

Assemblée Générale ordinaire Sopra Group du 7 mai 2009

Slide n°1

Ouverture

Pierre PASQUIER
Président-Directeur Général de Sopra Group

Bienvenue à l'Assemblée Générale de Sopra Group. J'informe messieurs les actionnaires que, comme nous en avons l'habitude, nous avons invité les journalistes et les analystes financiers à cette réunion. D'ores et déjà, je puis vous annoncer que le quorum est atteint, puisque Sopra GMT, Geninfo, José Sancho et Caravelle sont présents ou représentés. Nous réaliserons le décompte ultérieurement et nous vous communiquerons au cours de l'Assemblée les chiffres exacts des actionnaires présents ou représentés. Quoi qu'il en soit, cette Assemblée peut donc délibérer valablement.

Je vais maintenant constituer le Bureau. Je vous propose de désigner comme scrutateurs Monsieur François Odin, qui représente Sopra GMT, et Madame Rebecca Dalaison qui représente Geninfo. Je propose également que Monsieur Christophe Bastelica soit secrétaire de séance et que Monsieur Dominique Illien, Directeur général délégué, vienne à mes côtés pour présenter les informations courantes et répondre aux questions.

J'informe messieurs et mesdames 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 les formulaires de vote par correspondance ;
- les 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 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 de démarrer cette Assemblée par le sommaire composé des points suivants : l'ordre du jour contenant les points proposés au vote de l'Assemblée, le rapport du Conseil d'Administration, les rapports des commissaires aux comptes et les informations sur les résolutions proposées. S'en suivront une discussion et le vote des résolutions.

Slide n°3

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

- Approbation des comptes individuels de l'exercice clos le 31 décembre 2008 - quitus aux membres du Conseil d'administration ;
- Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2008 ;
- Affectation du résultat ;
- Approbation des conventions visées à l'article L. 225-38 du Code de commerce ;
- 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 ;
- Pouvoirs donnés pour l'accomplissement des formalités légales.

Rapport du Conseil d'administration

Pierre PASQUIER
Président Directeur Général de Sopra Group

Slide n°4

I. Introduction

Si personne n'y voit d'inconvénient, je propose de renouveler devant vous la présentation que nous avons faite aux analystes financiers étant entendu que vous pourrez poser des questions complémentaires dans la partie réservée à la discussion. Je précise par ailleurs que les autres rapports du Conseil d'administration relatifs aux délégations consenties par l'Assemblée Générale mixte de 2008 et aux options de souscription d'actions figurent aux pages 56, 57 et 62 du document de référence et que le rapport du Président du Conseil d'administration sur le fonctionnement du Conseil interne figure en page 37 du même document.

Slide n°5

II. Réalisations 2008

Slide n°6

Je vous propose de commenter brièvement les chiffres de l'année 2008. En 2008, Sopra Group a enregistré un chiffre d'affaires de 1,129 milliard d'euros, soit une croissance totale de 12,8 % et une croissance organique de 10,5 %. La croissance se décompose de la manière suivante. Le conseil en management, c'est-à-dire Orga Consultants, enregistre une progression de 2 %. La France progresse de 14 %. En Europe, la situation est plus contrastée. La croissance totale est de 2,6 % mais l'Espagne enregistre pour sa part une croissance forte de 10 %. Axway affiche une croissance organique de 9,4 %.

Slide n°7

Le compte de résultats de l'année 2008 se caractérise par un chiffre d'affaires de 1,129 milliard d'euros. Les charges de personnel internes – 721 millions d'euros - et les charges de personnels extérieurs – 97,6 millions d'euros - sont en augmentation de 12,5 %, soit un chiffre un peu inférieur à la hausse du chiffre d'affaires. Les dotations aux provisions et amortissements atteignent 14 millions d'euros. Le résultat opérationnel courant s'établit à 102,3 millions d'euros, soit une croissance de 9,1 %. Les dotations aux amortissements sont de 1,4 million d'euros. Les charges exceptionnelles dues à l'acquisition de Tumbleweed, courant septembre, s'établissent à 1,2 million d'euros. Le résultat opérationnel est de 99,7 millions d'euros. Le coût de l'endettement est de 9,9 millions d'euros. Compte tenu des autres produits et charges financiers et des charges d'impôt, le résultat net ressort à 58,2 millions d'euros, en hausse de 5,2 %.

