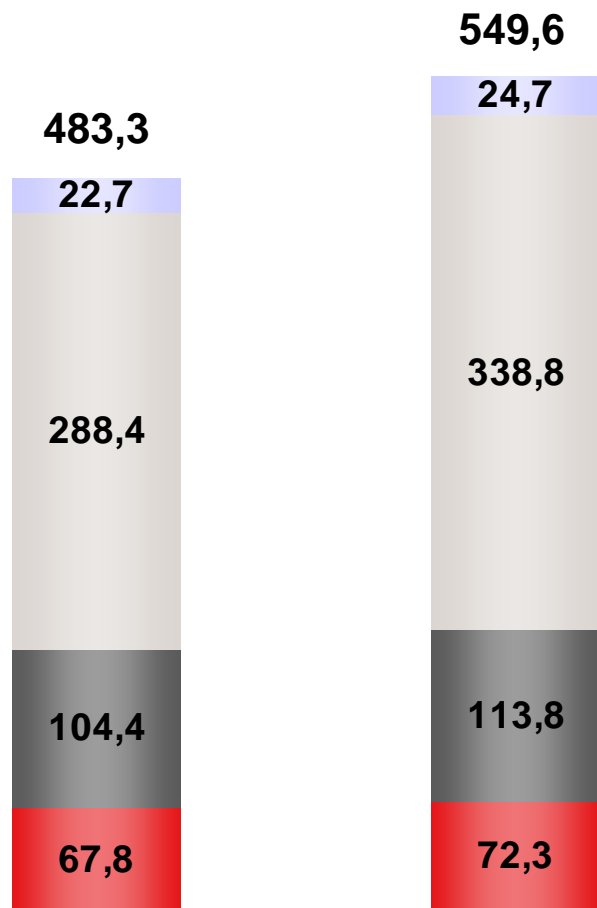


Présentation des résultats du premier semestre 2008

2 septembre 2008

Chiffre d'affaires (M€)



1er semestre 2007

1er semestre 2008

Croissance :	S1	T2
Totale	+13,7%	+15,1%
Organique	+12,3%	+14,0%

Croissance organique :	S1	T2
Conseil en management	+8,8%	+8,4%
ISS* France	+15,6%	+19,3%
ISS* Europe	+6,6%	+7,1%
Axway**	+8,2%	+4,9%

*ISS : Intégration de Systèmes et Solutions



Compte de résultat

M€	1er semestre 2008		1er semestre 2007	
Chiffre d'affaires	549,6		483,3	
Charges de personnel - Collaborateurs	- 360,8		- 324,7	
Charges de personnel - Extérieurs	- 47,5		- 37,5	
Charges d'exploitation	- 92,9		- 79,8	
Dotations aux amortissements et aux provisions	- 8,0		- 6,8	
Résultat opérationnel courant	40,4	7,4%	34,5	7,1%
Autres produits et charges opérationnels	-		- 0,7	
Résultat opérationnel	40,4	7,4%	33,8	7,0%
Coût de l'endettement financier net	- 4,1		- 3,5	
Autres produits et charges financiers	0,2		3,0	
Charge d'impôt	- 11,8		- 12,2	
Résultat net	24,7	4,5%	21,1	4,4%

Résultat opérationnel par activité

M€	1er semestre 2008		1er semestre 2007		Année 2007	
	CA	ROC** % marge	CA	ROC % marge	CA	ROC % marge
Groupe	549,6	40,4 7,4%	483,3	34,5 7,1%	1 001,4	90,8 9,1%
Conseil	24,7	2,5 10,1%	22,7	2,2 9,7%	43,9	4,5 10,3%
ISS* France	338,8	27,6 8,1%	288,4	23,0 8,0%	597,5	52,3 8,8%
ISS Europe	113,8	8,0 7,0%	104,4	7,0 6,7%	214,9	19,5 9,1%
Axway	72,3	2,3 3,2%	67,8	2,3 3,4%	145,1	14,5 10,0%

*ISS : Intégration de Systèmes et Solutions

**ROC : Résultat opérationnel courant



Bilan économique

M€	30/06 2008	30/06 2007	31/12 2007
Ecart d'acquisition	299,7	297,2	300,6
Autres immobilisations	43,8	37,0	38,2
Autres actifs et passifs	59,1	36,3	40,3
Actif économique	402,6	370,5	379,1
Capitaux propres	246,0	221,6	248,8
Endettement net	156,6	148,9	130,3
Capitaux investis	402,6	370,5	379,1

