



steria



SOPRA-STERIA GROUP

Projet de rapprochement

Naissance d'un leader européen de la transformation numérique

AVERTISSEMENT

Cette présentation peut comprendre des déclarations prospectives concernant Groupe Stéria et Sopra Group. Ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de la présentation, bien qu'elles soient, par nature, soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans cette présentation.

La suite des événements ou les résultats réels peuvent différer de ceux qui sont décrits dans le présent document en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes. Les facteurs de risques et les incertitudes sont décrits dans le Rapport annuel 2012 de chaque société déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers en tant que Document de Référence (disponible sur www.steria.com and www.sopra.com).

Groupe Stéria et Sopra Group n'assument aucune responsabilité dans la mise à jour ou la révision des déclarations prospectives incluses dans cette présentation.

Cette présentation ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat d'actions Groupe Stéria ou Sopra Group.

La distribution de cette présentation dans certains pays peut être soumise aux lois et règlements en vigueur et, ainsi, toute personne en possession du présent document est tenue de se renseigner sur les restrictions légales applicables et de s'y conformer.



NAISSANCE D'UN LEADER EUROPEEN DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE (1/2)

1 CREATION D'UN LEADER EUROPEEN DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

- Un ensemble combiné de plus de 35 000 collaborateurs, réalisant 3,1Mds€ de CA, et disposant de la taille critique, indispensable pour répondre aux défis considérables des clients dans leur adaptation à la révolution numérique
- TOP 4 en France
- TOP 10 en Europe

2 UNE VISION PARTAGEE DU PROJET

- Un rapprochement **entre égaux**
- Un nouveau **projet indépendant** autour duquel se rassemblent **2 pionniers des services informatiques, soutenu par un actionnariat de référence stable**
- Une **gouvernance équilibrée**, avec une représentation à parité des membres des 2 sociétés au sein des organes de décision (Conseil d'Administration, Comité Exécutif)
- Une culture **commune** plaçant **les clients, les collaborateurs et l'innovation au cœur de la stratégie**

3 UNE PROPOSITION CREATRICE DE VALEUR POUR NOS CLIENTS

- **Un acteur global de la transformation numérique**
- Une forte complémentarité des offres et des géographies
 - Une **offre de services complète et équilibrée**
 - Un portefeuille **unique** de solutions sur des **verticaux stratégiques**
 - Une **forte complémentarité géographique**
- **Un modèle industriel différenciant** (proximité, centre de services partagés, plateforme onshore, nearshore et offshore)

4 DE NOUVEAUX HORIZONS POUR NOS COLLABORATEURS

- Les **hommes** au cœur du projet stratégique (culture commune de **responsabilisation** des collaborateurs)
- Une capacité renforcée à **attirer, fidéliser et faire évoluer les talents**
- Un projet d'entreprise global qui offre des **perspectives internationales aux collaborateurs**
- Une volonté **d'associer et d'intéresser les collaborateurs au projet d'entreprise**

NAISSANCE D'UN LEADER EUROPEEN DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE (2/2)

5

UNE OPERATION
CREATRICE DE
VALEUR POUR NOS
ACTIONNAIRES

- **Des synergies fortes :**
 - **Cross selling** et **gains de part de marché** : complémentarité des présences géographiques, des savoir-faire, des offres de solutions entraînant un meilleur positionnement concurrentiel
 - **Effet taille** et optimisation de la performance opérationnelle
 - Un montant global des synergies opérationnelles d'environ **62M€** par an
- Un **nouveau statut boursier grâce à une liquidité** et une **visibilité accrues** :
 - Capitalisation boursière supérieure à **1,5Mds€** pro forma
 - Flottant supérieur à 60%

6

UNE AMBITION ET
DES OBJECTIFS
FORTS

- Une stratégie autorisant **la croissance et la rentabilité** autour de 3 points forts :
 - **France**
 - **Royaume-Uni**
 - **Solutions/BPS**
- **Des objectifs ambitieux**
 - CA > **4Mds€**
 - Marge opérationnelle d'activité d'env. **10%**

