# Présentation des résultats annuels 2016 Sopra Steria

## 27 février 2017

### Projet de procès-verbal

## Ordre du jour

[Ouverture 3](#_Toc476214662)

[Vincent PARIS 3](#_Toc476214663)

[Directeur général 3](#_Toc476214664)

[Situation opérationnelle 2016 4](#_Toc476214665)

[Résultats financiers 7](#_Toc476214666)

[Etienne du VIGNAUX 7](#_Toc476214667)

[Directeur financier 7](#_Toc476214668)

[Déploiement de la stratégie en 2016 9](#_Toc476214669)

[Vincent PARIS 9](#_Toc476214670)

[Directeur général 9](#_Toc476214671)

[Perspectives et objectifs 2017 11](#_Toc476214672)

[Vincent PARIS 11](#_Toc476214673)

[Directeur général 11](#_Toc476214674)

[Séance de questions / réponses 12](#_Toc476214675)

## Ouverture

### Vincent PARIS

#### Directeur général

Bonjour à toutes et à tous. Bienvenue pour cette présentation des résultats 2016 de Sopra Steria. Bienvenue aussi à tous ceux qui nous suivent à distance, puisque je vous rappelle que cette réunion est webcastée en direct et traduite en simultané, ce qui permettra à chacun de poser ses questions par écrit. Nous y répondrons à la fin de cette réunion.

Pour cette présentation, je serai accompagné d’Etienne du Vignaux, directeur financier du Groupe. Sont présents aussi dans la salle Pierre Pasquier, Président de Sopra Steria, ainsi qu’un certain nombre de membres du Comité exécutif du Groupe.

Je vous propose de commencer cette présentation. Avant d’entrer dans l’ordre du jour, je tenais à vous expliquer que les images que vous avez vu défiler alors que vous vous installiez dans la salle reflètent un projet digital que nous avons réalisé pour un de nos clients, le centre universitaire d’Oslo. Ce projet a pour but d’interagir en trois dimensions avec un organe, de façon à préparer au mieux l’intervention chirurgicale. En l’occurrence, il s’agissait d’une opération pour un cancer du foie. Ce projet, qui fonctionne, a été réalisé autour de la technologie Microsoft de casques virtuels. Nous avons été nominés aux Microsoft Health Innovation Awards d’Orlando pour ce projet. Nous aurions pu en présenter beaucoup d’autres. Si vous voulez tout savoir sur nos réalisations digitales, je vous invite à parcourir notre livre blanc, dans lequel nous présentons toutes nos convictions pour réussir un projet de transformation numérique. Ce livre blanc est téléchargeable sur notre site internet.

L’ordre du jour de la présente réunion est très classique. Je vous présenterai la situation opérationnelle 2016. Etienne vous présentera en détail les résultats financiers de 2016 et nous évoquerons ensuite le développement de la stratégie que nous avons consolidée en 2016, ainsi que les perspectives 2017.

## Situation opérationnelle 2016

Pour ce qui concerne l’année 2016, six faits marquants doivent être retenus. Le premier, c’est que nous avons réalisé une bonne performance en 2016, en dépassant l’ensemble de nos objectifs. Le deuxième, c’est que nous avons consolidé une position de leader en France. Le troisième, c’est le redressement des activités à faible marge. Le quatrième, la montée en valeur des offres et du digital. Le cinquième, le renforcement de Sopra Banking Software et le sixième, le renouvellement de notre projet d’entreprise.

Nous sommes donc satisfaits des chiffres. Sur la période, le chiffre d’affaires s’est élevé à 3,741 milliards d’euros, en croissance organique de 5,2 %. La croissance à change constant se monte à 8,3 % et le résultat opérationnel d’activité, à 301,1 millions d’euros, soit 8 % du chiffre d’affaires. Le résultat net part du groupe s’est élevé à 150,4 millions d’euros, soit 4 % du chiffre d’affaires et la dette financière nette, à 506 millions d’euros en fin d’exercice, en diminution de presque 25 millions d’euros par rapport à la fin de l’année 2015. L’ensemble de nos objectifs a donc été dépassé. Nous avions prévu une croissance organique du chiffre d’affaires entre 3 et 5 %, alors que nous avons réalisé 5,2 %. Nous avions annoncé un taux de marge opérationnelle d’activité supérieure à 7,5 % ; nous avons réalisé 8 %. Nous avions annoncé une nette augmentation du flux de trésorerie disponible et sommes passés de 50 millions d’euros en 2015 à un peu plus de 150 millions d’euros en 2016.