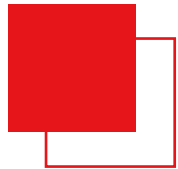


Capitaux propres

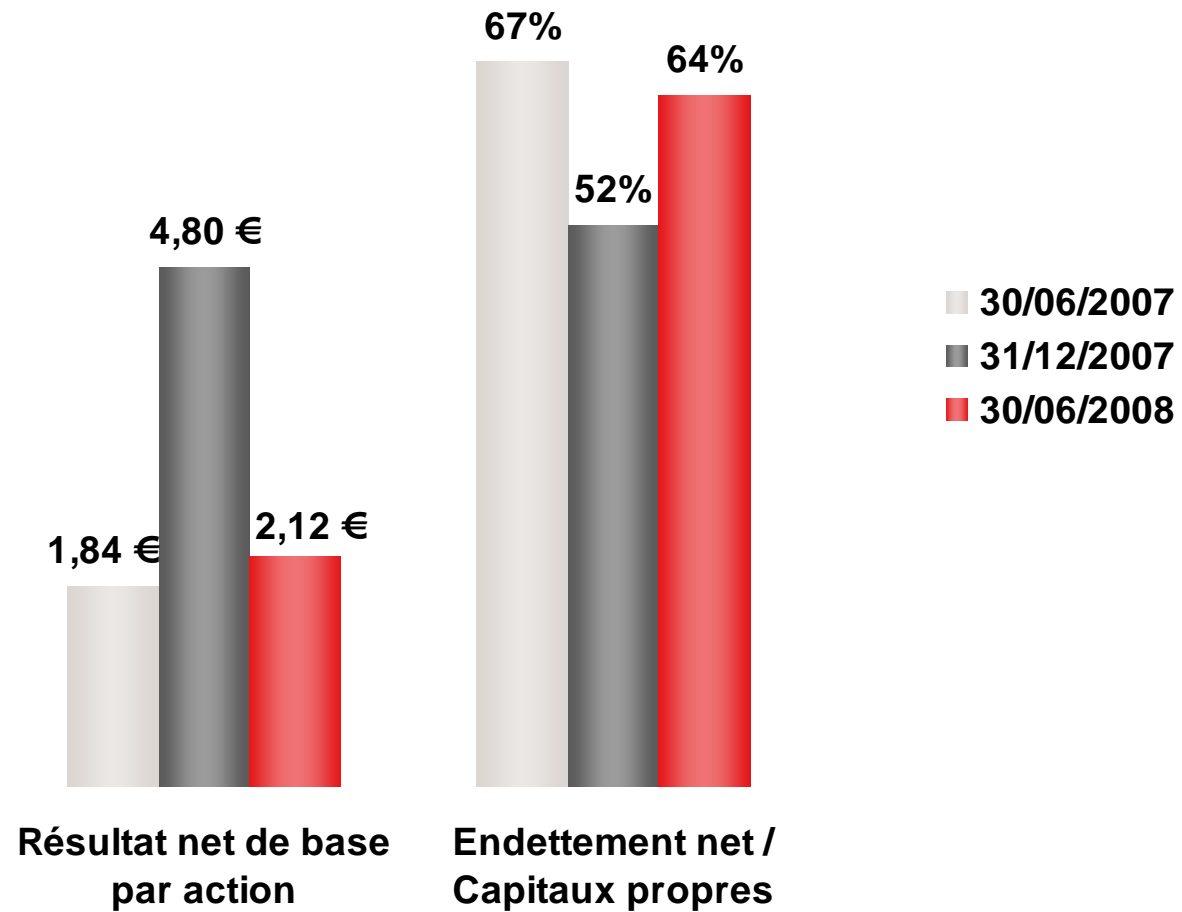
	M€
Situation au 31 décembre 2007	248,8
Dividendes	- 19,3
Résultat de l'exercice - part du groupe	24,7
Augmentation de capital : levées d'options de souscription d'actions	0,4
Paiements fondés sur des actions	0,2
Ecart actuariel	0,4
Ecart de conversion	- 9,2
Situation au 30 juin 2008	246,0

