

## Retour au calme

Début d'année mouvementé après deux kick-offs de haute tenue suivis chacun par une dizaine de Masters enthousiastes. Quelle vitalité et ... que de nouveaux termes, abscons pour beaucoup. La préparation de nos deux rencontres est au top et une quarantaine de Masters sont sur le point d'envahir la Vallée des Saints en Bretagne, une première pour le Cercle et un test pour de futurs horizons.



Notre mutuelle a déclenché une vague de réactions digne d'une grande marée. A quelque chose malheur est bon ! Cela nous a permis de découvrir deux nouveaux correspondants et de mieux appréhender le fonctionnement de Klésia. L'adossement au Plafond Mensuel de Sécurité Sociale (PMSS) est notre sécurité.

Après les vicissitudes de l'an passé avec notre agence bancaire, jusqu'au blocage du compte pendant un mois, nous avons trouvé une banque accueillante qui nous considère comme un client et non un assujetti. N'oubliez pas de modifier vos virements ou de créer le Cercle comme bénéficiaire (voir les détails page 4).

Je ne me lasserai pas de vous rappeler l'importance de votre contribution à notre Dictionnaire. Où en sont les engagements pris lors de l'assemblée générale ? Comment peut-on ne rien avoir à écrire sur sa vie à Sopra ou Sopra Steria ou Axway ? Je vous rappelle que ces témoignages sont d'abord pour Pierre Pasquier qui va quitter la présidence du conseil d'administration de Sopra Steria le 21 mai. Chacun de nous lui doit bien cela.

**Henri Petiteau**  
Président du Cercle



Les artisans du kick-off France autour de Grégory Wintrebert

## Kick-off : ambitions et challenges du Pôle France

*Hyperscalers, Next-Gen, CCoE, DCoE ... les kick-offs du Groupe des 16 et 17 janvier ont véhiculé quelques termes qui ne nous sont pas familiers (voir le lexique en fin d'article). Roger Sermet revient sur les messages clés du kick-off France.*

A 16h30 les portes de la grande salle du Palais des Congrès s'ouvrent et les 1.200 managers du Pôle France de Sopra Steria commencent à prendre place. Une demi-heure plus tard la salle est pleine et le coup d'envoi du kick-off est donné. Entre alors sur scène un groupe de danseurs qui, en quelques minutes, donnent le ton général des présentations qui vont suivre : dynamisme et modernité.

Suite à cette mise en condition, Catherine Ly, Directrice de la BU Infrastructure Cloud & Services, fil rouge des deux heures qui vont suivre, et Grégory Wintrebert, Directeur du Pôle France, font leur entrée et présentent le programme articulé autour de deux thèmes principaux : le bilan 2023 avec un focus particulier sur les enseignements à tirer de cette année et l'indispensable transformation 2024.

**Bilan 2023** - 2023 s'inscrit dans les très bonnes années. En effet, le chiffre d'affaires a atteint 1,9 milliards d'euros, soit une croissance de 4% par rapport à 2022. La rentabilité a également été au rendez-vous puisqu'elle a dépassé 10%. Il faut aussi saluer une réelle montée en valeur concrétisée par une progression de 6% du taux journalier moyen. De plus, au plan qualitatif nous pouvons afficher de réels atouts : une reconnaissance incontestable par le marché français (sur ce marché Pierre Audoin Conseil nous place en n°2), un positionnement solide sur les *verticaux* (marchés sectoriels) sélectionnés, une activité Conseil significative et rentable et un *delivery* qualifié de robuste. A noter également : un début de positionnement sur ce qu'il est désormais convenu d'appeler les *next-gen* (cloud, data, intelligence artificielle).

