

La Lettre des Masters

Sopra
group

Editorial



« Ne pas céder sur son désir »

Jacques Lacan

A écouter la rue, la seule chose qui ne manque pas serait le manque. Manque de tous ordres : sécurité, économie, social, santé, éducation, on manquerait d'emplois, d'indemnités, d'assistance... intarissable est la liste des revendications de la rue, mais aussi manque de convivialité, de poésie et de joie de vivre. Paradoxe en cette époque d'abondance ou manque d'absence de manque, d'ouvertures, d'espaces et d'horizons nouveaux? c'est que le manque a la tête dure et que le désir est tenace. Consubstantiel de l'homme vivant, son insistance est « vie », et son silence est « mort ».

Ne nous laissons donc pas d'entendre ces plaintes individuelles ou collectives, jérémiades ou vociférations, ne les écoutons pas mais voyons-y l'insistance du désir où s'originent toutes les sublimes artistiques, scientifiques ou managériales et toutes les réussites humaines comme le plus simple humanisme : amour de la vie et de son prochain.

Si cet édito ne vous plait pas, n'hésitez pas, manifestez !

Bien amicalement désirant

Le Président

Gérard Vincent

Au Sommaire

- L'Editorial du Président
- Rencontre 2006 en Belgique
- Echos de Sopra Group
 - Les performances 2005 de Sopra Group
 - COE du 30 janvier 2005
- Nouvelles du Cercle
 - Amis Masters, l'instant est grave
 - Portrait d'un pionnier de Sopra Group
- A propos des donations
- Cézanne à Aix-en-Provence
- Notes de lecture



Bruges : Le Béguinage, un lieu emblématique

Rencontre 2006 en Belgique

Nous serons entre 35 et 40 pour notre 4^{ème} rencontre qui se déroulera en Belgique les 17 et 18 mai prochain.

Notre programme à Bruxelles

Le rendez vous est fixé à 11 heures 30 à Sopra Group Bruxelles où nous serons accueillis par Directeur de la filiale belge de Sopra Group, Michel Tueni. Nous monterons au 14^{ème} étage pour admirer le splendide panorama sur Bruxelles, quelques mots de bienvenue, des nouvelles de Sopra Group international, un repas buffet et en route pour une visite guide du cœur médiéval de Bruxelles.

Ensuite départ pour Bruges, une heure d'autoroute et nous atteindrons pour dîner la perle des Flandres.

Vous connaissez peut-être Bruges, vous êtes déjà sous le charme, vous ne connaissez pas Bruges, alors vous tomberez sous le charme de cette ville flamande que nous (re)visiterons à l'occasion de notre rencontre annuelle.

Le Guide du Routard est enthousiaste « Et Bruges, Bruges la Morte, oubliée de l'histoire, il y a cent ans, Bruges la Belle de ses trésors admirablement restaurés, Bruges la Riche de ses visiteurs innombrables et Bruges la Secrète de ses quartiers méconnues et de son mysticisme hors du temps ».

« En la visitant, même si tout n'est pas vraiment d'époque, vous aurez d'une part l'impression de faire un voyage dans le temps à l'époque des splendeurs des ducs de Bourgogne, mais vous découvrirez aussi, un peu plus secrètes, les facettes romantiques et mystiques de l'âme flamande ».



Bruges : Rozenhoedkaai et le Beffroi

Notre programme à Bruges

Nous arriverons entre 19 et 20 heures à Bruges à l'Hôtel Ibis qui se situe dans le cœur de Bruges (parking sous l'hôtel)

A 20 heures, nous rejoindrons l'un des restaurants typiques de la ville pour déguster un menu flamand.

Après une nuit réparatrice, nous visiterons la ville à partir de 10 heures. Un guide nous promènera dans les ruelles, au détour des ponts et des canaux, il nous contera l'histoire de la ville. Après déjeuner, nous découvrirons les peintres flamands au musée Groeninge. Notre rencontre se terminera vers 16 h.

Des instructions détaillées seront envoyées aux participants début mai.

Echos de Sopra Group

Les performances 2005 de Sopra Group

Le 27 février dernier, Pierre Pasquier a présenté à l'Hôtel Meurice les résultats 2005 de Sopra Group et les grandes lignes des perspectives futures. Les informations ci-après sont issues du communiqué de presse diffusé simultanément.