ELEMENTS CLES SUR LA STRUCTURE DE L'OPERATION ENVISAGÉE

| | |
|--------------------------|---|
| STRUCTURE DE L'OPERATION | <ul style="list-style-type: none">■ Un rapprochement sous forme d'Offre Publique d'Échange (OPE) ⁽¹⁾ |
| ELEMENTS SUR LE PRIX | <ul style="list-style-type: none">■ Une transaction intégralement en titres, sans impact sur la trésorerie■ 1 action SOPRA pour 4 actions STERIA apportées, représentant une contre-valeur de 22€ par action STERIA ⁽²⁾<ul style="list-style-type: none">• 40% de prime sur le dernier cours de clôture de STERIA au 4 Avril 2014• 49% de prime sur le cours moyen pondéré sur 3 mois de STERIA au 4 Avril 2014 |
| IMPACTS FINANCIERS | <ul style="list-style-type: none">■ Impact neutre sur le BPA de base en 2015 et relatif en 2016 pour les actionnaires de SOPRA■ Structure financière solide : Dette nette / EBITDA pro-forma de 1.4x (2013 PF) |
| CONDITIONS SUSPENSIVES | <ul style="list-style-type: none">■ La transaction est conditionnée à l'obtention des autorisations préalables usuelles :<ul style="list-style-type: none">• Approbation par les autorités de la concurrence compétentes• Approbation par l'AGE de SOPRA• Seuil de renonciation des 2/3 du capital et des droits de vote de STERIA pour l'OPE |
| CALENDRIER | <ul style="list-style-type: none">■ Dépôt de l'Offre Publique d'Échange : courant mai 2014■ Résultats de l'Offre Publique d'Échange : juillet 2014■ Clôture de l'Offre Publique d'Échange : fin juillet 2014 |

Note : (1) Sopra et Steria se réservent la possibilité de réaliser le rapprochement par la voie d'une fusion statutaire si nécessaire
(2) sur la base du cours moyen pondéré 1-mois au 4 Avril 2014, coupon 1,90 € attaché

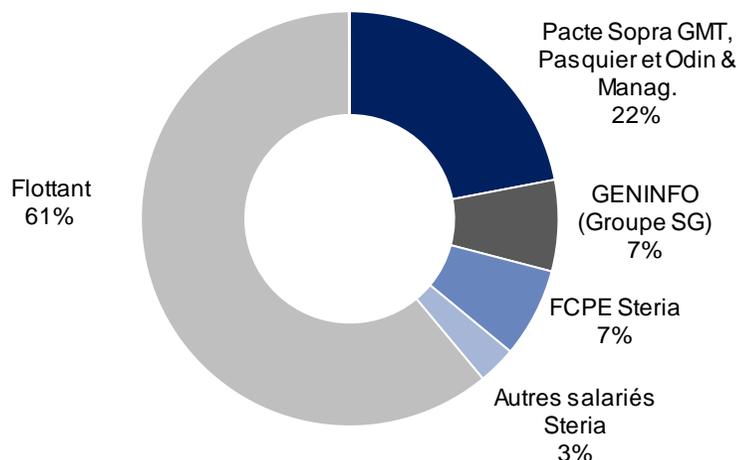
UNE GOUVERNANCE ENVISAGEE EQUILIBREE ET UN ACTIONNARIAT DE REFERENCE STABLE

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président : Pierre Pasquier

SOPRA et STERIA seront chacun représentés par **4 administrateurs** auxquels s'ajouteront des membres indépendants et des représentants des salariés + 1 à 2 représentants de GENINFO

ACTIONNARIAT DE REFERENCE



- Pactes d'actionnaires entre Sopra GMT, Soderi et GENINFO
- Durée de 5 ans, renouvelable tacitement
- Engagement de concertation sur les décisions structurantes (opérations importantes sur le capital, acquisitions, cessions, etc.)

