

# Conférence téléphonique en direct

24 avril 2014 – 9 heures

## Acquisition de HR Access Service Line

---

François LEFEBVRE  
*Directeur financier, Sopra*

Kathleen CLARK BRACCO  
*Directrice des relations investisseurs, Sopra*

### I) Contexte – Kathleen Clark Bracco

Bonjour tout le monde. Je vous remercie de participer à la conférence téléphonique de Sopra concernant l'acquisition de HR Access Service Line, acquisition que nous avons annoncée pour notre filiale, Sopra HR Software. Avec François Lefebvre, notre Directeur Financier, nous effectuerons une courte présentation avant de laisser place aux questions.

Comme vous le savez, au cours des 24 derniers mois, Sopra a procédé à de nombreuses acquisitions, en particulier dans le secteur des logiciels. En termes de stratégie, nous avons pour but de nous développer en nous appuyant sur nos atouts existants et en consolidant notre position d'intégrateur et d'éditeur de logiciels capable de fournir des solutions et services dédiés, pour répondre aux besoins actuels de nos clients.

François vous expliquera plus en détail en quoi cette acquisition s'inscrit dans cette stratégie.

### II) L'acquisition – François Lefebvre

Merci, Kathleen.

Comme vous l'avez souligné, dans le cadre de sa stratégie, Sopra souhaite se développer tout en renforçant significativement sa présence dans le domaine des logiciels et des solutions. C'est dans ce but qu'en 2013, en France, nous avons racheté l'éditeur de logiciels HR Access. Aujourd'hui, nous poursuivons cette stratégie avec l'acquisition de HR Access Service Line, entreprise propriété d'IBM dédiée aux services concernant la plate-forme HR Access. Nous avons pour objectif de mettre en place une véritable plate-forme de services et de logiciels, destinée spécialement aux solutions RH.

En permettant à Sopra HR Software de renforcer sa présence dans le secteur des services liés à la plate-forme HR Access, le rachat de HR Access Service Line s'inscrit parfaitement dans notre stratégie. Ainsi, le Groupe pourra se rapprocher de ses clients, optimiser son approche orientée solutions et proposer son expertise éprouvée sur le marché des ressources humaines.

L'acquisition se traduira par un transfert partiel d'activité, ce que l'on appelle communément en France la *cession d'un fonds de commerce*. Nous allons ainsi acquérir des revenus et une base de clients de première qualité dans les principaux secteurs verticaux ciblés par Sopra : les services financiers, le secteur public, l'industrie et les services. La grande majorité des clients de cette base sont d'ailleurs déjà des clients de Sopra.

Les revenus de HR Access Service Line proviennent à 40 % de la conception et à 60 % de la maintenance d'applications. En ce qui concerne les contrats, la visibilité est très bonne puisqu'elle varie entre trois et quatre ans.

Grâce à ce rachat, les revenus totaux de Sopra HR Solutions (HRA, HRA Service Line & Pleiades) s'élèveront à environ 150 millions d'euros pro forma en 2014.

Par conséquent, sur une base pro forma, les revenus de Sopra devraient se rapprocher de 1,5 milliard d'euros en 2014. L'acquisition devrait être finalisée au 1<sup>er</sup> juillet 2014.

Conformément aux règles d'IBM, le prix de rachat n'a pas été rendu public.

Nous allons maintenant passer aux questions.

## Questions-réponses

---

**1. Gregory Ramirez - Bryan Garnier**

Combien d'employés garderez-vous dans le cadre de ce contrat ? Vous avez mentionné le fait que la maintenance d'applications représentait 60 % des revenus, contre 40 % pour la conception. Qu'entendez-vous par maintenance d'applications ?

- a. La maintenance d'applications regroupe tous les services liés aux plateformes HR Access. Le contrat n'implique pas de BPO. Ces 60 % concernent véritablement des services. Nous ne pouvons pas nous exprimer au sujet des employés, car nous sommes toujours en discussion avec le comité d'entreprise.

**2. Gal Munda - Berenberg**

Cette entreprise est-elle exclusivement basée en France ? Vos objectifs de marge vont-ils évoluer de façon à être plus axés sur HRX ? Nous visions environ 15 % pour 2015. Comment cela va-t-il marcher ?

- a. C'est une entreprise entièrement française. Tous nos plus gros clients sont des clients de Sopra. Cette acquisition offre donc une bonne synergie au niveau de la base de clients. Concernant les objectifs, cette année, les revenus pro forma de Sopra devraient à eux seuls atteindre 1,5 milliard. Nous confirmons également que la marge d'exploitation en 2014 devrait progresser par rapport à 2013. Nous ne pouvons vous communiquer les chiffres concernant la rentabilité, mais ce rachat représente une opportunité de développement considérable, avec des marges largement supérieures aux marges habituelles des services.