Slide 8

La décomposition du résultat opérationnel par activité indique que la marge de l'activité de Conseil en management, Orga Consultants, s'établit à 5,1 % tandis que La France progresse d'un dixième de point, soit 8,9 %. La marge de l'activité International s'établit à 8,3 % après avoir atteint 9,1 % en 2007. Axway présente un résultat d'exploitation de 11,8 %.

Slide 9

Les écarts d'acquisition, les actifs incorporels et les autres immobilisations atteignent 440 millions d'euros. Compte tenu des comptes clients et des autres actifs et passifs, l'actif économique s'établit à 466,5 millions d'euros.

Les capitaux propres sont de 268 millions d'euros. Au 31 décembre, la dette s'établissait à 198 millions d'euros.

Slide 10

Au 31 décembre 2007, les capitaux propres atteignaient 248,8 millions d'euros. L'évolution enregistrée sur l'année 2008 résulte des dividendes versés, du résultat de l'exercice, d'opérations d'acquisition ou de cession d'actions propres, d'écarts actuariels, de variation des instruments financiers et d'écarts de conversion – représentés principalement par la baisse du dollar et de la livre. Le même exercice réalisé à ce jour aboutirait à un écart de -10 millions d'euros et non de -16 millions d'euros.

Slide 11

L'endettement était de 130 millions d'euros en début d'exercice. La capacité d'autofinancement est de 108 millions d'euros l'impôt de 29 millions d'euros. La variation du besoin en fonds de roulement s'établit à -2,8 millions d'euros. Le flux net de trésorerie généré est de 76,3 millions d'euros. Les opérations d'investissement et les intérêts financiers consomment respectivement 12,7 millions d'euros et 10,7 millions d'euros. Le flux net de trésorerie disponible atteint 52,9 millions d'euros. Les changements de périmètre – résultant essentiellement de l'acquisition de Tumbleweed mais également à des *earn out* en Espagne et à quelques opérations complémentaires – correspondent à un coût de 101 millions d'euros. Les dividendes versés se montent à 19,3 millions d'euros. La variation nette de l'exercice s'établit donc à -67 millions d'euros. Et l'endettement net évolue donc à la hausse, passant de 130 millions d'euros au 31 décembre 2007 à 198 millions d'euros au 31 décembre 2008.

Slide 12

Le résultat net de base par action passe de 4,8 à 4,98 euros. Le ratio endettement net sur capitaux propres s'établit à 74 %, soit un ratio inférieur à 100 % conformément au covenant. L'endettement net sur l'EBE doit quant à lui rester inférieur à 3 ; il est de 1,79. Le ratio résultat opérationnel sur l'endettement net doit être supérieur à 5 ; il est de 10,05.

Slide 13

III. Informations complémentaires

Slide 14

Dans le business model de Sopra Group, le consulting d'Orga Consultants représente 4 % de l'activité contre 8 % pour Business Consulting. L'activité d'Orga Consultants est celle qui souffre le plus actuellement. L'intégration de systèmes qui couvre les projets au forfait, la délégation d'expertise et l'outsourcing applicatif représente 60 % de l'activité contre 13 % pour les solutions applicatives et 15 % pour Axway. Ce modèle traduit une posture d'éditeur, très nette sur Axway et significative sur Sopra dans la partie Banque. Il se caractérise par ailleurs par l'absence d'infrastructures et il n'y a pas de BPO. L'activité récurrente réside principalement dans l'outsourcing applicatif et les solutions applicatives ainsi qu'au sein d'Axway.

Les secteurs économiques couverts par le Groupe sont la banque et l'assurance, puis l'industrie – Le Groupe ayant fait le choix d'investir quelques grands comptes comme EADS, Total, Safran, Thalès ou encore le secteur pharmaceutique qui résistent plutôt bien à la crise. Le Groupe adresse également le secteur des services, transports et *utilities*, les telcos ainsi que le secteur public.

Slide 15

En 2008, la croissance organique s'est établie à 10,5 % dont 11 % au premier trimestre, 14 % au deuxième, 11 % au troisième et 8 % au quatrième.

Slide 16

Le chiffre d'affaires du Groupe est à 71 % réalisé en France, à 24 % en Europe hors France et à 5 % en Amérique et en Asie. Le chiffre d'affaires de CISS Europe est réalisé à 77 % en France, contre 9 % en Espagne, 8 % au Royaume-Uni et 6 % dans la zone Suisse, Italie, Benelux. Le chiffre d'affaires d'Axway est réalisé à 39 % en France, à 30 % en Europe hors France et aux Etats-Unis et à 1 % en Asie.

