à 11 320 collaborateurs, dont 3 740 personnes hors de France, contre 9 900 personnes l'année précédente.

Slide n° 20

Le bilan de cette année est marqué par une bonne performance en France, à Paris et dans les régions, ainsi qu'en Espagne et en Italie. Le Royaume-Uni connaît un retour à la performance, après un premier semestre difficile, marqué par une décroissance du chiffre d'affaires. Nous avons retrouvé une croissance assez significative et nous avons gagné en performance économique. Orga Consultants a également connu un retour à de bonnes performances, après avoir été secoué par de nombreux départs mi-2006. Les solutions applicatives ont connu de nombreux succès, de même qu'Axway. Nous avons réalisé quelques acquisitions de proximité.

Slide n° 21

Nous avons également réalisé des investissements en 2007 afin de préparer l'avenir. Des investissements ont été réalisés en matériel, avec des plates-formes nearshore et offshore équipées, des locaux, des outils, des équipements, pour un total de 17 millions d'euros, ce qui constitue un montant significatif. S'y ajoutent des investissements immatériels, en renforçant les équipes qui préparent l'avenir, c'est-à-dire le dispositif RH, la Direction de l'offre et la Direction industrielle. Nous avons assez largement anticipé sur le recrutement, notamment en consulting, ce qui nous a permis de servir et de délivrer.

Slide n° 22

Je vous propose maintenant un retour sur le projet 2003-2007. Ce projet 2003-2007 a été bâti à un moment difficile, en 2003, alors que les sociétés informatiques étaient en décroissance.

Slide n° 23

Nous avons annoncé un projet d'1 milliard d'euros en 2007 et nous l'avons réalisé. Nous avons annoncé une marge opérationnelle supérieure à 8 % et nous avons dépassé cet objectif dès 2006, avant de l'amplifier en 2007. Nous sommes fortement positionnés dans nos métiers en France, puisque nous sommes dans le top 3 ou le top 4. Nous avons une position domestique extrêmement puissante. Nous avons réalisé des acquisitions ciblées en Europe, avec en particulier Newell & Budge au Royaume-Uni et PROfit en Espagne. Enfin, Axway s'est développé par croissance organique et acquisitions.

Slide n° 24

Sur la période, la croissance organique s'est élevée à 13 % en 2003, 10 % en 2004, 9 %, en 2005 et 9 % en 2006. Il s'agit donc d'une progression régulière, avec des taux de croissance qui avoisinent 10 % chaque année. Dans tous les cas, notre croissance a été supérieure à celle du marché.

Slide n° 25

Les marges sont passées de 6,1 % en 2003 à 6,5 % en 2004, 7,4 % en 2005, 8,4 % en 2006 et 9,1 % en 2007. Comme vous le savez, nous n'avons jamais positionné d'éléments exceptionnels importants. Le résultat opérationnel et le résultat opérationnel courant connaissent peu de différences chez Sopra (3 millions d'euros en 4 ans).

Slide n° 26

La liste des sociétés acquises pendant la période figure sur ce slide. C'est assez important. Je ne vais pas reprendre cette liste. Nous ne regrettons aucune de ces acquisitions, que nous avons su intégrer à chaque fois, en faisant en sorte qu'elles fassent aujourd'hui partie de Sopra Group.

Slide n° 27

Axway est un modèle éditeur abouti, filiale de Sopra, avec une plate-forme Synchrony qui coordonne les échanges internes et externes des entreprises, notamment en B2B (c'est-à-dire entre entreprises). Cette activité utilise des technologies et des sigles qui ne sont pas toujours aisément compréhensibles (EAI, EDI, B2B, etc.). Il s'agit de la régulation de toutes les données qui s'échangent entre entreprises. Nous avons des solutions verticales proposées à différents secteurs : services financiers, pharmacie, automobile, e-trade et supply chain.

Slide n° 28

Axway a réalisé une croissance organique de 14 % entre 2004 et 2005, puis de 16 % entre 2005 et 2006 et de 12 % entre 2006 et 2007. Axway connaît un fort développement depuis quatre ans, avec la confirmation de la possibilité de dégager des marges élevées, conjuguées à ce fort développement.

Slide n° 29

Voilà pour ce qui est de l'année 2007. Nous sommes maintenant en 2008. Quel est le contexte ?

Slide n° 30

Je crois que nous sommes toujours sur un marché en croissance, avec un taux de croissance attendu de 6 à 7 %, qui me paraît assez réaliste. La croissance est plus ou moins forte selon nos métiers. Les moteurs de la croissance ne sont plus seulement technologiques : parmi les moteurs de la croissance figurent aussi l'externalisation et les concentrations d'entreprises. C'est pourquoi, à titre personnel, je ne crois pas beaucoup à l'ancienne croissance essentiellement cyclique. Je doute que nous soyons encore cycliques : nous connaissons beaucoup plus des croissances régulières. Une large partie des projets qui nous sont confiés sont liés à des concentrations d'entreprises ou à des externalisations. Enfin, chaque SSII a fait des choix stratégiques, en termes de métier et d'offre, de secteurs économiques et en termes de positionnement géographique. Au fond, les *business models* ne se ressemblent plus et les grandes et moyennes SSII ne sont plus comparables.