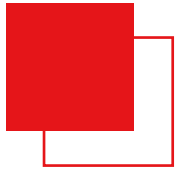
Variation de l'endettement net

M€	30/06 2008	30/06 2007	31/12 2007
Endettement net en début de la période	130,3	97,7	97,7
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt	42,0	40,3	104,6
Impôt versé	- 10,1	- 22,8	- 38,2
Variation du besoin en fonds de roulement	- 12,8	- 7,9	- 14,7
Flux net de trésorerie généré par l'activité	19,1	9,6	51,7
Variation liée aux opérations d'investissement	- 6,2	- 4,6	- 13,8
Intérêts financiers nets versés	- 4,2	- 3,5	- 7,9
Flux net de trésorerie disponible	8,7	1,5	30,0
Incidence des variations de périmètre	- 15,4	- 34,7	- 49,2
Dividendes	- 19,3	- 15,5	- 15,5
Augmentations de capital en numéraire	0,4	0,3	4,8
Autres variations	- 0,2	- 2,7	- 2,5
Variation nette totale de la période	- 25,8	- 51,1	- 32,4
Incidence des variations de taux de change	- 0,5	- 0,1	- 0,2
Endettement net en fin de la période	156,6	148,9	130,3



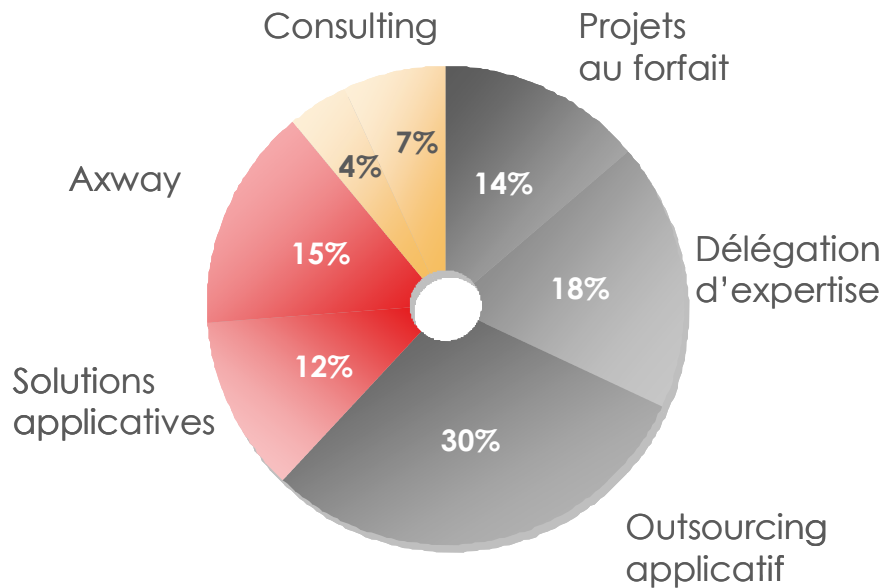