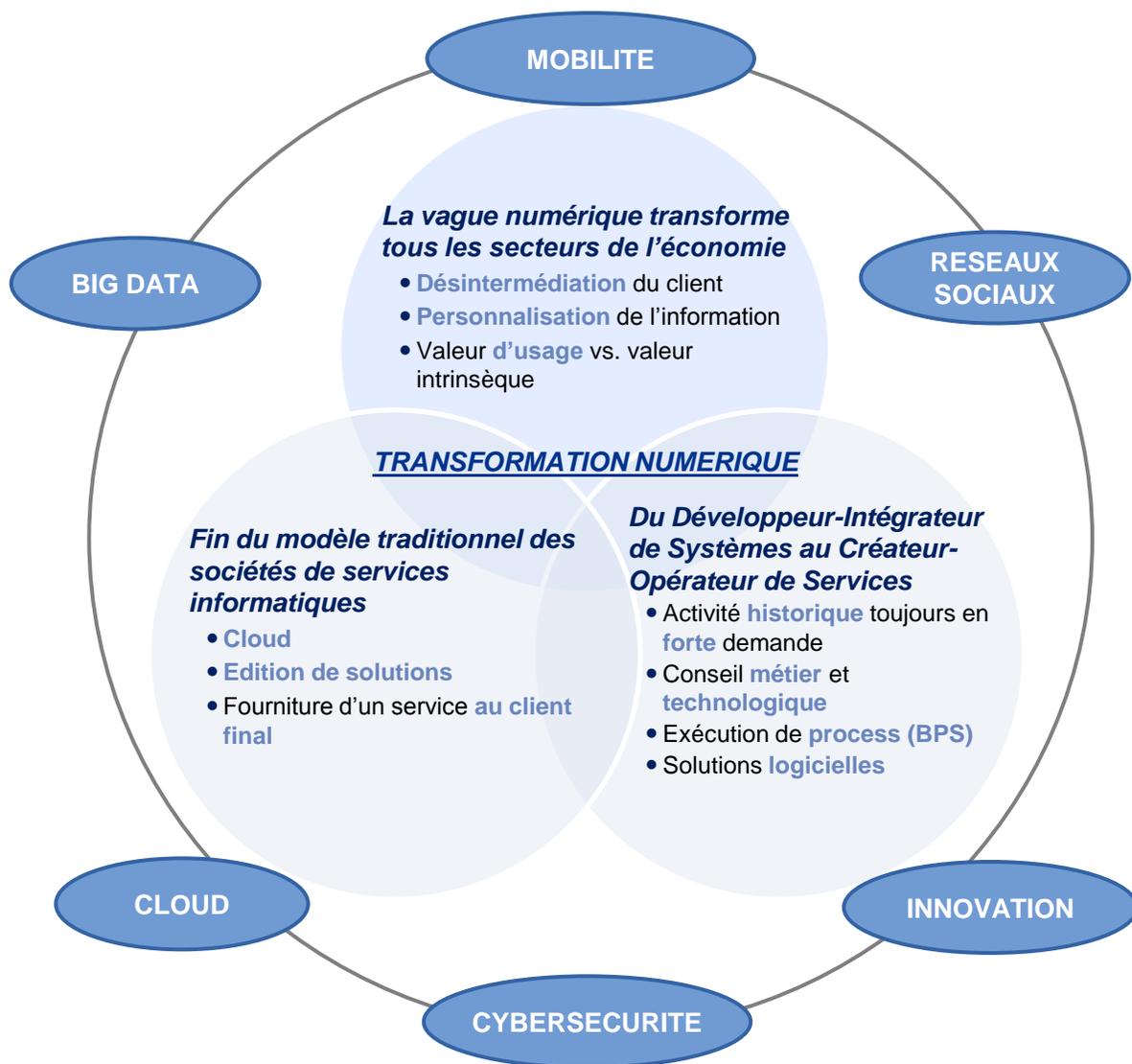
COMITE EXECUTIF

Directeur Général : François Enaud

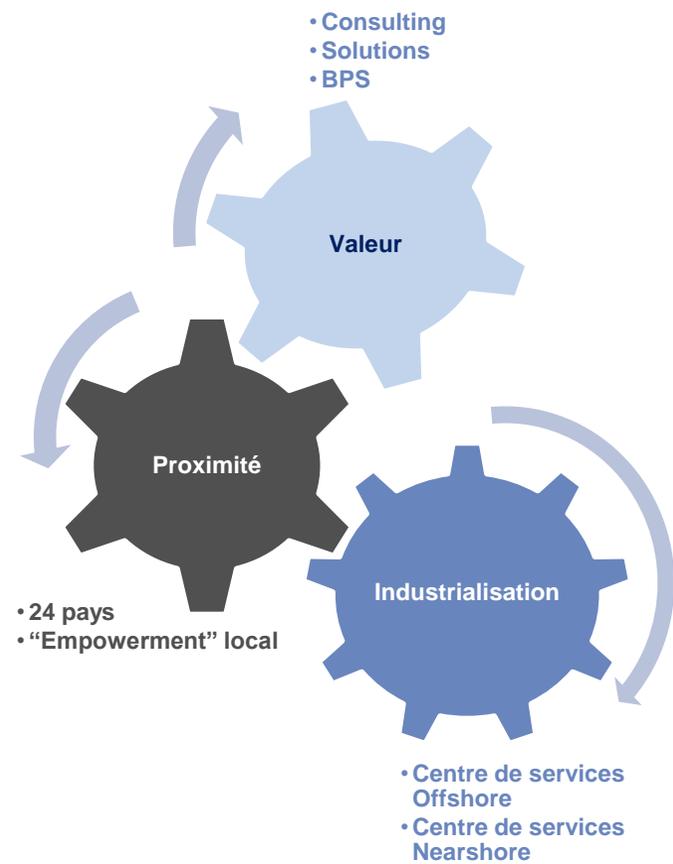
*Un Comex équilibré associant les dirigeants des 2 groupes
dans l'optique d'une intégration rapide et efficace*

COMITÉ D'INTÉGRATION PILOTÉ PAR PIERRE PASQUIER ET FRANCOIS ENAUD

UN MARCHÉ EN PROFONDE MUTATION



SOPRA STERIA GROUP : un ensemble armé pour répondre aux nouveaux challenges

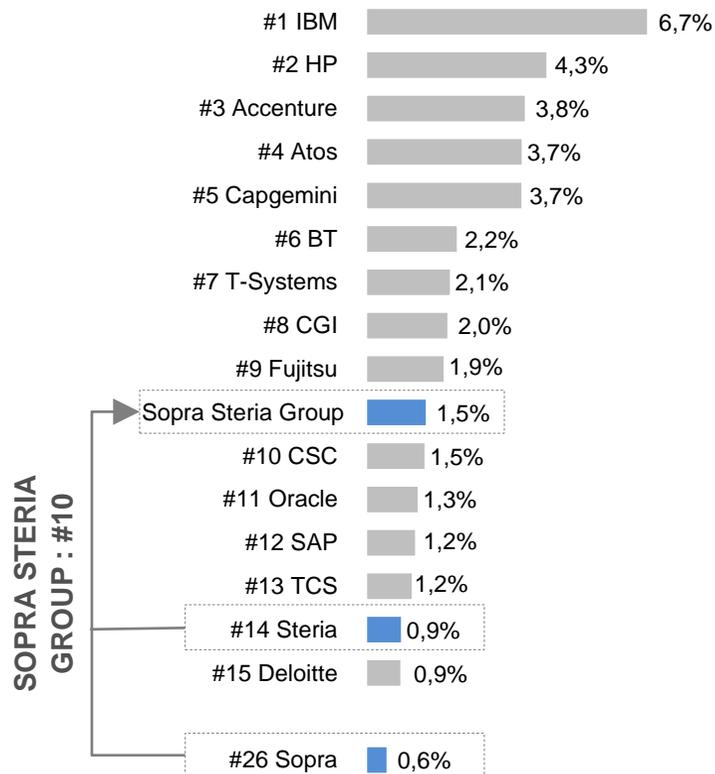


