

Présentation des résultats du premier semestre 2014

Sommaire

Introduction	2
Vincent PARIS	2
Directeur général	2
Faits marquants	3
Vincent PARIS	3
Directeur général	3
Résultats financiers	6
François LEFEBVRE	6
Directeur Administratif et Financier	6
Marché, stratégie et objectifs	8
Vincent PARIS	8
Directeur général	8
Questions-Réponses	10

Introduction

Vincent PARIS

Directeur général

[Page 1]

Bonjour à toutes et à tous. Bienvenue pour cette conférence de présentation des résultats du premier semestre. Bienvenue à tous celles et ceux qui sont également connectés à distance, connectés à la web-conférence.

[Page 2]

Les précautions d'usage pour ce type de présentation.

[Page 3]

Le sommaire est habituel. Nous avons prévu une présentation en trois temps. Après les faits marquants du semestre, François Lefebvre, notre directeur administratif et financier, vous présentera les grands éléments financiers. En troisième partie, j'évoquerai rapidement le contexte du marché, nos grandes lignes de stratégie et nos objectifs.

Faits marquants

Vincent PARIS

Directeur général

[Page 5]

Sur le semestre, dans un contexte difficile, voire très difficile, la performance a été au rendez-vous, tout comme la croissance. Le résultat et la rentabilité l'ont été aussi. Dans un contexte difficile, il faut le souligner.

Dans un marché qui n'est pas porteur, réaliser de la croissance revient à prendre des parts de marché à nos concurrents. Nous l'avons fait, notamment en France, en Espagne et en Belgique.

Nous avons poursuivi de façon très volontariste notre stratégie sur les solutions. Sur Sopra Banking Software, nous avons acquis en début d'année COR&FJA en Allemagne. Plus récemment, dans le domaine RH, nous avons réalisé le rachat d'une activité service IBM autour de HR Access.

Enfin, le dernier élément très marquant sur la période résulte du rapprochement Sopra-Steria. Il est en bonne voie. Nous en reparlerons tout à l'heure.

[Page 6]

La croissance et la profitabilité sont au rendez-vous. Nous enregistrons 4,5 % de croissance organique sur la période, 4,4 % sur le premier trimestre et 4,7 % sur le deuxième. La croissance totale s'élève à 9,3 %. Il faut souligner l'augmentation par rapport à 2013 de 100 points de base de la marge opérationnelle d'activité pour s'établir à 7,2 %.

[Page 7]

Concentrons-nous sur nos grands blocs et nos grandes directions. En France, nous réalisons 2,5 % de croissance dans un marché quasi atone. C'est une belle performance, d'autant plus que notre marge opérationnelle d'activité a augmenté de 80 points de base sur la période. Elle se situe à 8,3 %, démontrant la pertinence et la puissance de notre business model ainsi qu'une très bonne dynamique.

En Europe, notre croissance organique s'élève à 4,4 %. Les pays affichent des situations très contrastées. La croissance s'avère très forte en Espagne, en Belgique et en Suisse. Quelques soucis conjoncturels notamment en Italie, en Allemagne et dans une moindre mesure au Royaume-Uni sont toutefois venus contraster ce bilan. Globalement, l'Europe enregistre une croissance de 4,4 %, mais connaît un léger effritement de son résultat, qui passe de 2,8 à 2,1 % sur le semestre.

Sopra Banking Software a fait l'objet de très importants investissements sur la période, comme cela était prévu. Ils sont liés aux achats réalisés depuis maintenant deux ans de quatre sociétés, avec quatre lignes de produits. Nous avons consenti de nombreux efforts de R&D et investi fortement au niveau commercial sur la période. A ce stade, ces investissements commerciaux me rendent confiant sur la très bonne tenue du second semestre pour Sopra Banking Software. Nous attendons des résultats de grands appels d'offres. Ils devraient être annoncés prochainement. Nous devrions ainsi atteindre une rentabilité supérieure à 10 % sur l'année et connaître une très belle croissance sur le second semestre.

