

**Allocution de Monsieur Dan Kerpelman, CEO,
lors de l'Assemblée Générale de SGS SA – 20 mars 2006**

Mesdames, Messieurs,
Chers actionnaires,

Il y a une année, dans cette salle, je prenais rendez vous pour aujourd'hui pour vous présenter des résultats à la hauteur de vos attentes. C'est avec un immense plaisir que je le fais, puisque comme vous le savez déjà, l'année 2005 a marqué une étape historique dans la reconstruction de la SGS et la fin du programme de redressement initié en 2002 par Monsieur Sergio Marchionne.

Avant de discuter les chiffres, je saisis cette opportunité pour féliciter et remercier mes collègues de l'Operations Council (le Comité de Direction) et tous nos collaborateurs dans le monde pour leur excellente performance soutenue.

Chiffres-clés

Notre chiffre d'affaires a franchi le seuil des 3 milliards de francs pour atteindre 3'308 millions, en hausse de 14,7%, dont 11,4% de manière organique.

Certaines de nos activités, par exemple celles liées aux Biens de Consommation, aux Minerais, aux Sciences de la Vie ou encore à la Certification de systèmes et processus ont progressé au-delà de 15%

Notre résultat d'exploitation a passé la barre du demi-milliard, à 502 millions de francs, avec une marge opérationnelle s'élevant à 15,2%, et de fortes améliorations entre autres du côté environnemental, le pôle Consumer Testing devenant notre champion à 21,4%.

Le bénéfice qui vous est attribué se monte à CHF 371 millions, en augmentation de 33,5%.

Quant à l'EPS, le résultat de base par action, il atteint 49.45 francs, respectivement 48.84 sur une base diluée.

Notre nombre d'employés a augmenté pratiquement de 4'800 dont 500 résultent des acquisitions. Cette augmentation supporte notre croissance, mais ne l'anticipe pas.

Ces résultats excédant les attentes les plus optimistes ont été obtenus dans un marché stimulé par d'importants flux commerciaux sur les matières premières et une tendance continue à l'externalisation, mais simultanément dans un marché très concurrentiel et malgré la baisse des activités liées aux contrats d'inspection douanière avant embarquement.

Chiffres-clés par Régions

Sur un plan géographique, nous avons enregistré une importante croissance de 27% dans la zone Asie Pacifique, avec la région Hong-Kong/Chine culminant à plus de 40%. Nous avons continué nos investissements en infrastructure et marketing, et en récoltons les fruits, particulièrement dans le Consumer Testing.

Dans la zone Europe/Afrique/Moyen Orient, qui représente plus de 50% de nos affaires, il faut remarquer la bonne progression des régions Sud-Est européenne ainsi que de l'Europe de l'Est et du Moyen Orient qui progressent de plus de 20% alors que la croissance de l'Europe de l'Ouest et du Nord avoisine les 10%. Les Amériques progressent de 9,2%, dont 5,8% de croissance organique.

Chiffres-clés par Pôles d'Activités

Mises à part nos activités liées aux contrats gouvernementaux, toutes ont participé à la croissance, tant en terme de chiffre d'affaires que de profitabilité, ce dont nous sommes particulièrement heureux. Je tiens à relever le retour de l'Agriculture, l'excellente performance de nos activités minières avec une croissance de 20%, en partie soutenue par la bonne intégration des acquisitions qui nous ont permis de sensiblement élargir notre palette de services. Nos activités Life Science progressent de presque 17%, alors que nos pôles industriels et de certification dépassent les 15%. Grâce au renforcement de nos activités de contrôle technique de véhicules en France lors de l'acquisition du Groupe Auto Sécurité, nous avons pu partiellement compenser le recul de nos affaires liées au leasing automobile aux Etats-Unis.

Malheureusement, mais ce n'est pas une surprise, je dois vous rapporter une baisse de 10% du chiffre d'affaires de Trade Assurance, dont la marge opérationnelle demeure supérieure à 21%. Comme vous le savez, les contrats d'inspection avant embarquement avec le Pérou et le Venezuela sont arrivés à échéance et n'ont pas été renouvelés. Nous avons pu partiellement compenser cette diminution par le lancement d'activités nouvelles, par exemple la surveillance de programmes d'aide ou de développement forestier. Nous nous adaptons au marché, adaptation récemment démontrée par la signature au Nigeria d'un contrat associant l'inspection à la destination, sous forme de scanners aux services d'estimation et de classification.

Evolution du résultat d'exploitation et du bénéfice

Ce graphique illustre les progrès que votre groupe a générés ces dernières années.

Acquisitions

Permettez-moi de rapidement vous présenter quelques nouveaux membres de la famille SGS.

Au deuxième semestre 2005 :

- MinnovEX Technologies Inc : leader mondial de technologies exclusives en métallurgie,
- Casco Australia Pty Ltd : leader en Australie dans le secteur des analyses charbonnières,
- Groupe Auto Sécurité : leader dans l'inspection réglementaire des véhicules en France,
- Paradigm Analytical Laboratories Inc : leader dans l'analyse environnementale aux Etats-Unis.