CREATION D'UN NOUVEAU LEADER EUROPEEN...

Un nouvel acteur de référence en Europe,
parmi le top 10



Part de marché 2012 – Services informatiques, Europe occidentale



- ✓ **Un leader en France (env. 1.5md€ de CA)**
- ✓ **Renforcement sur les autres principaux marchés européens des services IT**

900M€ de CA pro forma au Royaume-Uni

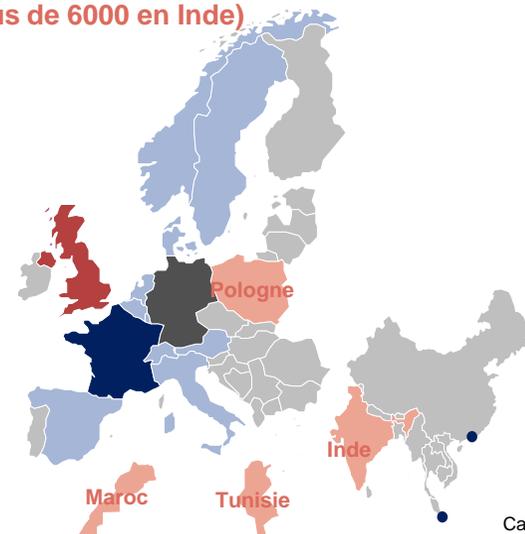
(1^{er} marché européen), avec des positions fortes en **BPO**
(#2 du marché « F&A »)