Sur les autres solutions, le domaine des ressources humaines et l'immobilier, nous enregistrons une très forte croissance, de l'ordre de 22,3 % sur le semestre. Cette croissance est portée par les trois lignes de produits Pléiades, HR Access et la ligne Solution immobilière. Les trois entités ont connu une forte croissance. Le résultat, à hauteur de 12 %, est lui aussi porté par les trois lignes de produits. DSRH et l'immobilier présentent des rentabilités tout à fait convenables et conformes à un premier semestre pour ce type d'activités. HR Access affiche un résultat structurellement positif. Il s'avère très positif sur ce premier semestre, dopé par la production d'une licence sur l'ONP au ministère des Finances que nous ne pouvions pas produire avant.

Globalement, la croissance organique du Groupe s'élève à 4,5 %, pour un résultat de 7,2 % en marge opérationnelle d'activité.

[Page 8]

S'agissant des grands équilibres en termes de marché, les services financiers consolident leur première position au niveau du Groupe, à hauteur de 36 %. Nous connaissons une croissance sur la partie services, transports et utilities, qui représentent 20 % du chiffre d'affaires. Quelques grands comptes industriels, en particulier dans l'aéronautique, amènent la part de l'industrie à 14 % de notre chiffre d'affaires. Le secteur public reste à hauteur de 17 %. Les télécommunications et les médias résistent à 8 %. Enfin, la distribution reste à hauteur de 5 %.

La répartition entre services et solutions a légèrement évolué. Nous insistons sur notre stratégie Solutions. Cette démarche se retrouve dans cette répartition. Le chiffre d'affaires réalisé en Solutions représentait 25 % de notre chiffre d'affaires total en 2013. Il s'élève aujourd'hui à 28 %, en croissance de 3 %. La proportion du chiffre d'affaires en Services atteint 72 %.

En termes d'équilibre géographique, nous retrouvons les mêmes tendances. Nous réalisons deux tiers de notre chiffre d'affaires en France et un tiers hors de France.

[Page 9]

Dans la répartition du chiffre d'affaires services, c'est-à-dire les 72 % du chiffre d'affaires, l'outsourcing applicatif occupe une place très importante. Il représente en effet 41 % du chiffre d'affaires. Il s'avère important, car il s'appuie sur le cœur de métier de nos clients. Il est également récurrent, car nous sommes ancrés chez nos clients. C'est une volonté historique de notre part et nous allons la poursuivre. Notre chiffre d'affaires résulte à 21 % de projets au forfait. La part du conseil progresse légèrement à hauteur de 8 %. Nous allons continuer à le renforcer. Les *managed services* se développent et représentent aujourd'hui 7 % de l'activité.

Le Top 30 de nos clients comporte de grands noms. Nous connaissons, sur ce Top 30, une croissance deux fois supérieure à celle du Groupe. Nous atteignons en effet plus de 9 % de croissance sur ces 30 premiers clients. L'effort de ciblage que nous avons entrepris depuis de nombreuses années continue de porter ses fruits sur le semestre. Nous continuerons bien sûr ans cette voie.

De grandes décisions et de belles signatures sont attendues sur le troisième trimestre. Elles devraient consolider la croissance sur le second semestre.

En termes de répartition géographique, vous retrouvez 75 % du chiffre d'affaires en France, puis deux grands pays en Europe, avec l'Espagne et le Royaume-Uni.

[Page 10]

Dans l'activité solutions, qui recouvre 28 % de notre chiffre d'affaires, Sopra Banking Software en représente bien évidemment 60 %, les solutions RH 30 %. Ce chiffre devrait légèrement augmenter, puisqu'il n'intègre pas l'activité d'IBM autour des services HR Access. Cette activité sera intégrée sur le second semestre. L'immobilier représente 10 % du chiffre d'affaires de l'activité.

En termes de répartition d'activité autour des produits, la part des licences dans le chiffre d'affaires s'élève à 11 %. Celle de la maintenance atteint 26 %, les services d'intégration 50 %. Les *managed services* enregistrent là aussi une progression, puisqu'ils s'établissent à hauteur de 13 % de l'activité.

La répartition géographique se révèle plus équilibrée. 53 % de l'activité est réalisée en France, 35 % en Europe et 12 % dans le reste du monde.

[Page 11]

Les effectifs ont suivi la croissance. Ils ont crû de 5,3 %. 900 collaborateurs ont rejoint le Groupe sur les six derniers mois, 500 en France et 400 hors de France.

[Page 12]

Avant de passer la parole à François, qui commentera plus en détail ces éléments financiers, je vous rappellerai les grands chiffres de la période.

