

# Présentation des résultats semestriels 2011

## Sopra Group du 1<sup>er</sup> septembre 2011

### **Pierre PASQUIER, Président-Directeur Général de Sopra Group**

Merci pour votre présence à tous. Nous ferons cette présentation à deux. Vous connaissez déjà Pascal Leroy, Directeur Général Délégué. Je suis toujours Président-Directeur Général jusqu'à l'année prochaine. Nous commençons donc à vous présenter les résultats à deux.

## **I. Faits marquants**

Page 2 : faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2011 (1/2)

Pour nous, les faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre ont été la réussite du spin-off d'Axway, suivie par la réussite de l'augmentation en bourse qui s'est déroulée au mois de juillet. Je ne reviendrai pas sur ce sujet. Nous avons eu de la chance, puisque la crise boursière est arrivée après. L'opération s'est déroulée dans le calme, conformément à ce que nous attendions.

Page 3 : faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2011 (2/2)

Les faits marquants opérationnels sont des faits marquants de qualité :

- Croissance organique supérieure à 11 %
  - France : +12,2 %
  - Europe : +7,7 %
- Nette amélioration de la marge opérationnelle d'activité
  - France : 9,0 %, + 60 points de base
  - Europe : 3,9 %, + 210 points de base
  - Groupe : 8,1 %, + 90 points de base
- Recrutement en ligne avec les objectifs
- Belles signatures

## **II. Chiffres clés**

Page 5 : chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> semestre 2011 s'élève à 529,7 millions d'euros, en progression de 11,4 %. La France voit son chiffre d'affaires augmenter de 12,2 % et l'Europe de 7,7 %. Cette hausse a été facilitée par un effet de comparaison, car les résultats du premier semestre 2010 étaient médiocres et que le premier semestre 2011 a bénéficié, au moins en France, d'un jour ouvré

supplémentaire. Au second semestre, l'effet de comparaison sera moins favorable puisque les résultats du second semestre 2010 étaient excellents et que le second semestre 2011 comptera deux jours ouvrés de moins.

#### Page 6 : compte de résultat

La croissance du chiffre d'affaires, comme je l'ai indiqué, s'établit à 11,4 % au premier semestre. Les charges de personnels, directes et indirectes, progressent de 11,6 %, ce qui n'est pas mauvais sachant que nous avons une progression nette d'effectif de 620-630 personnes. Nous avons gardé nos charges d'exploitation sous contrôle puisqu'elles ne progressent que de 67 à 71,2 millions d'euros, si bien que le résultat opérationnel d'activité s'établit à 42,9 millions d'euros, à 8,1 %. Les charges liées aux stock-options et les amortissements d'incorporels s'élèvent à 0,4 million d'euros. Le résultat opérationnel courant atteint 42,5 millions d'euros, à 8 %, à comparer à 33,7 millions d'euros, 7,1 %, au 1<sup>er</sup> semestre 2010.

La ligne autres produits et charges opérationnelles, à 11,5 millions d'euros, cache trois types de survaleurs ou de charges :

- 1 million d'euros de charges liées à la séparation d'Axway ;
- 2,9 millions d'euros de participation supplémentaire par absence provisoire de fonds propres ;
- le reste correspond aux charges liées à l'opération Axway : nous avons pris la moyenne du premier jour de cotation (24 euros le 14 juin). Ensuite, nous avons déprécié ces titres parce que le cours a baissé et nous avons retenu le chiffre de 19,7 euros. A la survaleur de 71 a succédé une dépréciation de 18. Au total, le résultat s'apprécie d'un peu plus de 50 millions d'euros. Ensuite, nous avons regardé la situation de nos filiales étrangères. Même si la situation s'est améliorée par rapport à l'année dernière, nous avons estimé que la conjoncture économique nous recommandait la prudence. Nous avons donc déprécié la filiale anglaise de 20 millions d'euros, l'Espagne de 15 millions d'euros et la Belgique de 3 millions d'euros.

Toutes ces opérations cumulées représentent 11,5 millions d'euros de résultat supplémentaire, ce qui conduit à un résultat opérationnel de 54 millions d'euros.

Nous avons un coût d'endettement net de 1,8 million d'euros et une charge d'impôt de 16,3 millions d'euros.

La quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence, à 1,1 million d'euros, correspond à 26,5 % des résultats de Sopra Group entre le 14 et le 30 juin.

Le résultat net avant résultat des activités abandonnées s'élève à 37,7 millions d'euros.

Enfin, le résultat net d'impôt des activités abandonnées correspond au résultat d'Axway entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 14 juin 2011.

Au total, le résultat net s'élève à 36,3 millions d'euros, en progression de 6,9 %, grâce à un certain nombre d'opérations exceptionnelles.

#### Page 7 : résultats opérationnels

En France, nous avons enregistré au premier semestre un résultat opérationnel d'activité de 9 %, un résultat opérationnel courant de 8,9 % et un résultat opérationnel de 8,2 %. Or le premier semestre n'est pas en principe le meilleur. Ces résultats sont nettement meilleurs que l'année dernière.

Dans une société d'ingénierie comme la nôtre, en période de vacances, l'encadrement est en congé et les charges du second semestre sont, généralement, moins élevées, si bien que le second semestre, à situation économique égale, est plutôt meilleur.

En Europe, nous n'avons pas renoué avec les résultats d'antan, mais nous sommes passés de 1,6 à 3,7 millions d'euros, à 3,9 %, pour le premier, le deuxième et le troisième niveau de résultat.

#### Page 8 : bilan simplifié

Aujourd'hui, les écarts d'acquisition s'établissent, pour Sopra Group, à 164,1 millions d'euros, les titres de participation mis en équivalence à 83,4 millions d'euros, avec un compte courant d'Axway de 60 millions d'euros. Ensuite, vous avez les comptes clients, les autres actifs et passifs, les capitaux propres et l'endettement financier. C'est seulement au mois de juillet qu'Axway, ayant réussi son augmentation de capital, rembourse Sopra Group. Si nous avions refait ce bilan le 18 juillet, l'endettement financier aurait diminué de 60 millions d'euros.

#### Page 9 : variation des capitaux propres

Au 31 décembre 2010, nous avons 364,6 millions d'euros de capitaux propres. La distribution en nature (73,73 % d'Axway à la juste valeur), à 284,5 millions d'euros, correspond aux titres qui sont sortis. La plus-value sur ces titres distribués s'élève à 200,4 millions d'euros. Nous avons accompagné cette distribution de titres d'une distribution en numéraire de 3,91 euros par action, soit un total de 46,6 millions d'euros. La fiscalité sur la distribution se monte à 3,2 millions d'euros. Le résultat de la période s'élève à 36,2 millions d'euros. La distribution en numéraire (dividende ordinaire) est au même niveau que l'année précédente, à 9,5 millions d'euros. S'y ajoutent des écarts de conversion et un certain nombre de petites opérations que je ne détaillerai pas ici.

#### Page 10 : variation de l'endettement net

En début d'exercice, l'endettement net s'élevait à 57,2 millions d'euros. La capacité d'autofinancement a représenté 46,6 millions d'euros et l'impôt versé 19 millions d'euros. La variation du besoin en fonds de roulement atteint 25,7 millions d'euros, mais nous avons une forte croissance, de 11 %, et nous n'avons pas à l'intérieur des comptes de Sopra Group comme à l'intérieur des comptes d'Axway une facturation de la maintenance qui se fait en janvier. Le flux net de trésorerie s'élève à 1,9 millions d'euros. La variation liée aux opérations d'investissement (locaux et réseaux) représente 8,4 millions d'euros. Les intérêts financiers versés se montent à 1,9 million d'euros. Le flux net de trésorerie disponible s'élève à - 8 millions d'euros. Nous l'escomptons positif, comme d'habitude, en fin d'année. Les dividendes versés s'élèvent à 56,1 millions d'euros. Le flux net lié aux activités cédées est un plus et l'endettement des activités cédées un moins. Au total, nous arrivons à un endettement net de 119,8 millions d'euros en fin d'exercice.

#### Page 11 : ratios financiers

Le résultat de base par action s'élève à 3,06 euros. Le gearing est de 49 %, mais il aurait été de 31 % après les 60 millions d'euros de remboursement de la dette d'Axway chez Sopra Group.

Page 12 : évolution de l'effectif (hors personnel extérieur)

L'effectif progresse de 630 personnes. Nous avons beaucoup recruté.