Slide 17

Chez Axway, les licences sont en augmentation de 20 % par rapport à 2007. Le chiffre d'affaires résulte à 36 % de la vente de licences, à 32 % de la vente de services et à 32 % de l'activité de maintenance. Depuis l'acquisition de Tumbleweed, le poids de la maintenance s'est accru au détriment du poids des services. Le poids des licences reste stable.

Slide 18

Début 2008, l'effectif était de 11 320 collaborateurs contre 12 450 fin 2008 dont 8 210 en France. 1600 personnes recrutées en France.

Slide 19

IV. Contexte 2008-2009 et dossiers prioritaires

Slide 20

Début 2008, ns objectifs étaient les suivants :

- croissance organique supérieure à celle du marché IT ;
- amélioration de la marge ;

- confirmation du business model ;
- poursuite des grands chantiers de transformation.

Ils ont légèrement évolué depuis.

Slide 21

Nous continuons toutefois de croire en notre business model qui propose en effet des niveaux de rentabilité élevés, y compris dans les périodes de crise telles que celle que nous traversons, notamment grâce à l'activité de consulting. L'activité d'intégration de systèmes et d'outsourcing applicatif offre également une rentabilité satisfaisante dès lors que la part d'activité récurrente est importante. Les rentabilités d'Axway et de l'activité solutions applicatifs sont également, théoriquement, supérieures à 10.

Slide 22

Je laisse la parole à Dominique Illien pour commenter les grands chantiers de transformation.

Dominique ILLIEN

En 2008, nous avons poursuivi les chantiers suivants :

- industrialisation ;
- offres, partenariats, grands comptes ;
- solutions bancaires ;
- conseil ;
- activités européennes.

Slide 23

Concernant le chantier industrialisation, l'effort d'investissement entamé en 2008 se poursuit en 2009, permettant à Sopra d'améliorer son avantage compétitif.

Slide 24

A titre d'exemple, je peux citer les centres de services, qu'ils soient onshore, en nearshore ou offshore (Noida en Inde). La démarche d'Axway est quant à elle davantage orientée vers les pays de l'Est.

Slide 25

Ce positionnement permet de répondre à la demande en restant compétitif par rapport aux SSII indiennes ou de s'associer à ces entreprises dans certains cas pour une plus grande efficacité vis-à-vis des grands comptes notamment.

Slide 26

Dans le domaine offres, partenariats, grands comptes, nos efforts en matière d'outsourcing applicatif se sont fortement concrétisés en 2008 (tierce maintenance applicative à grande échelle).

La croissance sur les grands comptes s'est renforcée, grâce à une action plus coordonnée. Sur les domaines technologiques comme Xnet, Oracle ou SAP, Sopra a par ailleurs rattrapé son retard.

La même démarche se poursuit en 2009, qu'il s'agisse de l'outsourcing applicatif, du développement de la politique grands comptes à l'international ou de la concentration de l'activité sur les secteurs et clients dotés d'un fort potentiel de croissance.

Slide 27

Le domaine des solutions bancaires s'est caractérisé, en 2008, par le passage vers le modèle éditeur sur quatre lignes de la gamme : les crédits, les paiements, les risques et reporting et la distribution bancaire. En 2009, l'objectif consiste à inscrire ce modèle dans l'offre du Groupe afin de pouvoir proposer un continuum aux clients : conseil, solutions, intégration de systèmes, maintenance applicative.

Slide 28

Sur l'activité de conseil, l'année 2008 a été marquée par une augmentation des parts de marché. Le chiffre d'affaires est en croissance et les collaborations avec les autres entités du Groupe sont plus nombreuses. Ces entités de Conseil permettent de servir les besoins conseil des clients et d'augmenter la valeur ajoutée des grands contrats d'intégration de systèmes, ce qui se concrétise, en 2009, par une intégration opérationnelle accrue.

Slide 29

En 2008, les activités européennes de Sopra ont bien résisté en matière de rentabilité dans un contexte économique difficile. Nous avons assuré des évolutions de management, rendues nécessaires par le départ d'un management fondateur. En 2009, le travail porte sur la poursuite de l'intégration opérationnelle et fonctionnelle des entités européennes, ce qui se traduit au niveau des offres, des grands comptes, de l'industrialisation (politiques homogènes) et s'accompagne d'une gestion opérationnelle resserrée compte tenu du contexte économique.

Slide 30

Dans le contexte économique 2009, Sopra Group s'attache à résister, sur le métier de service informatique. Pour les clients, l'informatique est devenu un outil majeur de compétitivité, de flexibilité et d'innovation, ce qui tend à limiter le tassement des budgets informatiques.