Nous avons remporté de beaux succès commerciaux et avons pris des parts de marché à nos concurrents. Nous sommes à présent en capacité d’aligner l’ensemble de nos métiers dans l’offre And to And, qui allie du consulting, de l’intégration, des solutions, de l’application de management, de l’infrastructure de management, pour une problématique client unique, reliant l’aspect métier et l’aspect technologique.

Sur la partie homeland security, nous pouvons prendre pour exemple nos activités pour le compte du ministère de l’Intérieur, dans le cadre de la prévention routière. Nous avons été retenus pour un accompagnement, avec des études, du consulting prospectif, en vue de mieux élaborer la stratégie et mieux placer les radars. Ce contrat prévoit également la mise en place des systèmes d’information ainsi que des équipements et nous pilotons aussi les prestataires chargés de gérer les amendes.

En Angleterre, nous avons été retenus pour mettre en place le centre de commandement de la police du Yorkshire, qui permet de gérer les délits, les infractions et les crimes. Notre objectif consiste donc à installer cette plateforme logicielle, ainsi qu’à en améliorer l’organisation. Il nous est demandé d’optimiser le fonctionnement sur quatre régions et d’améliorer le traitement des délits et des crimes dans le Yorkshire.

Par ailleurs, nous avons été retenus pour élaborer le core banking de la Banque postale. Nous avons ainsi respecté toutes les échéances de ce projet et nous sommes vu confier en 2016 l’ensemble de l’infrastructure de management de ce client.

J’aurais pu prendre d’autres exemples, mais il faut avoir en tête que nous avons aujourd’hui la capacité d’aligner l’ensemble de nos métiers. C’est cela qu’attendent nos clients.

En termes de performance, tous les pôles ont obtenu des résultats très satisfaisants et atteignent leurs objectifs, avec des contextes et des situations particulières et différentes.

Sur la France, en matière de Conseil et d’intégration de systèmes, retenons trois faits marquants. Nous avons tout d’abord continué à prendre des parts de marché et à nous installer fortement chez nos grands clients. La croissance organique s’est élevée à 8 % sur cette zone. Elle a été portée par notre politique grands clients, qui a amené 10 % de croissance organique, et le consulting, en croissance organique de 17 %. Nous avons de surcroît amélioré notre rentabilité et sommes passés de 8,7 % à 9 % sur 2016. Avec une approche uniquement court terme, nous aurions sans doute pu faire mieux que ces 9 %, mais nous avons décidé d’investir fortement sur le lancement du projet d’entreprise. Nous accentuons également nos efforts de formation dans le cadre du digital. Nous allons aussi continuer au cours des prochaines années à investir lourdement sur la formation. Sur cette zone, les charges exceptionnelles ont baissé, comme prévu. Elles sont ainsi passées de 40 millions d’euros en 2015 à 4,5 millions d’euros en 2016.

Concernant Infrastructure and security services, nous nous sommes focalisés sur deux faits marquants : la montée en valeur de nos offres, avec le recentrage sur des prestations d’infrastructure management à proximité de nos autres métiers, dans le cadre de l’offre And to And, ainsi que la remontée progressive de nos marges. Nous avons également fait baisser nos charges exceptionnelles et souhaitons continuer à améliorer la performance sur 2017.

En Grande-Bretagne, le Brexit nous a fait mal en termes d’effets de change. Nous avons ainsi perdu 117 millions d’euros du fait du taux de variation. Cet épisode n’a toutefois pas eu d’impact sur le business et, globalement, le Royaume-Uni a assuré une croissance de 0,4 %. Le secteur public affiche une croissance organique de 2 % et le secteur privé, une décroissance de 3 %, après une décroissance de 13 % en 2015. Nous avons réorganisé ce secteur, pour stabiliser cette activité en 2017, en vue de renouer avec la croissance, notamment sur le secteur financier. Nos marges sont bonnes quant à elles et nous avons amélioré notre profitabilité, avec un bon travail sur l’optimisation des coûts. Le ROA britannique ressort ainsi à 8 %, contre 7,3 % l’année dernière.