Slide n° 31

Au sein de Sopra, nous avons quatre grandes activités :

- **Intégration de systèmes, jusqu'à l'outsourcing applicatif**
Nous considérons qu'il s'agit du même métier et il s'agit du cœur de métier de l'Entreprise, qui nous permet de dégager des marges supérieures à 8 %. C'est ce métier qui suppose une large industrialisation, avec sa composante offshore, qui n'est pas forcément majeure pour autant.
- **Consulting**
Le consulting est un métier d'avenir, auquel nous croyons beaucoup. Tous les produits développés par Sopra dans le passé nous conduisent à l'offre Axway et à des solutions applicatives structurées autour de nos offres. Nos métiers présentent des potentiels de marge voisins de 15 % dans le consulting, lorsque tout va bien. Nous visons le même taux de marge pour Axway et pour les solutions applicatives. Dans le *core business*, ce taux est supérieur à 8 %.

Slide n° 32

Nous allons accélérer notre croissance dans le service public, les utilities et les groupes industriels, dont nous souhaitons être les premiers fournisseurs, faute de quoi cela n'aurait pas beaucoup de sens. Nous restons le premier fournisseur d'EADS. C'est un choix. Nous avons dû produire de gros efforts pour y parvenir mais nous y sommes. Nous avons un positionnement géographique massivement français, et secondairement européen, qui doit se développer. La position domestique est importante pour nous. Nous allons la tenir et peut-être la renforcer. Au fond, je préfère une position très forte plutôt que d'être moyen dans de nombreux domaines. Cette position est très forte en France mais peut-être pouvons-nous faire encore mieux. Au Royaume-Uni et en Espagne, où nous avons des positions moyennes, il faut, de façon habile, par une acquisition plus importante, renforcer nos positions, afin de construire peu à peu une position européenne qui ait du sens.

J'ai parlé de la France. Notre présence européenne pourrait être renforcée par des acquisitions ciblées. Enfin, les partenariats deviennent une pièce essentielle de la stratégie commerciale. Axway constitue une offre à l'état de l'art, avec un système de distribution aligné et des acquisitions. Voilà à peu près où nous en sommes.

Slide n° 33

L'année s'est engagée avec six grands chantiers afin que cette année soit un succès et pour assurer l'avenir. Je vais laisser Dominique Illien les présenter.

Les chantiers de transformation de Sopra Group

Dominique ILLIEN
Directeur général délégué

Bonjour à tous. J'ai rejoint Sopra Group il y a un an (au moment de la précédente Assemblée générale) pour occuper la Direction générale opérationnelle de Sopra. Certains de ces six grands chantiers font l'objet d'une poursuite des processus existants. Dans d'autres domaines, il s'agit de se renforcer. Ces six grands dossiers nous occupent en tout cas de manière prioritaire en 2008, en plus des opérations courantes.

Slide n° 34

L'industrialisation est destinée à réaliser notre métier de façon plus efficace que nos concurrents. Cela passe par un facteur humain, de sorte que l'ensemble des collaborateurs productifs se retrouvent dans une filière technique, afin de ne pas privilégier uniquement des filières de management. Il faut donc fabriquer, au sein de Sopra, des chefs de projet et des directeurs de projets qui soient capables de mener des projets de plus en plus complexes, afin de répondre à l'évolution de notre métier. L'effort doit également porter sur les méthodes, les outils et les processus, dans une logique de simplification. Une refonte complète de la méthode est en cours et un effort de formation portera sur la quasi-intégralité des 12 000 collaborateurs du Groupe, afin de les former aux nouvelles technologies que nous utilisons. Nous avons aussi des plates-formes de production, que nous appelons aussi des centres de services (huit en France et quatre hors de France), qui sont destinés à produire de façon industrielle et très efficace, avec des taux de productivité qui sont au moins égaux à ceux de nos concurrents, pour servir au mieux des clients qui sont de plus en plus internationaux. Enfin, un volet important de l'industrialisation porte sur le suivi, contrat par contrat. C'est extrêmement important pour nous et pour le suivi des engagements dans le cadre de la relation avec le client, avec un contrôle qui s'opère en permanence sur les contrats en cours.