Les entreprises IT se sont par ailleurs transformées et sont désormais plus présentes sur les activités récurrentes. L'industrialisation et l'externalisation sont autant de valeurs ajoutées pour les clients. Nos clients, dès lors qu'ils sont touchés par des ralentissements ou des besoins de transformation, nous confient une partie de leur patrimoine applicatif et de leur gestion. La crise limite toutefois la visibilité et la confiance.

Slide 31

Les investissements nécessaires constituent toutefois des sources de résistance pour le Groupe, compte tenu de besoins liés à des aspects réglementaires ou à des opérations de fusion ou acquisitions, susceptibles de déclencher des besoins importants en matière de système d'information.

Les sources de résistance résident également dans les grandes vagues de projets de compétitivité et d'innovation qui se poursuivent, notamment dans les secteurs des utilities ou dans le secteur public, et aussi dans l'énergie.

Slide 32

Pierre PASQUIER

Je terminerai la présentation en faisant un point sur Axway et en revenant sur les résultats trimestriels.

Slide 33

Le projet mondial pour Axway reste à l'identique. Nous souhaitons aboutir à une offre à l'état de l'art et à un système d'attribution aligné. En matière d'acquisitions et de croissance et d'amélioration des marges, nous avons atteint nos ambitions fixées pour l'année 2008.

Le Groupe a progressé de manière satisfaisante en matière d'offre et de système de distribution. L'intégration de Tumbleweed a été réalisée sans faute. Les objectifs de croissance et d'amélioration des marges ont été atteints. L'Entreprise est en ordre de marche pour aboutir à l'autonomie fonctionnelle d'Axway à l'horizon fin 2009-début 2010.

Slide 34

Il ressort du profil d'Axway, en faisant l'hypothèse d'un euro égal au dollar, que le chiffre d'affaires provient d'abord des Etats-Unis, à hauteur de 38 % contre 33 % de la France, 27 % d'Europe hors France et 2 % d'Asie. La maintenance représente 37 % de l'activité, les licences 36 % et les services 27 %, ce qui est conforme au profil d'un éditeur. L'idéal serait que la maintenance représente 45 % de l'activité et que la part des licences continue de croître.

Slide 35

V. Perspectives

Slide 36

Lorsque nous avons réalisé cette présentation devant les analystes financiers courant mars, nous avons confirmé le positionnement stratégique du Groupe sur les métiers, les offres, les marchés verticaux et géographiques. Mais compte tenu du contexte de crise, il est aujourd'hui difficile de déterminer les données financières du projet ainsi que les délais. Ceux-ci le seront à l'issue de la crise.

Slide 37

L'année 2009 sera difficile et la croissance dépendra de l'économie. Cette crise n'est pas une crise de la profession mais une crise économique majeure. Sopra Group dispose toutefois d'une gestion saine et a pris les mesures nécessaires et adaptées au contexte : baisse des investissements, contrôle des salaires, augmentations au cas par cas adaptée à l'inflation, contrôle des frais, gestion collective. Par ailleurs, le Groupe se concentre sur les grands dossiers de transformation qu'il lui faut résoudre.

Slide 38

Sur le premier trimestre 2009, l'activité conseil, Orga Consultants a enregistré un chiffre d'affaires de 8,9 millions d'euros contre 11,8 millions d'euros au premier trimestre 2008. L'autre partie du conseil intégré dans ISS France a été convenable. Le mois de janvier a été marqué par une augmentation significative des intercontrats puis la situation s'est ensuite légèrement améliorée au fil du temps. Le Groupe manque de lisibilité mais n'a toutefois procédé à aucun plan de licenciement, considérant que l'activité permet d'alimenter les équipes en place.

L'activité de Conseil enregistre une lourde décroissance de 24 %. On a relogé BAI en France. L'activité de la France croît de 5,1 %, ce qui est certes inférieur au résultat de l'année précédente mais néanmoins satisfaisant. La décroissance pourrait être plus importante au deuxième trimestre qui compte deux jours de moins que celui de l'année précédente. Une croissance annuelle reste toutefois possible compte tenu des évolutions en cours auprès des grands comptes et dans le secteur public dont la demande reste relativement soutenue.