Ratios financiers





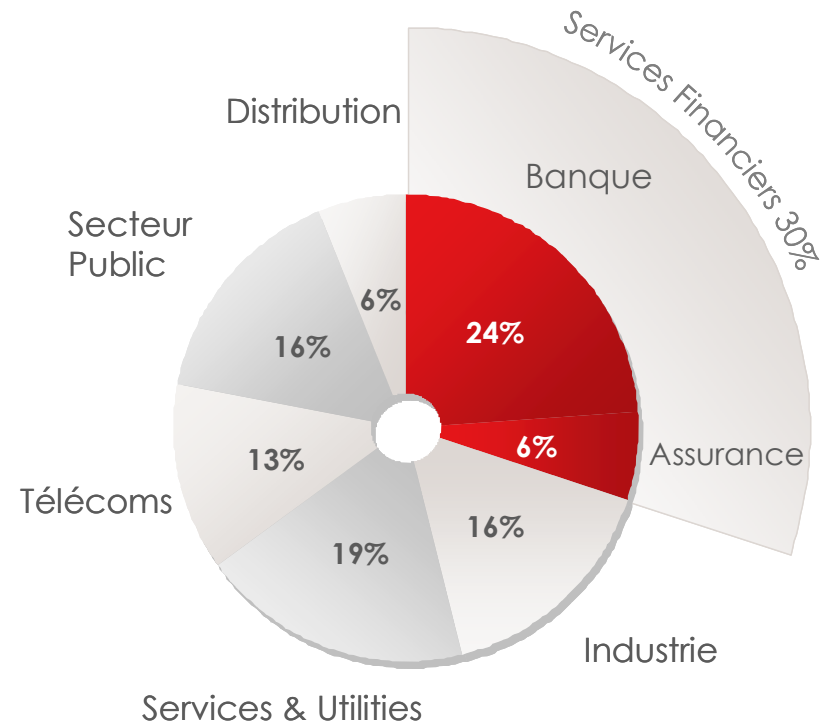
Positionnement métiers et marchés

Rappel des tableaux présentés à fin 2007



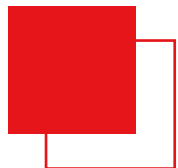
Métiers

en %



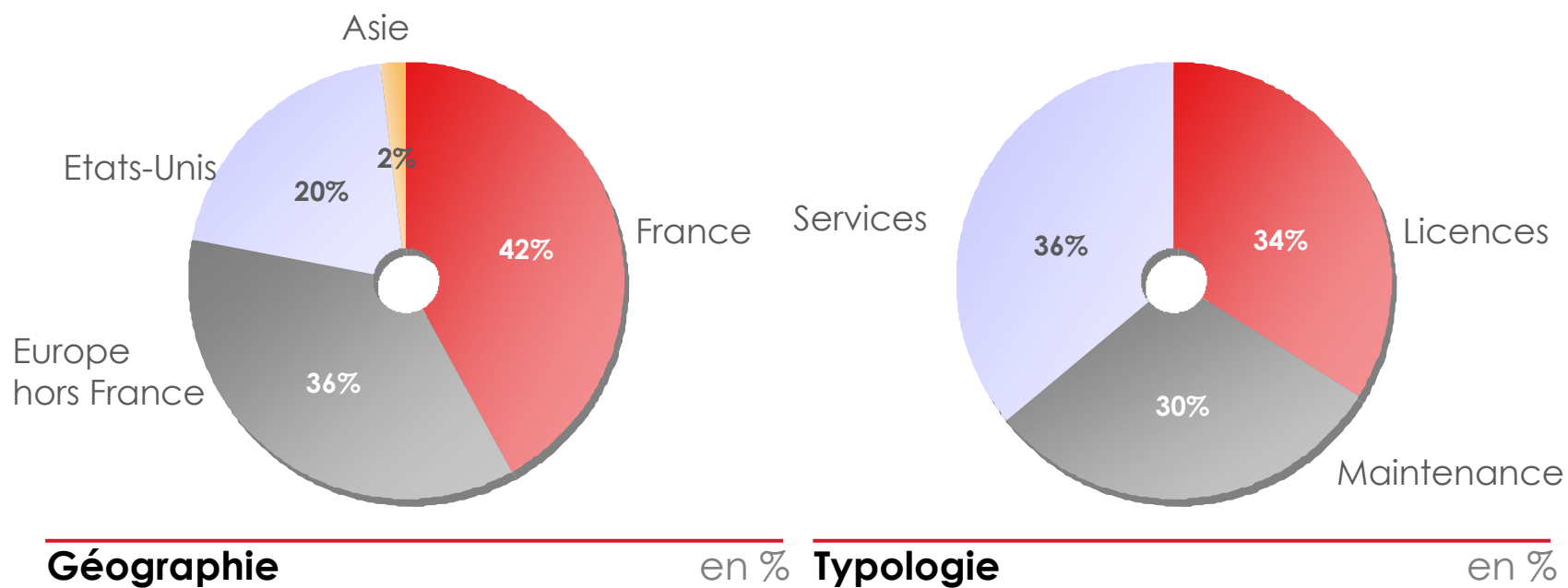
Marchés

en %



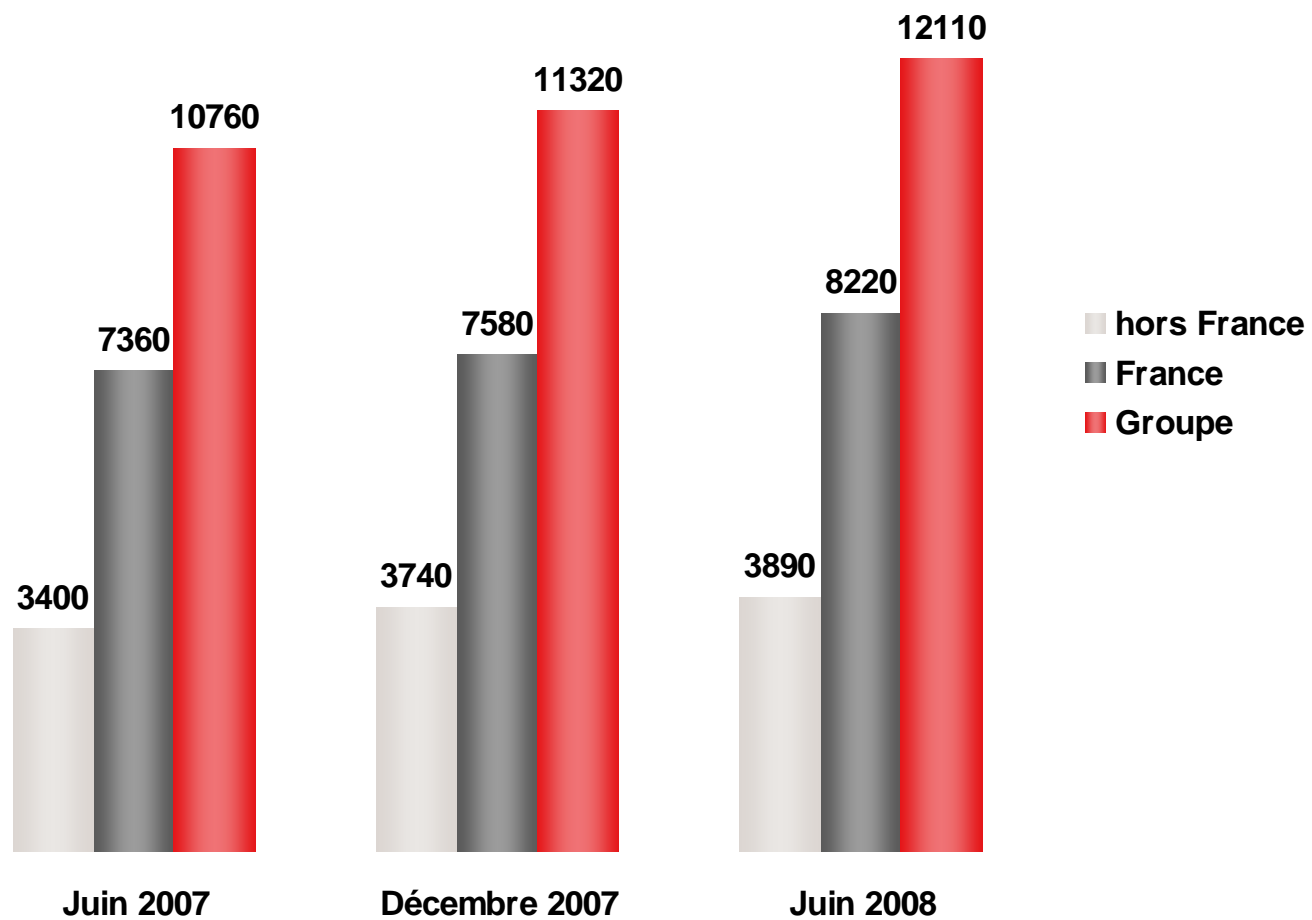
Axway : Zoom sur les revenus

Rappel des tableaux présentés à fin 2007



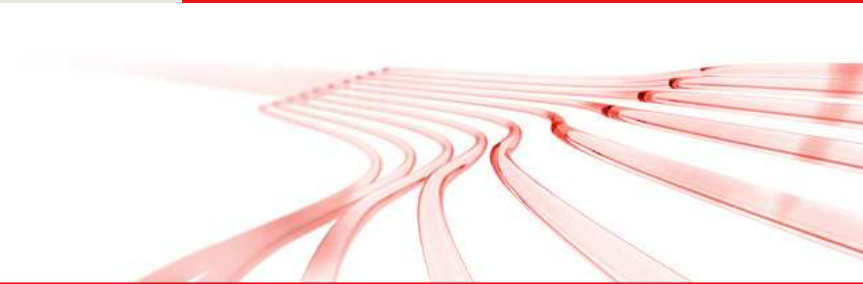


Évolution de l'effectif (hors personnel extérieur)