Slide n° 35

Un deuxième volet vise à renforcer la dimension commerciale, la façon d'adresser le marché, avec un programme d'offre, afin de formaliser ce que nous offrons à nos clients. Un élément nouveau a été lancé en 2008 : le lancement structuré, avec une Business Unit spécialisée, de l'offre Testing : de plus en plus, les clients séparent le développement informatique du test des applications. Nous avons ainsi développé des offres spécialisées dans ce domaine, en nous appuyant sur des atouts dont nous disposons au Royaume-Uni en la matière. Nous nous appuyons aussi sur un programme de partenariats. Nos grands partenaires sont de grands éditeurs, tels Oracle, SAP ou Microsoft. De plus en plus, nos contrats intègrent des éléments de ces partenaires, avec lesquels nous devons entretenir une relation suivie, efficace, au plan international. Enfin, la politique « grands comptes » constitue le troisième volet de cet axe. De manière emblématique de la stratégie de Sopra, nous souhaitons

accélérer la croissance, grâce à de grands clients qui génèrent de grands projets, plutôt que de se disperser sur une clientèle trop diverse.

Ceci s'est concrétisé en 2007 et au début de l'année 2008 par un certain nombre de signatures. Je n'en citerai que deux, à titre d'exemples : l'ensemble du système d'information offre et facturation de SFR et l'outsourcing applicatif d'Arcelor Mittal pour l'ensemble de l'Europe.

Slide n° 36

Enfin, il existe au sein de Sopra des spécificités qui n'existent pas dans les autres sociétés informatiques : il s'agit des produits, avec un premier volet constitué par les solutions bancaires. Il a été décidé fin 2007 de renforcer ces dernières. Les acquisitions telles que BAI et CIBF venaient renforcer l'intérêt de nos produits et notre capacité à intervenir au plan international. Un des enjeux consiste maintenant à porter ces produits au niveau européen, en s'appuyant sur la position du secteur financier, qui constitue aujourd'hui un moteur de croissance essentiel pour Sopra.

Slide n° 37

En ce qui concerne Axway, nous souhaitons poursuivre et intensifier la mise en œuvre de la stratégie. Nos actions, en 2008, prévoient une accélération de l'effort de recherche et développement d'Axway. Jacques Buisson pourrait en parler de façon plus détaillée que moi. Ceci vise à poursuivre un développement soutenu, en Europe mais aussi aux Etats-Unis, afin d'atteindre très rapidement un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros, contre 150 millions d'euros en 2007.

Slide n° 38

Enfin, le consulting est un métier qui requiert une grande attention de notre part. Si l'industrialisation permet de produire plus efficacement que nos concurrents pour toute la gamme classique de nos offres, le conseil nous permet de monter en valeur ajoutée, de nous distinguer et d'acquérir une meilleure compréhension des métiers de nos clients et de la façon dont interagissent leurs décisions d'organisation ou en matière d'investissement dans les systèmes d'information. Orga Consultants est un des moteurs dans ce domaine. Orga Consultants nous garantit une présence en conseil, en stratégie et en management vis-à-vis des grandes entreprises françaises. L'entité Business Consulting, créée il y a deux ans, s'est également développée et représente aujourd'hui près de 300 collaborateurs. Elle assure ce passage de l'activité de conseil vers les systèmes d'information. Là aussi, nous avons concentré nos investissements sur les ERP (c'est-à-dire les progiciels comme SAP ou Oracle), les nouvelles technologies et les nouveaux domaines applicatifs comme la Business Intelligence.

Slide n° 39

Enfin, une part importante de l'application de la stratégie consiste à renforcer nos filiales européennes. Depuis le deuxième semestre 2007, nous enregistrons une croissance organique positive dans chacun des grands pays où nous sommes présents : le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie. Dans chacun de ces pays, nous avons retrouvé une croissance organique significative. Nous cherchons aussi à renforcer nos positions dans ces pays, en créant, à travers le programme Grands Comptes, de nombreuses activités croisées avec les grands comptes français (France Télécom, EADS-Airbus, etc.).

Slide n° 40

Pierre PASQUIER

Il me reste deux slides à vous commenter, concernant le projet 2010 et la situation en 2008.

Slide n° 41

Au cours des trois ans qui viennent, nous souhaitons doubler le chiffre d'affaires. Nous pensons avoir fait des bons choix, en termes de métiers, pour une société comme la nôtre. Ces choix nous semblent correspondre à une vraie demande et il s'agit de métiers à valeur ajoutée, qui présentent aussi un potentiel de marge intéressant. Dans ce contexte, nous souhaitons doubler le chiffre d'affaires et atteindre rapidement une marge opérationnelle de 10 % et plus. Le positionnement Métiers est essentiel pour y parvenir. Chacun sait que lorsque l'on réussit, dans un métier d'éditeur, la marge est de 15 %, voire de 20 % lorsque tout fonctionne très bien. C'est possible, en consulting. -Dans le métier core business d'intégration de système et de tierce maintenance applicative, il faut également faire des choix et surtout disposer des talents et des plates-formes nécessaires. Nous resterons massivement onshore, avec tout ce qu'il faut d'offshore pour que cela fonctionne. Je crois en tout cas que lutter directement contre les Wipro, Infosys et Tata, n'a pas de sens pour Sopra : ces acteurs sont trop puissants ou de taille trop grande. Le fait que nous ayons été choisis par Arcelor-Mittal en liaison avec un acteur indien, le prouve : nous avons en Inde et en France suffisamment de personnes connaissant suffisamment bien cette entreprise et c'est pourquoi nous avons remporté cet appel d'offres. Nous ne l'aurions pas remporté si nous avions eu des équipes importantes en Inde sans être capables d'apporter aussi une proximité en France. D'autres contrats ont été gagnés, comme EADS et d'autres sont en cours.