Donc excellente année, mais il y a la "moitié vide" du verre qu'il ne faut surtout pas occulter. Notre positionnement sur les *next-gen*, bien que réel, est inférieur à celui de nos principaux concurrents et ce, dans un contexte où les investissements de nos clients portent désormais davantage sur ces technologies que sur le *legacy*. Par ailleurs, les *hyperscalers*, incontournables dans le monde du cloud, ne nous reconnaissent pas comme partenaire majeur car le nombre de collaborateurs certifiés sur leur offre est insuffisant. Et puis, malgré la bonne rentabilité constatée, nous ne parvenons pas à être au niveau des meilleurs.

Ce constat a conduit la Direction à engager, dès 2024, une transformation en profondeur.

Suite page 2

## **KICK-OFF POLE FRANCE - suite**

**Pourquoi une transformation en 2024 et pourquoi l'engager maintenant ?** Nous n'avons pas le choix. La demande clients évolue et le marché est principalement porté par les *next-gen*. Sur ce créneau, nos grands concurrents ont de l'avance sur nous. Il est donc urgent de réagir et de réagir très vite. En fait, le mouvement a été engagé en 2023 par la création de deux centres d'expertise (CCoE et DCoE) et par la signature de partenariats avec les *hyperscalers*. Le bilan de ces opérations est très positif mais il faut maintenant passer à l'échelle supérieure.

**Les ambitions -** La cible 2028 est définie : CA de trois milliards d'euros, résultat d'exploitation de 13% et doublement de la part *next-gen* dans notre CA (passer d'un tiers à deux tiers). De plus, la proportion du CA Cloud doit passer de 30 à 50% dès 2025.

**Les grands principes de la transformation -** La stratégie retenue pour servir ces objectifs consiste à concentrer l'activité sur les sept verticaux où nous sommes déjà fortement implantés, à savoir : Aéroline, Services Financiers, Défense & Sécurité, Services Publics, Transports, Energie & Télécoms et Industrie & Services. Pour chacun d'eux une stratégie spécifique a été définie. Elle doit permettre de consolider et développer les positions existantes en s'appuyant sur l'ensemble des offres et expertises du groupe.

En appui de cette approche verticale, une Direction de l'Offre et six pôles d'expertise (les horizontaux) ont été mis en place. Ces derniers doivent regrouper les meilleures compétences dans les domaines stratégiques que sont le Conseil, l'Infrastructure Management, la Cybersécurité, SAP Finance & Logistique, la Data & l'IA (DCoE) et le Cloud (CCoE). Ils ont pour objet le développement de notre notoriété et de notre crédibilité sur ces domaines mais aussi l'augmentation de notre capacité d'attraction de nouveaux talents. La mise en œuvre des verticaux et horizontaux conduit naturellement à un fonctionnement matriciel et remet en cause l'organisation en Business Unit.

Suite à la présentation de ces grands principes et aussi de quelques exemples montrant que la transformation est déjà en marche, Grégory Wintrebert reprend la parole pour conclure le kick-off. Il exprime sa conviction : "*Nous avons une réelle capacité à "rêver plus haut" et le rêve peut vraiment devenir réalité*". Mais il rappelle que la réussite dépend de chaque manager et il annonce clairement ses attentes vis-à-vis de chacun : plus de collectif et de transversalité, plus d'ouverture et d'excellence et aussi plus d'exigences (individuelles et collectives). Nul doute que l'année 2024 sera passionnante à vivre et on attend avec impatience le kick-off France 2025 pour un premier bilan.

R. Sermet

### **Définitions pour les non-initiés :**

*Next-Gen* : Technologies de remplacement de l'existant

*Legacy* : Patrimoine applicatif (construit sur des technologies plutôt anciennes)

*Hyperscaler* : Fournisseur de services cloud en capacité d'adresser la problématique globale de l'entreprise

*CCoE* : Cloud Center of Excellence

*DCoE* : Data and IA Center of Excellence

## **Nouvelles annonces de Sopra Steria**

Courant février, le Groupe a fait deux annonces importantes. D'une part, le projet de cession de l'intégralité des activités progiciels de Sopra Banking Software à Axway Software ; d'autre part, la réalisation d'un très bon exercice 2023 pour le Groupe

