

3 février 2004

Assemblée Générale des Actionnaires

Réponses

aux questions
de nos actionnaires

Ce document contient des informations prévisionnelles, au sens du United States Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Il s'agit, entre autres, de suppositions concernant l'évolution de nos activités et de leurs performances financières.

Toutes les déclarations autres que les déclarations de faits historiques ou actuels sont réputées être des informations prévisionnelles. Elles sont désignées par différentes déclinaisons des termes "penser", "attendre", "anticiper", "estimer", "projeter", "prévoir", "pro-forma", "envisager", ou des verbes au futur ou au conditionnel. Les résultats à venir peuvent différer sensiblement des anticipations de résultats issues de données prévisionnelles, sous l'effet de facteurs incluant de manière non limitative : les facteurs décrits dans le "Form 20-F" déposé auprès de la Securities and Exchange Commission (SEC), notre environnement concurrentiel, la conjoncture économique, les fluctuations des marchés financiers français, américains et/ou mondiaux.

Les informations prévisionnelles reflètent l'opinion de la direction à la date de leur rédaction, et nous n'assumons aucune obligation quant à la mise à jour de ces données, même si des faits nouveaux ont lieu postérieurement. Le lecteur ne devra pas accorder une confiance trop importante à ces informations.

18 mai 2004.

SOMMAIRE

NOS RÉPONSES À VOS QUESTIONS

Le titre Sodexo Alliance	page 2
Communication – rumeurs	page 2
Contrôle interne	page 3
Gouvernement d'entreprise	page 3
Rémunération / Stock-options	page 4
Management / Succession	page 4
Secrétariat général	page 5
Actionnaires individuels	page 5
Fiabilité des prévisions	page 6
Situation financière	page 6
Bellon SA	page 6
Perspectives	page 7
Taux de change	page 7
Multiservice	page 7
Concurrence	page 8
Croissance interne	page 8
Etats-Unis	page 9
Grande-Bretagne	page 9
France / Europe	page 10
Développement international	page 10
Achats	page 11
Développement durable / S.T.O.P. Hunger	page 11

SYNTHÈSE DU QUESTIONNAIRE

Le profil des répondants	page 12
L'avis des actionnaires sur le Groupe	page 12
Information sur les principes éthiques de Sodexo Alliance	page 12
Perception de la valeur de l'action Sodexo Alliance	page 13
L'information financière de Sodexo Alliance	page 13
La mise au nominatif pur	page 14
Annexes	page 15

NOS RÉPONSES À VOS QUESTIONS

LE TITRE SODEXHO ALLIANCE

1 QUE COMPTEZ-VOUS FAIRE POUR QUE L'ACTION SODEXHO ALLIANCE RETROUVE UN MEILLEUR COURS DE BOURSE?

L'objectif prioritaire de la Direction Générale est de faire progresser chaque année notre résultat par action. C'est le moyen le plus efficace dont nous disposons pour faire progresser notre cours de bourse.

Pour accélérer la croissance interne de notre chiffre d'affaires, nos équipes sont mobilisées sur :

- la fidélisation de nos clients actuels,
- l'accroissement des ventes sur les sites que nous gérons,
- la conquête de nouveaux clients, en particulier de ceux qui n'ont pas encore externalisé les services que nous rendons.

Nous avons un potentiel d'amélioration de nos marges important. Nos efforts porteront essentiellement sur trois points :

- l'accélération de la croissance interne dont nous venons de parler
- l'amélioration de la gestion opérationnelle c'est à dire l'augmentation de notre résultat d'exploitation et de notre marge
- l'implantation des indicateurs clés de performance et la mise au point d'un tableau de bord qui nous permet de mesurer trimestriellement nos progrès et d'établir des comparaisons internes et externes.

La Direction Générale est donc très confiante pour l'avenir et la progression des résultats.

2 QUELLE EST VOTRE POLITIQUE DE DÉFENSE DU TITRE ?

Si nous avons à faire face à des rumeurs, nous sommes décidés à réagir. Nous avons une stratégie de transparence et nous corrigerons toute information erronée qui aggraverait la volatilité du titre.

3 QUEL SERAIT L'IMPACT D'UNE SORTIE DU CAC 40 POUR LE GROUPE ?

L'appartenance au CAC 40 présente des avantages et des inconvénients. Cela améliore notre notoriété en France et à l'étranger, cela rend Sodexho attractif pour certains fonds institutionnels et leaders d'opinion. En revanche, la volatilité de l'action peut être supérieure.

De toute façon, l'appartenance au CAC 40 n'a aucune incidence sur les performances opérationnelles de l'entreprise.

COMMUNICATION – RUMEURS

4 COMMENT COMPTEZ-VOUS REDRESSER LA MAUVAISE IMAGE DE SODEXHO ET LE COURS DE BOURSE ?

On ne peut pas laisser dire que Sodexho a une mauvaise image. Dans le domaine financier, notre société a même été classée numéro un, par le magazine Enjeux Les Echos, sur le critère essentiel qui fonde la confiance de nos actionnaires : la transparence.

Toutefois, depuis plus d'un an notre Groupe est l'objet de rumeurs ou de fausses informations.

Nous sommes désormais décidés à corriger toute information erronée.

D'une part, grâce à notre marque unique, la notoriété mondiale de Sodexho s'accroît. D'autre part, notre image évolue favorablement dans les domaines de la sécurité alimentaire, de l'équilibre nutritionnel, de la convivialité et de l'adaptation de nos services aux besoins de nos clients.

Nos clients et nos prospects jugent ces critères comme des éléments de différenciation par rapport à nos concurrents.