Le chiffre d'affaires 2005 du Groupe s'élève à 757 millions d'euros en progression de plus de 20 % par rapport à l'année 2004.

Le résultat net s'élève à 35,3 millions d'euros ce qui représente 4,7% du chiffre d'affaires. En 2004, le résultat net était ressorti à 3,9%.

Commentant les résultats consolidés de l'exercice 2005 en forte progression par rapport à l'exercice 2004, Pierre Pasquier a déclaré : *Sopra Group a atteint, et même dépassé, ses objectifs 2005 grâce à une excellente performance de toutes ses activités et à des avancées stratégiques importantes.*

L'année 2005 a été riche sur le plan de la croissance externe. Nous nous sommes, en effet, renforcés à l'internationale sur tous les marchés qui sont au cœur de notre stratégie : au Royaume-Uni, en Espagne et également aux Etats-Unis pour Axway. Ces acquisitions ont été réalisées tout en améliorant la marge opérationnelle qui progresse de 1,2 point de pourcentage à 7,4%. Nous avons, par ailleurs, renforcé nos offres sur chacun de nos métiers de base et amélioré nos positions sur la plupart des marchés verticaux. »

L'analyse par activité montre un progrès dans toutes les activités :

Le Conseil a réalisé une excellente année, en ligne avec les prévisions. L'exercice 2006 s'annonce favorablement.

L'intégration de Systèmes et Solutions France, en croissance organique soutenue à +9,1%, témoigne du bon positionnement des offres du Groupe. La demande reste dynamique en début 2006.

Les résultats de l'Intégration de Systèmes et Solutions Europe reflètent le renforcement de la présence du Groupe au Royaume-Uni et en Espagne suites aux acquisitions de Newell & Budge et de PROFit.

Axway a réalisé une bonne année marquée par une croissance organique de 15% et une marge opérationnelle à deux chiffres. Axway a su en parallèle conduire le processus d'acquisition de la société américaine Cyclone Commerce finalisé début janvier 2006 ;

Enfin bonne nouvelle pour ceux qui ont des actions de Sopra Group, il sera proposé à l'Assemblée Générale de verser au titre de l'année 2005 un dividende de 1,10 euros par action à comparer à 0,80 euros versé au titre de l'exercice 2004.

Compte tenu des éléments connus à ce jour, Sopra Group reste confiant sur l'amélioration de sa marge opérationnelle en 2006, avec une croissance organique attendue supérieure à celle du marché.

L'Assemblée Générale des actionnaires aura lieu le jeudi 30 mai 2006 à l'Hôtel Meurice.

COE du 30 janvier 2006

Le COE Sopra Group s'est tenu au CNIT la Défense le lundi 30 janvier 2006.

Cet événement annuel est toujours un grand moment dans la vie de la société. Il permet de faire le bilan de l'année écoulée, de prendre connaissance de l'environnement économique dans lequel nous vivons et de "lancer" l'année qui commence, tout en précisant les grandes lignes de la stratégie à moyen terme.

C'est aussi un moment de rencontre chaleureux et apprécié. Cette année, cette manifestation a réuni quelques 800 personnes, dont de nombreux représentants des filiales étrangères.

Jean MOUNET, vice-président de Sopra Group et président de Syntec Informatique, a brossé un panorama très complet, de la profession et de son évolution.

L'année 2005 a été une année de croissance du marché, de l'ordre de 6,5%.

Sopra Group a fait beaucoup mieux en affichant 20% dont 10% de croissance interne.

Les perspectives pour le marché des logiciels et services sont encourageantes pour les deux années à venir, à condition de savoir s'adapter en permanence et d'avoir une taille significative pour répondre à des besoins globaux exprimés par les clients.

Sopra Group s'est beaucoup développé à l'international en 2005 par des opérations de croissance externe : rachat de NEWELL & BUDGE au Royaume Uni, de PROFit en Espagne et de CYCLONE COMMERCE aux USA pour AXWAY.

Nous avons fait connaissance avec les dirigeants des deux premières, Ann BUDGE et José SANCHO GARCIA, qui ont présenté avec beaucoup d'humour, leurs sociétés respectives.