« *Nous avons largement atteint les objectifs financiers que nous nous étions fixés* », déclare Cyril Malargé, DG du Groupe, dans son communiqué de presse sur les résultats 2023. Le résultat opérationnel d'activité s'établit à 548,2 millions d'euros, en hausse de 21% par rapport à 2022, soit un taux de marge opérationnelle d'activité de 9,4%, contre 8,9% un an plus tôt. Le CA Groupe est de 5,81 milliards d'euros, 13,8% de plus qu'en 2022, soit 6,6% de croissance organique.

Concernant Sopra Banking, le projet de cession à Axway des activités software (environ 80% du périmètre de SBS), correspond à la volonté de Sopra Steria « *de renforcer son développement en Europe dans les services et les solutions du numérique et de concentrer ses investissements sur le conseil et le digital dans ses marchés stratégiques : les services financiers, la défense & sécurité, l'aéronautique, l'espace et le secteur public. L'ambition du Groupe est de devenir, face aux acteurs mondiaux, une véritable alternative européenne, notamment sur les enjeux de souveraineté digitale, pour les grands donneurs d'ordre européens dans ses marchés stratégiques.* »

Pierre Pasquier explique dans le communiqué de presse : « *Développée depuis 2012 à partir d'actifs progiciels bancaires issus de l'histoire de Sopra et d'acquisitions, l'activité software de Sopra Banking Software n'est pas au cœur des priorités stratégiques d'une entreprise des services du numérique européenne comme Sopra Steria* ». Annonçant « *une clarification de notre stratégie* », il poursuit : « *Il sera stratégique de développer un partenariat renforcé entre Sopra Steria et Axway Software pour accompagner la transformation digitale de nos grands clients du secteur des services financiers.* » S. Peel-Robert

## **Notre mutuelle Klésia s'explique**

Vous avez été nombreux à constater une augmentation abusive de la cotisation en début d'année. En effet, notre contrat est très avantageux car il limite l'augmentation à celle du PMSS qui est de 5,4%. Florence Camaly, notre nouvelle correspondante Klésia, nous a expliqué : « *Notre délégataire en charge de la gestion de votre contrat a appliqué par erreur une majoration des taux de cotisations sur certains assurés. Nous lui avons demandé de revenir sur les modifications des taux qui avaient été effectués à tort. Les assurés concernés recevront donc un nouvel échéancier dès que la régularisation aura été effectuée. Nous sommes navrés de ce contretemps* ».

Didier Darreau et moi avons rencontré Florence Camaly et Guislain Troublé le 12 mars pour faire connaissance. Ce contact sympathique a permis de présenter le Cercle et d'aborder les points litigieux en cours. Nous avons trouvé des oreilles attentives et bienveillantes et tout devrait rentrer dans l'ordre.

H. Petiteau

## Vies de Masters

### Les aventures d'une bouteille de Pétrus 2000

*Jean-François Pouverel et son fils Benoît ont acheté une franchise de services aux petites entreprises. Lui-même s'occupe à mi-temps, mais 12 heures par jour assure-t-il, de l'expédition de vins ...*



8 août 2016. 49, cours Pasteur, Bordeaux Centre. Avec mon fils Benoît nous ouvrons officiellement notre centre Mail Boxes Etc. et toute la journée nous attendons notre premier client. Il arrivera 30 minutes avant la fermeture pour faire une photocopie. Recette du jour : 15 centimes d'euro.

L'histoire avait commencé quelques mois plus tôt. Je coulais des jours tranquilles en prenant des cours de menuiserie quand Benoît me demande mon avis sur une franchise spécialisée dans le service aux petites entreprises : domiciliation, reprographie, emballage et expédition. La franchise a des accords mondiaux avec tous les transporteurs, UPS, FedEx, DHL...