Sopra
group



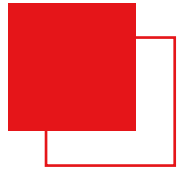
Commentaires et perspectives

TALENTED  TOGETHER

Unissons nos Talents

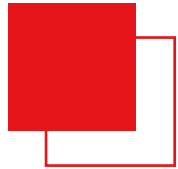
Résultats semestriels – 2 septembre 2008

12



Point sur le marché en 2008

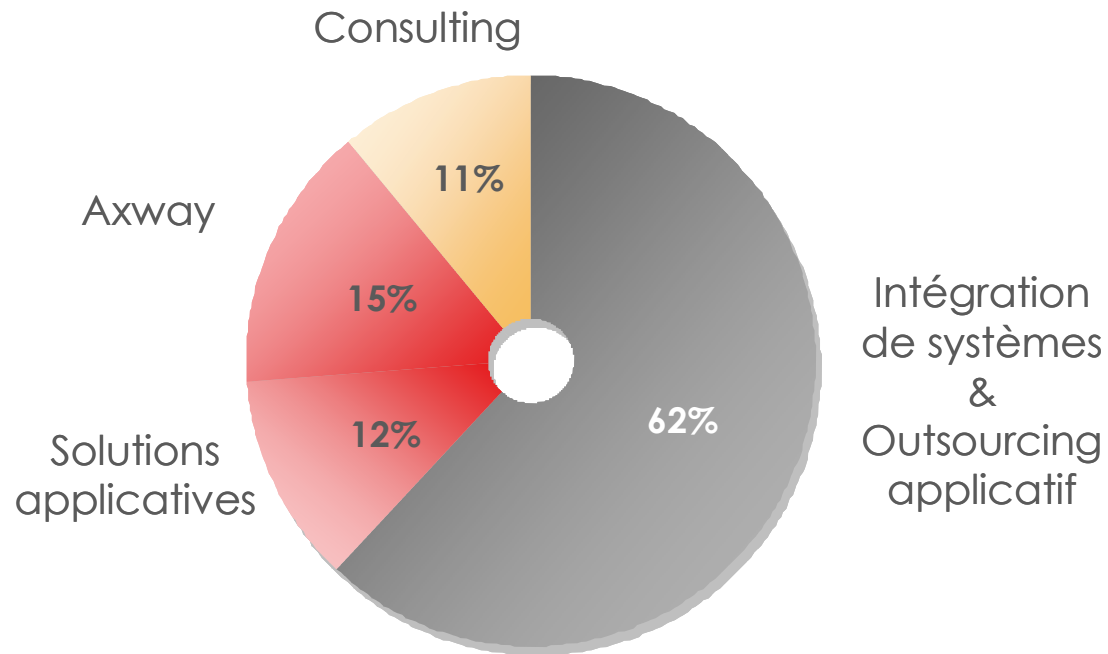
- **Marché toujours en croissance (6-7%)**
- **Croissance plus ou moins forte selon les métiers**
- **Moteurs de croissance**
 - Les cycles technologiques
 - L'externalisation
 - Les concentrations d'entreprises
- **Chaque SSII a fait ses propres choix stratégiques**
 - Métiers - Offres
 - Secteurs économiques
 - Positions géographiques
- **Les business models ne se ressemblent plus**
- **Les grandes et moyennes SSII ne sont plus directement comparables**

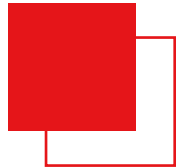


Le Business Model de Sopra Group

Rappel des tableaux présentés à fin 2007

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



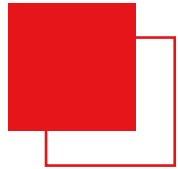


Confirmation de nos choix stratégiques

- **Secteurs verticaux**
 - Accélération sur Secteur Public, Utilities et les groupes industriels sélectionnés