Rappelons également que SSCL a été créée fin 2013. Il s’agit d’une JV que nous détenons à 75 % avec le Cabinet Office britannique, détenteur des 25 % restants. Il s’agit de la plus grande plateforme européenne de services partagés multiclients de ce type. Nous sommes en avance sur le plan de marche en termes d’économies pour le gouvernement anglais, avec 100 millions de livres d’économies générées. 98 % de nos objectifs sont atteints, ce qui nous permet d’entrer dans la deuxième phase de ce contrat. SSCL constitue un excellent socle pour construire pour le futur. Il s’agit en effet d’un contrat de dix ans, sur lequel nous détenons une position durable. Nous avons la possibilité d’accueillir de nouveaux clients dans cette plateforme et de nouer un partenariat sur la gestion des données. Notre objectif pour 2020 sera ambitieux, puisqu’il s’agira de remonter à 220 millions de livres de chiffre d’affaires, de générer 500 millions de livres d’économies pour le gouvernement anglais et de développer du big data avec cette position.

Autre Europe a elle aussi réalisé une belle année. Nous sommes en effet en avance sur le plan de marche de cette entité. Sa croissance est forte, à 5,8 %, et a été très portée par l’Espagne, le Benelux et la Norvège. Sa rentabilité s’améliore, puisque nous avons gagné plus de 3 points, en grande partie en raison de l’amélioration de l’Allemagne. Ce territoire a réalisé une performance à 5,7 % de rentabilité, alors qu’il était juste à l’équilibre l’année dernière.

L’année de Sopra Banking Software a été très riche. Le marché est porteur et les attentes sont fortes. La croissance organique s’est donc avérée soutenue, à presque 12 %. Nous nous sommes également renforcés sur chacune de nos lignes de produits : les crédits spécialisés, les paiements, etc. Sur Platform, nous délivrons la roadmap comme prévu pour la Banque postale. Pour Cassiopae, des perspectives sont ouvertes au-delà du client Hyundai et l’année a été très belle pour Amplitude. Sur SBS, nous avons accentué nos charges de R&D de 14 millions d’euros, ce qui les amène à 27 % du chiffre d’affaires. Nous allons maintenir ce contexte de forts investissements sur 2017.

Les Autres solutions réalisent également une très belle année. Sopra HR Software avait connu des décalages de licences sur le premier semestre, mais a réalisé un deuxième semestre très actif, avec une belle croissance et une hausse significative de la rentabilité. Les Solutions immobilier connaissent comme d’habitude une année marquée par une forte croissance et une rentabilité supérieure à 15 %. Cette ligne devient stratégique et pèse presque 70 millions d’euros. Nous sommes ainsi en train de travailler sur une plateforme digitale, très offensive, autour de cette ligne de produits.

Je vous propose de passer la parole maintenant à Etienne du Vignaux, pour le détail des chiffres.

## Résultats financiers

### Etienne du VIGNAUX

#### Directeur financier

Bonjour à tous.

Le chiffre d’affaires s’élève donc à 3,741 milliards d’euros, en croissance organique de 5,2 % à taux de change et périmètre constants. Le ROA est à 301,1 millions d’euros, soit une marge de 8 %, contre 6,8 % en 2015. L’ensemble des entités a participé à cette progression de la marge.

Pour le compte de résultat, les charges liées aux stock-options et assimilés progressent et s’établissent à plus de 12 millions d’euros, suite à la mise en œuvre au premier semestre 2016 du plan d’actionnariat salariés, qui a porté sur un peu moins de 200 000 actions, dont la moitié ont été financées par la société. Les dotations aux amortissements sur incorporels varient peu et les autres produits et charges opérationnels baissent sensiblement, à 27,6 millions d’euros. Dans cette ligne figurent surtout des coûts de réorganisation. Le résultat opérationnel se monte donc à un peu plus de 240 millions d’euros, en progression de 58 % par rapport à 2015.

Le coût de l’endettement financier reste maitrisé, à 6,7 millions d’euros et en baisse par rapport à 2015. La Société a bénéficié en 2016 d’un environnement très favorable et a pu émettre des billets de trésorerie à des coûts très faibles. Les autres produits et charges financiers baissent sensiblement, pour s’établir à 7,6 millions d’euros, en raison d’un effet purement comptable qui n’a pas d’effet cash. La charge d’impôt s’établit à 80,9 millions d’euros, en progression, et la quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence s’établit à 10,8 millions d’euros. Les résultats d’Axway sont donc en progression et Sopra Steria est montée au capital de cette entreprise, passant de 25 % à 33 % de 2015 à fin 2016. Le résultat net part du Groupe se monte donc à 150,4 millions d’euros, soit 4 % du chiffre d’affaires.