Nous décidons d'acheter la franchise pour la Gironde avec un premier centre à Bordeaux et pour l'aider, je dis à Benoît que je m'occupe des clients touchant au vin. Cavistes, Châteaux, Négoce... tous ces gens vendent leur vin qu'il faut expédier ensuite vers les destinataires. En France, en Europe ou au Grand Export. On développe une offre (emballage et expédition) et on se forme à toutes les embûches liées à l'envoi de vin, les documents douaniers, la FDA aux USA, les monopoles au Canada ou en Norvège, l'étiquetage particulier pour la Chine...

De son côté, Benoît trouve des clients parmi les salles de vente. Avec le développement des ventes aux enchères par Internet, les gens achètent des objets qu'il faut leur expédier. De l'assiette en faïence ébréchée à une édition originale des *Essais* de Montaigne avec dédicace autographe achetée 175.000 euros. On envoie à Eva Longoria (déception de notre chauffeur qui pensait avoir son 06, mais c'était celui de son concierge) ou à Charles Duke.

Les ventes par Internet ont explosé avec les crises Covid et nos clients se multiplient. Outre le vin, Benoît développe les galeries d'art, les e-commerçants et aussi des industriels expédiant leurs produits, du moule à cannelés aux vêtements d'équitation munis d'airbag, des cartes électroniques aux boîtes de chocolat.

En sept ans, nous avons ouvert deux autres sites. Douze salariés nous ont rejoints et nous envoyons environ 200 colis chaque jour. On a encore nos 15 premiers centimes.

**Aujourd'hui je suis une bouteille de Pétrus 2000.** Avec dix autres copines de ma promo, on nous envoie à Barcelone. Des mains m'allongent dans une boîte blanche. Je suis comme une reine entre Latour et Cheval Blanc. Je pars en camionnette jusqu'à un premier centre de tri. Puis en camion vers l'aéroport direction Roissy où est le deuxième plus grand hub FedEx du monde. 68.000 colis triés par heure. Des dizaines de kilomètres de tapis roulants sur plusieurs niveaux. Tout est automatisé, sauf au début et à la fin où des mains nous posent et nous retirent du tapis. Maintenant je suis sur le tarmac jusqu'à un avion-cargo pour Barcelone. À trois heures du matin nous atterrissons à El-Prat. Nouveau camion direction un bureau FedEx. Nouveau tri puis changement de véhicule pour une camionnette vers notre acheteur.

Nous sommes partis de St-Émilion il y a 20 heures et nous avons parcouru 1.800 kilomètres. J'ai été retournée 40 fois. J'espère qu'il va attendre un peu avant de m'ouvrir. Et que ce ne sera pas pour accompagner ses tapas. *J-F. Pouverel*

## Nouveaux Masters

*Nous souhaitons la bienvenue à deux nouvelles Mastères. Nous présenterons le parcours de Laurence GRANDEL dans notre prochain numéro.*



**Corinne ROUSSEL THOMAS** - Bienvenue à Corinne qui faisait partie de l'équipe de Sopra Ecully de 1990 à 2006. Depuis certifiée en ingénierie culturelle, elle a eu des responsabilités variées dans la région lyonnaise dans le domaine de la médiation socio-pédagogique-culturelle, notamment l'accompagnement éducatif d'enfants autistes et dyslexiques. Dans la photo, on la voit grand-mère

et maîtresse d'internat en mission en Haute-Loire en 2023. Pour moi, Corinne, c'est le souvenir de quelques années de collaboration très riches sur Sopra Lyon où nous devions assurer le quotidien opérationnel des deux agences lyonnaises tout en construisant leur avenir. Avec sa personnalité un peu réservée mais un engagement irréprochable, de bonnes capacités intellectuelles et une rigueur de gestion très appréciée, Corinne a été une excellente assistante d'agence entretenant, en toutes circonstances, avec les clients comme avec les collaborateurs, des relations de confiance.