Pierre PASQUIER, dont les propos sont toujours très attendus, a rappelé les grandes lignes du Projet 2007 :

« Faire de Sopra Group une grande société européenne et indépendante et d'Axway, le leader mondial dans son domaine ».

L'année 2005 s'inscrit parfaitement dans ce plan avec, actuellement, 9 200 collaborateurs et une présence dans 23 pays.

Les perspectives 2006 sont encourageantes et le milliard d'euros de chiffre d'affaires, visé pour 2007, semble être à portée de mains.

Un plan "Horizon 2010" est en préparation, mais nous en saurons plus dans quelques mois...

Un superbe cocktail a clôturé ce COE (merci Isabelle), où chacun apprécia de se retrouver entre amis.

Un grand merci à Pierre Pasquier pour son invitation et un grand bravo aux équipes de Sopra Group pour ce très beau parcours.

Jean Claude Ploux

Nouvelles du Cercle

Amis Masters, l'instant est grave !

Attachons nos ceintures, fermons les écouteurs, asseyons nous fermement sur nos convictions et pulsions ancestrales de machos qui vont devoir disparaître à tout jamais :

Une étoile communicante nous est née.

Ah ! vous espériez qu'elle serait filante cette étoile et qu'elle disparaîtrait le temps de le dire ! Eh bien non. Elle va s'intégrer confortablement et irrévocablement dans la galaxie des Masters.

Elle est née en juin 1944 (révéler la date de naissance d'une étoile, c'est un comportement de macho ! mais comment faire autrement ?) au pays du Loch Ness. En clair, elle nous vient tout droit d'Albion que certaines mauvaises langues qualifient de perfide ! Elle fait des études supérieures de lettres à Nottingham et débute sa carrière à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Londres. Elle débarque en France en avril 1968 et pour quelqu'un qui se lance dans le journalisme, ça commence bien ! Compte tenu qu'elle nous certifie, la main sur le cœur, qu'elle n'a jamais arraché de pavés Boulevard Saint Michel durant le mois de mai de la même année, aucune charge n'a été retenue contre elle dans son dossier d'adoubement.

Pendant ses cinq premières années à Paris, elle est journaliste dans une agence de presse économique américaine et responsable d'une revue bilingue de la Chambre de Commerce Franco-britannique. Quel mélange ! mais que chacun se rassure ; après enquête auprès du MI 5, tout est clean.

Puis elle rejoint la filiale française d'une société britannique d'investissement et de développement immobilier, en l'occurrence Mackenzie Hill. Perchée sur sa colline, elle domine la situation et règne en maître sur la communication, la publicité et les relations extérieures de cette entreprise focalisée sur la construction dans nos villes nouvelles.

A la fin des années 70, elle se retrouve avec son mari dans une case au milieu du Cameroun. Elle fabrique et gère sa progéniture et dépense une énergie colossale sur les bords de la piscine, comme une épouse de soproisien à la même époque et dans le même contexte !

En 1981, elle renoue avec l'activité professionnelle...chez Orgaconseil et là, elle parle, elle écrit, elle appelle, elle conçoit, elle cause, elle diffuse... bref, elle est la grande prêtresse de la communication.

Puis, vingt années plus tard, elle bascule dans la grande marmite du grand sorcier Sopra. Elle continue de communiquer jusqu'à ce qu'elle rejoigne notre noble institution en souhaitant qu'elle ne cesse de communiquer : moment béni des dieux puisque notre cercle est en pleine phase d'internationalisation.

Oui mes amis, l'instant est solennel car à partir de maintenant, nous devons adapter nos comportements, modifier notre langage et éradiquer certains clichés.

Nous accueillons la première dame et médaille d'or du JO (journal officiel) des Masters : **Susan Peel Robert**

Pour l'accolade, pas de souci, car il y a des amateurs mais pour l'hymne des Masters ...

Bernard Percher

Portrait d'un pionnier de Sopra

Avait-il la nostalgie de Sopra lorsqu'il a rencontré quelques amis, membres du Cercle des Masters, sur sa route ? Bref, il est venu frapper à notre porte en faisant valoir ses états de services : dix-sept années de missions plus délicates les unes que les autres au temps des pionniers. Entré à Sopra le 2 novembre 1968, il fut l'un des premiers embauchés quelques mois après la création de l'entreprise. Il a connu les débuts de CECTI où il fut le responsable des études et de l'exploitation peu de temps après le rachat de l'entreprise. A cette époque, il fréquente la CFDT... de quoi, de quoi déjà un syndicaliste dans nos murs... non, il s'agissait de mettre en route une application de contrôle de gestion à la Compagnie Française de Développement des Textiles, un truc un peu coton concocté par un Ingénieur conseil de nos relations.