Les autres produits et charges opérationnels ont représenté 27,7 millions d’euros en 2016. Pour l’essentiel, il s’agit de coûts de réorganisation et de restructuration, concentrés sur l’activité Infrastructures en France et en Allemagne. Le taux effectif d’impôt est constant, aux alentours de 36 % en 2016, contre 36,4 % en 2014.

L’amélioration du free cash flow constituait le troisième objectif de l’Entreprise. Celui-ci a été atteint, ce qui permet de ramener la dette nette à 506 millions d’euros, contre 530,8 millions d’euros en 2015. L’amélioration du free cash flow provient de celle de l’EBITDA, qui s’établit à 344 millions d’euros en 2016, et de celle du BFR, qui n’a consommé que 17 millions d’euros en 2016, en très nette amélioration par rapport à 2015. Le cash flow a donc triplé et se monte à 150 millions d’euros en 2016. Il permet de financer la croissance externe, la montée au capital d’Axway et de servir les dividendes. En 2014, la situation était négative, à – 44 millions d’euros, puis elle est devenue positive à 49 millions d’euros en 2015. A présent, avec 150 millions d’euros, l’Entreprise renoue avec des standards de performance proches de ce qu’ils étaient par le passé.

La dette n’a quant à elle pas évolué en termes de structure par rapport au 30 juin. Cette structure est très saine et le ratio dette nette/EBITDA est inférieur à 1,5 % (1,47 % à fin 2016). Les montants disponibles non tirés se montent à plus de 1 milliard d’euros et les maturités sont éloignées. Les lignes de crédit ont ainsi été renégociées au début du mois de janvier 2016.

Le déficit des fonds de pension britanniques reste élevé, mais dans une fourchette comprise entre 200 et 250 millions d’euros depuis deux ans, dans un contexte de volatilité certes important, mais qui n’a pas d’effet cash. La contribution cash additionnelle est fixée à 17 millions de livres par an et restera inchangée jusque juin 2017.

Vincent, je te repasse la parole.

## Déploiement de la stratégie en 2016

### Vincent PARIS

#### Directeur général

En 2016, nous nous sommes focalisés sur nos priorités stratégiques pour poursuivre le projet long du Groupe. Nous avons ainsi renforcé nos fondamentaux. Notre marque est plus reconnue aujourd’hui, tant par nos clients que par nos candidats et l’ensemble de notre écosystème. Notre performance se rapproche des standards historiques et nous avons lancé un projet d’entreprise renouvelé, avec le programme New Way, qui dispense la culture du Groupe sur l’ensemble de nos géographies pour les deux ans à venir.

En parallèle, nous nous sommes concentrés sur l’ensemble des lignes de force de notre stratégie et nous avons continué à nous focaliser sur ces priorités. Nous voulons être un acteur majeur de la consolidation et recherchons absolument la montée en valeur de nos prestations, alors que de nombreuses prestations IT deviennent des commodités, ce que nous fuyons. Nous voulons également capitaliser sur nos points forts et softwares, ainsi que sur notre approche des grands clients, qui est très différenciante.

200 000 titres ont été acquis par les salariés dans le cadre du plan d’action We Share 2016. Plus de 30 % des actions du Groupe sont détenues par des fondateurs, managers et salariés de l’Entreprise, ce qui correspond à 42 % des droits de vote. Nous avons procédé à cinq acquisitions en 2016, soit 70 millions d’euros en base annuelle pleine.

La montée en valeur de nos offres a été assortie de deux priorités : le consulting et le software. En France, le consulting a connu une forte croissance, avec 28 % de croissance totale, ce qui nous permet de passer de 11 % du chiffre d’affaires à 12 %. L’objectif est de déployer ce modèle sur l’ensemble des géographies du Groupe, pour atteindre 15 % de notre chiffre d’affaires dans le consulting. La croissance totale du software s’est élevée à 16 %, dont 9 % en organique, ce qui permet de passer de 14 % du chiffre d’affaires en 2015 à 15 % en 2016. En 2016, nous voulons peser au minimum 20 % du chiffre d’affaires avec le software.