L'Europe enregistre, globalement, une récession. Les positions de Sopra y sont moins fortes. L'Espagne, qui avait bien résisté en 2008, enregistre un chiffre d'affaires en baisse. La Grande-Bretagne, qui avait connu un mauvais deuxième semestre 2008, affiche une croissance séquentielle de 3 %, source d'espoir. Dans les autres pays, le chiffre d'affaires décroît. En 2008, Axway avait eu des difficultés à respecter le budget de vente de licences du premier semestre, qui avait toutefois été rattrapé au second. L'année 2009 présente un profil similaire. Le retard au premier semestre pourrait s'échelonner entre 2 et 5 millions d'euros, ce qui reste une bonne performance par rapport à d'autres éditeurs. En revanche, les produits constituent des investissements. Or les entreprises ont toutes mis en place des dispositifs qui ralentissent le processus de décision en matière d'investissements. Le *pipe* reste néanmoins bien garni. Aux Etats-Unis notamment, les affaires sont nombreuses. La demande reste forte mais la machine à freiner l'investissement existe bel et bien. Aujourd'hui, je peux dire qu'il y a un risque mais aussi une chance. A la même époque, l'an dernier, je présentais les mêmes choses. Je ne peux pas en dire plus.

Slide 39

En matière de performance boursière, nous souhaiterions pouvoir revenir à la première partie du graphe présenté.

Slide 40

Je vous propose maintenant d'entendre le rapport des commissaires aux comptes.

Rapports des commissaires aux comptes

Pierre Sardet

Mesdames et messieurs les actionnaires, je vais vous rendre compte, au nom des commissaires aux comptes, de l'exercice de notre mandat pour l'exercice clos au 31 décembre 2008. Selon l'usage, je vous propose de vous résumer nos différents rapports publiés dans le document de référence. Vous trouverez notre rapport sur les comptes individuels en page 135, le rapport sur les comptes consolidés en page 114, le rapport sur les conventions réglementées en page 136 et le rapport sur le rapport du Président sur le contrôle interne en page 45. Je précise que nos cabinets et leurs réseaux assurent le contrôle des comptes de toutes les entités significatives du Groupe.

Nos travaux ont été menés selon les normes professionnelles applicables en France et ont consisté, outre la vérification par sondage des montants et informations figurant tant dans les comptes sociaux que dans les comptes consolidés, à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Les comptes individuels et consolidés ont été arrêtés suivant les mêmes principes et méthodes que ceux retenus pour l'arrêté des comptes de l'exercice précédent.

Dans le cadre de nos travaux, nous nous sommes particulièrement assurés, en ce qui concerne les comptes consolidés, des modalités d'affectation provisoire du prix d'acquisition de Tumbleweed et des modalités d'intégration des comptes de cette Société dans les comptes consolidés ainsi que des hypothèses retenues et des modalités de calcul mises en œuvre pour mener des tests destinés à apprécier la valeur des actifs à durée de vie indéterminée, actifs incorporels figurant à l'actif du bilan.

Concernant les comptes individuels, nous avons travaillé sur les hypothèses et méthodes retenues afin d'estimer la valeur d'inventaire des titres de participation qui figurent à l'actif du bilan

Nous avons rendu compte à la Direction générale, au Comité des comptes et au Conseil d'Administration de la planification, de l'exécution et des conclusions de nos travaux. A l'issue de ceci, nous avons certifié sans réserve, tant les comptes consolidés que les comptes individuels.

Les autres rapports n'appellent pas de commentaires particuliers de notre part.

Slide n°42

Informations sur les résolutions proposées

Christophe BASTELICA
Secrétaire de séance

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

Slide n°43

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 2008 ainsi que les dépenses non fiscalement déductibles et prévoient en outre le quitus aux administrateurs.

Slide n°44

La résolution 3 concerne l'affectation du résultat. A l'intérieur du bénéfice distribuable de Sopra Group SA qui s'élève à 37 062 015,79 euros, nous vous proposons d'affecter 19 313 235,15 euros aux dividendes, ce qui permettrait la mise en distribution d'un dividende de 1,65 euro, identique à celui de 2007. Le paiement interviendrait à compter du 22 mai 2009. Pour mémoire, le dividende distribué pour l'exercice 2006 s'élevait à 1,35 euro contre 1,10 euro en 2005.

Slide n°45

La résolution 4 concerne l'approbation des conventions intragroupes présentées dans le rapport spécial des commissaires aux comptes (page 136 du document de référence). Ces conventions concernent des échanges de services entre sociétés du Groupe, notamment des services logistiques, des services liés aux infrastructures techniques et informatiques, la mise à disposition de locaux et la gestion centralisée de la trésorerie.