Près de 300M€ de CA en Allemagne

Près de 500M€ dans les autres pays européens

- ✓ **Une force de frappe industrielle importante :**

Des centres de services partagés à la fois onshore et Offshore/nearshore (env. 8 000 collaborateurs, dont plus de 6000 en Inde)



Carte pas à l'échelle

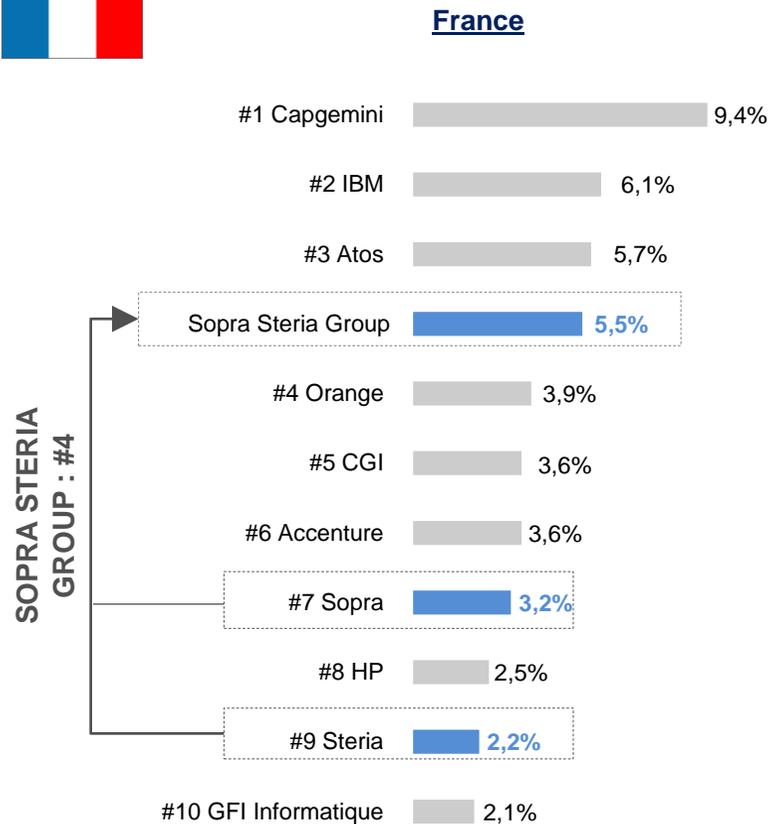
Source : Gartner. Les parts de marchés sont basées sur les revenus des services IT et n'incluent pas les revenus liés aux licences et aux logiciels
Capita Group exclu du classement européen