Nous souhaitons déployer notre offre And to And sur l’ensemble des verticaux et des grands clients. La démarche grands comptes mise en place il y a dix ans en France a été déployée dans l’ensemble des entités du Groupe et nous attendons le même type de focalisation. 93 comptes stratégiques ont ainsi été définis. Notre modèle de conseil a été étendu dans nos grands pays et, en termes de solutions, nous avons significativement amélioré nos savoir-faire et nos positions, avec des acquisitions, de la croissance interne et de belles signatures.

En ce qui concerne le digital, nous n’avons rien à envier à nos grands concurrents. Nous avons signé de très belles références, chez les plus grands acteurs, comme Microsoft, IBM ou Amazon. Nous sommes donc à présent des acteurs majeurs dans ce domaine et pouvons nous appuyer sur des différenciants importants dans ce domaine du digital. Nos clients attendent une capacité à aligner l’ensemble des métiers dans une opération, avec beaucoup de collectif. Ils souhaitent également avoir affaire à des décideurs. Les décisions doivent en effet se prendre très rapidement dans ce domaine. Or ces éléments font partie de l’ADN du Groupe, avec beaucoup de responsabilisation des acteurs sur chaque projet et beaucoup de collectif. Nous sommes ainsi tous tournés vers les enjeux du client, ce qui fait la différence. Nous avons d’ailleurs mis en place il y a un an une équipe de *digital transformation office*, qui remplit trois missions essentielles : piloter l’ensemble des *digital champions*, mettre en place une équipe de *technology champions*, ainsi qu’un *advisory board*. Ce dispositif nous permet donc d’avancer très rapidement.

Je vous propose à présent d’aborder 2017.

## Perspectives et objectifs 2017

### Vincent PARIS

#### Directeur général

Les priorités restent identiques, mais nous allons essayer de progresser sur chacune d’entre elles. Nous souhaitons donc améliorer notre performance en 2017 et continuer à rester actifs en matière d’acquisitions, avec une politique ciblée. Nous allons poursuivre la montée en valeur de nos offres, avec deux grandes priorités, concernant le consulting et le software. Ces travaux nécessiteront beaucoup de formations pour nos collaborateurs. Ces sujets renvoient donc à la thématique RH, pour construire des parcours et former les collaborateurs afin qu’ils soient au rendez-vous des attentes des clients. Il s’agira clairement là de la priorité de 2017.

En termes d’hypothèses budgétaires, trois éléments délicats doivent être pris en compte. Le premier correspond à un effet calendaire négatif, avec deux à trois jours de facturation en moins dans l’ensemble des grands pays européens en 2017, soit environ 1 % de croissance et de profitabilité. L’effet de conversion entre la livre sterling et l’euro ne nous sera pas favorable, notamment sur les premiers mois de l’année et la fin de transformation SSCL correspond également à 1,5 % de croissance pour 2017.

Dans ce contexte délicat, nous nous fixons des objectifs très ambitieux, avec une croissance organique du chiffre d’affaires comprise entre 2 % et 3 %, un taux de marge opérationnel de 8,5 % et un free cash flow supérieur à 150 millions d’euros. Plus globalement, nous sommes confiants sur notre capacité à améliorer la performance du Groupe.

Nous allons maintenant répondre à vos questions.

## Séance de questions / réponses

De la salle

Je souhaitais tout d’abord revenir sur Sopra Banking Software. La marge s’y maintient bien en 2016, malgré l’investissement de R&D. Cependant, quel est le budget R&D pour 2017 ? Jusqu’à quel point pouvons-nous envisager une augmentation de la marge ? Je reviendrai ensuite sur ma deuxième question.

Vincent PARIS

Globalement, la grande priorité de 2017 sera de tenir nos roadmaps. Nous allons continuer d’investir à peu près au même niveau que l’année dernière. Il s’agira de notre grande priorité. Cependant, pour les années 2018 et 2019, l’investissement sera beaucoup moins important par rapport au chiffre d’affaires et nous espérons une remontée des marges dès 2018.

De la salle

Ma deuxième question concerne le free cash flow. Pouvez-vous expliquer à quoi correspondent les 20 millions d’euros d’éléments exceptionnels ? Le free cash flow retraité de ces éléments se monte à 130 millions d’euros, alors qu’il devait se monter à 150 millions d’euros pour 2017.