CONTRÔLE INTERNE

5 QUE FAITES-VOUS EN MATIÈRE DE CONTRÔLE INTERNE ?

Depuis 12 mois, le renforcement du contrôle est un de nos axes prioritaires. D'importants chantiers ont été engagés au cours des derniers mois :

- Le renforcement de nos structures juridiques et financières, notamment dans les 7 entités opérationnelles du Groupe.
- La mise en place de la fonction Audit Interne Groupe rattachée au Président-Directeur Général : le rôle et les responsabilités de cette fonction ont été définis et un plan d'audit des filiales a été arrêté et approuvé par le Comité d'Audit. Cette équipe centralisée comprend une quinzaine de personnes.
- En septembre dernier, la Direction générale a lancé en Comité Exécutif et en Comité Opérationnel, le projet CLEAR (Control for Legal requirements and to Enhance Accountability and Reporting). Ce projet a pour objectif de revoir nos procédures et contrôles et de s'assurer de leur conformité au cadre réglementaire (loi de sécurité financière en France et Sarbanes-Oxley Act aux Etats-Unis).
- La nomination, les missions, les honoraires et le reporting de nos commissaires aux comptes externes sont, à ce jour, totalement centralisés.

GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

6 QUELLES SONT LES RÉMUNÉRATIONS DES DIRIGEANTS, DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ?

Le montant des rémunérations et avantages de toutes natures versés aux membres du Conseil d'Administration s'est élevé à 1 313 213 euros au cours de l'exercice 2002/2003 dont 118 400 euros versés au titre des jetons de présence de Sodexho Alliance. La rémunération de Pierre Bellon, Président-Directeur Général du Groupe qui s'élève à 646 372 euros, est incluse dans le montant total des rémunérations et avantages de toute nature versés aux membres du Conseil d'Administration (1 313 213 euros).

Le montant global des rémunérations allouées aux 7 membres du Comité Exécutif en fonction au 31 août 2003 s'élève à 2 682 582 euros pour l'exercice 2002/2003.

Ce montant comprend une part fixe de 1 848 557 euros et une part variable de 834 025 euros.

L'attribution de la part variable est liée d'une part, à l'obtention des objectifs de résultats globaux du Groupe et d'autre part, de la réalisation des objectifs individuels dans le domaine de responsabilité de chaque membre.

7 QUELLE EST LA CONSTITUTION DU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE, SA STRUCTURE, SON ORGANISATION ?

Votre Conseil d'Administration est une instance collégiale qui agit dans l'intérêt de tous ses actionnaires et dans l'intérêt social de l'entreprise. Ses membres ont été choisis en fonction de leurs compétences, de leur expérience et de la connaissance qu'ils ont de nos métiers.

Pour l'aider dans ses réflexions, le Conseil d'Administration a créé trois comités : le Comité de Sélection, le Comité des Rémunérations et le Comité d'Audit.

Au cours de l'exercice 2002-2003, le Conseil d'Administration s'est réuni neuf fois, le taux de présence moyen a été de l'ordre de 82 %.

Le Comité d'Audit s'est réuni trois fois pour procéder à l'examen de différents points tels que la revue des engagements du Groupe en matière de retraite, l'impact des normes IFRS sur les comptes consolidés et le démarrage du projet d'évaluation des procédures de contrôle interne existantes, dans le cadre du rapport du Président instauré par la Loi de Sécurité Financière et de la section 404 du Sarbanes-Oxley Act. Le Comité d'Audit a également approuvé le Plan d'Audit Interne pour l'exercice 2003-2004 et a mis en place au sein du Groupe une procédure d'approbation préalable des missions des Commissaires aux Comptes du Groupe et des membres de leur réseau.

Par ailleurs, le Conseil d'Administration a désigné l'un de ses membres pour conduire l'évaluation de son propre fonctionnement en s'appuyant sur des questionnaires individuels. Les résultats de cette étude seront présentés au Président puis débattus au sein du Conseil afin de procéder, le cas échéant, à des améliorations dans le Règlement Intérieur.

8 COMBIEN AVEZ-VOUS D'ADMINISTRATEURS INDÉPENDANTS ?

A ce jour, notre Conseil d'Administration compte douze membres. Nous considérons qu'ils sont tous indépendants au regard de la définition du rapport Bouton car "ils n'entretiennent aucune relation de quelle que nature que ce soit avec la société, ou son Groupe, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement".

Néanmoins, pour nous conformer aux différents usages et après avis du Comité de Sélection, le Conseil d'Administration a retenu quatre de ses membres en qualité d'administrateurs indépendants.

RÉMUNÉRATION / STOCK-OPTIONS

9 EN PÉRIODE DE VACHES MAIGRES, LA RÉMUNÉRATION DIRECTE ET LES STOCKS-OPTIONS DES DIRIGEANTS NE DEVRAIENT-ELLES PAS L'ÊTRE ÉGALEMENT ?

D'une part, la rémunération de nos dirigeants est raisonnable. D'autre part, cette rémunération se décompose en une partie fixe et une partie variable (en moyenne de 30 à 50 %) conditionnée à la réalisation de leurs objectifs et à la progression du résultat net.

De plus, compte tenu des performances insuffisantes du Groupe en 2002-2003, le Conseil d'Administration a réduit, par rapport à l'année précédente, des deux tiers l'allocation des stock-options pour le plan de janvier 2004.

10 ENVISAGEZ-VOUS DE RENÉGOCIER LES CONDITIONS DES PLANS DE STOCK-OPTIONS COMPTE TENU DE LA BAISSÉ DE L'ACTION ?

Non ! La baisse de l'action affecte d'abord les actionnaires qui ont investi dans l'entreprise et pris des risques. Les dirigeants qui ont bénéficié de stock-options ne les ont pas encore payés, il est normal qu'ils courent le même risque que les actionnaires.