Le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 722 millions d'euros, en croissance organique de 4,5 %. Nous avons réalisé 61 millions d'euros de plus que l'an dernier à la même époque. Notre résultat opérationnel d'activité représente 7,2 % du chiffre d'affaires et s'établit à 52 millions d'euros. Enfin, notre résultat net s'élève à 22 millions d'euros.

Résultats financiers

François LEFEBVRE

Directeur Administratif et Financier

[Page 13]

Merci Vincent. Bonjour à tous. Je vous propose de parcourir rapidement les éléments financiers du premier semestre.

[Page 14]

Sur le compte de résultat, nous affichons un chiffre d'affaires de 722 millions d'euros, en croissance totale de 9,3 % et en croissance organique de 4,5 %. Au premier niveau de résultat, le résultat opérationnel d'activité s'établit à 7,2 %, avec 100 points de base de plus. Ce gain de marge est principalement dû aux efforts de productivité du Groupe.

Alors que la croissance totale de l'activité atteint 9,3 %, et les charges de personnel – collaborateurs et extérieurs, c'est-à-dire l'ensemble des personnels et des sous-traitants employés par le Groupe – n'augmentent que de 7,6 %. L'amélioration de la marge résulte donc principalement des efforts de productivité du Groupe. Les charges d'exploitation et les dotations aux amortissements restent globalement stables d'un semestre à l'autre. Elles n'appellent pas de commentaire particulier.

Le résultat opérationnel d'activité s'élève à 7,2 %. Les deux autres lignes de charge avant le résultat opérationnel courant concernent les stock-options et les plans d'actions gratuites d'une part et les dotations aux amortissements des incorporels affectés d'autre part. Il s'agit de charges calculées. Elles ne présentent pas, à ce stade, de différence avec l'année 2013. Elles atteignent ainsi 6,7 %.

La comparabilité entre les deux exercices se complexifie un peu. Au premier semestre 2013, nous avons enregistré un écart d'acquisition positif suite à l'acquisition de HR Access. Des éléments non récurrents dans les autres produits et charges opérationnels d'un montant de 26 millions d'euros avaient été constatés fin 2013. Sur le premier semestre 2014, cette ligne s'établit à -7,8 millions d'euros, principalement en raison de coûts liés à l'opération Sopra-Steria et de coûts liés aux deux acquisitions que nous avons effectuées durant cette période.

Le résultat opérationnel représente donc 5,6 %. Une fois retirés les éléments financiers et les charges d'impôts, nous parvenons à un résultat net de l'ordre de 3 %.

[Page 15]

S'agissant de la variation de l'endettement, la lecture entre 2013 et 2014 est là encore rendue un peu difficile. L'endettement, en début d'exercice, s'élevait à 154 millions d'euros. La dette nette, à la fin du premier semestre, s'établit à 197 millions d'euros.

Au premier semestre 2013, sur la ligne des incidences de variations de périmètre figurent 44 millions d'euros de cash positif venant en contrepartie de l'écart d'acquisition positif. Au premier semestre 2014, cette ligne est négative de 20 millions d'euros, en contrepartie des deux acquisitions réalisées depuis le début de l'année, l'activité service d'IBM et Sopra Banking Allemagne.

Le dividende 2013 a été payé début juillet 2014. Il ne figure donc pas dans le compte. Nous poursuivons nos efforts d'investissement, avec 11 millions d'euros de CAPEX au premier semestre. Notre dette nette s'établit donc à hauteur de 197 millions d'euros.

[Page 16]

Les capitaux propres sont restés stables d'un semestre à l'autre. Les dividendes du Groupe ont été approuvés par l'Assemblée générale ressortent des capitaux propres et figurent en « autres dettes » sur le bilan à fin juin 2014. Retranchés de quelques autres éléments, les capitaux propres s'établissent, en fin de période, à 361 millions d'euros.

[Page 17]

Prenons les principaux postes du bilan économique. Les écarts d'acquisition représentaient 317 millions d'euros fin 2013. Ils s'élèvent à 344 millions d'euros fin juin. L'écart résulte des goodwill constatés sur les deux acquisitions susmentionnées. Les actifs incorporels affectés s'amortissent et baissent mécaniquement au premier semestre. A cela s'ajoutent 117 millions d'euros de participation. Ce montant représente la valeur de notre participation dans Axway, à concurrence de 25 millions d'euros.