Etienne du VIGNAUX

En 2016 pour le free cash flow, nous avons bénéficié d’effets de décalage d’encaissements, pour environ 20 millions d’euros. Retraité de ces éléments, il se monte environ à 130 millions d’euros. Nous vous faisons part d’un objectif supérieur à 150 millions d’euros pour 2017, qui peut vous paraître prudent, mais le BFR ne constitue pas une fonction linéaire. Nous ne comptons pas extrapoler le passé en vue du futur.

Kevin

La dynamique de croissance que nous constatons aujourd’hui pour SBS pourra-t-elle s’accélérer sur Platform, à la suite de l’intégration chez la Banque postale ? Pourriez-vous d’ailleurs revenir sur vos prochains rendez-vous avec ce client sur Platform ?

Par ailleurs, je souhaiterais que vous commentiez le léger recul des services figurant en page 14 de votre présentation. Votre communiqué fait état d’« opportunités de croissance à moyen terme » sur le Royaume-Uni. Celles-ci pourraient-elles se matérialiser dès 2017 et compenser ainsi la baisse des frais de transformation ?

Enfin, en comparant vos objectifs de croissance organique de 2 % et 3 % à ceux indiqués depuis 2015, devons-nous comprendre que 2017 sera très active en termes de M&A ?

Etienne du VIGNAUX

Pour SBS, je vous propose de céder la parole à Eric Pasquier.

Eric PASQUIER

Bonjour à tous. Platform est l’investissement principal au sein de SBS, qui en portera le futur. Platform emporte un concept de plateformes pour les T1 et T2, correspondant à un ensemble de composants architecturés sur le core banking. Il s’agit également d’un ensemble plus intégré, à destination des T2 et T3. Ce terme correspond donc à un seul produit, destiné à plusieurs typologies de clients.

Par ailleurs, effectivement, nous sommes en train de livrer cette année les dernières briques de Platform pour T1. Nous devrions donc être en capacité de les revendre. T2 et T3 restent difficiles à définir aujourd’hui, mais, en 2018, nous pourrions sans doute multiplier les ventes sur cette partie.

John TORRIE *(traduit de l’anglais)*

Vous souhaitez donc savoir comment remplacer le chiffre d’affaires de Transformation dans SSCL. Avec le gouvernement britannique, nous évoquons le lancement de nouvelles offres sur la plateforme SSCL. Les projections 2017 restent toutefois prudentes dans ce domaine, même si nous sommes à présent en avance de six mois par rapport à la mise en œuvre. Deux mises en œuvre devront être effectuées en 2017 et nous ne lancerons pas de nouvelles offres dans ce domaine avant d’avoir terminé ces deux déploiements. D’autres offres intéressantes sont cependant à l’étude pour les plateformes SSCL et Health Service, mais nous n’enregistrerons pas de croissance de notre chiffre d’affaires.

Nous avons donc effectivement connu quelques difficultés entre services. Ces points sont toutefois réglés et la balle est à présent dans le camp du Gouvernement. En 2017, nous pourrons donc véritablement faire la promotion de ces offres.

Vincent PARIS

Par ailleurs, il est certain que, sans le Brexit, nous aurions atteint notre objectif de chiffre d’affaires en Grande-Bretagne. En l’occurrence, nous devrions le maintenir sur le bas de la fourchette. Nous travaillerons bien sûr pour atteindre le meilleur résultat possible, avec quelques acquisitions ciblées. Nous maintenons donc notre objectif, qui sera plus difficile à atteindre qu’en l’absence d’effet sur le taux de change.

Nicolas DAVID, Oddo Securities

Pouvez-vous nous rappeler la croissance sous-jacente de Conseil et de l’Intégration en France au quatrième trimestre et votre hypothèse en la matière pour 2017, hors effet calendaire et effet de base ?

Par ailleurs, comment estimez-vous qu’évoluera la rentabilité du Royaume-Uni en 2017, compte tenu de la baisse de la livre ? Pourriez-vous nous donner des éléments sur la rentabilité des projets de transformation de SSCL en 2016 ?

Enfin, quel est l’impact de la baisse des jours ouvrés sur la marge dans le groupe en 2017 ?