Slide n°46

La résolution 5 concerne la fixation des jetons de présence pour l'année 2009. Il vous est proposé de fixer ce montant à 135 000 euros, comme en 2008, à répartir entre les 11 membres du Conseil d'Administration. 110 000 euros seraient répartis suivant les règles de fonctionnement du Conseil, pour moitié à égalité entre ses membres et pour moitié au prorata de leur participation aux séances du Conseil et à celles de ses comités. Les 25 000 euros restants seraient attribués aux membres du Comité des comptes, très largement sollicités.

Slide n°47

La résolution 6 concerne le renouvellement de l'autorisation de négociation, par Sopra Group, de ses propres actions, conformément au Code du commerce et aux réglementations de l'AMF. Il vous est demandé de renouveler cette autorisation, pour une durée de 18 mois, soit jusqu'au 6 novembre 2010 (durée maximale légale), pour un volume de 5 % maximum des actions du capital, c'est-à-dire 585 250 actions, à un prix maximum d'achat de 50 euros.

Slide n°48

Paris, le 7 mai 2009

La résolution 7 vise à permettre l'accomplissement des formalités nécessaires en fonction des décisions de l'Assemblée.

Je laisse maintenant la parole à Pierre Pasquier et Dominique Illien afin qu'ils répondent à vos questions.

Discussion

De la salle

Le dividende sera payé le 22 mai. Quand le coupon sera-t-il détaché ?

Christophe BASTELICA

Le coupon sera détaché trois jours avant, soit le 19 mai.

De la salle

En quoi consiste l'activité de distribution bancaire ? Pouvez-vous nous donner quelques exemples ?

Pierre PASQUIER

Il s'agit de logiciels de distribution bancaire, c'est-à-dire destinés aux postes de saisie de la distribution bancaire.

De la salle

Il s'agit donc de logiciels destinés aux agences des banques.

Pierre PASQUIER

C'est exact. Toutes les grandes banques disposent de postes de saisie qui, avec les nouvelles technologies, sont revus.

Dominique ILLIEN

Ces logiciels permettent d'enregistrer les opérations avec les clients dans les agences, mais aussi de communiquer à distance, sur Internet ou des terminaux fixes et permettant à la Banque d'être en relation avec ses clients sur les opérations. La distribution bancaire constitue un élément parmi d'autres dans la gamme des produits bancaires de Sopra.

De la salle

Dans quelle mesure l'activité bancaire a-t-elle souffert au dernier trimestre 2008 et au premier trimestre 2009 ?

Pierre PASQUIER

Votre question fait sans doute référence à la crise bancaire, qui concerne la banque d'affaire. Or Sopra Group propose quatre offres – produits de crédits, de reporting, de monétique et de distribution bancaire - qui concernent toutes les banques commerciales et non les banques d'affaires - touchées par la crise. En 2008, les objectifs de ventes de progiciels ont été conformes au budget. Nous avions un temps pensé dépasser ce budget mais nous n'y sommes pas parvenus pour des raisons internes indépendantes de la crise bancaire, une affaire importante nous ayant finalement échappé.

Richard-Maxime Beaudoux, Natixis Securities

Quelle est votre politique de R&D, notamment depuis l'intégration de Tumbleweed ? Que prévoyez vous en 2009 ?

Pierre PASQUIER

L'activité d'Axway est alignée, en central avec les fonctions, et avec la ligne d'offre composée du marketing stratégique, de l'approche de mise en marché (marketing solutions) – domaine dans lequel nous reproduisons les pratiques américaines – et d'une offre de R&D et de support qui mobilise 700 personnes environ. Près de 300 sont localisées en Bulgarie et Roumanie, 80 se situent en Inde tandis qu'une partie importante de cet effectif travaille pour l'essentiel en France et dans une moindre mesure aux Etats-Unis. Toute la partie amont – marketing stratégique, marketing solutions, conception de produits – repose sur un mix franco-américain. Nous avons poursuivi la démarche des années passées et révisons actuellement le business plan à partir de l'offre Tumbleweed. Sur les trois ans qui viennent, nous entendons rationaliser, supprimer les doublons et externaliser en partie l'activité. De mon point de vue, l'offshore est déjà assez largement servi dans la situation actuelle d'Axway. Nous n'entendons pas supprimer quoi que ce soit pour réaliser des économies.

Richard-Maxime Beaudoux, Natixis Securities

Quelle est votre politique de recrutement ? Quel seuil psychologique de rentabilité vous alerterait et vous conduirait à un plan d'action plus significatif pour protéger les marges ?

