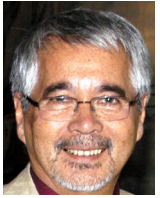


EDITORIAL

INDICE



Paris, le 14 novembre 2006 -

L'indice PAC/Afdel (Association Française des Editeurs de Logiciels) est né. Il offrira périodiquement une photographie du marché des éditeurs de logiciels en France, en Europe, ainsi qu'un Focus sur le secteur public. « Ces différents palmiers et leur suivi dans le temps, permettront de mettre en évidence les forces et faiblesses de cette industrie et de disposer ainsi d'une analyse pertinente, préalable nécessaire à l'action. Le développement de cette industrie dynamique, moteur de l'innovation et de la croissance, mais dont le sort se joue de plus en plus à une échelle qui dépasse le cadre de nos frontières, constitue en effet un des enjeux majeurs pour notre économie ! » déclare Patrick Bertrand, DG de Cegid et nouveau président de l'Afdel.

Pour Jean-François Perret, président de PAC (Pierre Audoin Conseil), auteur de l'étude, « l'industrie française du logiciel jouit d'une position honorable par rapport à ses homologues européens : elle compte dans ses rangs quelques leaders à l'échelle mondiale et européenne, et de nombreux leaders « domestiques », principalement dans les domaines applicatifs. Cependant, les axes de progrès sont nombreux... les prochaines éditions auront pour ambitions d'en mesurer les résultats. » Après l'étude Syntec Informatique, réalisée par IDC et le CXP, nous voici en présence d'un nouveau point de vue, tout aussi crédible, qui devrait corréliser cette étude. Toutefois, nous allons en examiner les détails afin de vous livrer la semaine prochaine un compte rendu et une analyse détaillée. La jeune association Afdel fera très certainement avancer la condition des éditeurs français qui sont impatientés de s'épanouir dans l'Hexagone et à l'international. **RB.**

DISTRIBUTION ET NÉGOCE : RAPPROCHEMENT GENERIX-INFLUE

Paris, le 14 novembre 2006 - Generix et Influe ont signé un protocole en vue de se rapprocher et de renforcer leur position stratégique dans la distribution et le négoce. Ce rapprochement résulte de la volonté des deux éditeurs d'adresser ensemble les marchés de la distribution, du négoce et de l'industrie, pour apporter une offre globale dans la gestion des flux.

L'apport à Generix de la totalité du capital d'Influe sera rémunéré par l'émission de 36 millions d'actions Generix, soit 27,4 % du capital post-opération et un versement en cash de 6 M€, financé par Generix sans appel à ses actionnaires. L'opération est soumise à l'agrément des autorités de marché, au vote l'Assemblée Générale Extraordinaire de Generix ainsi que la levée des conditions suspensives. Le nouvel ensemble Generix-Influe, avec 400 collaborateurs, un portefeuille de plus de 6000 clients et un chiffre d'affaires d'environ 45 M€, deviendra un acteur majeur de l'édition pour le commerce à l'échelle européenne. Il se positionne parmi les 10 premiers éditeurs français et parmi les 10 premiers éditeurs européens du négoce et la distribution. Influe est un éditeur français avec une forte position dans l'EDI (Echange de Données

Informatique), technologie largement utilisée dans la distribution et le négoce. Son chiffre d'affaires 2005/2006 s'est élevé à 21,7 M€ (Influe clôt ses comptes annuels au 31 mars), avec une marge brute d'exploitation à plus de 11%. Elle investit en R&D 20% de son chiffre d'affaires. L'entreprise bénéficie d'une structure financière saine, avec une trésorerie nette de 3 M€ au 31 mars 2006. C'est un spécialiste reconnu de la gestion collaborative et de la communication inter-entreprises, dans le cadre de leurs transactions commerciales. Auprès de ses 6000 clients fournisseurs, grossistes et distributeurs, Influe intervient dans l'optimisation, la gestion partagée et la traçabilité des approvisionnements (flux physiques), la dématérialisation, la synchronisation et la traduction des données (flux logiques).

STERIA : CROISSANCE ORGANIQUE DE 6,1% SUR 9 MOIS

Paris, le 13 novembre 2006 - Steria a réalisé un chiffre d'affaires consolidé au troisième trimestre 2006 de 298,4 M€, en croissance organique de 10,9% grâce aux trois principales zones géographiques du groupe, représentant plus de 80% du chiffre d'affaires : Royaume-Uni +28,7%, Allemagne +11,9%, France +9,9%. Sur les neuf premiers mois 2006, le chiffre d'affaires est en croissance organique de 6,1% à 905,6 M€.