### III. Informations complémentaires sur l'activité

Page 14 : le business model

#### Pascal LEROY, Directeur Général Délégué

Vous voyez figurées sur ce schéma les différentes composantes de l'activité de l'entreprise :

- outsourcing applicatif (32 %) ;
- délégation d'expertise (24 %) ;
- solutions applicatives (15 %) ;
- projets au forfait (15 %) ;
- conseil (14 %).

Trois points sont à signaler. Premièrement, l'année dernière, nous avons regroupé toutes nos activités de conseil sous une seule marque, Sopra Consulting. Deuxièmement, nous constatons un accroissement de l'activité récurrente du Groupe. Dans l'outsourcing applicatif, nous avons des contrats de plus en plus longs avec nos clients (des contrats à 4 ou 5 ans au lieu de contrats à 3 ans). Dans les solutions applicatives, quand un client achète nos solutions, il le fait pour 10 ans, 15 ans voire plus. Si nous y ajoutons les projets au forfait, nous avons des engagements longs sur plus de 50 % du chiffre d'affaires. Troisièmement, grâce à la transformation progressive du groupe engagée depuis de nombreuses années, nous sommes en capacité de délivrer à nos clients un continuum de services.

Page 15 : les marchés géographiques

La France représente plus de 80 % de notre activité. L'Espagne arrive en 2<sup>ème</sup> position avec 7 %. Suivent le Royaume-Uni avec 6 %, l'Italie avec 3 % et les autres pays (la Belgique et la Suisse) avec 3 %. Tous ces pays sont en croissance organique sur le premier semestre.

Page 16 : les marchés verticaux

Nous avons une présence équilibrée sur tous les secteurs économiques :

- services financiers (25 %) ;
- services, transports et *utilities* (21 %) ;
- secteur public (18 %) ;
- industrie (17 %) ;
- télécoms et médias (12 %) ;
- distribution (7 %).

Les trois secteurs qui ont tiré la croissance sur le premier semestre sont, comme en 2010, le secteur financier, le monde des *utilities* et des services (les grands groupes énergétiques) et le secteur public

puisque le système d'information est aujourd'hui le vecteur de transformation majeur dans ce secteur.

Je rappelle que, dans le domaine de l'industrie, quelques grands clients tirent notre activité : Airbus, Safran et Thales.

#### **IV. Grandes tendances du marché**

##### **Pierre PASQUIER, Président-Directeur Général de Sopra Group**

Il existe deux grandes raisons de voir nos métiers se développer :

- la rationalisation du système d'information ;
- la prise en compte du cycle technologique.

Page 19 : rationalisation du système d'information

Chaque grande entreprise cherche à rationaliser son cœur de système, pour que celui-ci lui coûte le moins cher possible, qu'il soit géré de façon industrielle, qu'il lui permette de réaliser des acquisitions, etc.

Page 20 : prise en compte du cycle technologique

Les grandes évolutions sont du B2B au B2C, le smartphone et les réseaux. Quand chacun aura un ordinateur dans sa poche et que les PC auront été remplacés par des iPad, les relations de l'entreprise avec ses partenaires seront profondément changées. Toutes les entreprises s'interrogent sur la manière dont elles peuvent tirer partie des réseaux sociaux.

Page 21 : le paysage concurrentiel

Toutes ces évolutions conduisent à un paysage concurrentiel qui se recompose rapidement, avec des vagues de fond que personne ne voit venir (rachat de Motorola par Google).

Les acteurs globaux sont très peu nombreux. Ils ne sont que trois ou quatre américains.

Nous assistons à l'émergence d'acteurs de niche qui sont à large spectre mais qui ne sont pas globaux, ni par les offres, ni par le territoire, qu'il soit géographique ou vertical.

Il est difficile d'assurer la croissance organique et la rentabilité : certains réussissent à concilier les deux, mais pas tous. Comment font-ils ? Ils s'appuient soit sur une qualité du *business model* soit sur une qualité d'exécution.

Je ferai une remarque sur la consolidation. Des sociétés de service à acheter sont nombreuses, mais les acheteurs sont rares. En revanche, les sociétés de produits sont très recherchées et il est difficile de trouver ce que l'on veut.