Pierre PASQUIER

En 2008, le recrutement s'est poursuivi en le limitant aux jeunes. Nous avons donc contrôlé le recrutement de tous les collaborateurs âgés de plus de 28 ans. Ce faisant, le recrutement a significativement diminué même si nous continuons à compenser les départs. Notre politique stagiaire s'est maintenue. Nous avons embauchés 300 stagiaires que nous pourrions ensuite recruter ou non. Les départs sont aujourd'hui en diminution et les recrutements ralentissent. Depuis le début de l'année, notre effectif doit être constant.

Dans le même temps, pour essayer de servir les marges, nous avons réduit le recours à la sous-traitance, à hauteur de 30 % à 40 % sur le courant du premier semestre.

A ce jour, nous n'envisageons pas de recourir à des licenciements économiques. Je n'en vois pas la nécessité. Je rappelle en outre qu'en France, les opérations de ce type sont particulièrement complexes. La gestion du personnel constitue, de notre point de vue, un sujet majeur. C'est ainsi que nous avons relancé en France un plan d'évaluation de chacun de nos collaborateurs. Nous ferons ce qu'il faut pour conserver nos collaborateurs. En France, la situation n'exige pas de plan de licenciement. Dans les autres pays, chaque filiale traite ses propres difficultés comme elle l'entend.

Enfin, pour protéger nos marges, nous régulons régulièrement nos dépenses. Sopra Group considère être en mesure de passer correctement les deuxième et troisième trimestres. Il faudra attendre la fin du mois de septembre pour observer d'éventuels signes de reprise de l'économie et dresser un état des lieux.

Richard-Maxime Beaudoux, Natixis Securities

Quel sera le délai nécessaire pour revenir à la croissance une fois la crise terminée ?

Pierre PASQUIER

Il me semble que nous pouvons espérer de la croissance, en France notamment et peut-être en Europe France incluse. La situation d'Axway est plus incertaine, dans un sens comme dans l'autre. Quoi qu'il en soit, si l'économie repartait, notre activité repartirait immédiatement. Sopra Group est parfaitement en ordre de marche pour ce faire.

Dov Levy, CM CIC Securities

Pouvez-vous revenir sur les performances du premier trimestre des activités d'intégration de systèmes en Europe et notamment au Royaume-Uni et en Espagne ? Quelle est l'incidence sur les marges ?

Quelle est la situation du Conseil ? Quelles sont les perspectives de cette activité ? La marge a d'ores et déjà considérablement baissé. Pourrait-elle être négative ?

Pierre PASQUIER

En dehors des opérations de la vie ordinaire, quatre grands projets de transformation sont en cours chez Sopra dont l'un concerne le consulting. Nous travaillons activement à faire évoluer notre activité de consulting en management et notre activité de consulting technologique qui seront probablement regroupées. Nous pourrions opter pour un effet d'annonce et optimiser notre activité de consulting en conséquence de quoi le chiffre de l'année sera positif.

Le deuxième grand projet consiste à revoir l'approche de Sopra en Europe. Sur l'année 2009, notre objectif est que chaque pays s'en sorte du mieux possible. En 2008, l'Espagne avait enregistré d'excellents résultats. Mais le départ du fondateur associé aux effets de la crise complique la situation. A l'inverse, le Royaume-Uni n'avait pas été très performant en 2008 et pourrait enregistrer de meilleurs résultats en 2009.

La position du Groupe en Belgique n'est par ailleurs pas excellente. Nous prenons actuellement des décisions d'organisation afin de rapprocher celle-ci de celle de la France. Sur l'ensemble de l'année, notre objectif consiste plus à conserver nos marges qu'à escompter un chiffre d'affaires en croissance et à sortir de la crise avec une santé satisfaisante.

Notre troisième chantier concerne l'activité progiciels bancaires proche d'une approche éditeur tandis que le quatrième chantier consiste à confirmer le projet Axway et à en faire un projet gagnant.

Nous redéfinirons une stratégie générale que nous présenterons au Board dès lors que des signes de sortie de crise seront perceptibles.

De la salle

Oracle a absorbé Iperion il y a deux ans et vient d'acquérir Sun. Vous avez indiqué que l'activité de Sopra s'intégrerait dans les activités d'Oracle. Qu'en est-il ? Quels sont vos projets ?

Pierre PASQUIER

Oracle mène une démarche très agressive d'acquisitions qui le rapproche des grands acteurs mondiaux de l'informatique comme HP ou IBM, chez qui les progiciels applicatifs ne représentent généralement pas plus de 10 % de l'activité. Nous travaillons depuis très longtemps sur les progiciels applicatifs d'Oracle, en business consulting auprès des maîtrises d'ouvrage et en mise en œuvre au travers de projets au forfait, de la même manière que sur SAP. Il ne s'agit pas de révolution mais de poursuivre la démarche engagée.