Des textiles, il passe aux transports puis il plonge dans les Eaux d'Evian pour mettre en route l'un des premiers PACHA livrés en clientèle. Lourde tâche, il fallait que les employés soient payés en temps et en heure mais aussi que le client devienne une référence solide avec un produit pas encore très élaboré.

Très éclectique, il part ensuite galéjer (ou galérer) quelques temps dans une banque marseillaise comme conseil de la Direction Informatique. Entre 1978 et 1981, il baigne dans l'aluminium. Lorsqu'il sort du bain, il revient à ses premiers amours, les centres de traitement à façon de Sopra. Pendant plusieurs années, il dirige la production des centres d'Annecy et de Paris à l'époque difficile où s'opère la mutation de ces centres vers des solutions mini informatique. Il acquiert là un savoir faire en matière de production informatique qui vont faire de lui un expert dans ce domaine.

Expert, un titre qui n'a pas forcément bonne réputation dans les couloirs de Sopra. Serait-ce quelqu'un qui connaît de plus en plus de choses sur un domaine de plus en plus restreint ? Alors disons consultant, un grand consultant qui, en matière de production, a un savoir faire irremplaçable. Pendant deux ans, il prend son bâton de pèlerin et va prêcher la bonne parole à Aix, à Alger, à Rilleux.

Mais, en novembre 1985, les Banques Populaires de la Roche-sur-Foron (74) lui font un clin d'œil et notre consultant décide de poser son sac. Il va diriger la production informatique du GIE des Banques Populaires pendant près de quatre ans.

Directeur de production, il le sera une fois encore au Centre des Caisses d'Épargne de Lyon (CT4R). Il va terminer là sa longue carrière dans un truc «énorme» : 120 personnes, 8000 terminaux, 6 millions de clients, 12 millions de comptes... excusez du peu.

Il a raccroché en 1998, pas tout à fait, car il donne encore quelques consultations du côté de Genève. Après plus de 30 ans d'expérience, le docteur Henri connaît un tas de remèdes pour guérir les maux des centres de production.

De nombreux anciens ont eu affaire à lui, vous avez bien sûr reconnu **Henri Laurent** qui nous a rejoints en 2005.

Michel Cauchois

A propos des donations

C'est un sujet vaste et complexe qui requiert le concours d'un notaire dans la plupart des cas. Dans le volet développé ici par Bernard Percher, il s'agit seulement de **transmettre à ses descendants** une partie de son patrimoine **selon une procédure simple et fiscalement intéressante**.

Définitions et règles de base :

- Donateur : celui qui donne.
- Donataire ou bénéficiaire : celui qui reçoit.
- Une donation est irréversible et le bien donné (mobilier, immobilier ou argent) ne fait plus partie du patrimoine du donateur. Il convient de ne donner que ce dont on est certain de ne pas avoir besoin, appréciation difficile et strictement personnelle.
- On ne peut pas déshériter ses enfants ; en d'autres termes, on ne peut donner à des tiers (petits enfants, neveux, nièces, cousins, voisins...) qu'une partie de son patrimoine qui porte le nom de « quotité disponible » ; La part réservée aux enfants s'appelle « réserve ». Cette réserve est égale à $\frac{1}{2}$ du patrimoine si un seul enfant, $\frac{2}{3}$ du patrimoine si 2 enfants et $\frac{3}{4}$ du patrimoine si 3 enfants ou plus (si aucun enfant, il existe d'autres réservataires : à vérifier avec son notaire).

Dispositif exceptionnel 2004 - 2005 : Jusqu'au 31/12/2005, il était possible à un parent de donner à chacun de ses enfants majeurs et petits enfants majeurs une somme de 30.000 euros maximum sans aucun droit de succession et sans que cette somme ne réapparaisse en succession. Ce dispositif ne sera sans doute pas renouvelé dans l'avenir ; il est donc inutile de se bercer d'illusions.