## V. Stratégie et perspectives

page 23 : Sopra Group : un positionnement de qualité

Nous avons une histoire récente à succès.

Nous avons des points forts incontournables :

- Position France dans les Top 3-4
- Offres produits porteuses (Banque, RH, Immobilier)
- Delivery model de qualité
  - Largement anticipé
  - Méthodes –Outils –Plateformes
  - Onshore–Nearshore–Offshore adapté
  - Une équipe dédiée puissante (nos meilleurs ingénieurs travaillent en permanence sur ce delivery model)
- Équipe de management, approche RH et gouvernance de qualité

Néanmoins, nous avons des points plus faibles à corriger. Nous devons renforcer nos positions en Europe :

- nous travaillons sur une mise à niveau de l'offre en Europe ;
- nous cherchons des partenariats ou des acquisitions.

Page 24 : un projet indépendant

Nous cherchons à consolider notre position sur le marché français, à développer un positionnement solide en Europe et, à l'intérieur de ce positionnement, nous avons un sous-projet Evolan, dont nous voulons faire un vrai éditeur. Nous voulons déployer un programme d'acquisitions, notamment autour d'Evolan. Nous souhaitons garder une croissance organique supérieure à celle du marché et assurer une rentabilité élevée.

Page 25 : les conditions de réussite du projet

Les conditions de réussite du projet sont un soutien des actionnaires et du Conseil d'administration, le management et des moyens financiers. Sur ce dernier point, nous terminerons l'année, chez Sopra Group et chez Axway, quasiment sans dette. Nous avons des lignes de crédit chez Sopra Group à hauteur de 320 millions d'euros. Enfin, nous avons des moyens humains, avec une belle équipe de management.

Page 26 : Les perspectives

Le Groupe conserve les objectifs de performance qu'il s'était fixés en début d'année pour l'ensemble de l'exercice :

- croissance organique ;

- légère amélioration de la marge opérationnelle d'activité.

Toutefois, l'environnement économique actuel ne permet pas de prendre des engagements fermes. Nous avons ajouté cette dernière phrase au vu de la crise financière du mois d'août. Cela dit, nous n'en avons pas encore vu les effets. Je pense qu'il faudra attendre fin septembre, début octobre pour voir si cette crise boursière se répercute en crise économique.

Nous avons terminé la présentation. Nous sommes à votre disposition pour répondre aux questions.

## VI. Questions/réponses

### Sébastien SZTABOWICZ, Kepler Capital Markets

Vous améliorez vos marges en Europe au premier semestre, mais dans le même temps, vous passez une dépréciation d'actif. Vous attendez-vous à une dégradation de la situation au second semestre ? Si oui, avez-vous d'ores et déjà pris des mesures pour redresser la barre sur cette zone géographique ?

### Pierre PASQUIER

Aujourd'hui au second semestre, nous sommes conformes au budget. Le budget s'appréciait un peu en dessous en Angleterre. Sur ces pays, en accord avec nos commissaires aux comptes, nous avons refait une évaluation des *impairments* plus prudente compte tenu de la situation économique générale. Néanmoins, le budget de Sopra Group est toujours en amélioration en 2011 par rapport à 2010.

### Brice PRUNAS, Exane BNP Paribas

Premièrement, que vous disent vos grands clients sur leurs intentions d'investissements informatiques pour le mois de septembre ? Deuxièmement, pourriez-vous nous en dire plus sur vos intentions de consolider votre position en France ? Quels sont les segments de croissance organique que vous visez ? Envisagez-vous des acquisitions ?

### Pierre PASQUIER

Le secteur financier se veut prudent, mais cette prudence ne se traduit pas dans les faits. Le secteur public ne nous dit rien. En revanche, nous avons des clients industriels comme Airbus qui engrangent commande sur commande.

### Pascal LEROY

Aujourd'hui, notre premier client est EADS Airbus avec Eurocopter, qui représente un peu plus de 80 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ce secteur est porteur, comme l'a montré le dernier salon du Bourget. Pour répondre à votre première question, sur le mois de septembre, aujourd'hui, nous n'avons aucun indicateur. Simplement, nous nous devons d'être prudents. Il est à peu près certain

que le secteur financier sera plus complexe. Aujourd'hui, il est très difficile de s'avancer davantage sur ce qui va advenir. En tout cas, sur le très court terme, nous ne voyons pas d'impact de la crise boursière du mois d'août.