MANAGEMENT / SUCCESSION

11 COMMENT SE PRÉPARE LA SUCCESSION DU FONDATEUR DE L'ENTREPRISE ?

Il faut envisager deux scénarios :

Le premier, c'est le soudain, l'irréversible : disparition brutale, incapacité totale ou partielle.

Depuis que l'entreprise compte plus de 1 000 personnes, et à chaque étape de son développement, Pierre Bellon a toujours eu un successeur désigné. Aujourd'hui, c'est le cas ; son nom est connu des membres du Comité de Sélection et des enfants de Pierre Bellon qui se sont engagés par écrit à le tenir confidentiel.

Le deuxième scénario, nous l'avons vécu depuis quatre ans, d'abord pour choisir Albert George et ensuite pour le remplacer : travaux préparatoires de la Direction des Ressources Humaines du Groupe, appel à un consultant extérieur, réunions du Comité de Sélection et du Conseil d'Administration. Dans le calme, la sérénité et sans précipitation, nous préparons de la même manière l'étape suivante qui est celle de la succession de Pierre Bellon.

12 QUE FAITES-VOUS POUR LA FORMATION DES SALARIÉS DU GROUPE ?

La formation de tous nos collaborateurs est une priorité et Sodexo investit plus de 5 % de la masse salariale pour les actions de formation.

Quelques exemples de réalisations :

Pour nos employés de restaurant, des formations sont organisées de manière systématique. Les thèmes en sont, par exemple : l'hygiène, la sécurité alimentaire, les techniques métier, la satisfaction des consommateurs. Des formations telles que "Les essentiels de la cuisine de tous les jours" sont déclinées sur tous les segments, en France.

Pour nos chefs, nous avons des partenariats avec les plus grands chefs étoilés comme Marc Veyrat en France, Yves Mattagne en Belgique, Mathias Pilbad en Suède, Francisco Layera au Chili, Anton Edelman au Royaume-Uni. Aux Etats-Unis le Culinary Institute of America forme nos chefs aux arts culinaires.

Depuis novembre 1999, dans le cadre de Sodexo Management Institute, 35 sessions de Sodexo World, le séminaire d'intégration au Groupe, ont eu lieu et ont accueilli 1005 participants. Ces stages d'intégration continuent et de nouvelles sessions sont planifiées. Ils s'adressent au "senior Management" de l'entreprise (Directeurs Généraux, Directeurs Fonctionnels, Directeurs Régionaux).

Par ailleurs, l'activité de Sodexho Management Institute se poursuit avec différentes initiatives telles que :

- Le développement d'un espace spécialement dédié à la formation et accessible sur l'intranet de Sodexho (www.sodexhoinfo.com, rubrique RH).
- Des modules spécifiques pour les fonctions (ex. pour les responsables RH).
- La préparation de différents modules qui serviront de base à un programme complet de management : vente, finance, ressources humaines... Programme qui sera développé à partir des stratégies, politiques et procédures du Groupe. Il sera décliné dans un premier temps auprès des 200 principaux dirigeants du Groupe.

Notre objectif est de mettre en place deux modules au cours de l'exercice 2004-2005. L'équipe du SMI sera renforcée avec la nomination d'un directeur de Sodexho Management Institute.

SECRETARIAT GÉNÉRAL

13 PEUT-ON RECEVOIR À L'AVANCE LES DOCUMENTS D'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ?

Pour les actionnaires inscrits au nominatif, notre teneur de compte la Société Générale envoie, quelques semaines avant l'Assemblée, le Rapport du Conseil d'Administration et les projets de Résolutions. Par ailleurs, notre rapport annuel complet, enregistré auprès de l'AMF sous la forme d'un document de référence, est consultable, depuis décembre 2003, sur notre site internet : www.sodexho.com.

ACTIONNAIRES INDIVIDUELS

14 AVEZ-VOUS MAINTENANT VRAIMENT L'INTENTION D'ŒUVRER COMME UNE SOCIÉTÉ QUI SE PRÉOCCUPE DES INTÉRÊTS DES PETITS ACTIONNAIRES ?

Pour répondre aux préoccupations de chaque actionnaire, la priorité de la Direction Générale est d'abord de faire progresser le résultat net par action et d'effectuer une distribution régulière des dividendes.

Par ailleurs, Sodexho s'est engagé à diffuser en même temps une information identique, claire, régulière et transparente à l'ensemble de ses actionnaires.

Nous mettons à la disposition de nos actionnaires individuels de nombreux outils d'information : le rapport annuel, le site internet sodexho.com, le magazine international du Groupe Best Of, et une lettre qui leur est spécialement destinée. Nous organisons également des rencontres avec eux : dans des réunions organisées avec le CLIFF ou à travers le club des actionnaires salariés en France. Aujourd'hui, deux réunions par an en France pour les actionnaires individuels sont organisées, une à Paris et une autre en Province.

Nous vous rappelons que l'inscription de vos titres au nominatif vous permet outre d'accéder à une information régulière, claire et transparente, de ne pas payer de droits de garde, mais aussi d'être automatiquement convié aux Assemblées Générales, consulté périodiquement et informé directement et régulièrement sur la vie de notre Groupe. Nous vous encourageons donc à le faire.

15 SODEXHO EST-IL EN MESURE DE RÉCOMPENSER LA FIDÉLITÉ DES ACTIONNAIRES ?

Sodexho a fait le choix de poursuivre une stratégie de développement à long terme de ses activités. En conséquence, de façon transparente et inchangée, Sodexho a choisi, depuis son introduction en bourse, de favoriser un actionnariat stable et à long terme, en instaurant, conformément à la loi française, un système de vote double aux actionnaires inscrits au nominatif.