En France, le rythme de croissance, en ligne avec celui du premier semestre, est soutenu (+9,9% organique). Sur ce marché, Steria bénéficie de son positionnement équilibré et voit ses deux métiers progresser de façon dynamique : infogérance +13,4%, conseil et intégration de systèmes +7,4%. Au Royaume-Uni, la croissance du chiffre d'affaires connaît une accélération sensible sur le troisième trimestre (+28,7% organique) grâce aux grands contrats signés fin 2005 et début 2006. En Allemagne, la croissance du chiffre d'affaires

(+11,9% organique) bénéficie de la qualité du positionnement de Steria-Mummert ainsi que des investissements commerciaux réalisés au cours du premier semestre 2006. Sur la zone Autre Europe, dans le cadre du renforcement du modèle de services les ventes de matériel ont été réduites de 3,0 M€ par rapport au troisième trimestre 2005. Les objectifs du groupe, en 2006, sont de croître plus vite que le marché européen des services informatiques et de réaliser un taux de marge opérationnelle supérieur à 7%.

Par métier, l'infogérance a crû de 10,6% sur les neuf premiers mois de l'exercice, à 395 M€. Le conseil et l'intégration de systèmes n'a progressé que de 2,9%, à 510,6 M€.

STERIA	T3-2006	T3-2005*	Croissance organique
Chiffre d'affaires consolidé Par pays	298,4 M€	269,1 M€	+10,9 %
CA France	123,1 M€	112,0 M€	+ 9,9 %
CA Royaume-Uni	78,0 M€	60,6 M€	+ 28,7 %
CA Allemagne	50,2 M€	44,9 M€	+ 11,9 %
CA autre Europe	47,1 M€	51,6 M€	- 8,8 %

*Chiffres d'affaires à périmètre et taux de change constants.

FUSIONS & ACQUISITIONS

IBS FRANCE CÈDE EXCELSIUS À ACA

Paris, le 13 novembre 2006

– **IBS France**, filiale de l'éditeur suédois de l'ERP IBS Enterprise, vient de vendre son fonds de commerce constitué par son centre de compétence SAP (préalablement connu sous le nom d'Excelsius), activité spécialisée dans l'intégration et le support de solutions SAP, à la société ACA (Artaud Courthéoux et Associés). L'opération est effective depuis le 1^{er} octobre 2006. IBS a décidé de céder cette activité dans le cadre de sa nouvelle organisation et du recentrage de ses activités sur ses produits maison. Côté à la bourse de Stockholm, le groupe IBS a réalisé un chiffre d'affaires de 256 M€ en 2005 avec 1900 collaborateurs. ACA, DVA (Distributeur à Valeur Ajoutée) de SAP depuis 1999, a développé des solutions « pré packagées » pour le secteur public ainsi que pour les entreprises industrielles de haute technologie (aéronautique, spatial, défense, machines spéciales). ACA propose également depuis 2004 une offre de support personnalisé

sur SAP, adaptée aux PME. Créée en 1989, ACA dispose d'une double compétence d'intégrateur et d'éditeur. En tant qu'éditeur, la société dispose de la solution Isie, traducteur et interprète comptable mais également outil de gestion de flux entre applications. Isie compte plus de 150 références en France. La solution Alex vient compléter les offres techniques et métiers en proposant des solutions de gestion de tables et de gestion des dictionnaires de données. ACA édite également deux solutions dédiées au monde de l'assurance, Assurex Rentes et Assurex Vie. « *L'acquisition de ce pôle de compétence constitué principalement d'un groupe de consultants ayant travaillé de nombreuses années au sein de la société Excelsius dont le métier était identique à celui de ACA, s'inscrit dans une dynamique de croissance soutenue de la société ACA et lui permet ainsi de conforter sa position de DVA historique de SAP France* », déclare Eric Courthéoux, PDG d'ACA.