**Pierre PASQUIER**

Aujourd'hui, nous manquons de collaborateurs.

**Pascal LEROY**

Sur la France, cette année, nous aurons recruté environ 1 500 personnes.

**Pierre PASQUIER**

La deuxième question porte sur la consolidation France. Nous regardons les possibilités d'acquisitions, parce que de nombreuses sociétés, en France et en Europe, cherchent des acquéreurs. Nous souhaiterions construire une forteresse France, à condition que notre représentation dans les pays européens proches soit suffisante, afin de servir nos grands clients. Nous étudions de nombreux dossiers, et pas uniquement des dossiers Evolan. Jusqu'au début de l'année 2011, la préoccupation essentielle du Conseil de Sopra Group était la réussite du spin-off. Aujourd'hui, cette opération est derrière nous. La seconde préoccupation était la mise en place de l'encadrement. Celle-ci est terminée chez Axway et elle est en cours chez Sopra Group. Nous revenons aujourd'hui chez Sopra Group à une préoccupation d'ambition de projets, qui se centrerait principalement sur nos métiers, avec la dose nécessaire de diversification. Evidemment, nous privilégierons les paysages français et européen. Evolan est un sous-ensemble de cette stratégie.

**Grégory RAMIREZ, Bryan Garnier**

Je souhaiterais une clarification concernant la guidance de marge opérationnelle. Quel impact pourrait entraîner la loi Sarkozy sur vos marges ? Où en sont les discussions avec les syndicats pour la mise en œuvre de cette loi ?

**Pierre PASQUIER**

Le dividende ordinaire Sopra Group n'a pas évolué. Nous avons versé sous forme d'actions un dividende extraordinaire. Nous ne sommes pas encore certains de l'interprétation de cette loi. Dans une première approche, les cabinets auxquels nous faisons appel nous ont expliqué que nous n'étions pas concernés. Aujourd'hui, nous sommes en train de réfléchir. Je ne sais pas si nous serons impactés.

**Sébastien SZTABOWICZ, Kepler Capital Markets**

Pourriez-vous nous parler de l'évolution des salaires et des prix sur le semestre et sur l'année ?



**Pascal LEROY**

Au niveau des salaires, une forte tension a été constatée à la fin de l'année dernière et au début de cette année sur le marché, parce que de nombreuses sociétés cherchaient à embaucher. Je ne suis pas certain que cette tension perdure sur le second semestre.

Dans nos métiers, le niveau de salaire du mois de septembre et d'octobre sera identique à ce qu'il était en début d'année. Cela montre que nous parvenons à gérer les augmentations de salaires et, grâce aux embauches, nous réussissons à maintenir le niveau de salaire.

Nous avons augmenté de 2,1 % les salaires en janvier et de 1,1 % au mois de juillet, soit un peu plus de 3 % sur l'année.

S'agissant des tarifs, les situations sont très variables. Aujourd'hui, la pression reste forte, car la direction des achats dans tous les groupes a beaucoup de poids. Par ailleurs, les contrats sur lesquels nous nous positionnons sont des contrats pluriannuels, impliquant des montants élevés. Ils sont donc soumis à une forte pression tarifaire. Néanmoins, grâce à notre *delivery model*, nous pouvons récupérer sur le long terme ces efforts de productivité. Enfin, nous développons les activités de conseil au niveau du Groupe.

Ceci dit, nous avons le sentiment que la pression est actuellement un peu moins forte que celle que nous avons connue les deux ou trois années précédentes. En effet, nous constatons qu'il est plus facile d'obtenir des augmentations tarifaires aujourd'hui que ces dernières années.

**Dove LEVY, CM-CIC Securities**

Pouvez-vous revenir sur les performances des activités de conseil ?

**Pascal LEROY**

Toutes les activités de conseil qui sont issues des différentes marques du groupe (Orga, Valoris...) et de Sopra Group même ont été regroupées sous une marque unique qui s'appelle Sopra Consulting. Par ailleurs, les activités de conseil ont souffert en 2009. L'année 2010 a été plutôt une année de stabilité pour nous. Je pense que l'année 2011 sera stable également. Nous avons aligné nos activités de conseil sur nos grands secteurs économiques (finance, industrie...), pour être capables de prendre en charge globalement une transformation d'entreprise.