...DISPOSANT D'UN FORT LEADERSHIP FRANCAIS

La création du 4^{ème} acteur en France

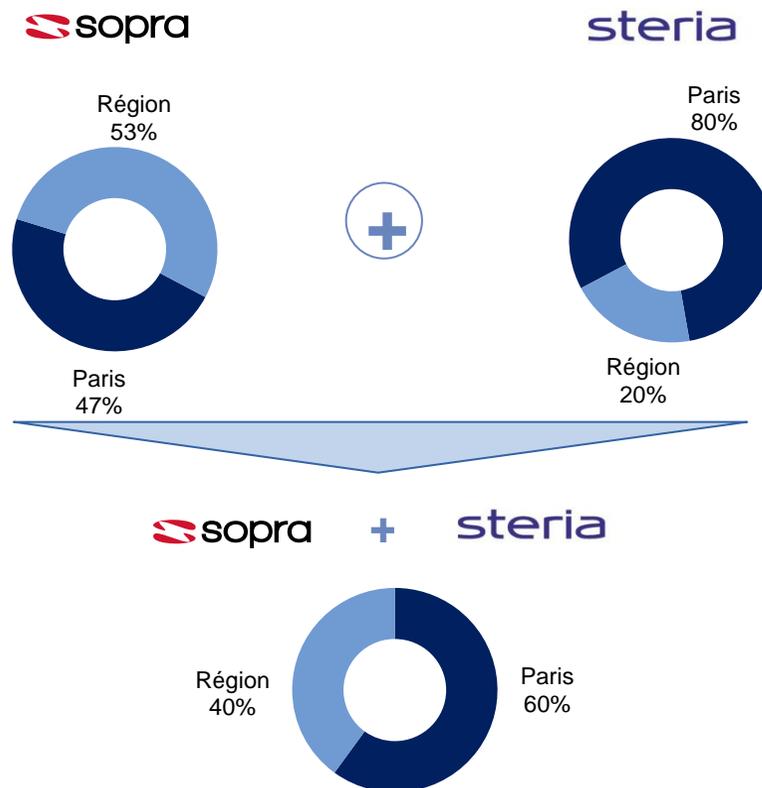


Part de marché 2012 – Services informatiques, France



De fortes complémentarités en France Paris vs. Régions

Répartition du CA 2013 en France (hors solutions)

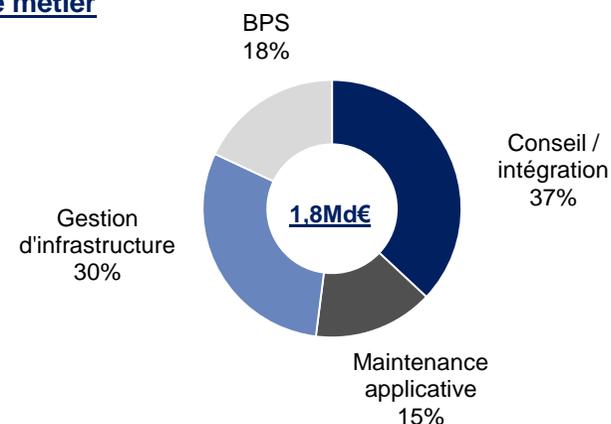
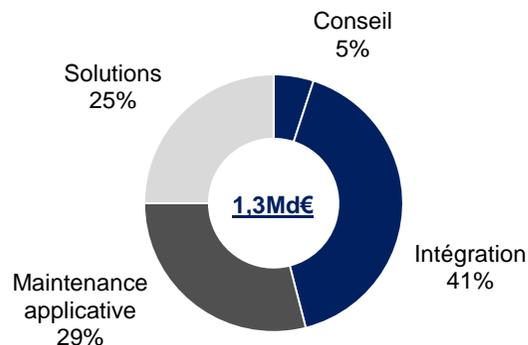


Source : Gartner. Les parts de marchés sont basées sur les revenus des services IT et n'incluent pas les revenus liés aux licences et aux logiciels

UNE FORTE COMPLEMENTARITE METIER



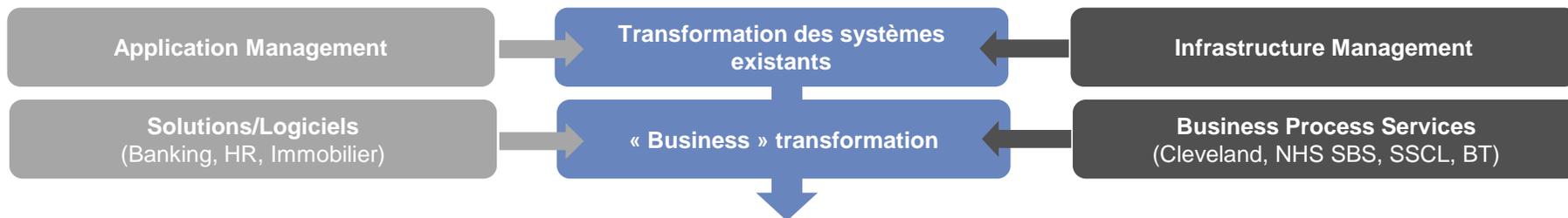
Répartition du CA 2013 par ligne de métier



- Savoir-faire historique **de Développeur - Intégrateur**
- Leadership dans le **Management Applicatif**
- Expertise et position forte dans les **solutions**:
 - Sopra Banking Suite
 - Sopra HR Solutions
 - Sopra Real Estate Solutions