RÉSULTATS

Paris, le 8 novembre 2006

– **GFI Informatique** a enregistré au troisième trimestre 2006 une croissance du chiffre d'affaires de 13,5% dont 8,6% de croissance organique, à 145 M€ en 2006, contre 127,8 M€ en 2005. Sur le cumul des 9 premiers mois de l'exercice, le chiffre d'affaires 2006 a atteint 464,8 M€, contre 400,1 M€ en 2005, soit une croissance de 16,2%, dont 7,4% en organique. En France le chiffre d'affaires est en hausse de 18,7% sur le troisième trimestre soit une croissance organique de 5,9% par rapport au 3^{ème} trimestre 2005 et de 5,4% sur les 9 premiers mois de l'année. Les activités en France continuent d'enregistrer des

succès commerciaux significatifs grâce aux offres packagées. Les filiales en Espagne, Portugal, Allemagne, Canada et Maroc confirment leurs bonnes performances avec des croissances organiques supérieures à 20% sur les 9 premiers mois de l'année en Espagne, en Allemagne et au Maroc. Les acquisitions réalisées en Espagne (biométrie et solutions pour le secteur hospitalier) ont enregistré de bons résultats. L'activité en Italie a finalisé des signatures de contrats significatifs dans le secteur de l'énergie qui ont permis à cette filiale de dégager une croissance organique de chiffre d'affaires de 13% au troisième trimestre. Les fi-

liales en Belgique et au Luxembourg ont acquis, grâce à l'apport d'Adelior, une taille critique et retrouvé leur dynamisme commercial. Les effectifs du groupe sont à fin septembre de 8360 personnes dont 4871 en France.

Bagnolet, le 8 novembre

– **Infotel** a réalisé au 3^{ème} trimestre 2006 un chiffre d'affaires de 16,0 M€, en hausse de 45,7 % par rapport au 3^e trimestre 2005. Sur les 9 premiers mois 2006, le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 49,4 M€, en progression de 50,6 % par rapport à fin septembre 2006 (+ 23,9 % à périmètre constant). Les services (91,6 % du CA) sont en progression de 56,3 % (+ 26,1 % à périmètre constant). Le 3^e trimestre a été marqué par l'ouverture d'une nouvelle agence au Mans. Dans la continuité de la stratégie d'implantation régionale, après Toulouse (1989), Bordeaux (2001), Lyon (2005), Rennes et Nantes avec Odaxys en 2006, cette nouvelle implantation répond à la présence de 40 personnes sur le site et à l'ouverture de deux centres de services Infotel pour MMA. Les logiciels (8,6 % du CA), en hausse de 7,4 % à fin septembre, profitent de deux bons trimestres de royalties. Ce bon niveau

d'activité conforte Infotel dans son objectif de chiffre d'affaires 2006 supérieur à 66 M€.

Paris le 7 novembre 2006

– **Linedata Services** a réalisé au 3^{ème} trimestre un chiffre d'affaires de 34,9 M€ en hausse de 24,6 % dont + 7,0 % en croissance organique proforma, confirmant ainsi l'accélération progressive de sa croissance. Cette évolution porte le chiffre d'affaires 9 mois à 105,9 M€, soit une croissance organique proforma de + 5,5 % globalement en ligne avec les attentes du groupe. L'activité Asset Management connaît sur ce trimestre une croissance de + 4,9 %, en léger ralentissement compte tenu d'une base de comparaison défavorable liée à l'impact significatif du contrat Thomson aux Etats-Unis pour plus de 2 M€ au troisième trimestre 2005. En Epargne & Assurance, le groupe affiche une très forte hausse de son activité au troisième trimestre avec + 26 % portant la progression à + 6,7 % après 9 mois. En Crédits & Financements, l'activité recule de 5,0 % sur ce trimestre en raison d'une activité consulting moins soutenue. Linedata Services confirme son objectif d'une croissance organique supérieure à 7 %.

NOMINATION



Paris, le 8 novembre

– **IBS**, a nommé Isabelle Zapillon au poste de directrice générale d'IBS

France, en remplacement de Jean- Paul Patureau. 44 ans, diplômée d'un Master Miage (Maîtrise d'informatique appliquée à la gestion d'entreprise), Isabelle Zapillon capitalise plus de 20 ans d'expérience dans le métier de l'ERP. Elle débute sa carrière comme responsable d'exploitation chez Cazeneuve (fabricant de machines outils) en 1985.

En 1989, elle rejoint la société Transfert Informatique pour y occuper les fonctions de chef de projet. De 1993 à 2006, elle intègre la société Ilsys Consulting, filiale du groupe IBS spécialiste de l'implémentation du progiciel Mapics. Elle y occupe le poste de consultante fonctionnelle, puis de responsable des opérations avant vente avant de prendre en charge la direction générale en 2003. Cette nomination s'inscrit dans le cadre de la mise en place d'une nouvelle organisation destinée recentrer l'activité des filiales sur le déploiement de la solution IBS Enterprise.