Nous souhaitons faire des acquisitions de proximité, chaque fois que cela complète nos offres et que cela a du sens. Nous pensons qu'il nous faudra une acquisition stratégique pour atteindre un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros. Nous la trouverons ; cela ne nous obsède pas. Nous pensons que nous pourrions réaliser une telle opération sans qu'il s'agisse d'une opération de circonstances, qui se paie en cash, car cela peut entraîner une dilution. Cela ne constitue pas une toute première nécessité. Nous restons néanmoins attentifs et nous ferons en sorte que cela se réalise.

Slide n° 42

Je vais maintenant éclairer les perspectives 2008, à travers le 1^{er} trimestre de l'année en cours. Au 1^{er} trimestre, nous avons réalisé une croissance totale de 12,3 %, pour une croissance organique de 10,6 %. Cette croissance organique fut de 9,3 % en conseil et de 11,9 % en France. En Europe, la croissance, pénalisée par le Royaume-Uni et l'Espagne, s'établit à 6 %, mais cette situation devrait se rééquilibrer au second semestre. Axway a réalisé une croissance de 12 %, relativement habituelle pour cette activité. Comme nous l'avons indiqué dans un communiqué de presse, je pense que la croissance organique du 2^{ème} trimestre sera supérieure.

S'agissant des résultats, nous avons confirmé l'objectif d'amélioration de la performance économique. Comme tout le monde, nous sommes relativement prudents dans la communication, car l'année semble peut se dérouler de façon ordinaire. Nous ne voyons pas pourquoi le 3^{ème} trimestre et le 4^{ème} trimestre serait moins bon mais nous savons que de telles craintes sont largement exprimées actuellement. Nous prenons en compte ces inquiétudes. La fin de l'année

dépend de l'économie générale mais nous ne voyons pas, pour notre part, de signe réel de ralentissement.

Slide n° 43

Le cours de bourse est un peu décevant. Nous avons connu une période satisfaisante, en août-septembre. Puis est arrivée une succession de tirs croisés, avec les subprimes, la perte de confiance dans l'économie et la perte de confiance dans les sociétés de services. Un mouvement plus favorable semble lentement s'amorcer mais cela dépend beaucoup de l'économie générale. En tout cas, beaucoup tablaient sur un taux de croissance de 2 % cette année pour les sociétés de services et cela ne s'avère absolument pas vrai. Il est même possible que nous connaissions au premier semestre une croissance organique inédite depuis 1998 ou 1999. Ce sont des faits. Restons-en aux faits, sans en tirer trop de conclusions. Voilà le projet et ce qui figurait dans le rapport annuel.

Slide n° 44

Avant de vous passer la parole pour des questions, nous allons poursuivre cette présentation. Je donne la parole aux commissaires aux comptes afin qu'ils présentent leur rapport. Puis Monsieur Hervé Dechelette vous fournira des informations sur les résolutions proposées, avant d'entamer la discussion puis de procéder au vote.

Slide n° 45

Rapports des commissaires aux comptes

Philippe RONIN
Auditeurs & Conseils Associés

Mesdames et messieurs les actionnaires, je vais vous rendre compte, au nom des commissaires aux comptes, de nos conclusions relatives à l'exercice 2007. Selon l'usage, je vous propose de vous résumer nos différents rapports. Vous trouverez notre rapport sur les comptes consolidés en page 105 du document de référence. Nos travaux avaient pour objectif, conformément aux normes professionnelles, d'obtenir une assurance raisonnable que les comptes consolidés et individuels ne comportent pas d'anomalie significative. Nos deux cabinets et nos réseaux internationaux sont intervenus dans toutes les entités significatives comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe. Les postes principaux sur lesquels ont porté plus spécifiquement nos appréciations sont :

- **Pour les comptes consolidés :**
 - les écarts d'acquisition ;
 - les immobilisations incorporelles ;
 - les actifs l'impôt différé ;
 - les provisions pour risque et pour dépréciation, en particulier concernant les engagements de retraite des salariés ;

- **Pour les comptes individuels :**
 - les titres de participation ;
 - les provisions pour risque et pour dépréciation.

Nos travaux ont porté sur les données et les hypothèses fondant les évaluations de ces postes, en particulier les prévisions de flux de trésorerie et les bases de constitution des provisions ainsi que sur les informations présentées dans les notes annexées aux comptes. L'organisation, la planification et les conclusions de nos travaux ont été présentées au Conseil d'administration et au Comité des comptes de votre Groupe.