Les capitaux propres atteignent 361 millions d'euros et l'endettement s'établit à 197 millions d'euros. La situation financière du Groupe reste robuste.

[Page 18]

Cette situation robuste se traduit sur les covenants bancaires à fin juin 2014. Le premier ratio représente le résultat opérationnel sur l'endettement. Ce ratio doit être supérieur à 5. Il s'élève, à la fin du premier semestre, à 13,75. Nous observons une légère dégradation par rapport à fin juin 2013, mais le résultat opérationnel de fin 2013 comprenait un écart d'acquisition positif. Ceci explique la baisse du ratio, qui reste néanmoins très éloigné du seuil.

Le gearing atteint 47 %. Ce taux, sous le format du ratio bancaire, exclut les dettes de participation. Nous détenons 170 millions d'euros de dette nette bancaire pour 197 millions d'euros de dette financière totale. L'endettement net sur l'excédent brut d'exploitation se révèle inférieur à 3 et affiche un niveau très convenable de 1,40.

Je repasse maintenant la parole à Vincent.

Marché, stratégie et objectifs

Vincent PARIS
Directeur général

[Page 19]

Merci. Je vous propose de faire un petit tour ensemble du contexte de marché, des grandes lignes de notre stratégie et des grands objectifs qui sont les nôtres.

[Page 20]

Si nous voulons caractériser le premier semestre 2014, nous sommes finalement dans la continuité de tendances très lourdes que nous observons depuis plusieurs semestres maintenant. Nous constatons aujourd'hui que tout s'accélère de plus en plus. Les tendances lourdes restent les mêmes. La relation client est totalement revue et le sera de plus en plus. Les chaînes de valeur de tous nos clients, quel que soit leur secteur d'activité, sont revues.

Nos grands clients nous disent que dans les cinq ans à venir, plus d'un quart de leurs métiers aura été profondément bouleversé ou sera totalement abandonné. Tous se montrent donc extrêmement vigilants et proactifs par rapport à ce phénomène que l'on appelle la révolution numérique. Celle-ci touche l'ensemble de l'économie.

Dans ce contexte, nous constatons une exigence très forte chez nos clients. Trois enjeux majeurs se présentent à eux. Le premier consiste à retrouver des marges de manœuvre en baissant les prix et en augmentant la qualité sur tout le récurrent et le *legacy system*. Il s'agit de pouvoir d'investir, innover, reprendre des parts de marché, améliorer leur compétitivité et leur performance, amener plus rapidement leurs offres sur le marché et réduire leur *time to market*. Tels sont leurs grands enjeux.

[Page 21]

Comment allons-nous tenter de répondre à la globalité de leurs enjeux ? Nous allons le faire en développant une approche de plus en plus globale. Nous devons établir une approche globale sur les pans métiers, sur du *legacy system*, ou de façon verticale, de haut en bas. Nous allons prendre de plus en plus des engagements globaux.

Les prestations qui nécessitent cette approche globale, c'est l'ensemble de nos métiers. Nous retrouvons en amont le conseil, à la fois métier et technologique, les grands programmes de transformation, du déploiement, de l'outsourcing applicatif et bien sûr des *managed services*. Au cœur de tout cela, figurent bien évidemment des solutions, qu'elles soient les nôtres ou qu'il s'agisse de celles de nos confrères, concurrents ou partenaires, même si nous préférons qu'il s'agisse des nôtres. Cette approche ancrée sur les solutions nécessite vraiment une synergie très forte et une complémentarité avec une vision globale sur l'ensemble des métiers.

Tout autour, vous retrouvez un certain nombre de spécialités et d'expertises, notamment la valorisation du patrimoine SI et l'architecture d'entreprise. Ces deux savoir-faire majeurs conditionnent la rationalisation du récurrent et du *legacy system* par le retour de marges de manœuvre. A côté de ces deux savoir-faire essentiels, avec le Cloud, le Big data ou la mobilité, nous allons co-innover avec nos clients pour les aider à améliorer leur performance et leur puissance sur le marché.

Nous souhaitons tous, nous comme nos concurrents, déployer ce positionnement global. Nous disposons de deux éléments différenciants principaux pour gagner ce

combat. Le premier réside dans les solutions, qui se trouvent au cœur de notre stratégie depuis toujours et que nous n'allons cesser d'amplifier. A cela s'ajoute la confiance des clients. La confiance présente une importance capitale pour ce type d'opération. Elle ne se décrète pas, mais se construit au fil des années.