ROBERT MORIN : « 15 ANS ET 1 JOUR ».

Paris le 15 novembre 2006 – Robert Morin a vécu une expérience difficile, qui a marqué un virage décisif dans le déroulement de sa carrière d'entrepreneur. Le titre de l'ouvrage qu'il vient de publier chez Glénat, « 15 ans et 1 jour, » résume en trois mots et 2 nombres ses 15 dernières années de vie professionnelle. Fondateur de Teamlog avec une petite équipe transfuge d'ECA Automation, il a su tenir fermement la barre jusqu'au 21 janvier 2005, sauvant in extremis son entreprise d'une catastrophe annoncée, à seulement quelques encablures du dépôt de bilan.

Depuis le 1^{er} avril 2006, Robert Morin n'est plus PDG de Teamlog. Il a « passé la main » à Frédéric Sebag, PDG de Groupe Open. Nous avons voulu cet entretien car le livre constitue un témoignage poignant sur les 15 premières années de Teamlog, avec ses joies et ses peines. Robert Morin a voulu en faire un outil d'aide au recrutement des informaticiens, mais il sera certainement perçu comme un outil d'aide à la gestion de crises, que ce soit dans une SSII ou ailleurs.

Roger Bui : Quelles furent les grandes périodes de Teamlog ?

Robert Morin : 1991-1994 a été la première grande période où nous nous sommes développé par croissance interne, dans les régions de Grenoble, Paris et Rennes. En 1995, un de nos clients, le Celar en l'occurrence, voulait absolument que nous ayons une implantation à Rennes. C'est alors que nous avons fait le pari de la croissance externe en rachetant Aristel. Cette société avait été créée par des anciens de Syseca que je connaissais bien. L'opération a très bien fonctionné. Cette année là a marqué le début de la croissance externe avec de petites acquisitions ciblées qui nous per-

mettait soit de nous renforcer dans une région, soit dans une technologie manquante.

La troisième période, de 1998 à 2002, a été marquée par l'introduction de la société en bourse. Pour une entreprise cela représente un véritable parcours du combattant et c'est à la fois un événement fantastique car la société change de dimension en devenant publique. L'introduction fut faite en juillet 1998, en pleine période euphorique. Nous avions des ressources financières avec l'introduction, les banques nous faisaient les yeux doux évidemment. Le capital était assez bien réparti avec environ 4000 actionnaires. Cette période correspondait à une phase de développement intensif. Le marché était excellent, les clients étaient là, la croissance du marché était à 2 chiffres. Nous faisons de la croissance interne et de la croissance externe. En 1999, nous avons racheté LM Informatique, pour une raison de complémentarité de marché. Nous n'étions que sur les marchés de l'industrie et du public, mais pas du tout sur le secteur bancaire. LM Informatique nous a apporté le marché banque et finance. L'opération était délicate car l'effectif du groupe est passé de 500 à 750 personnes.

RB : C'est au cours de cette période que vous avez cédé aux chants des sirènes des banques. Serait-ce la fin de la période euphorique et le début des galères ?

Robert Morin : Oui. Nous avons fait appel au marché par trois fois, sous forme d'augmentation de capital. Ces opérations nous ont apporté des fonds propres très importants, de l'ordre de 50 M€. Les banquiers m'expliquèrent alors l'effet de levier, principe que je ne maîtrisais pas totalement. « Puisque vous avez levé autant d'argent en fonds propres, vous avez le droit de nous emprunter la même somme. » Tout est là. Le marché financier n'est pas le pire. Les opérations sont faites sans que votre endettement n'augmente. Mais, ce qui est dramatique, c'est le fait que les banquiers vous font croire que ce n'est pas un problème d'avoir de l'endettement, quand vous avez des fonds propres à hauteur de l'endettement. Le seul problème, c'est qu'en cas d'effondrement du marché, les sur-valeurs très fortes dues à la dépréciation des acquisitions, entraînent des conséquences dont on ne mesure pas la



**Robert Morin,
fondateur de Teamlog**

portée. Ainsi, les fonds propres fondent comme neige au soleil et vous vous retrouvez avec des pertes abyssales virtuelles, mais comptablement très réelles. L'endettement n'a pas baissé pour autant, d'où la catastrophe. Par ailleurs, avec un endettement faible, les banquiers n'auraient pas suivi. Pour tenir trois ans sans faire des résultats, avec des licenciements qui ont coûté 6 M€ en 2003, il aurait été très difficile de trouver le financement de la trésorerie.

