

# Traduction de la transcription de la conférence téléphonique (en anglais) 14 novembre 2013

## L'acquisition de COR&FJA Banking Solutions

---

Kathleen CLARK BRACCO

*Directrice des relations investisseurs, Sopra Group*

### I) Contexte

Bonsoir à tous et merci d'avoir rejoint la conférence téléphonique de Sopra Group détaillant l'acquisition de COR&FJA Banking Solutions, acquisition que nous avons annoncée ce soir pour le compte de notre filiale, Sopra Banking Software. Vous me connaissez tous mais, pour les besoins de l'enregistrement, mon nom est Kathleen Clark Bracco et je suis Directrice des relations investisseurs chez Sopra Group. Je commencerai par une courte présentation à la suite de laquelle je vous inviterai à poser vos questions.

Comme vous le savez, Sopra Group a mis l'accent sur les acquisitions au cours des 18 derniers mois, en particulier dans le secteur des services financiers. Notre stratégie consiste à tirer parti de nos forces existantes à la fois en tant qu'intégrateur et qu'éditeur de logiciels, capable de fournir des solutions et des services spécifiques afin de répondre aux problématiques auxquelles les banques doivent faire face aujourd'hui. Dans la mise en œuvre de notre stratégie, nous avons récemment fait l'acquisition de Delta Informatique en France, Tieto Financial Solutions au Royaume-Uni et Callataÿ & Wouters en Belgique. Nous avons ensuite regroupé ces trois sociétés et notre solution bancaire propriétaire, commercialisée sous le nom d'Evolan, ce qui a entraîné la création de Sopra Banking Software.

### II) L'acquisition

L'acquisition de COR&FJA Banking Solutions s'inscrit parfaitement dans notre stratégie en apportant à Sopra Banking Software un portefeuille client de qualité en Allemagne, qui représente un marché clé sur le secteur. Comme nous l'avons indiqué dans le communiqué de presse, les clients ne sont pas uniquement des banques de détail et des banques privées allemandes mais également des filiales bancaires de grands constructeurs automobiles et des établissements de *mortgage*.

Pour vous présenter rapidement le contexte, la création de COR&FJA Banking Solutions a eu lieu l'été dernier, lorsque la filiale a fait l'objet d'une scission de sa maison mère, COR&FJA AG. Sur l'exercice 2012, le chiffre d'affaires de la partie de l'entreprise que nous sommes en train d'acheter s'élevait à 23,3 millions d'euros, dont presque la moitié était générée par l'activité de maintenance. La société emploie actuellement environ 120 personnes sur son site de Stuttgart. Comme nous l'avons indiqué

dans le communiqué de presse, le prix proposé pour acquérir 100 % du capital – bien évidemment, cet accord n'a pas encore été finalisé ni signé – est de 13 millions d'euros.

Je vous invite maintenant à poser vos questions.

## Questions et Réponses

---

### **Derric Marcon – Société Générale**

Votre communiqué de presse contenait de nombreuses informations mais pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la rentabilité de cette activité qui génère un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros ? Existe-t-il des clauses de compléments de prix (clauses d'earn-outs) liés à l'accord, s'il est finalisé ? Enfin, quelle est la proportion de recettes liées aux licences dans les 23,3 millions d'euros ?

### **Kathleen CLARK BRACCO**

Comme vous pouvez l'imaginer, la rentabilité de la société, du fait qu'elle était en pleine restructuration, n'était pas élevée ni l'année dernière, ni cette année. Toutefois, grâce au plan que nous avons mis en place pour 2014, nous prévoyons une marge EBIT entre 5 % et 10 %. Néanmoins, du fait que cette entité n'était pas indépendante auparavant, nous ne publierons pas l'historique des marges.

Il n'y a pas de compléments de prix (clauses d'earn-outs) liés à l'acquisition et le chiffre d'affaires lié aux licences est assez faible, environ 3 %.

### **Richard Beaudoux – Natixis**

Pouvez-vous nous indiquer quelle sera la date d'entrée au périmètre de consolidation pour cette acquisition ?

### **Kathleen CLARK BRACCO**

Nous devrions finaliser ce projet au cours premier trimestre, au plus tard le 1<sup>er</sup> avril, mais cela peut être plus tôt en fonction de la date à laquelle les conditions préalables seront réunies.

### **Richard Beaudoux - Natixis**

Y aura-t-il une perte d'exploitation pour 2013 ?

### **Kathleen CLARK BRACCO**

Oui.

### **Richard Beaudoux - Natixis**

Pensez-vous qu'il y aura des coûts de restructuration en 2014 ?