Depuis son introduction en bourse, le titre de Sodexho Alliance a connu une croissance annuelle moyenne, hors dividende de 15 % et, chaque année, nous avons versé un dividende en progression ou au moins égal à celui de l'année antérieure.

16 ALLEZ-VOUS ATTRIBUER DES ACTIONS GRATUITES ?

Nous procédons régulièrement à des distributions d'actions gratuites. Les dernières opérations ont eu lieu en 1998 (par incorporation de réserves) et en 2001 (par division du nominal).

FIABILITÉ DES PRÉVISIONS

17 QUELLES DIFFICULTÉS PARTICULIÈRES AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DANS LA GESTION, QUI ONT FREINÉ LES RÉSULTATS ?

Sur l'exercice 2002-2003, dans une conjoncture économique défavorable et un contexte politique difficile, les éléments clés de nos performances se résument à :

- une croissance interne de 3,1 %,
- une progression du résultat d'exploitation à taux constant de près de 10 %,
- et enfin, un Résultat Net Part du Groupe proche de celui de l'exercice précédent, hors impact de change.

Si nous constatons une amélioration de nos marges en Amérique du Nord et en Europe Continentale, le redressement de notre filiale britannique s'avère prendre plus de temps qu'initialement prévu.

Par ailleurs, notre taux de croissance interne reste faible et en dessous de nos ambitions, nos équipes n'ont pas suffisamment anticipé ou adapté leur gestion, notamment dans le segment Entreprises, face à une conjoncture économique défavorable, des réductions d'objectifs et des délocalisations chez nos clients et nous devons améliorer nos taux de fidélisation clients.

Avec la nouvelle équipe de management renforcée, notre filiale britannique devrait retrouver le niveau de rentabilité moyen du Groupe d'ici à deux ou trois ans, et relancer sa croissance interne.

18 POURQUOI DONNER TANT DE PRÉVISIONS DE RÉSULTATS POUR ENSUITE LES DÉMENTIR ?

Ces prévisions de croissance ont dû être revues à la baisse au cours de l'été 2003. D'une part, le redressement de notre filiale britannique s'avère prendre plus de temps qu'initialement prévu. D'autre part, nos équipes n'ont pas suffisamment anticipé ou adapté leur gestion, notamment dans le segment Entreprises, face à une conjoncture économique défavorable, des réductions d'objectifs et des délocalisations chez nos clients.

Améliorer la fiabilité des prévisions des résultats sur le terrain est un axe important de progrès défini par la Direction Générale.

SITUATION FINANCIÈRE

19 VOTRE MODÈLE FINANCIER A-T-IL CHANGÉ ?

Non, il est excellent. Les activités choisies sont à faible intensité capitalistique, en 2002-2003, les investissements corporels nets ont représenté seulement 1,9 % du chiffre d'affaires. Les opérations ont dégagé une marge brute d'autofinancement de 390 millions d'euros, ce qui nous permet de financer la croissance interne, de rembourser nos emprunts et de rémunérer nos actionnaires.

BELLON SA

20 POURQUOI MAINTENIR LE CONTRÔLE FAMILIAL DE LA FAMILLE BELLON ?

Le contrôle familial permet d'avoir un actionariat stable qui pérennise l'entreprise et conforte la direction dans la mise en place d'une stratégie à long terme.

Par ailleurs de nombreuses études, dont celle réalisée par Bruno Amann et José Allouche reprise par la Vie Financière d'avril 2003, montrent que les performances des entreprises familiales sont supérieures sur longue période aux performances des autres entreprises.

21 QUELLE EST LA SITUATION FINANCIÈRE DE LA BELLON SA ?

Bellon SA détient 38,6 % de Sodexho Alliance.

L'actif net réévalué représente environ 2 fois l'endettement à moyen et long terme, ce qui est raisonnable. Par ailleurs, en novembre dernier, Bellon SA a refinancé par concours bancaire à 5 ans, ses échéances de 2004.

PERSPECTIVES

22 QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES 2004 ?

Le Conseil d'Administration du 12 novembre 2003 a fixé pour 2003-2004 les objectifs minima suivants :

- Une croissance interne du chiffre d'affaires égale à celle de l'exercice 2002-2003.
- Un résultat d'exploitation de 550 millions d'euros.
- Une croissance du Résultat Net Part du Groupe, hors éléments exceptionnels, de 5 %.

Ces objectifs sont fondés sur les taux de change utilisés pour l'arrêté du compte de résultat 2002-2003. Aujourd'hui, nous maintenons ces objectifs.

23 QUELLES ACTIONS SONT ENTREPRISES POUR AMÉLIORER LA MARGE OPÉRATIONNELLE ?

Concernant la **gestion opérationnelle**, le premier levier d'amélioration de la marge opérationnelle est le résultat brut d'exploitation, dont les deux principaux postes de charge sont les frais de personnel et les achats.

Grâce à nos méthodes de gestion prévisionnelles nous optimisons les effectifs sur les sites en fonction de la fréquentation attendue. En ce qui concerne les achats, nos volumes par continent nous permettent d'être tout à fait compétitifs partout dans le monde. La gestion prévisionnelle des menus, l'établissement de recettes de plats par segment de clientèle, nous permettent de réduire le nombre de nos produits de base, de limiter le nombre d'ingrédients, de négocier directement avec l'industrie agroalimentaire ; les coûts de logistique font l'objet d'une négociation séparée. Mais nous pouvons faire encore beaucoup de progrès en développant les synergies à l'intérieur du Groupe et, dans un avenir proche, nous irons plus loin ; les composants de nos menus seront fabriqués par des industriels ; il nous suffira de les assembler, de les réchauffer et de les servir. Et nous continuons à renforcer notre expertise, notamment avec le recrutement d'un directeur des Achats Internationaux, Philippe Lauthier, qui a rejoint le Comité Exécutif du Groupe.