Donation d'une somme d'argent ou de valeurs mobilières à ses enfants : Par souci de simplification, nous considérons ici le cas des enfants majeurs. Si un (ou plusieurs) des enfants est mineur, l'avis d'un notaire s'impose pour ne pas risquer de le spolier ou de semer la discorde entre frères et sœurs.

- La législation actuelle permet à chaque parent de donner au maximum 50.000 euros à chaque enfant tous les 6 ans sans droit de succession. Cette règle des 6 ans date du 1er janvier 2006 ; elle était antérieurement de 10 ans. Le cadeau fiscal est important ; pour la même somme, les droits de succession s'élèveraient à 8300 euros. Traduit en clair, la législation fiscale pousse les parents à anticiper une partie de leur succession.
- Si vous souhaitez donner 70.000 euros, 50.000 seront exonérés de droits ; le bénéficiaire devra payer les droits de succession sur les 20.000 euros supplémentaires, soit 2300 euros selon le barème actuel. Autre cadeau fiscal : si c'est le donateur qui acquitte les droits à la place du bénéficiaire, il ne paiera que 1150 euros s'il a moins de 65 ans (- 50%), 1495 euros s'il a entre 65 et 75 ans (- 35%) et 2300 euros s'il a plus de 75 ans (0% de réduction). Jusqu'à l'âge de 75 ans, le donateur a donc intérêt à payer les droits lorsqu'ils existent.

Cézanne à Aix-en-Provence

Du 9 juin au 17 septembre 2006, Aix sera en ébullition autour d'une exposition concernant l'enfant du pays, Cézanne, organisée conjointement avec la National Gallery of Art de Washington.

En dehors de l'exposition d'une centaine de toiles de Cézanne au musée Granet d'Aix, d'innombrables manifestations, conférences, temps forts festifs, ballets, spectacle vivant, concert avec le Philharmonique de Berlin au pied de la Sainte-Victoire, etc. accompagneront l'exposition proprement dite.

Alors voici quelques éléments si vous êtes intéressés :

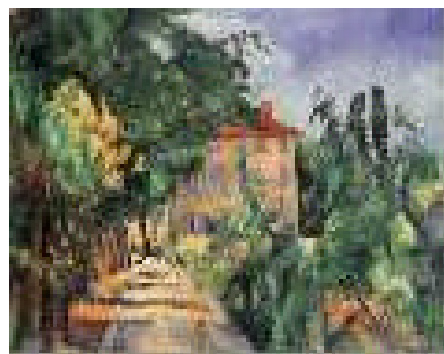
- Le site très complet : www.cezanne-2006.com
- L'office de tourisme : www.aixenprovencetourism.com

Alors si Aix vous a plu l'année dernière, n'hésitez pas à participer à ce bain de jouvence culturelle.

Mais attention aux problèmes de réservation d'hôtel, sachant qu'en période normale les hôtels d'Aix sont réservés à 80%.

Je reste à votre disposition si vous souhaitez quelques infos complémentaires.

Robert Humbert



Le mas de Jas par Cézanne

Nota : Sopra Group est partenaire de la manifestation Cézanne à Aix.

Notes de lecture

Vous connaissez tous Alain Barrière mais, comme moi avant la lecture de son livre touchant, sincère, bien écrit et agréable à lire, vous ignorez sa vie et surtout, vous ne pouvez pas imaginer à quel point, hors limite de l'esprit républicain, il fût persécuté par des agents du Fisc. C'est la découverte ahurissante d'un dysfonctionnement de cette institution dont il est impossible de comprendre l'acharnement et c'est heureusement aussi la découverte d'un homme simple, digne, courageux et très attachant. Je ne peux qu'en conseiller la lecture d'ailleurs très facile et très rapide mais qu'on ne regrette pas, son titre : « Alain Barrière, Ma vie, autobiographie » aux éditions du Rocher. Bonne lecture.

GV

Le Cercle des Masters de Sopra Group est une association (loi de 1901) dont le siège est 9 bis rue de Presbourg 75116 Paris
Président : Gérard Vincent
Trésorier : Bernard Percher
Secrétaire : Michel Cauchois
Assesseurs : Robert Humbert et Jean-Claude Ploux