L'approche que nous avons développée d'engagement sur la durée fait la différence. Nous allons continuer de nous appuyer sur ces deux éléments qui devraient nous permettre de toujours faire la différence dans les années à venir.

[Page 22]

En termes d'objectifs et d'ambitions pour l'exercice 2014, nos résultats me permettent de vous confirmer l'ensemble des objectifs annuels que nous nous étions fixés en février dans le cadre de notre projet « stand-alone », à savoir :

- une croissance organique comprise entre 3 et 5 % ;
- une amélioration de la marge opérationnelle d'activité ;
- une dette nette en fin d'exercice comprise entre 130 et 160 millions d'euros, qui inclut les deux acquisitions que nous avons évoquées, COR&FJA pour Sopra Banking Software et IBM Services HR Access pour HR Access, ainsi que la souscription d'obligations convertibles auprès de CS. Ces trois opérations sont incluses dans cet objectif.

Enfin, dernier élément extrêmement important, le rapprochement de Sopra-Steria qui amplifie bien évidemment les opportunités accélère le projet dont je vous ai parlé. L'opération avance bien. L'OPE de Sopra vers Steria se termine le 30 juillet. Nous sommes ravis sur cet objectif et nous travaillons tous très activement en grande synergie sur un objectif majeur. Cet objectif consiste à réussir la fusion des sociétés avant la fin de cette année pour fonctionner de façon opérationnelle ensemble au 1^{er} janvier de l'année 2015.

J'en ai terminé avec la présentation. Je vais maintenant répondre, avec François, à l'ensemble de vos questions.

Questions-Réponses

Derric MARCON, Société Générale

Je souhaitais vous poser trois questions. Quels sont vos objectifs en termes de CAPEX sur l'ensemble de l'année ? Je reviendrai en second lieu sur votre commentaire évoquant l'éventualité de grosses signatures au cours du troisième trimestre. Il s'agit d'un événement plutôt inhabituel. Pouvez-vous nous en dire plus dès aujourd'hui ? Enfin, pourriez-vous commenter l'activité commerciale du premier semestre ? Quel a été le niveau des prises de commandes ? Quels sont les éléments que vous envisagez au deuxième semestre qui vous permettent d'afficher une certaine confiance sur l'atteinte des cibles annuelles ? Merci.

Vincent PARIS

A la première question, je vous répondrai que nous visons l'amélioration de la rentabilité. Je n'irai pas au-delà.

François LEFEBVRE

Sur les CAPEX, de mémoire, nous avons investi pour l'exercice 2013 environ 26 millions d'euros. Sur l'ensemble de l'année 2014, les CAPEX seront inférieurs à 20 millions d'euros. Nous allons légèrement réduire nos investissements, mais nous conserverons quand même un niveau relativement fort.

Vincent PARIS

S'agissant de votre deuxième question sur les grandes signatures, si elles interviennent au troisième trimestre plutôt qu'au deuxième ou au quatrième comme d'habitude, c'est parce que les grandes affaires glissent. Toute la place suit ces dossiers depuis de très nombreux mois. Beaucoup de décisions sont attendues, mais prennent plus de temps. Aucun élément particulier n'explique cette situation, si ce n'est un certain glissement dans la prise de décision. Il est vrai que nous aurions souhaité qu'elle intervienne un peu plus rapidement. Cela fait partie du contexte général. Le book to bill est convenable, puisqu'il s'avère supérieur à 1. La prévision de prise de commandes reste bonne et solide, sans que l'on ait enregistré d'affaires majeures. Au premier semestre, nous avons plutôt connu un foisonnement, poursuivant des parts de marché tout autour des affaires que nous avons déjà. Cela nous a permis de tenir et de poursuivre notre croissance globale. Aucun élément majeur n'explique cette croissance globale.

Laurent DAURE, Kepler Cheuvreux

Je souhaitais vous poser une seule question. Pouvez-vous présenter un point un peu plus précis sur la division Solutions pour connaître les tendances respectives de l'Immobilier et de HR Access et appréhender votre vision sur le deuxième semestre ? Pourriez-vous également en savoir un peu plus sur l'intégration de la division Service d'IBM ? Qu'en attendez-vous sur les six ou douze mois à venir ?