C'est aussi la reconnaissance du rôle clé de l'assistante d'agence dans l'organisation comme dans la cohésion interne de Sopra. C'est Pierre Pasquier qui m'avait exprimé que la pierre angulaire de notre efficacité et de notre cohésion était souvent plus dans les qualités de l'assistante d'agence que dans celles de son directeur. Les assistantes ont toujours eu pour les collaborateurs ce rôle de « mère de compagnons du devoir », bien naturel car nos métiers restent largement ceux de compagnons qui se nourrissent de l'expérience et des expertises de leurs aînés. *B. Carrias*

## Carte Postale

### Népal, le pays des extrêmes

Michel Clérin part sur son Royal Enfield Classic pour un road-trip mémorable.



Les extrêmes, ça commence avec la géographie. Le Népal est une petite bande de terre de 880 kilomètres de long sur un peu moins de 200 kilomètres de large coincée entre deux titans : la Chine au nord-est et l'Inde au sud-ouest. Comme si ça ne suffisait pas... le point le plus bas du pays, au sud-ouest, est à 60 mètres au-dessus du niveau de la mer, alors que son point le plus haut est simplement le toit du monde, le Mont Everest, qui culmine à 8.849 mètres !

Après avoir récemment parcouru le pays du sud au nord lors d'un road-trip à moto, il est indéniable que le Népal, de par sa configuration géographique, est un concentré d'extrême diversité de paysages, de faune et de flore. Des rhinocéros unicornes de la jungle étouffante d'humidité au sud, aux yaks des plateaux ventés et glacés au nord, en passant par les forêts de rhododendrons habités de volailles en tous genres, il suffit de cinq jours de Royal Enfield Classic et d'un peu de ténacité pour parcourir des pistes poussiéreuses qui sillonnent les immenses rizières du sud, avaler les collines du centre et enfin grimper à plus de 4.000 mètres par des chemins de montagne encore plus défoncés.

La population d'une trentaine de millions d'habitants prouve elle aussi l'extrême diversité du pays, qui comprend plus de 120 ethnies et castes parlant près de 110 langues indigènes différentes. La proximité de la zone d'influence du Commonwealth fait que la moitié de la population comprend l'anglais. Mais cette moitié de la population est concentrée dans les deux plus grandes villes du pays : Kathmandu et Pokhara.

A l'extrême inverse, lors de déplacements en bus local pour rejoindre le point de départ d'un trek, le touriste, même anglophone, peut éprouver de longs moments de solitude... Une douzaine de jours de randonnée dans la vallée du Langtang, au nord de Kathmandu, ont montré à quel point, d'une vallée à l'autre, les rites et coutumes, les façons de vivre, les structures de l'habitat et jusqu'aux légumes du jardin, étaient différents. En partant de 1.460 mètres pour arriver à 4.776m mètres (oui, nous avons raté de peu l'altitude du Mont Blanc), on croise des Newars, des Gurunds, des Tamangs et des Tibétains (réfugiés au Népal après l'invasion/colonisation par la Chine). Les conditions de vie sont largement dictées par la nature. Il y a peu d'infrastructures dans ces vallées. Et pourtant d'un village à l'autre, après six ou sept heures de marche tout de même, on

découvre des recettes de cuisine différentes, des rites religieux différents, des habitats différents.

Les deux dernières semaines passées dans la vallée de Kathmandu ont permis de constater comment, au milieu de ces extrêmes, le pays semble uni. Les signes des religions les plus pratiquées, hindouisme et bouddhisme (participant largement au développement de la pensée positive), sont présents partout. Sur les trottoirs des grandes villes ou sur les chemins en haute montagne, on peut se recueillir devant un stupa, faire une offrande à sa divinité préférée ou encore agiter les cloches qui cernent un temple. La cellule familiale népalaise semble si forte que toutes les générations pratiquent ces gestes au quotidien le plus naturellement du monde. Cela donne un peuple qui sourit tout le temps malgré les difficultés, un peuple qui prend soin des autres et des animaux, un peuple qui devrait obtenir, s'il existait, le grand prix de la gentillesse.