Vincent PARIS

Pour le Conseil et l’Intégration en France, nous avons fait face à deux éléments défavorables au quatrième trimestre notamment un jour de moins par rapport à 2015. En outre, le quatrième trimestre 2015 a été marqué par l’intégration de CIMPA dans nos comptes. En retraitant ces deux éléments, nous constatons une croissance organique de 5 % environ au quatrième trimestre. La croissance se montait à 2,8 % en dehors de ces éléments.

Concernant le Royaume-Uni, nous nous fixons des objectifs de marge identiques, sans amélioration notable ni régression. De nombreux investissements concerneront le secteur privé, pour retrouver de la croissance à partir de 2018 et consolider nos positions en 2017. Nous poursuivrons également notre travail dans le secteur public, en transformant nos offres et en faisant beaucoup de propositions.

Enfin, il n’est pas facile de répondre à votre troisième question, puisque ce décalage varie selon les pays. Il est difficile de mesurer l’impact de cet effet calendaire, qui ne sera pas négligeable, en termes de résultats.

Etienne du VIGNAUX

Je rappellerai que SSCL est relutive sur le résultat du Royaume-Uni. C’est le cas en 2016 et ce sera de nouveau le cas en 2017.

David MARCON, Société Générale

Pourriez-vous préciser le chemin prévu pour atteindre un chiffre d’affaires de 200 millions de livres en 2020 pour SSCL ? Ce niveau repose-t-il sur de nouveaux contrats avec d’autres ministères et d’autres services de police et laboratoires ? Comptez-vous réaliser cette croissance grâce à vos anciens clients, auxquels vous souscririez de nouvelles offres ?

Par ailleurs, sur SBS, Axway a rencontré à la fin de l’année 2016 un fort appétit des clients pour des offres en mode cloud. Constatez-vous également cette situation dans le core banking ?

Enfin, sur les financial services, votre commentaire m’étonne. J’estimais en effet que cette BU avait progressé au Royaume-Uni en 2016. Est-ce le cas ? Son rythme de croissance a-t-il été impacté par le Brexit ?

Vincent PARIS

Pour SSCL, nous visons évidemment de nouveaux clients. Nous avons en effet la possibilité d’intégrer de nouveaux ministères et de nouveaux organismes publics. Une fois cette première phase passée, l’objectif de 2020 consistera à trouver de nouveaux clients et à proposer de nouveaux services à nos clients, de façon progressive.

Par ailleurs, évidemment, la partie digitale de SBS prend beaucoup d’importance. Eric Pasquier pourra développer cette partie.

Eric PASQUIER

Pour la partie digitale, nous sommes en train de construire une offre commune, basée sur la technologie d’Axway, pour le compte de nos produits, que nous pouvons positionner dans le cloud. Dans très peu de temps, nous mettrons sur le marché des offres basées sur les technologies d’Axway, sur les technologies de Sopra Banking Software.

Par ailleurs, l’ensemble d’un core banking est-il plateformisable ? Nous verrons l’évolution du marché sur ce sujet. Pour l’instant, les demandes ne sont pas si fréquentes, mais nous sentons également une inflexion. De nombreux acteurs semblent ainsi se poser cette question.

Vincent PARIS

La dernière question portait sur Financial Services au Royaume-Uni. 2016 a constitué pour cette entité une année stable, sans décroissance ni problèmes significatifs. Nous souhaitons que cette activité soit très importante sur ce territoire sous deux à trois ans, dans le secteur public comme dans le secteur privé. Nous avons consolidé nos résultats, mais devons encore procéder à d’importants investissements. Il s’agit donc d’un enjeu d’amélioration et de croissance forte à partir de 2018 et 2019. Je reste donc prudent pour 2017.

De la salle

Attendez-vous une contribution positive au BFR de la part de SSCL pour 2017 ? Quelle a été la contribution de cette entité pour 2016 ?

Etienne du VIGNAUX

Il ne s’agit pas d’éléments dont nous disposons dans le détail, mais cette contribution sera plus favorable en 2017 qu’en 2016.

Vincent PARIS

S’il n’y a pas d’autres questions, il me reste à vous remercier pour votre présence. Bonne journée à tous.

**Document rédigé par la société Ubiqus – Tél : 01.44.14.15.16 – http://www.ubiqus.fr – infofrance@ubiqus.com**