### **Kathleen CLARK BRACCO**

Les coûts de restructuration sont supportés par le vendeur cette année.

### **Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

Pour revenir aux marges, pouvez-vous nous en dire davantage sur la manière dont vous envisagez de mettre fin aux pertes ? Il m'a semblé comprendre qu'il y aurait une marge de 5 % à 10 % en 2014.

### **Kathleen CLARK BRACCO**

C'est exact.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

Vous avez également indiqué que la société emploie 120 personnes ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

C'est exact.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

J'imagine donc qu'il ne s'agit pas uniquement d'une restructuration concernant le personnel mais que des remaniements sur d'autres centres de coûts seront également nécessaires. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce point ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Nous réduisons le nombre de sous-traitants de manière drastique. Si on regarde le plan pour 2013-2014, c'est la principale économie prévue.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

La plupart des économies viendront donc de là. Par conséquent, il ne s'agit pas d'une situation comme HR Access où les économies proviendront de licenciements ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Non. Les licenciements sont pris en charge par la société mère.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

C'est donc quelque chose qui est déjà traité ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Oui.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

Savez-vous quelle a été la tendance concernant les marges au cours des derniers trimestres ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Pas très bonne, sinon la société n'aurait probablement pas été mise en vente. Toutefois, nous ne parlons pas des mêmes niveaux de pertes que ceux de notre dernière acquisition (HR Access).

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

À long terme, du fait que la plupart du chiffre d'affaires provient des services et de la maintenance, pensez-vous que la société atteindra la marge moyenne de Sopra Banking Software ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Notre objectif ultime est d'atteindre une marge de 15 %, ce qui est l'objectif pour toutes nos solutions, qu'elles concernent la banque, les ressources humaines (RH) ou l'immobilier. Nous pensons que cela sera possible d'ici deux ans.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

Il n'y a pas de dettes associées à cette société ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

C'est exact. Il n'y a pas de dettes et je peux ajouter que la société dispose de fonds propres à hauteur de 2 millions d'euros.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

Enfin, pouvez-vous nous parler du dynamisme commercial au cours des deux ou trois dernières années ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Les ventes étaient en légère baisse du fait, bien évidemment, qu'il s'agit du secteur bancaire, un secteur sous pression ces dernières années. Toutefois, plusieurs contrats significatifs ont déjà été signés en cette fin d'année et d'autres sont en cours de signature. Nous pensons retrouver la croissance d'ici 2015.

**Laurent Daure – Kepler Cheuvreux**

C'est très clair et je n'ai pas d'autres questions. Merci.

**Emmanuel Parot – Gilbert Dupont**

J'ai une seule question. Est-ce que cela signifie que vous n'envisagez pas de croissance organique en 2014 ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Oui.

**Gregory Ramirez – Bryan Garnier**

Je souhaiterais simplement avoir un peu plus d'informations concernant vos attentes. Vous n'envisagez pas de croissance pour 2014, mais quelles sont vos attentes pour 2013 en termes de chiffre d'affaires ? Devons-nous nous attendre à une baisse et au fait que le chiffre d'affaires n'excède pas 20 millions d'euros en 2014 ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

C'est certainement une bonne estimation pour 2014. Pour 2013, la croissance du chiffre d'affaires sera relativement stable – juste sous la barre du zéro.

**Gregory Ramirez – Bryan Garnier**

Le chiffre d'affaires sera stable pour 2014 et baissera en 2013 ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Nous nous attendons à un léger déclin en 2013 bien que nous ne consolidions aucun de ces chiffres. Puis, à une baisse plus significative en 2014 et un retour à la croissance en 2015.

**Gregory Ramirez – Bryan Garnier**

D'après ce que vous avez dit, j'ai compris que 3 % du chiffre d'affaires provient des licences ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

C'est exact.

**Gregory Ramirez – Bryan Garnier**

C'est assez faible. Que s'est-il donc passé sachant que la société génère une grande partie de son chiffre d'affaires en maintenance ? S'agit-il d'une sorte de tierce maintenance applicative, comme pour l'offre immobilière, par exemple ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Nous n'envisageons pas de développer ou d'investir dans la ligne de produits, même si évidemment, nous n'abandonnerons pas ces produits dédiés au marché allemand. Ce qui est le plus intéressant pour nous, c'est que la clientèle actuelle pourrait être intéressée par les autres solutions de la suite Sopra Banking Platform.

**Gregory Ramirez – Bryan Garnier**

Pensez-vous que la suite Sopra Banking Platform respectera entièrement la réglementation allemande ? Sera-t-il nécessaire de l'adapter ou d'utiliser les produits COR&FJA Banking Solutions ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Il n'y a pas besoin d'adapter la plateforme. Notre feuille de route interne pour Sopra Banking Software n'aura pas besoin d'être modifiée.