Vincent PARIS

Ces activités connaissent une forte croissance pour des raisons assez différentes. L'activité Pléiades a vécu de très gros succès commerciaux en fin d'année dernière et en début de cette année. Ces succès portent l'activité et continueront de le faire au deuxième semestre sans difficulté. Cette activité affiche donc une très forte croissance. HR Access a également enregistré de très belles signatures. Le chiffre d'affaires service a très fortement

progressé autour de HR Access. L'acquisition des activités de service d'IBM va à l'évidence doper cette croissance. Nous en attendons beaucoup, d'abord grâce aux activités que nous apporte le deal, mais aussi parce que nous pourrions ainsi étoffer notre puissance autour du service HR Access. Cette opération nous offre de grandes perspectives. L'essentiel de nos grands clients travaille avec HR Access et nous voyons tout le potentiel de services qui s'offre à nous au deuxième semestre et en 2015.

Sur l'activité Immobilier, nous restons dans la continuité des exercices précédents. Nous continuons de prendre des parts de marché par rapport à nos confrères. Notre stratégie produit se poursuit donc sur ce segment de marché.

Grégory RAMIREZ, Bryan Garnier

Je souhaitais revenir sur Sopra Banking Software. Vous avez évoqué des deals relativement importants qui pourraient arriver au deuxième semestre. Pourriez-vous en dire un peu plus sur le sujet ? Sans divulguer bien sûr le nom des clients, quelle est selon vous la probabilité de signature de ces deals qui, j'imagine, se concentreront sur le quatrième trimestre ? Disposez-vous déjà d'une certaine visibilité sur le pipe-line en 2015 ? Toujours sur Sopra Banking Software, vous avez évoqué une marge opérationnelle supérieure à 10 % sur 2014. Pouvons-nous envisager un niveau juste supérieur à 10 % ou significativement au-dessus ?

Vincent PARIS

Je n'ai pas envie de vous donner plus de précisions sur les quelques deals en cours. Nous restons patients. Je confirme toutefois que nous sommes confiants sur la bonne tenue du deuxième semestre à ce stade.

Brice PRUNAS, Exane BNP Paribas

Je vous poserai deux questions. La première porte sur la croissance organique du Groupe. Vous avez défini une fourchette entre 3 et 5 % sur l'année. Vous avez publié 4,5 % au premier semestre. Le bas de la fourchette est-il caduc aujourd'hui ? Envisagez-vous un cas de figure où il pourrait encore être atteint ? Ma deuxième question vise à obtenir des témoignages un peu qualitatifs et anonymes de ce que disent vos grands clients sur les derniers mois et la perspective du rapprochement avec Steria.

Vincent PARIS

S'agissant de l'objectif, nous avons simplement reconduit ce que nous avons indiqué en février. Pour être franc, nous espérons faire mieux que 3 %. La vision que nous possédons aujourd'hui ne nous donne aucune raison pour envisager de redescendre à 3 %. Nous maintenons un taux de croissance intéressant, situé plutôt dans le haut que dans le bas de la fourchette.

Concernant les clients, les avis se révèlent forcément très diversifiés. Nos grands clients et grands décideurs voient d'un très bon œil ce rapprochement. Il présente beaucoup de sens. Nous deviendrons plus puissants. Nous affichons une grande proximité et l'opération nous offre une ossature, une puissance, une couverture beaucoup plus intéressante pour eux. Nous observons des effets de marge avec les acheteurs qui ne voient pas forcément ce rapprochement d'un bon œil. Il s'agit toutefois d'un effet conjoncturel, car il peut se produire quelques arbitrages. Sur le long terme, ce rapprochement constitue clairement une bonne nouvelle pour eux. Nous recevons un très bon accueil de la part de nos clients.

Derric MARCON, Société Générale

Avez-vous quantifié l'impact positif du CICE sur la marge France du premier semestre et le passage de 7,5 à 8,3 % ?

François LEFEBVRE

Nous n'avons pas observé d'évolution significative du montant du CICE entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014. L'augmentation de la marge en France n'est pas liée à l'augmentation du CICE dans la même période.

Vincent PARIS

Si vous n'avez plus de questions, je vous remercie pour votre attention. A la prochaine fois. Merci.