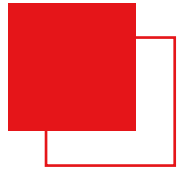
- **Positionnement géographique**
 - Etre dans le top 3 en France
 - Renforcer notre présence dans les pays européens où nous sommes déjà implantés
 - Acquisitions ciblées et/ou stratégiques
 - Démarche active de partenariats

- **Axway**
 - Offre à l'état de l'art
 - Système de distribution renforcé
 - Acquisitions : Tumbleweed (USA) en cours



Poursuite des chantiers de transformation

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

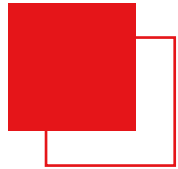


Stratégie industrielle et succès commerciaux

(1/4)

- **Une stratégie adaptée à notre « Business Model » et à nos marchés**
 - Un ratio de « 15-85 » dès fin 2009
 - 15% des ressources humaines offshore
 - 85% des ressources humaines onshore
 - Un ratio de « 20-80 » ciblé à terme
 - 20% des ressources humaines offshore
 - 80% des ressources humaines onshore

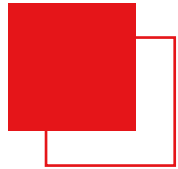
- **Des activités éligibles pour production offshore**
 - Intégration de systèmes, y compris testing, staffing et développements spécifiques
 - TMA
 - R&D



Stratégie industrielle et succès commerciaux

(2/4)

- **Une stratégie industrielle engagée depuis longtemps**
- **De lourds investissements en**
 - Infrastructures
 - Méthodes, outils, process
 - Équipes support
- **De lourds investissements en formation**
 - Apprendre à partager les cultures et les langues
 - Apprendre à partager les projets
 - Apprendre les mêmes basiques métiers



Stratégie industrielle et succès commerciaux

(3/4)

- **Un déploiement progressif et sécurisé des plateformes**

- **Onshore**
 - France : 8 plateformes (3000 ingénieurs)
 - UK : 1 plateforme
 - Espagne : 2 plateformes

- **Offshore**
 - En Inde, pour les marchés anglais et français
 - En Espagne et au Maroc pour le marché français
 - En Roumanie pour la R&D d'Axway
(En Bulgarie pour Tumbleweed)



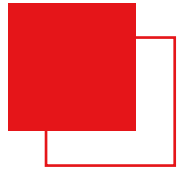
Stratégie industrielle et succès commerciaux

(4/4)

- Un état des lieux onshore et offshore adapté à la demande actuelle
- À terme, 15% à 20% de nos effectifs, un ratio qui correspond à notre Business Model

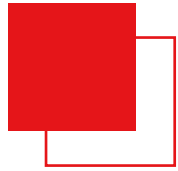
	fin 2008	fin 2009
Effectifs offshore	1 200	1 900
% des effectifs offshore	10%	15%

- Équipes complétées chaque fois que nécessaire par des accords avec des SSII indiennes (par exemple, Mindtree et Wipro)



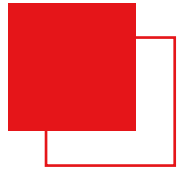
Pourquoi les clients nous font confiance

- **Proximité et connaissance des projets à traiter**
- **Robustesse de l'approche industrielle mise en place**
- **Crédibilité de la démarche offshore**
- **Niveau de qualité et de service aux clients maintenu malgré la distance**



De grands succès commerciaux témoignent de la pertinence de la stratégie

- Parmi de multiples contrats gagnés au premier semestre
 - ArcelorMittal
 - Capita
 - EADS (Airbus / Eurocopter)
 - France Télécom (Billing Orange UK)
 - SFR



Un projet ambitieux pour 2010

Rappel des informations présentées à fin 2007

- **Une forte ambition pour 2010**
 - Doubler le chiffre d'affaires en trois ans : 1,5 à 2 milliards d'euros
 - Atteindre rapidement une marge opérationnelle de 10%
 - Réussite du projet d'Axway
 - Faire des acquisitions de proximité afin de renforcer le positionnement actuel
 - Rechercher une acquisition stratégique de taille importante

- **Les perspectives pour 2008**
 - Croissance organique supérieure à celle du marché
 - Amélioration de la marge opérationnelle

Présentation des résultats du premier semestre 2008

2 septembre 2008