Nos deux rapports concluent à des certifications sans réserve des comptes consolidés et des comptes individuels de votre Groupe. Nous avons aussi été amenés à émettre d'autres rapports :

- le rapport spécial sur les conventions réglementées (pages 127 et 128 du document de référence) ;
- le rapport relatif aux informations présentées par le Président du Conseil d'administration sur les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement des informations comptables et financières (page 38 du document de référence) ;
- les différents rapports relatifs aux opérations proposées au titre des résolutions 9 à 16 de l'Assemblée générale mixte.

Nous n'avons pas d'observation à porter à votre attention sur ces différents rapports. Je vous remercie de votre attention.

Slide n° 46

Informations sur les résolutions proposées

Hervé DECHELETTE
Secrétaire Général

Nous proposons de vous présenter quelques informations sur les résolutions proposées, afin éventuellement d'alimenter la discussion et surtout de faciliter et d'accélérer le vote après la discussion.

Slide n° 47

Les première et deuxième résolutions sont traditionnelles : elles consistent en l'approbation des comptes individuels et des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2007 et prévoient le quitus aux administrateurs.

Slide n° 48

La résolution 3 concerne l'affectation du résultat. A l'intérieur du bénéfice net consolidé de 55 millions d'euros que nous avons présenté, le bénéfice distribuable de Sopra Group SA s'élève à 27 013 347,31 euros. Nous vous proposons d'affecter au dividende 19 258 026,15 euros, ce qui permettrait la mise en distribution d'un dividende de 1,65 euro, le paiement étant effectué le 30 mai 2008. Pour mémoire, le dividende de l'année 2006 avait atteint 1,35 euro et celui de 2005 1,10 euro.

Slide n° 49

La résolution 4 concerne l'approbation des conventions intra-Groupe qui sont résumées dans le rapport spécial des commissaires aux comptes. Ces conventions concernent des échanges de services entre sociétés du Groupe, notamment sur des services logistiques, d'infrastructures techniques ou de locaux et sur la gestion centralisée de la trésorerie du Groupe.

Slide n° 50

La résolution 5 concerne la nomination de Dominique Illien, directeur général délégué de Sopra, en qualité de nouvel administrateur, pour la durée statutaire de six ans.

Slide n° 51

La résolution 6 concerne la fixation des jetons de présence pour l'année 2008. Il vous est proposé de fixer ce montant à 135 000 euros pour l'ensemble des 11 administrateurs qui vont constituer le Conseil d'administration. 110 000 euros seraient attribués, comme les règles de fonctionnement du Conseil, le prévoient, de manière linéaire aux administrateurs et 25 000 euros seraient attribués aux membres du Comité d'audit, qui sont notablement plus sollicités.

Slide n° 52

La résolution 7 concerne le renouvellement de l'autorisation de négociation, par Sopra Group, de ses propres actions, dans le respect des réglementations de l'AMF. Il vous est demandé de renouveler cette autorisation, pour une durée qui irait jusqu'au 14 novembre 2009 (durée maximale légale), pour un volume théorique de 10 % des actions du capital, c'est-à-dire 1 167 153 actions, à un prix maximum d'achat qui est lui-même théorique de 120 euros. Il s'agit du prix qui figurait dans l'autorisation précédente. Il vous est aussi demandé, au titre de cette résolution, d'élargir la portée de cette autorisation, dans le cadre de la réglementation de l'AMF, à la détention et à la remise d'actions en rémunération d'opérations d'acquisition ou d'échange de titres, notamment.

Slide n° 53

Nous abordons les résolutions qui sont de la compétence de l'Assemblée générale extraordinaire, lesquelles requièrent une majorité majorée. La résolution 8 concerne des modifications statutaires un peu formelles, résultant de l'évolution de la législation, à propos notamment des délais de convocation à l'Assemblée générale, qui ont été étendus de 30 jours à 35 jours. Ceci concerne également la nécessité de détenir des titres pour participer à l'Assemblée générale 3 jours avant l'Assemblée et la procédure de vote à distance ou par correspondance, qui prévoit que les bulletins de vote soient reçus par la Société au moins trois jours avant l'Assemblée. Il y a quelques autres modifications tout à fait mineures. Tout cela est très formel.

Slide n° 54

Les résolutions suivantes portent sur le renouvellement de délégations de compétences données au Conseil en vue d'augmenter le capital dans un certain nombre de situations, avec un formalisme plus réduit que pour la convocation d'une Assemblée générale. Les résolutions 9, 10 et 11 prévoient l'autorisation d'augmenter le capital :

- avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires pour la résolution 9 ;
- avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires pour la résolution 10.