**Nicolas David – Aurel BGC**

J'ai une seule question. Y a-t-il des obligations découlant des engagements de retraite associées à cette acquisition ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Il y en avait mais elles ont été provisionnées de manière appropriée. Il s'agit d'une des conditions suspensives préalables à la signature.

**Nicolas David – Aurel BGC**

Pour être clair concernant la motivation stratégique, votre objectif consiste davantage à acheter un portefeuille client qu'à intégrer une technologie.

**Kathleen CLARK BRACCO**

C'est exact.

**Nicolas David – Aurel BGC**

Toutefois, le logiciel vous apportera-t-il une plus-value ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Oui. Nous conserverons les produits et les licences qui sont actuellement vendus puisque le chiffre d'affaires en maintenance est très attractif. Il serait très difficile de se présenter devant les clients et de dire 'Nous ne prendrons plus en charge votre logiciel mais vous pouvez nous acheter ce produit bien qu'il ne soit plus nécessairement adapté à votre marché ou à vos besoins'. C'est un processus à long terme avec les clients et nous souhaiterions leur vendre d'autres éléments de la plateforme et non pas les détourner de ce qu'ils ont déjà.

**Nicolas David – Aurel BGC**

Envisagez-vous des synergies à la suite de l'acquisition ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Nous ne prévoyons pas d'importantes synergies concernant les coûts puisque les coûts de restructuration sont couverts par la société mère avant même la signature. Comme je l'ai dit auparavant, à part une diminution importante du recours aux sous-traitants, il n'y aura pas beaucoup d'autres changements.

**Nicolas David – Aurel BGC**

Vous ne comptez donc pas réaliser d'autres synergies après la restructuration ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Nous ne pensons pas constater d'autres synergies en termes de coûts. Toutefois, en termes d'opportunités commerciales et de ventes, il devrait y en avoir beaucoup.

**Nicolas David – Aurel BGC**

Merci. C'est clair.

**Derric Marcon – Société Générale**

Quelle est l'attrition de l'activité de maintenance pour cette société et a-t-elle évolué ou changé de manière significative au cours des cinq dernières années ? Par ailleurs, combien de clients a la société ? Le chiffre d'affaires est-il principalement concentré sur certains grands clients ou plutôt réparti sur une clientèle plus large ? Généralement, quelle est la taille des clients ? S'agit-il de banques de taille moyenne, par exemple ? Vous avez évoqué les banques privées et de détail mais sans spécifier la taille des clients.

**Kathleen CLARK BRACCO**

Pour vous donner quelques noms, parmi les clients il y a la principale banque régionale en Allemagne, LBBW, mais également Mitsubishi Bank, Honda Bank, BMW Bank et une des plus grandes banques privées en Allemagne, M. M. Warburg & Co. C'est un excellent portefeuille de clients. Je ne pense pas qu'il y ait une concentration sur des grands clients et il ne s'agit certainement pas d'une société qui réalise 50 % de son chiffre d'affaires grâce à un client spécifique. En plus de ces noms attractifs que je viens de citer, ils ont un grand nombre de petites banques régionales de Tier 2 en Allemagne.

Cela répond à votre question concernant les clients. Toutefois, je n'ai pas compris votre question concernant l'activité de maintenance.

**Derric Marcon – Société Générale**

Les produits semblent être assez anciens et la société ne commercialise pas de mises à jour ou de nouveaux produits. Le contrat de maintenance constitue-t-il un flux de chiffre d'affaires durable ou est-ce que l'attrition au sein de la clientèle établie a augmenté au cours des dernières années du fait qu'il n'y a plus d'innovation sur le produit ? Je me demandais simplement quelle était la solidité du flux de chiffre d'affaires provenant des contrats de maintenance à hauteur de 10 millions d'euros.

**Kathleen CLARK BRACCO**

Je pense qu'il est assez solide. Actuellement, nous ne pensons pas qu'il évoluera beaucoup. Toutefois, je ne dispose pas d'un historique sur cinq ans concernant ce point.

**Derric Marcon – Société Générale**

Savez-vous combien ils ont dépensé en recherche et développement (R&D) par an ?

**Kathleen CLARK BRACCO**

Je suis désolée mais je ne dispose pas de cette information aujourd'hui.

S'il n'y a pas d'autres questions, je voudrais vous remercier de votre participation à cette conférence téléphonique planifiée tardivement. Bonsoir à tous.