Et au début de cette année :

- Aster.cephac et Northview Biosciences Inc, actifs dans le domaine des essais cliniques, la bio analyse et le contrôle de qualité pharmaceutique,
- Cotax AS, opérateur norvégien dans les services pétroliers.

Marche des affaires, à ce jour

Ce tableau illustre l'évolution du chiffre d'affaires de janvier/février 2006 par rapport à la même période l'an dernier. Vous voyez qu'à nouveau tous nos services croissent, à l'exception de TAS qui souffre pour le moment de l'arrêt au 31 décembre du contrat d'inspection avant embarquement avec le Nigeria (et Venezuela dans la comparaison). Il s'agissait là du plus important contrat pour notre industrie, mais comme je vous l'ai dit, la SGS est bien équipée pour s'adapter au nouvel environnement. Nous venons du reste de signer, mis à part le nouveau contrat avec le Nigeria que je viens de citer, un autre contrat important au Mexique sur la base de notre service ValuNet. Mais vous le voyez, nous prévoyons une baisse sur l'année, contrairement aux neuf autres divisions.

Plan stratégique et objectifs 2008

Accordez-moi encore un petit moment pour vous dire quelques mots au sujet de la nouvelle stratégie et les objectifs que nous avons fixés pour votre société.

Sans entrer dans trop de détails, la stratégie qui a été présentée le 7 novembre 2005 à Taunusstein, haut lieu de SGS Institut Fresenius, comporte les 5 éléments que vous voyez sur cette image.

Je commence par le socle : avantages concurrentiels, les actuels et ceux à développer. Qualité, productivité et personnel sont les nerfs de nos avantages compétitifs. Ceux-ci comprennent des facteurs tels que le réseau et son utilisation, les processus opérationnels, le « brand », la formation et l'éthique, mais cette liste n'est bien entendu pas exhaustive.

Sur ce socle, il y a les 3 piliers de croissance. Le premier, le plus important, la croissance organique continue sur la base du portefeuille actuel. Cette croissance s'acquiert par des gains de parts de marché, de nouveaux services le long de la chaîne d'approvisionnement, des initiatives particulières à certains marchés régionaux sans oublier l'expansion géographique de notre réseau.

Le deuxième pilier comporte l'accélération de croissance de 3 pôles que nous avons identifiés comme porteurs d'un potentiel supérieur dans la mesure où nous n'y sommes pas encore fortement positionnés. Ces pôles sont les Sciences de la Vie, les activités liées aux Biens de Consommation ainsi que nos Services Industriels. Ils offrent aussi une diversification de notre portefeuille, favorisant les produits finis, ainsi que les infrastructures nous ouvrant par conséquent de nouveaux marchés. Nous investissons dans ces secteurs et procédons à des acquisitions ciblées.

Le troisième pilier, ou colonne, pour éviter toute confusion en Suisse..., comprend ce que nous appelons initiatives stratégiques. Il s'agit d'une approche transversale de marchés verticaux.

J'entends par là intégrer une partie de nos services et les offrir « en un bloc » à une clientèle ou une industrie verticalisée. A ce stade, nous considérons particulièrement les Gouvernements, la Finance, l'industrie alimentaire et les projets d'infrastructures énergétiques, où nous pouvons offrir nos services pétroliers, gaziers, miniers, industriels, environnementaux, sociaux, etc..., comme fournisseur unique. Et puis j'avoue un intérêt particulier pour un monde dont les standards de qualité ne sont soumis à pratiquement aucune règle, le monde du software.

Le toit de cette nouvelle maison SGS est vraisemblablement celui qui vous intéresse le plus, les objectifs financiers. La SGS 2008 vise un chiffre d'affaires de 5 milliards de francs, ce qui signifie une croissance de 15%, dont deux-tiers organiques. Nous allons faire progresser notre marge à 17%, et avons ciblé un bénéfice par action de CHF 80.-

Depuis le lancement de ce nouveau plan, un certain nombre d'étapes ont déjà été franchies. Les plans de croissance de chaque pôle ont été finalisés ou se développent, quelques acquisitions, comme vous l'avez vu, ont déjà eu lieu et la conduite de certaines initiatives stratégiques a été attribuée, par exemple la « gouvernementale » à M. Fred Herren et « l'énergétique » à M. Chris Kirk.

Quant à l'amélioration constante de notre réseau et son efficacité, elle fait l'objet d'une attention toute particulière que nous appelons « Network Advantage ». L'idée est d'intégrer et flexibiliser notre réseau de laboratoires, afin de mieux partager et échanger tant les compétences que les ressources. En parallèle, nous allons former un « back-office » plus efficace et performant afin d'offrir une meilleure répartition des tâches de support pour nos laborantins, auditeurs et inspecteurs.

L'objectif, vous l'aurez deviné, est d'augmenter notre productivité et la satisfaction de nos clients tout en exploitant mieux notre capacité existante. Nous allons donc favoriser ainsi notre croissance organique et simplifier les processus d'intégration des initiatives stratégiques.

Vous le voyez, Mesdames et Messieurs, la SGS peut faire encore beaucoup. Son potentiel de croissance est intact. Sa capacité bénéficiaire est bien là. Je peux vous assurer de l'engagement du management à atteindre ces objectifs. Je vous remercie de votre soutien et de votre attention.