Dans les deux cas, l'autorisation serait donnée pour 26 mois, avec des plafonds d'utilisation de 20 millions d'euros de nominal ou 300 millions d'euros de collecte, en cas d'utilisation d'outils convertibles. La résolution 11 prévoit la possibilité, en cours d'augmentation de capital, d'augmenter l'émission dans la limite de 15 % en cas de demande excédentaire. Tout ceci est très normé et très réglementé. Il vous est demandé de donner à votre Conseil la possibilité d'utiliser les facultés prévues par la loi.

Slide n° 55

Pour les résolutions 12 et 13, il s'agit, dans le cadre des résolutions précédentes, d'autoriser l'augmentation de capital, dans la limite de 10 % de ce qui est proposé, avec suppression du droit préférentiel de souscription, en fixant le prix de l'émission (pour la résolution 12) et d'utiliser les actions ainsi créées pour rémunérer des apports de titres – dans le cadre de la résolution 13.

Slide n° 56

La résolution 14 vise à autoriser votre Conseil à procéder, le cas échéant, à des augmentations de capital réservées aux salariés adhérant au Plan d'épargne d'entreprise.

Slide n° 57

Les résolutions 15 et 16 portent sur l'autorisation à donner au Conseil de procéder, en cumulé, pour ces deux résolutions, dans la limite de 3 % du capital en résultant, à des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions à des émissions de bons de souscription d'action ou des bons de souscription remboursables, dans le cadre réglementaire, au profit du management ou de collaborateurs de l'Entreprise.

Slide n° 58

La résolution 17 est de la compétence de l'Assemblée générale mixte et vise à donner les pouvoirs pour régulariser ces opérations.

Nous passons à la discussion.

Discussion

De la salle

J'ai une question de détail mais qui a son importance. Vous nous avez précisé la date de paiement mais non la date de détachement du dividende. Désormais, ces deux dates sont importantes.

Hervé DECHELETTE

La date de détachement est trois jours avant la date de paiement. Il s'agit donc du 27 mai.

De la salle

Concernant Axway, vous avez évoqué une augmentation significative de la R&D. Pourriez-vous mettre en perspective l'amélioration de marge que vous attendez cette année pour Axway ? Avez-vous de gros contrats dans le carnet de commandes ou parmi vos prospects avec lesquels vous discutez ?

Pierre PASQUIER

Nous sommes dans une situation normale ; nous avons de gros contrats, comme d'habitude. Nous avons un *pipe* qui se poursuit de semaine en semaine. Je ne peux préjuger de ce qui sera signé en fin d'année. Nous avons tenu le budget au 1^{er} trimestre. La situation actuelle est normale. Il y a de gros contrats dans le *pipe* et de gros contrats qui ont été signés. Il y a en particulier une situation favorable aux Etats-Unis, où nous avons acheté Axway. Le principal secteur était la pharmacie. Dans ce secteur prévaut le principe de précaution, qui prévoit notamment de pouvoir suivre le parcours des médicaments. Axway s'inscrit dans cette logique et n'est pas sans concurrents mais jouit d'une position « en or ». Chaque Etat américain est en train de renforcer sa législation sur ce sujet et cela nous est très favorable.

Dans le secteur bancaire aux Etats-Unis, nous avons aussi signé des contrats importants. Nous avons par exemple signé avec JP Morgan un contrat assez significatif en mars ou en avril. On ne peut pas parler d'une explosion de nos ventes mais cela « tient ». En France, cela « tient » aussi, comme d'habitude. En Europe, l'acquisition en Allemagne de la société BtoB d'Atos Origin, en février 2007, nous place dans une situation convenable. A ce jour, je ne vois aucun signe particulier. Je ne sais pas commenter l'évolution de la R&D en lien avec l'activité. Nous attendons en tout cas qu'Axway améliore ses résultats cette année et atteigne un niveau de 15% de marge.

De la salle

Monsieur le Président, je voudrais vous poser une question sur un élément troublant, qui ne concerne pas que votre Société mais qui est particulièrement frappant pour les SSII : l'évolution du cours de bourse.

Il est très frappant de constater, depuis trois ou quatre ans, pour ne pas remonter plus loin, une forte progression des résultats alors que le cours de bourse reste « à la traîne ». Vous avez tracé des perspectives pour l'année en cours et des perspectives tout à fait favorables à l'horizon 2010. Pourtant, les cours de bourse ne suivent pas. J'aimerais avoir votre appréciation de ce que l'on pourrait appeler une compression énorme des PER. Au cours des années 2003 et 2004 (et *a fortiori* en 2002), il était fréquent de constater des multiples de capitalisation de 18 ou 20. Le cours des derniers jours correspond à un PER de 11. Autrement dit, la capitalisation totale représente 11 fois le BNPA de l'exercice 2007. Cette compression des PER (dont on peut se demander par qui elle est décidée) peut faire naître des craintes. Les analystes trouvent toujours normal le niveau des PER normal : c'était normal en 2000. C'était normal en 2003. C'est encore normal aujourd'hui. Nous voulons bien accepter que cela soit toujours normal. Cependant, cela peut faire naître une crainte chez l'actionnaire : si les résultats progressent dans les années qui viennent, on ne voit pas ce qui empêcherait les PER de continuer à chuter pour représenter 8, 9 ou même 7. On parle d'économie réelle et d'économie virtuelle en bourse. L'évolution des résultats et celle des cours de bourse, *via* le PER est quelque chose d'assez troublant pour l'actionnaire d'une façon générale, en particulier dans le secteur informatique.