M. Clérin

### Nouvelles de Joomeo

En ce début d'année, les temps sont calmes du côté de notre site d'images, Joomeo. Peu de photos nouvelles sont déposées en cette période, sinon celles de quelques membres qui enrichissent leur espace personnel, à l'image de Daniel Vibert. Si vous n'êtes pas allé voir le site depuis quelque temps, vous trouverez les nouvelles parutions affublées de la mention « nouveau ».

**Concours photo en Belgique** - Probablement vous préparez-vous à documenter les deux manifestations à venir : la rencontre régionale en Bretagne à la Vallée des Saints et l'île de Bréhat (3-4 avril) et le voyage annuel en Belgique (4-7 juin). Après l'échec du Challenge Rome Créativité lancé l'année dernière, nous revenons à la formule traditionnelle d'un concours photo pour notre voyage en Belgique. Les photos concourront dans trois catégories : les Masters et Sopra Stéria Benelux, les villes et les visites, un peu d'humour. Préparez-vous, des prix seront à gagner.

J-P Magis

### Un nouveau compte bancaire pour le Cercle des Masters

Pour pallier les difficultés rencontrées avec la Société Générale, le Cercle a ouvert un nouveau compte à l'agence du **Crédit Mutuel Paris 16 Victor Hugo**, 116 avenue Victor Hugo, 75116 Paris.

**Entrez dès maintenant dans vos virements le code IBAN ci-dessous et pensez à supprimer l'ancien IBAN de votre liste de bénéficiaires.**

Alain nous rappelle le côté pratique de cette formule tant pour l'émetteur (ni chèque, ni enveloppe, ni timbre-poste), que pour le récepteur (pas de manipulation, pas d'envoi, enregistrement immédiat).

**FR76 1027 8060 1000 0207 3550 113**  
**BIC / CMCIFR2A**

## Arts & Cultures

Notre rubrique est proposée ce mois-ci par Dominique Cressend, épouse de Roger, Marc Noirot et Daniel Vibert. Si vous avez des recommandations de livres, BD, musique, films, musées, ou d'événements culturels significatifs, contactez-nous sur [spoolrobert@wanadoo.fr](mailto:spoolrobert@wanadoo.fr)

### Du poil de lapin au feutre

Voici une découverte surprenante si vous êtes dans la douce campagne des Monts du Lyonnais : l'Atelier-Musée du Chapeau, dernier témoin de l'activité chapelière de Chazelles-sur-Lyon. Installé dans l'ancienne usine Fléchet entièrement réhabilitée en lieu culturel et classée monument historique, le musée fait découvrir la fabrication d'un véritable chapeau de feutre. Toutes les visites sont guidées. Un premier guide présente les étapes de fabrication du feutre à partir de poil de lapin, avec démonstration d'une machine en fonctionnement. Nous découvrons le bruit assourdissant d'une seule machine. A nous d'imaginer lorsque trois machines tournent en même temps dans l'atelier. La plupart des ouvriers travaillant sans protections sonores à l'époque devenaient sourds.

Une styliste modiste, ensuite, nous montre la mise en forme du feutre avec les étapes de bastissage, de foulage, la teinture du feutre, le dressage puis la mise en forme de la cloche. On découvre tous les métiers associés : modiste, formier, plumassier, chapelier détaillant, doreur, pour arriver au chapeau fini. Dans une vaste galerie mode sont exposés environ 400 chapeaux du Moyen-Age aux créations des grands couturiers d'aujourd'hui. On peut même acheter un chapeau à des prix justifiables par le travail accompli. Atelier-Musée du Chapeau, La Chapellerie, 42140 Chazelles-sur-Lyon.