**3. Derric Marcon – Société Générale**

Qu'en est-il de la rentabilité de cet actif ? Quel est son taux d'utilisation ? Quel est l'âge moyen des employés ? Pourquoi la société IBM a-t-elle décidé de vendre cette entreprise si elle est extrêmement rentable et offre de bonnes perspectives ? Pensez-vous qu'il y aura des frais de restructuration en 2014 ? Sachant que d'autres entreprises de services informatiques sont impliquées dans



l'intégration de HR Access, envisagez-vous de nouvelles acquisitions ? Quelle est votre part de marché après ce rachat ?

- a. IBM sait qu'avec cette acquisition, nous allons gagner une très importante part de marché dans le secteur des services relatifs à cette activité. Pour IBM, HR Access Service Line est une petite entreprise, qui ne fait pas partie de son cœur de métier et dont les activités déclinent. C'est pourquoi IBM a préféré réduire ses investissements. HR Access Service Line est une entreprise extrêmement rentable, avec un très bon taux d'utilisation. Nous ne pouvons pas parler de l'âge moyen pour l'instant. Il ne devrait pas y avoir de frais de restructuration. Il n'y aura pas d'acquisitions supplémentaires, car nous souhaitons nous concentrer sur HR Access. Je ne suis pas en mesure de parler de la part de marché.

#### 4. **Jean Beubois – Berenberg**

Le chiffre de 150 millions pro forma se base-t-il sur une signature de contrat au 1<sup>er</sup> janvier ? Qu'en serait-il sans cette acquisition ?

- a. Oui. Il serait d'environ 1,44 ou 1,45.
5. Il s'agit donc d'un supplément de 50 millions par an ?
- a. Un peu moins.
6. Ce n'est pas un produit que vous achetez. C'est l'implémentation du produit.
- a. Oui.
7. S'agit-il de la maintenance de votre propre logiciel ou de celui de quelqu'un d'autre ?
- a. Nous avons racheté HR Access ; c'est ça, le produit. La gamme de services annoncée ce matin regroupe des services liés à la plate-forme que nous possédons déjà.
8. Il s'agit de services concernant ce produit spécifique ?
- a. Oui.

### III) Kathleen Clark Bracco

Je voudrais clarifier un point : Sopra et Steria ont entamé un processus de discussion concernant un projet de fusion il y a neuf mois et collaborent dans le cadre d'un contrat d'exclusivité depuis le mois d'octobre de l'année dernière. Nous avons annoncé de la création de valeur pour les trois piliers de l'entreprise : les clients, les employés et les actionnaires.

D'abord, notre rapprochement crée de la valeur pour les clients car notre offre permet de s'adapter de façon unique aux transformations actuelles et futures liées à la révolution numérique. En effet, notre business model combine les atouts de nos deux entreprises, à savoir l'expertise de Sopra en matière de solutions et l'expertise de Steria en matière de BPS et d'infrastructures.

Ensuite, ce rapprochement est également créateur de valeur pour nos employés qui travailleront pour une entreprise entrepreneuriale et indépendante offrant de réelles opportunités de carrière à l'international, notamment en Europe. Ils auront à relever des défis motivants dont ils tireront de la reconnaissance.



Enfin, le rapprochement créé de la valeur pour les actionnaires des deux groupes. Ces derniers bénéficieront de synergies importantes, des synergies de coûts de 62 millions d'euros et des synergies de revenus considérables, compte tenu des possibilités de ventes croisées.

La parité proposée lors de notre annonce représentait une prime de 49 % par rapport au cours de l'action Steria. Les actionnaires de Steria ont déjà largement bénéficié de cette annonce et continueront à en bénéficier à l'avenir. Les actionnaires de Sopra détiennent des actions de grande qualité mais se plaignent souvent de leur faible liquidité.

A moyen terme, ils pourront bénéficier d'actions de grande qualité d'un grand groupe disposant d'un flottant de 60%, ce qui se traduira par un volume de transactions accru, par une meilleure visibilité et par une couverture plus étendue des analystes financiers.

Les actionnaires de Sopra bénéficieront à moyen-terme des mêmes niveaux de retour sur investissement (dividendes, génération importante de trésorerie et déploiement d'une stratégie de croissance rentable à moyen terme) que ceux dont ils bénéficient aujourd'hui.

Pierre Pasquier reste totalement impliqué dans ce projet. Il occupera le poste de Président du conseil d'administration et Sopra GMT, la holding des fondateurs de Sopra sera l'actionnaire de référence du nouveau groupe. Pierre Pasquier supervisera le processus d'intégration avec François Enaud.

Dans le secteur informatique, les ressources humaines sont essentielles. L'approche d'Atos est hostile et ne vise qu'à faire échouer le projet Sopra Steria.

Merci !