Pierre PASQUIER

J'aurais pu poser la même question et il est difficile d'y répondre. Nos professions, dans les années 1998, 1999, 2000 ont été surévaluées de manière extraordinaire. J'ai refait toutes les courbes de novembre 1999 à mars 2000 : toutes les sociétés ont vu leurs cours de bourse se multiplier par deux ou par trois. Puis a suivi une zone de diminution assez lente des cours. Au fond, tout le monde a vendu, de façon plus ou moins complice, cette nouvelle technologie, en promettant la lune. Non, on ne décroche pas la lune. La redescente a été sévère et sans doute assez mal vécue par les gestionnaires de fonds, en particulier. Puis, en 2003 et 2004, nous avons renoué avec la croissance, qui a donné aux analystes des impressions positives. Cela dit, nous sommes toujours perçus comme une activité cyclique. Les années 2004 et 2005 marquent un retour à des taux de croissance plus importants mais s'il s'agit d'une activité cyclique, la décroissance est à prévoir. A ce jour, notre profession n'a pas inversé ce discours, que l'on ne peut que constater, sans pouvoir démontrer sa pertinence. Dans le même temps, les sociétés de services ont également eu des comportements très inhabituels. J'indiquais tout à l'heure que nous ne nous ressemblions plus. Je suis persuadé qu'il existe actuellement un effet de mode, ce qui réduit notre visibilité, à nous, qui sommes des professionnels du secteur. On peut donc comprendre que des acteurs extérieurs aient du mal à analyser les évolutions actuelles, marquées par la globalisation, l'arrivée sur le marché des concurrents indiens, les bas prix, etc. Certains considèrent que ces évolutions vont durablement pénaliser ce secteur. Je n'y crois pas du tout. Mais il faut un peu de temps pour que le bon sens revienne. Après avoir sans doute excessivement surévalué le secteur, on tend aujourd'hui à le dévaluer de manière tout aussi exagérée. On peut aussi constater que toutes les sociétés, même celles qui ne réalisent pas une performance extraordinaire, ont amélioré cette performance, les unes après les autres, depuis trois ou quatre ans. Je ne vois donc pas pourquoi un secteur capable d'afficher des prévisions de croissance de 6 % par an, avec des rentabilités proches de 10 %, se retrouve avec des PER de 9 ou 10. J'ai du mal à le comprendre aussi.

De la salle

Par ailleurs, observez-vous toujours une certaine difficulté de recrutement, comme c'était le cas il y a quelques années dans la profession ?

Pierre PASQUIER

Nous parvenons à recruter. Cette année, nous allons effectuer environ 1600 recrutements. Néanmoins, nous constatons un relatif désintérêt des écoles d'ingénieurs et des formations universitaires pour notre profession. Là où, dans les années 2000, 2001, 2002, tout le monde se précipitait vers l'informatique, qui faisait figure de Californie, la situation s'est inversée. De plus, les métiers se sont semi-industrialisés, en conséquence de quoi certains d'entre eux sont moins intéressants, plus répétitifs. Certains sont devenus ou restés des métiers d'ingénieurs, comme l'intégration de systèmes. D'autres ne sont plus des métiers d'ingénieurs : le Business Process Outsourcing n'a rien à voir avec le métier d'ingénieur. Cette image un peu ternie réduit le flux de candidatures, de même que les incertitudes qui pèsent sur le secteur. Nous parvenons à recruter mais cela demande de plus grands efforts. Il faut convaincre davantage et cela ne vient pas aussi naturellement. J'ai oublié d'apporter un commentaire, tout à l'heure, sur les cours de bourse, à propos de la valorisation des sociétés éditrices. Si les observateurs ne sont pas tendres avec les sociétés de services, les sociétés éditrices sont souvent valorisées à deux années de chiffre d'affaires. IBM annonçait hier dans la presse qu'il allait poursuivre ses acquisitions pour renforcer son offre « éditeurs ». Vous pouvez voir que Business Objects se vend à SAP pour quatre ans de chiffre d'affaires. Nous voyons donc, d'un côté, le service se dégrader de manière excessive, tandis que, de l'autre, les sociétés éditrices – lorsqu'elles sont à vendre – se paient très cher.