- Savoir-faire historique **de Développeur - Intégrateur**
- Leadership dans la **gestion d'infrastructures**
- Position forte dans les **Business Process Services**
- Portefeuille de **solutions à fort potentiel** :
 - Police/Biométrie
 - Paiements
 - Assurance
 - Energie et Transport

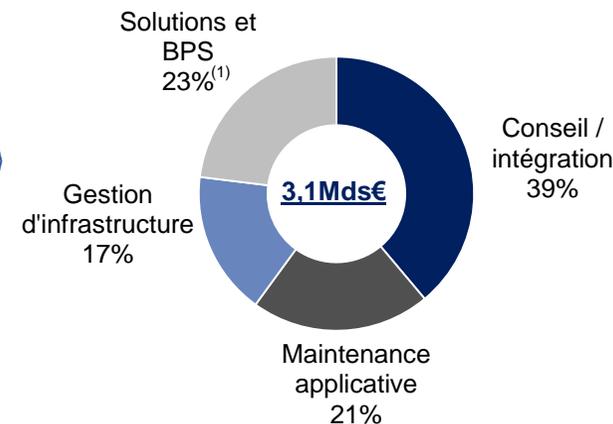
UNE OFFRE COMPLETE ET INTEGREE AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE



SOPRA-STERIA GROUP : une offre complète et intégrée pour accompagner la transformation numérique des clients

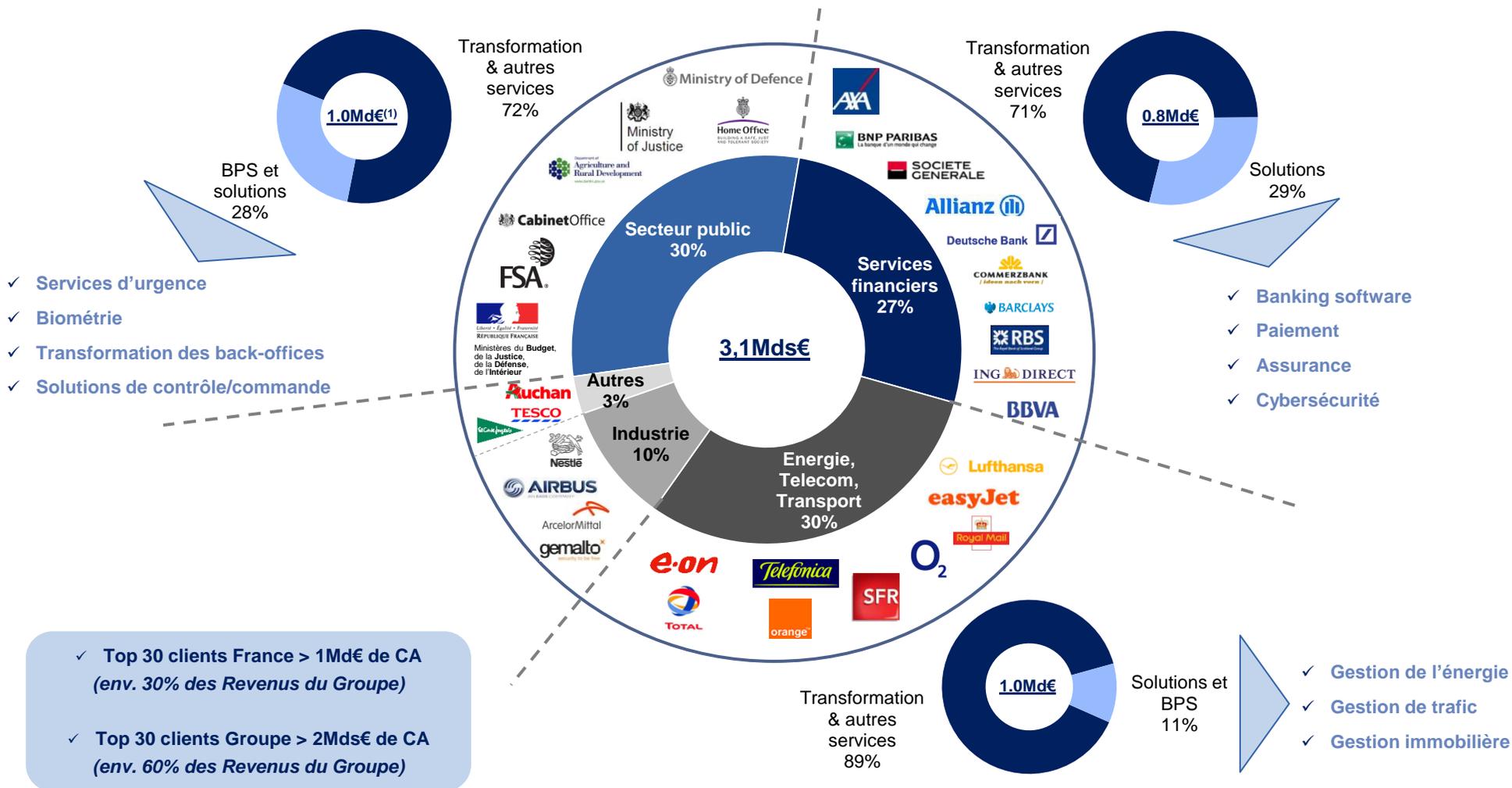
- Un des plus importants portefeuilles de **solutions logicielles** sur le marché
- Grande capacité pour **transformer les environnements existants**
- Position de 1^{er} plan sur le **BPS**
- Une offre de services « **verticalisées** »