Le deuxième levier d'amélioration de la gestion opérationnelle est la réduction des frais de fonctionnement du Groupe. Dans le passé, nous avons augmenté nos frais de structure sans remettre en cause ce qui n'était pas véritablement utile pour le client. Il s'agit d'une dérive fréquente dans les grandes entreprises. Nous sommes résolu à supprimer toutes les dépenses de fonctionnement inutiles. Il nous reste beaucoup de chemin à parcourir mais nous sommes sur la bonne voie.

TAUX DE CHANGE

24 SI L'EURO RESTE À SON NIVEAU ACTUEL (3 FÉVRIER 2004) VIS-À-VIS DU DOLLAR, SON IMPACT SUR LE RÉSULTAT DE L'ANNÉE 2004 SERA-T-IL TRÈS MAUVAIS ?

Présents dans 76 pays, le Groupe exerce ses activités dans de multiples devises. Mais, contrairement aux entreprises exportatrices, dans chacune de nos filiales les recettes et les charges d'exploitation sont réalisées dans la même devise. Les variations de change n'entraînent donc pas de risque d'exploitation.

En ce qui concerne la parité euro/dollar, et parce que nous réalisons la moitié de notre chiffre d'affaires en Amérique du Nord, l'impact de la conversion sur nos comptes des mouvements euro/dollar est important.

En utilisant les taux de change au 3 février 2004 sur le reste de l'exercice, l'impact des variations de taux de change sur notre Résultat Net Part du groupe serait négatif et de l'ordre de 8 %. L'impact est du même ordre, tant en chiffre d'affaires qu'en résultat d'exploitation.

MULTISERVICE

25 LE DÉVELOPPEMENT DU MULTISERVICE EST-IL UNE BONNE STRATÉGIE ?

Oui. La stratégie multiservice ne constitue pas une nouveauté dans la stratégie globale du Groupe ; en effet, dès son origine, en 1967 en Guyane française avec le contrat du Centre National d'Etudes Spatiales, Sodexo a proposé et a rendu un ensemble de prestations non alimentaires, précurseur de l'approche multiservice. Il en a été de même en Gestion de Bases-Vie, où du fait des conditions d'éloignement, nos clients souhaitaient que nous puissions leur fournir une gamme étendue de services ; la prestation de base a ainsi inclus l'ensemble de la prestation hôtelière (logement, restauration, nettoyage, buanderie), puis progressivement beaucoup d'autres services : loisirs, vidéo, espaces verts, propreté du camp, et souvent aujourd'hui, la fourniture de la base-vie et sa maintenance.

Au fil des années, d'autres segments ont développé une approche multiservice. Par exemple dans le secteur de la santé, le concept "d'hôtellerie de santé" a été développé en France depuis plus de 15 ans, en s'inspirant à l'origine de ce qui était déjà fait aux Etats-Unis dans ce domaine. Egalement en France, dans le segment des Etablissements Pénitentiaires, en intégrant bien les attentes de l'administration pénitentiaire et en nous appuyant sur notre connaissance de ce client et de la population carcérale, nous avons réussi à obtenir un contrat multiservice pour la gestion de plusieurs établissements et avons ensuite acquis les compétences pour fournir ces prestations, non seulement en France mais ailleurs dans le monde. De la même façon dans le segment de l'Education, l'approche multiservice s'est aussi développée, particulièrement aux Etats-Unis. Dans le segment des Entreprises, Sodexo a eu de très belles réussites dans les pays émergents et dans les pays développés, le développement en Entreprises est plus difficile ; notre image est celle d'un spécialiste de la restauration.

Ainsi pour accélérer notre développement, nous utilisons en Europe la marque Altys, membre du Groupe Sodexo Alliance. Aujourd'hui, nous réalisons 20 % de notre chiffre d'affaires dans le multiservice.

Dans ce domaine, nous avons pris de l'avance par rapport aux autres sociétés de restauration collective.

CONCURRENCE

26 QUE COMPTEZ-VOUS FAIRE AFIN DE REGAGNER DES PARTS DE MARCHÉ ?

Dans la seule restauration collective (hors multiservice) nous estimons le marché mondial total à environ 240 milliards d'euros dont 47 % est sous-traité, soit environ 113 milliards d'euros, à des sociétés de restauration et 53 % autogéré par les institutions elles-mêmes, soit 127 milliards d'euros.

Nous sommes co-leader mondial de la restauration collective avec environ 11 % du marché sous-traité.

Nos positions concurrentielles sont fortes :

Dans les segments qui présentent le plus grand potentiel : Numéro 1 en Education, en Santé et en Seniors

Géographiquement : Numéro 1 aux Etats-Unis, en France et en Europe Continentale, Numéro 2 en Grande-Bretagne et Irlande et dans le reste du monde.

Dans l'ensemble, nos parts de marché ont augmenté sauf en Grande-Bretagne et Irlande où nous avons privilégié le redressement de la rentabilité.

Notre potentiel de développement est considérable puisqu'il correspond aux 127 milliards d'euros du marché autogéré.

Afin d'accélérer la croissance interne, nos équipes sont mobilisées sur :

- l'amélioration du taux de fidélisation,
- le développement du chiffre d'affaires sur les sites existants,
- la conquête de nouveaux clients - en particulier ceux qui n'ont pas encore externalisé les services que nous rendons - grâce à une offre innovante leur apportant une réelle valeur.

Les services autres que la restauration présentent aussi un grand potentiel de développement ainsi que l'activité Chèques et Cartes de Services, où nous sommes numéro 2 mondial.