De la salle

Vous avez fait très récemment une communication aux analystes et à la presse sur les résultats. Ne serait-ce pas marquer de la considération vis-à-vis de vos actionnaires que de prévoir que ces réunions se tiennent concomitamment avec l'Assemblée générale ou après cette dernière ?

Pierre PASQUIER

Cela me semble difficile. Nous sommes contraintes de communiquer le chiffre d'affaires avant le 15 mai. Nous l'avons fait plus tôt, par précaution, probablement, c'est-à-dire pour montrer que le 1^{er} trimestre se portait bien. Pour le reste, je peux reprendre ce que vous dites. Lorsqu'on regardait ce qui s'écrivait sur Sopra en janvier, mars ou avril, on évoquait souvent une croissance de 1 ou 2 %. La croissance réalisée est un peu supérieure à ces chiffres. Je peux néanmoins comprendre votre remarque.

S'il n'y a pas d'autre question, je vous propose de passer au vote des résolutions.

Vote des résolutions

Hervé DECHELETTE

Merci aux actionnaires qui quittent la salle maintenant de se signaler aux hôtes et de leur remettre votre bulletin de vote. Merci d'éviter également de sortir pendant le vote. Nous allons voter à main levée mais si certains d'entre vous désirent s'abstenir ou voter contre une résolution, nous leur demanderons d'utiliser, dans ce cas-là, le bulletin de vote qui leur a été remis, en prenant la précaution de se dénommer.

Pour les résolutions relevant de l'Assemblée générale ordinaire, nous rappelons que la majorité requise est de la moitié des actionnaires présents ou représentés. Pour les résolutions relevant de l'Assemblée générale mixte, la majorité requise est des deux tiers des actionnaires présents ou représentés.

Je vous livre maintenant les éléments de la feuille de présence qui a été établie. Nous avons comptabilisé dans cette salle 153 actionnaires présents ou représentés par des pouvoirs ou ayant votés par correspondance. Ces 153 actionnaires pouvant voter représentent 13 257 845 voix, c'est-à-dire bien plus que le quorum requis, y compris pour l'Assemblée générale extraordinaire.

1^{ère} résolution - Approbation des comptes individuels et consolidés

La résolution est adoptée.

2^{ème} résolution – Approbation des comptes consolidés

La résolution est adoptée.

3^{ème} résolution - Affectation du résultat

La résolution est adoptée.

4^{ème} résolution - Approbation des conventions relevant de l'article L. 225-38 du Code de commerce

La résolution est adoptée.

5^{ème} résolution – Nomination d'un nouvel administrateur

L'Assemblée Générale nomme, à compter de ce jour, Monsieur Dominique Illien, en qualité d'administrateur, pour une durée de six ans, qui prendra fin à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire annuelle à tenir dans l'année 2014 et appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

La résolution est adoptée (avec une abstention).

6^{ème} résolution – Fixation des jetons de présence

La résolution est adoptée.

7^{ème} résolution – Négociation par Sopra Group de ses propres actions

La résolution est adoptée.

8^{ème} résolution – Modifications statutaires

La résolution est adoptée.

9^{ème} résolution – Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter, dans la limite de 20 millions d'euros de nominal, le capital social par émission d'actions ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès au capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires

La résolution est adoptée.

10^{ème} résolution – Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter, dans la limite de 20 millions d'euros de nominal, le capital par émission d'actions ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès au capital avec suppression du droit préférentiel de souscription

La résolution est adoptée.

11^{ème} résolution – Possibilité d'augmenter le montant des émissions dans la limite de 15 % de l'émission initiale et au même prix en cas de demande excédentaire

La résolution est adoptée.

12^{ème} résolution – Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration, dans le cadre de la délégation aux fins d'augmenter le capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, de fixer le prix d'émission des actions ou des valeurs mobilières donnant accès à des actions dans la limite annuelle de 10 % du capital

La résolution est adoptée.

13^{ème} résolution – Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration, dans le cadre de la délégation pour augmenter le capital avec suppression du droit préférentiel de souscription, pour rémunérer des apports de titres en cas d'offre publique d'échange ou d'apport en nature portant sur des titres de la Société

La résolution est adoptée.

14^{ème} résolution – Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour procéder à des augmentations de capital réservées aux salariés adhérents au plan d'épargne d'entreprise

La résolution est adoptée.

15^{ème} résolution – Autorisation donnée au Conseil d’administration pour procéder, au profit de salariés et de mandataires sociaux de la société ou de son groupe, à des attributions d’options de souscription ou d’achat d’actions

La résolution est adoptée.

16^{ème} résolution – Autorisation donnée au Conseil d’administration pour procéder, au profit de salariés et de mandataires sociaux de la société ou de son groupe, à des émissions de bons de souscription et/ou d’acquisition d’actions remboursables (BSAAR), sans droit préférentiel de souscription des actionnaires

La résolution est adoptée.

16^{ème} résolution – Pouvoirs pour formalités

La résolution est adoptée.