Cette période s'est terminée en 2002 avec deux soucis majeurs. D'une part, le marché informatique s'était effondré depuis 2001, mais nous ne nous en étions rendu compte qu'en 2002. Syntec avait prévu pour 2002 une croissance de 8% qui s'est traduite par une décroissance de 3%. Les plans financiers ayant été construits sur l'hypothèse d'une croissance qui allait évoluer normalement, une prévision de résultat d'exploitation de 10% n'était pas du tout aberrante. C'est là où je me suis trompé. La croissance n'était pas au rendez-vous, mais les problèmes oui.

RB : La confrontation avec les banquiers est donc devenue inévitable.

Robert Morin : Effectivement. Sur les trois exercices 2002, 2003 et 2004, nous avons fait de mauvais résultats. La croissance n'était pas

LA DÉLIVRANCE

Paris, le 5 avril 2005 - Les sociétés Groupe Open et Teamlog SA annoncent avoir procédé ce jour à la réalisation des opérations financières, approuvées lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 30 mars dernier : une augmentation de capital en numéraire d'un montant de 8,5 M€, au prix de 1 euro par action ; l'émission d'un emprunt obligataire convertible d'un montant de 4,5 M€, au prix unitaire de 1,50 € par obligation, d'une maturité de 5 ans et convertible à tout moment après la fin de la 3^e année ; l'émission d'un emprunt obligataire remboursable en actions d'un montant de 3,0 M€, au prix unitaire de 1,20 € par obligation, d'une maturité de 5 ans, et remboursable à tout moment après la fin de la 3^e année. D'ici le 15 avril, Groupe Open apportera en outre 6,5 M€ sous forme de comptes courants d'associés, en complément aux 4 M€ déjà apportés fin janvier. A l'issue de ces opérations, Teamlog SA remboursera à son pool bancaire 16,47 M€ pour solde de tout compte de son emprunt moyen et long terme de 44,2 M€.

là, mais l'endettement bien présent. En outre, nous avons contracté cet endettement sur les bases de 2001, ce qui signifie des durées de remboursement assez courtes. Les mensualités étaient considérables et nous étions incapables de les honorer. Les banquiers qui étaient euphoriques auparavant, ont tout d'un coup pris peur. La grande confrontation a commencé au début de 2003. Nous avons d'abord obtenu un rééchelonnement de la dette sur 12 ans au lieu de 6. Toutefois, nous nous sommes rendus compte que ce rééchelonnement de la dette ne pouvait être efficace que si le marché repartait. Seulement, le marché ne repartait pas. En février 2004, nous avons dû faire une augmentation de capital, garantie par notre partenaire Groupe Open, entré au capital à cette occasion. Nous avons rencontré Groupe Open dans le courant de l'année 2003. Cette société avait une faible présence dans les services et exerçait son activité surtout dans la distribution de matériels et de logiciels. Elle avait l'intention de se renforcer dans le service.

RB : De 2004 au 21 janvier 2005, vous avez connu le pire, avec un dénouement heureux pour l'entreprise.

Robert Morin : En effet. Fin 2004, nous nous sommes, une nouvelle fois, retrouvés avec une crise de trésorerie car l'exercice n'avait pas été à la hauteur de nos espérances en terme de résultats. Nous n'avions toujours pas les capacités nécessaires pour le remboursement de la dette. Nous avons, en outre, une dette sociale importante. Nous avons expliqué aux banquiers que nous ne réussirions pas à passer le cap sans leur participation. Cela voulait dire alléger la dette ou entrer au capital, voire une autre solution. J'ai donc cherché un partenaire solide pour nous sortir de cette situation. Nous avons encore la possibilité de faire appel au marché, mais ce n'était pas la bonne période. Le risque d'échec était important. Naturellement, Groupe Open s'est porté candidat étant déjà dans la place. Pour trouver la meilleure solution, j'avais fait le tour du marché et Silicomp, une autre SSII de la région grenobloise était également intéressée, ainsi qu'un troisième acteur, le groupe Argos. Finalement, c'est la solution Groupe Open qui l'emporta. L'opération fut bouclée en avril

2005. Groupe Open entra dans le capital en prenant la majorité, sur la base d'un accord sur trois ans, jusqu'en avril 2008. Comme je le raconte dans le livre, les négociations furent très rudes.

Dans ce type de situation, les banquiers abandonnent traditionnellement 50% de la dette. Nous avons réussi à leur faire abandonner les 2/3. Pour se rattraper, ils nous ont imposé une clause de retour à meilleure fortune, qui, si tout se passe bien, peut leur permettre de ramener leur abandon à hauteur de 50%, en cas de plus-value.