CROISSANCE INTERNE

27 QUELS SONT LES GRANDS AXES DE DÉVELOPPEMENT POUR LES ANNÉES À VENIR, NOTAMMENT POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE INTERNE ?

Nous avons un potentiel de marché très important dans nos deux activités, la Restauration et les Services aux collectivités et les Chèques et Cartes de Services. Dans notre développement, nous distinguons deux catégories de pays :

- Les pays les plus riches de la planète : depuis dix ans la concentration s'est accélérée, nous en avons largement profité, nos parts de marchés sont très solides en position de numéro 1 ou de numéro 2, là il s'agit de faire mieux que nos concurrents en terme de satisfaction de nos clients, de croissance interne, de motivation de nos équipes, d'amélioration de nos résultats d'exploitation.
- Les pays qui sont les plus peuplés et qui deviendront à 15, 30 ou 50 ans, les plus riches du monde :
 - Nous mentionnerons la Chine, l'Inde, la Russie, le Brésil.

Dans ces pays, nous avons été des pionniers ; dès qu'ils se sont ouverts, nous avons suivi nos clients qui investissaient pour conquérir de nouveaux marchés ou pour délocaliser leur production ; nous avons constitué des équipes, formé des nationaux à nos savoir-faire, trouvé de nouveaux clients locaux ; ces investissements humains nous ont coûté cher, il va falloir les doubler ou les tripler, car nous avons maintenant des bases solides et le potentiel de nos marchés dans ces pays est considérable.

L'impact positif sur nos résultats ne se fera sentir que dans plusieurs années, mais nous ne sacrifierons pas l'avenir à l'obtention de résultats à court terme.

ETATS-UNIS

28 COMMENT VOS ACTIVITÉS AUX ETATS-UNIS ÉVOLUENT-ELLES ?

Nous réalisons près de la moitié de notre chiffre d'affaires en Amérique du Nord, le plus grand marché du monde. Ce marché représente la plus forte puissance économique mondiale, 55 % de la capitalisation mondiale et il bénéficie d'un taux de natalité plus élevé que celui de l'Europe.

Nous sommes le leader sur ce marché et surtout le leader sur les segments disposant du potentiel de croissance le plus élevé : l'Education, la Santé, les Seniors et la Défense. Nous disposons donc d'un très bon positionnement.

Dans le segment **Entreprises**, même si certains spécialistes annoncent une reprise économique, nous ne la percevons pas encore dans nos activités. Les entreprises poursuivent leurs délocalisations et ne réembauchent pas. Nos clients continuent à appliquer une stricte politique de maîtrise de leurs dépenses discrétionnaires et, dans ce segment, l'activité traiteur reste très faible. Aussi prévoyons-nous, pour 2003-2004, un niveau d'activité comparable à celui de l'exercice 2002-2003.

Dans la **Santé**, nos activités continuent à fortement se développer. Nous sommes le spécialiste, et de loin le leader, sur ce segment. Nous avons enregistré, pour le premier trimestre, une croissance interne du chiffre d'affaires de 4,5 % avec la signature de nouveaux contrats tels que University of Virginia Medical Center ou Dekalb Regional Healthcare System.

En **Education**, nous commençons l'exercice 2003-2004 avec un bon niveau d'activité. La croissance du chiffre d'affaires du premier trimestre est de 6,4 % grâce à une bonne croissance des ventes sur les sites existants et au démarrage de nouveaux contrats, notamment dans le sous-segment des écoles avec, par exemple, les écoles publiques d'Atlanta et de Saint-Louis.

Enfin, nous avons ouvert un nouveau segment : celui de la **Défense**. Même si la situation internationale engendre toujours des mouvements imprévus de troupes vers l'étranger, les autorités américaines ont nettement affirmé leur volonté de poursuivre l'externalisation des services sur ce segment.

29 LA DISCORDE FRANCE – ETATS-UNIS VOUS PORTE-T-ELLE ENCORE PRÉJUDICE ?

Les relations politiques entre les Etats ne rentrent pas dans les considérations de Sodexho.

En nous internationalisant, nous avons élargi notre mission en participant au développement économique et social des pays dans lesquels nous exerçons nos activités. Dans les pays où nous sommes implantés, nous avons créé des filiales nationales, nous appliquons les lois du pays, nous achetons sur place et nous employons des nationaux. Nous faisons partie intégrante du tissu économique local. C'est le cas aux Etats-Unis, comme ailleurs, et c'est pourquoi l'année dernière nos 110 000 collaborateurs américains se sont mobilisés pour défendre leur entreprise et leur emploi.

Notons aussi que, par rapport à l'exercice précédent, la croissance du chiffre d'affaires s'est accélérée.

30 VOYEZ-VOUS DES SIGNES DE REPRISE EN AMÉRIQUE DU NORD ET EN EUROPE ?

Les économistes prévoient une croissance pour les Etats-Unis en 2004 comprise entre 4 et 5 %, mais pour l'instant, nous ne constatons pas de reprise de l'embauche chez nos grands clients qui ont de plus en plus recours à la délocalisation. Les entreprises restent également toujours très vigilantes et prudentes dans la gestion de leurs coûts et nous ne constatons pas de reprise des dépenses discrétionnaires.

GRANDE-BRETAGNE

31 QUELLE EST LA SITUATION EXACTE DE VOTRE FILIALE BRITANNIQUE ? QUAND S'AMÉLIORERA-T-ELLE ?

En 2002-2003, nous avons enregistré un chiffre d'affaires en Restauration et Services de 1,5 milliard d'euros. A périmètre constant et hors effet de change, le chiffre d'affaires diminue de 3,9 %.