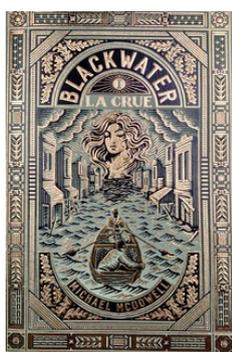
D. Cressend

### A lire, une saga de famille fantastique

#### Blackwater

de Michael McDowell

Editions Monsieur Toussaint Louverture



Quel meilleur moment que cette fin d'hiver pour effectuer une plongée captivante dans l'univers de *Blackwater* ? Ce roman de Michael McDowell, en six tomes quand-même, est paru aux Etats-Unis en 1981, mais ne fut traduit que très récemment en français. Nous sommes en 1919 au confluent fictif de deux rivières réelles qui coulent en Alabama, aux confins de la Floride. C'est

dans la petite bourgade de Perdido que vit une riche famille de propriétaires, les Caskey. Mary Love, la

matriarche, règne sans partage sur sa famille et ses domestiques noirs. L'arrivée de la jeune et inquiétante Elinor dans la ville risque de bouleverser cet équilibre établi. En effet, cette dernière cache des desseins inavoués et des secrets fantastiques.

Les personnages de cette saga passionnante et addictive sont des monstres d'égoïsme, enchaînant les manipulations pour parvenir à leurs fins ou échapper à leur destin, mais aussi attachants. Le tout baigne dans une atmosphère étrange et fascinante au bord de cette rivière qui semble maudite. Pas étonnant qu'on reste accroché à cette histoire quand on sait que Michael McDowell a été aussi le co-auteur de *Beetlejuice* et de *L'Étrange Noël de Monsieur Jack*. Il manie les sentiments humains et le fantastique avec une habileté sans égal.

Cerise sur le gâteau, l'édition est certes au format de poche, mais les couvertures sont très travaillées, embossées et dorées, donnant aux six petits volumes un aspect riche et magique.

M. Noirot

### Randonnée et culture : la Sainte-Baume



Vers le monastère et la grotte de la Sainte-Baume (près de Saint-Maximin-la-Sainte-Baume), 30 à 40 minutes de montée, puis encore 20 minutes jusqu'au sommet pour admirer un panorama 360° de la Méditerranée à la Sainte Victoire. Mais ce qui reste imprimé dans nos mémoires, c'est la visite de la grotte et de tous les repères historiques, religieux et artistiques qu'elle recèle, surtout si vous échangez avec un des frères dominicains qui se fera un plaisir de vous conter les détails des vitraux, de vous inviter à « descendre en soi », répondant aux interrogations même des agnostiques ou des athées. Vestiges, sculptures (une piéta spectaculaire face à l'entrée de la grotte, Marie-Madeleine portée par les anges), textes, ossuaire, et plus encore.

Un moment de profonde introspection et d'intense réflexion. Cela invite à décrire ces moments en mémorisant par écrit ce ressenti si particulier. Ce que je fis sous la forme d'un poème en prose, *En s'élevant*, que vous pourrez retrouver dans mes dossiers de Joomeo. <https://public.joomeo.com/albums/65bbb66e1345c>

D. Vibert

**Le Cercle des Masters de Sopra Group est l'association (loi de 1901) des retraités de Sopra Steria et d'Axway Software.**

**Siège :** 6 avenue Kléber, 75116 Paris. **Président :** Henri Petiteau. **Vice-Président :** Pascal Henrard. **Trésorier :** Alain Parola.

**Secrétaire et Lettre des Masters :** Susan Peel-Robert. **Autres administrateurs :** Roger Cressend, Didier Darreau, Michel Hugon, Jacques Jouvard, Jean-Paul Magis, Jean Massel, Françoise Thélot et Daniel Vibert.

**Courriel Cercle :** [masters.sopra@gmail.com](mailto:masters.sopra@gmail.com) **Site Web Cercle :** [www.masters.soprasteria.com](http://www.masters.soprasteria.com)