Répartition du CA 2013 combiné par offre



UNE POSITION DE LEADER SUR DES VERTICAUX STRATEGIQUES

Répartition du chiffre d'affaires 2013 combiné par vertical



Note : (1) Pro forma incluant SSCL en base annuelle

APERCU FINANCIER DE L'ENSEMBLE COMBINE

| (en M€) | SOPRA | STERIA | Pro-forma | Ambitions |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 2013 | 2013 | 2013 | |
| Chiffre d'Affaires | 1,349 | 1,755 | 3,104 | >4Mds€ |
| Résultat opérationnel d'activité <i>en % du CA</i> | 109 8.1% | 110 6.3% | 219 7.1% | <i>environ 10%</i> |
| Résultat net - part du Groupe - Courant <i>en % du CA</i> | 71 5.3% | 47 2.7% | 119 3.8% | |
| Dette nette <i>Dette nette / EBITDA</i> | 155 1.2x | 224 1.6x | 379 1.4x | |

CREATION DE VALEUR QUI S'APPUIE SUR DES SYNERGIES FORTES

SYNERGIES DE REVENUS

- **Cross selling** : s'appuyer sur les complémentarités clients de SOPRA et STERIA
 - Dans la transformation des systèmes existants (« legacy ») :
Application Management <=> Infrastructure Management
 - Dans la fourniture de solutions : **Banking <=> Ressources Humaines**
 - Dans l'extension des process (BPS) autour des solutions (Banking, RH)
 - Au niveau géographique (**Paris vs. Régions, UK, Europe**)
- **Offre globale et complète** permettant de répondre à l'ensemble des besoins des clients dans leur transformation numérique

SYNERGIES OPÉRATIONNELLES

- Optimisation des **pratiques industrielles** et **levier sur les centres de service**
- Mutualisation des **achats**
- Optimisation des **bâtiments/locaux**
- Optimisation de **la sous-traitance**
- **Mutualisation des ressources**

Env. 62M€ de synergies opérationnelles annuelles estimées
Coûts d'intégration : 65M€

CALENDRIER D'EXÉCUTION PRÉVISIONNEL

Ouverture de la période de pré-offre

8 avril 2014

Dépôt de l'OPE de SOPRA

Courant mai-2014

Résultats de l'OPE

Fin juillet 2014



Un projet de fusion d'ici la fin de l'année 2014

UN RAPPROCHEMENT CRÉATEUR DE VALEUR POUR TOUTES LES PARTIES PRENANTES

1

CREATION D'UN LEADER EUROPEEN DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

2

UNE VISION PARTAGEE DU PROJET ENTREPRENEURIAL

3

UNE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE POUR NOS CLIENTS

4

DE NOUVEAUX HORIZONS POUR NOS COLLABORATEURS

5

UNE OPERATION CREATRICE DE VALEUR POUR NOS ACTIONNAIRES