RB : Que s'est-il passé ensuite ?

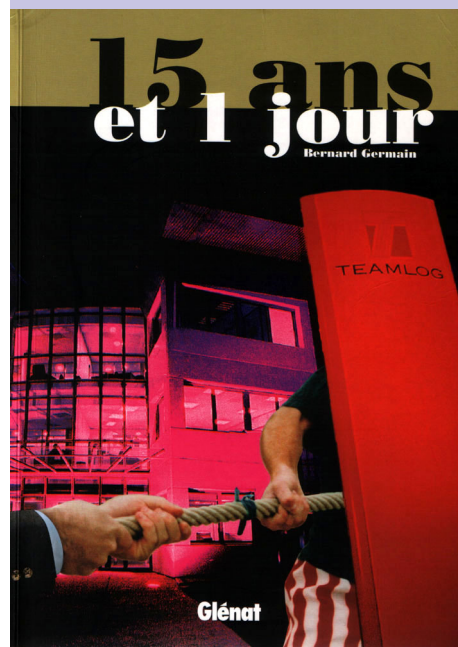
Robert Morin : Depuis septembre 2005, je ne comprend plus rien. En effet, l'accord stipulait que nous réorganiserions la société sous la houlette d'un Conseil de Surveillance contrôlé par Groupe Open et d'un Conseil d'Administration contrôlé par Groupe Teamlog. Je suppose que Groupe Open, qui avait mis dans l'affaire beaucoup d'argent, n'arrivait pas à admettre qu'il n'avait pas le pouvoir dans l'entreprise. Ce fut une nouvelle confrontation épouvantable, au détriment du groupe, qui a duré six mois. Pour ne pas aggraver la situation, j'ai cédé ma place de Président du Directoire à Frédéric Sebag, PDG de Groupe Open.

« Frédéric Sebag, l'actuel Président Directeur Général de Groupe Open, a pris la présidence du Directoire de Teamlog en date du 1^{er} avril 2006. Son ambition est de faire entrer Teamlog dans le top 5 des SSII françaises. Il reprend donc le flambeau là où je l'ai un instant posé pour le porter à l'exact endroit de mes souhaits. J'espère ardemment que son action sera couronnée de succès. Mes meilleurs vœux l'accompagnent. »*

RB : Finalement que retenir-vous de cette expérience ?

Robert Morin : J'en retiens un mauvais souvenir des banquiers. En fait c'est très complexe à percevoir lorsque l'on n'a pas vécu la situation. Dans le vie courante, on ne rencontre finalement que des commerciaux qui vous vendent un produit, que ce soit de l'argent ou un bien matériel. Quand tout va bien, il est très difficile de résister au chant des sirènes. Le réveil devient brutal lorsque le marché s'est écroulé, que les résultats ne sont plus là. Vous vous retrouvez alors face à des émissaires des ban-

POURQUOI CE LIVRE ?



J'avais toujours eu l'idée d'un livre qui raconte l'histoire de Teamlog, parce que pour ceux qui l'ont vécue, c'est une histoire formidable. Début 2005, lorsque Groupe Open avait pris la majorité du capital, je savais que mon parcours au sein de Teamlog ne pouvait durer indéfiniment. C'est à ce moment là que je l'ai commencé, avec pour l'idée de dérouler un fil conducteur, avec un dénouement final, à l'instar d'un livre policier dont l'intrigue serait fondée sur nos péripéties avec les banques... Je me sentais capable de raconter, mais pas d'écrire moi-même le texte. C'est pourquoi ce livre a été rédigé par un collaborateur que je connais depuis toujours : Bernard Germain.

ques qui n'ont plus rien à voir avec ceux que vous connaissiez auparavant. Si c'était à refaire, je m'introduirai à nouveau en bourse car c'est une formidable expérience, mais je prendrai mes distances avec les banquiers.

« Quant à moi, libre de tout engagement, je réfléchis à ce que sera ma prochaine aventure. Peut-être reprendrai-je le voyage transatlantique à la voile interrompu il y a trente-trois ans. L'océan est vaste, le champ de ses possibilités est infini. »*

*Citations extraites du livre.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 4^e trimestre 2006. Envoyez vos communiqués par email uniquement (rbui@ipresse.net).

Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris.

Cliquez : [Bulletin d'Abonnement](#) - Email : contact@ipresse.net - <http://www.ipresse.net>