En l'absence de questions supplémentaires, je laisse la parole à Christophe Bastelica.

Slide 49

Vote des résolutions

Christophe BASTELICA

Pour la clarté des opérations, je vous remercie de bien vouloir éviter de sortir pendant le vote et prie par ailleurs les actionnaires qui quittent la salle maintenant de bien vouloir de se signaler aux hôtes et de leur remettre leur bulletin de vote.

Le texte des résolutions se trouve en page 141 du document de référence ainsi que dans le tiré à part qui vous a été remis dans les sacs. Sauf objection de votre part, je propose de ne pas procéder à une lecture exhaustive de ces résolutions. 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 et dans ce cas-là seulement, le bulletin de vote qui vous a été remis, en prenant la précaution de se dénommer.

L'ensemble des résolutions proposées relève de l'Assemblée générale ordinaire. La majorité requise est donc une majorité simple.

Je vous livre maintenant les éléments de la feuille de présence qui a été établie. Nous avons comptabilisé dans cette salle 171 actionnaires présents ou représentés par des pouvoirs ou ayant voté par correspondance. Ces 171 actionnaires sont porteur 8 917 628 actions, c'est-à-dire bien plus que le quorum requis (2 235 596 actions, comme indiqué en début de séance). A ces actions sont attachés 15 130 032 droits de vote. La majorité simple se situe donc à 7 565 016 voix. Le décompte des votes contre et abstention sera communiqué après dépouillement.

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

L'Assemblée Générale approuve les comptes individuels de l'exercice clos au 31 décembre 2008, lesquels font apparaître un bénéfice de 37 058 468,29 euros. Elle donne aux membres du Conseil d'administration quitus entier de l'exécution de leur mandat.

La résolution est adoptée.

2^{ème} résolution – Approbation des comptes consolidés

L'Assemblée Générale approuve les comptes consolidés au 31 décembre 2008 faisant apparaître un bénéfice net consolidé part du Groupe de 58 197 823 euros.

La résolution est adoptée.

3^{ème} résolution - Affectation du résultat

L'Assemblée Générale constate que le bénéfice distribuable s'élève à 37 062 015,79 euros et décide d'affecter le bénéfice distribuable de la façon suivante :

- réserve légale : 13 384 euros ;
- dividende : 19 313 235,15 euros ;
- réserves facultatives : 17 735 396,64 euros.

Le dividende unitaire s'élèvera à 1,65 euro. Il sera mis en paiement à compter du 22 mai 2009. Les sommes distribuées à titre de dividende pour les trois précédents exercices ont été les suivants :

- 2007 : 1,65 euro ;
- 2006 : 1,35 euro ;
- 2005 : 1,10 euro.

La résolution est adoptée.

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

L'Assemblée Générale approuve les conclusions dudit rapport et les conventions qui y sont mentionnées.

La résolution est adoptée.

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

L'Assemblée Générale fixe à 135 000 euros le montant des jetons de présence pour l'exercice en cours.

La résolution est adoptée.

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

L'Assemblée Générale autorise avec effet immédiat le Conseil d'Administration à procéder au rachat d'actions de la société, dans la limite de 5 % du nombre d'actions composant le capital de la société, soit 585 250 actions. La présente autorisation vaut pour une période de 18 mois.

L'Assemblée Générale décide que ces rachats pourront être effectués en vue :

- d'assurer l'animation du marché par un prestataire de services d'investissement ;
- d'assurer la couverture de programmes d'options ou d'achats d'actions ;
- de conserver les actions rachetées et les remettre dans le cadre d'opérations de croissance externe ;
- de remettre les actions de la société lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital de la société par remboursement, conversion, échange, présentation de bons ou de toute autre manière ;
- de mettre en œuvre toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF.

Le prix maximum de rachat est fixé à 50 euros par action. Les rachats d'actions pourront être effectués par tous moyens. L'Assemblée Générale confère tout pouvoir au Conseil d'administration.

La résolution est adoptée.

7^{ème} résolution – Pouvoirs pour formalités

L'Assemblée Générale donne tout pouvoir pour accomplir toute formalité.

La résolution est adoptée.

Pierre PASQUIER

L'ordre du jour étant épuisé, je vous remercie pour votre présence et vous convie à un rafraîchissement.