**Dove LEVY, CM-CIC Securities**

Vous n'avez pas constaté d'effet de la crise boursière sur vos activités de conseil.

**Pascal LEROY**

Non. Nous avons au contraire de grands dossiers dans le domaine du conseil. Quelle conclusion faut-il en tirer ? Je l'ignore. Sur l'ensemble de l'année 2011, nous prévoyons d'embaucher une centaine de collaborateurs dans nos activités de conseil.

**Dove LEVY, CM-CIC Securities**

Les services financiers représentent 25 % de votre chiffre d'affaires. Manifestement, les banques pourraient souffrir des conséquences de la crise boursière. Pouvez-vous nous préciser vos activités dans ce segment ? Lesquelles vous paraissent les plus risquées et les moins risquées ?

**Pascal LEROY**

Le secteur financier est composé, en grande majorité, de banques (de détail) et, dans une moindre mesure, de sociétés d'assurances. La banque de détail est le secteur bancaire qui est appelé toujours à se développer. Nous ne sommes pas du tout positionnés sur la banque d'investissement ou sur les autres secteurs bancaires. Dans ce secteur, nous sommes très présents autour des produits (Evolan), dans le domaine du crédit, de la monétique, du réglementaire et de la distribution bancaire. Aujourd'hui, les projets sur lesquels nous sommes engagés ont des échéances à long terme. Ce secteur est donc celui qui nous donne la visibilité la plus longue. Je pense qu'il faut s'attendre, compte tenu du contexte, à être extrêmement vigilant sur ce secteur. Cela dit, nous n'avons pas à ce jour d'indicateur précis de problèmes à venir dans ce secteur. Si vous m'interrogez à la fin du mois, je vous tiendrai peut-être un discours différent. N'oubliez pas que nous sommes positionnés sur la banque de détail, qui est un secteur privilégié dans le domaine bancaire.

**Dove LEVY, CM-CIC Securities**

Pouvez-vous être plus précis sur votre stratégie de croissance externe ? Quel sera l'impact des incertitudes économiques actuelles sur votre propension à réaliser des acquisitions ?

**Pierre PASQUIER**

Les incertitudes économiques actuelles ne sont pas nécessairement une mauvaise nouvelle. Elles peuvent entraîner une diminution des prix d'acquisition. Certains de nos confrères rencontrent des difficultés, tandis que d'autres se portent très bien. Les banques semblent resserrer nettement l'accès au crédit. Nous le ressentons chez les sociétés qui viennent nous voir et qui connaissent des difficultés. Ceux qui se portent bien reçoivent souvent des recommandations de leurs grands clients pour les encourager à se faire racheter. Pour ces deux raisons, de nombreux dossiers circulent. Je me suis assez souvent exprimé sur l'envie qui est la nôtre de créer autour d'Evolan un ensemble beaucoup plus important (incluant des intégrés) et de s'adresser à un marché plus large que le marché français. Nous avons une approche par composant. Il convient maintenant de l'enrichir, en associant des intégrés. L'espace existe, aussi bien dans les pays proches de la France que dans les pays émergents. Nous ferons une présentation au *board* de Sopra Group des différentes possibilités de croissance dans les deux mois qui viennent. Je suis convaincu que, sur nos métiers et dans le cadre d'une économie normale, avec un *business model* que nous savons faire évoluer, nous pouvons obtenir des rentabilités comme celles que nous avons déjà obtenues, à 8, 9 voire 10 %. Certains de nos concurrents, plutôt étrangers, atteignent ces performances. Dans la stratégie de développement de Sopra Group, nous avons privilégié la croissance organique, mais également les projets indépendants. Nous resterons dans cette perspective. Aujourd'hui, après la sortie d'Axway, nous avons des possibilités d'acquisition. Vous serez en droit de nous demander de ce que nous aurons fait dans les six mois qui viennent. S'il n'y a pas d'autres questions, je vous invite au cocktail. Merci de votre présence et peut-être à tout à l'heure.

**Document rédigé par la société Ubiqus – Tél. 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – [infofrance@ubiquis.com](mailto:infofrance@ubiquis.com)**