La priorité du Groupe et de la Direction en Grande-Bretagne est de redresser la rentabilité de notre filiale selon un plan d'action qui s'articule autour de quatre axes principaux :

- d'abord, un assainissement de notre portefeuille de contrats : aujourd'hui, nous sommes totalement désengagés du sous-segment déficitaire des hôtels,
- deuxièmement, un développement de nos ressources humaines. Sur l'exercice, des moyens significatifs ont ainsi été consacrés à la formation et à la motivation de nos équipes. D'importantes initiatives ont été prises telles que "Sodexho Way", par exemple, une formation destinée à renforcer la rigueur de gestion des exploitations et faciliter la diffusion et le respect des politiques contractuelles. Cette formation a été suivie par 3 500 gérants en mai et juin 2003.

- troisièmement, l'amélioration de la gestion sur chaque site,
- et enfin, l'optimisation de nos ressources, aussi bien au niveau de nos exploitations qu'au niveau des frais de structure de la filiale.

Aujourd'hui, plus de 50 % des membres de l'équipe de direction ont été renouvelés. Le Comité de Direction a été renforcé grâce à des promotions internes et des transferts d'autres entités du Groupe d'une part, et à des recrutements externes d'autre part.

Avec l'équipe de management, nous sommes confiants dans le redressement de notre filiale : elle devrait retrouver le niveau de rentabilité moyen du Groupe d'ici à deux ou trois ans, et relancer sa croissance interne.

FRANCE / EUROPE

32 EN FRANCE, LES REPAS SUR LE LIEU DE TRAVAIL SONT PASSÉS DE 5 FOIS PAR SEMAINE À 4 FOIS PAR SEMAINE. COMMENT CAPTER CE REPAS "PERDU" ?

La mise en place des 35 heures a nécessité une réactivité de nos équipes pour nous adapter aux besoins de nos clients. Chaque client a mis en place un aménagement du temps de travail différent.

Nous avons maintenant, site par site, un historique qui nous permet de mieux prévoir la répartition de la fréquentation de chaque site sur l'année.

Néanmoins, l'adaptation et la planification du travail de nos équipes, site par site, demeure complexe (surtout pour les petites équipes de 3 à 4 personnes).

A ce jour, nous avons plutôt bien réussi à relever ce redoutable défi en adaptant notre offre et en identifiant de nouvelles opportunités de développement telles que, par exemple, la distribution automatique.

33 EST-IL POSSIBLE DE PROSPÉRER EN FRANCE MALGRÉ LE FILET DE PLUS EN PLUS SERRÉ DES CONTRAINTES SOCIALES, RÉGLEMENTAIRES ET FISCALES QUI VONT SANS CESSER EN AUGMENTANT, ÉTOUFFANT DE PLUS EN PLUS NOTRE BEAU PAYS ?

En France, comme dans de nombreux pays, les contraintes sociales et réglementaires deviennent plus complexes et plus lourdes, ce qui exige de nos équipes une constante réactivité afin d'accroître notre efficacité. La France reste encore, dans nos activités, un grand marché avec un bon potentiel de croissance puisque le taux de sous-traitance n'est que de 40 %.

A nous de développer des offres innovantes qui répondent aux contraintes particulières du marché français.

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

34 QUELS SONT LES PROJETS DE SODEXHO QUANT À UNE EXPANSION SUR LA CHINE, L'INDE ET LA RUSSIE ?

Dans ces pays, nous avons été des pionniers ; dès qu'ils se sont ouverts, nous avons suivi nos clients qui investissaient pour conquérir de nouveaux marchés ou pour délocaliser leur production ; nous avons constitué des équipes, formé des nationaux à nos savoir-faire, trouvé de nouveaux clients locaux. Ces investissements humains nous ont coûté cher. Il va falloir les doubler ou les tripler, car nous avons maintenant des bases solides et le potentiel dans ces pays est considérable.

L'impact positif sur nos résultats ne se fera sentir que dans plusieurs années, mais nous ne sacrifions pas l'avenir à l'obtention de résultats à court terme.

Nous sommes aujourd'hui dans 76 pays sur les cinq continents. Notre réseau mondial, unique dans nos activités, est l'un de nos meilleurs atouts pour l'avenir.

35 COMMENT COMPTEZ-VOUS RENDRE MOINS VULNÉRABLE L'ENTREPRISE AUX PROBLÈMES DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ?

Dès novembre 1999, Sodexo s'est doté d'un Conseil Scientifique. En France, ce Conseil travaille en liaison avec les services de chercheurs et spécialistes de toutes les disciplines concernées par la sécurité alimentaire et bénéficie de l'appui technique de l'institut Pasteur de Lille. Il a pour mission de veiller à l'environnement agroalimentaire, de donner son avis sur les procédures, les nouveaux programmes de formation, la mise en place de filières garantissant la sécurité alimentaire et d'alerter les responsables dès l'apparition d'un risque potentiel.

Des initiatives similaires ont été prises dans les autres pays.

En tant que leader mondial de la Restauration et des Services, Sodexo se doit de donner aux personnes qui lui font confiance, toutes les garanties de sécurité alimentaire. Cette responsabilité est d'autant plus forte que Sodexo s'adresse, dans de nombreux cas, à des populations sensibles : enfants, patients dans les établissements hospitaliers et seniors.

DÉVELOPPEMENT DURABLE / S.T.O.P. HUNGER

36 COMMENT INTÉGREZ-VOUS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET L'ÉTHIQUE DANS VOTRE STRATÉGIE GÉNÉRALE ?

Dès 1966, date de la création de Sodexo, Pierre Bellon avait précisé que les finalités de l'entreprise seraient de répondre aux attentes des clients, du personnel, et des actionnaires ; c'est pour cela qu'avant même de créer l'entreprise, il avait décidé que Sodexo serait une entreprise de croissance ; cette ambition ne s'est jamais démentie.

Grâce à la croissance interne, Sodexo est un ascenseur social ; nous maintenons l'emploi et nous assurons la promotion interne pour les meilleurs.

Quels que soient leur race, leur sexe, leur culture, leur croyance, leur nationalité, tous les collaborateurs de Sodexo ont une égalité de chances à compétences égales.

Notre vocation, c'est d'améliorer la qualité de vie au quotidien des enfants à l'école, des étudiants, des malades, des personnes âgées, du personnel des entreprises dans les usines, dans les bureaux, sur les grands chantiers à terre ou en mer.

C'est aussi de participer au développement économique et social des 76 pays où nous sommes implantés.

Aujourd'hui, Sodexo a formalisé ses principes éthiques dans un document intitulé "Principes éthiques et Contrat de développement durable" signé par les membres du Comité Exécutif et du Comité Opérationnel, document diffusé dans l'ensemble des filiales du Groupe.

Vous trouverez dans notre rapport annuel : nos engagements, nos objectifs et nos indicateurs en matière de développement durable ainsi que de nombreux exemples d'actions menées au cours de l'exercice.

SYNTHÈSE DU QUESTIONNAIRE

Ce questionnaire a été envoyé à tous les actionnaires soit 35 000 personnes. A ce jour, nous avons reçu 1 645 réponses, soit un taux de réponse de 4,7 % contre 5,5 % l'année dernière. Il est à noter que le délai alloué par Sodexho Alliance pour le renvoi du questionnaire par les actionnaires, était réduit par rapport aux années précédentes.

Plus de 98 % des réponses sont faites par les actionnaires individuels.

LE PROFIL DES RÉPONDANTS (Annexe 1)

L'actionnariat de Sodexho Alliance continue de se rajeunir et de se diversifier : 44 % ont 65 ans et plus contre 56 % l'année dernière et 60 % en 2002.

Par ailleurs, 52 % des interrogés sont retraités (baisse de 10 % par rapport à l'année précédente) suivis des cadres supérieurs (15 %) et la montée en puissance des employés/ouvriers (9 %). Observons que cette année, le questionnaire a été envoyé à tous les actionnaires sans seuil de détention minimum de titres.

Plus de 76 % sont actionnaires individuels au porteur contre 17 % au nominatif. Seuls 1,3 % d'actionnaires institutionnels ont renvoyé leur questionnaire.

56 % des actionnaires détiennent entre 1 à 100 actions alors que les porteurs de plus de 500 titres diminuent (8 % cette année contre 12 % l'année dernière et 10 % en 2002).

La majorité des actionnaires témoignent de leur fidélité en conservant leurs titres en portefeuille puisque plus de 39 % d'entre eux détiennent leurs titres depuis 3 à 5 ans contre 35 % l'année dernière. En contrepartie, du fait de l'arrivée d'un nouvel actionnariat plus jeune, les actionnaires détenant leurs titres depuis plus de 5 ans diminuent pour la première fois (25 %) contre 31 % en 2003, 26 % en 2002 et 16 % en 2001.

L'AVIS DES ACTIONNAIRES SUR LE GROUPE (Annexe 2)

Concernant la santé financière du Groupe, près de 80 % la jugent bonne ou moyenne. Seulement 10 % paraissent s'en inquiéter.

Le gouvernement d'entreprise est jugé de manière satisfaisante (35 % de bonne opinion et 37 % d'opinion moyenne). Notons que près de 17 % des actionnaires ne s'expriment pas sur ce sujet. L'opinion des actionnaires sur la réussite du Groupe est moyenne pour près de 45 % d'entre eux (36 % considèrent que la réussite est bonne mais 10 % qu'elle est mauvaise).

Le savoir-faire est très apprécié (68 % de bonne opinion) contre une opinion moyenne concernant la réactivité (45 %) et la capacité d'innovation (près de 40 %).

Par ailleurs, 46 % soulignent la bonne position de Sodexho Alliance sur son marché, ce qui confirme la place de leader mondial du Groupe, au regard des actionnaires.

Près de 70 % des répondants approuvent la qualité du management (35 % de bonne opinion et 35 % d'opinion moyenne) mais la pertinence de la stratégie est jugée plutôt moyenne (38 %).

INFORMATION SUR LES PRINCIPES ETHIQUES DE SODEXHO ALLIANCE (Annexe 3)

75 % des actionnaires interrogés connaissent l'engagement de Sodexho sur la réduction du risque en matière de sécurité alimentaire. Près de 70 % d'entre eux reconnaissent la diffusion simultanée aux actionnaires d'une information identique, exacte, claire, régulière et transparente. La contribution de Sodexho au développement de l'économie locale par le recrutement et au soutien des initiatives locales est connue pour plus de 67 %.

En revanche, plus de la moitié n'ont jamais entendu parler du programme de lutte contre la malnutrition, S.T.O.P. Hunger et 57 % ne savent pas que Sodexho s'engage à promouvoir et respecter les minorités.

PERCEPTION DE LA VALEUR DE L'ACTION SODEXHO ALLIANCE (Annexe 4)

22 % des actionnaires ont récemment acheté des actions Sodexho Alliance ou renforcé ce titre contre 30 % l'année précédente mais ne souhaitent pas en donner les raisons pour plus de 58 % d'entre eux. Les deux principales raisons d'achat sont liées à la confiance des actionnaires dans l'entreprise et le prix de l'action.

90 % de ceux qui ont vendu une partie de leurs titres n'apporte pas de raison à cette décision.

L'INFORMATION FINANCIERE DE SODEXHO ALLIANCE (Annexe 5)

Sur le critère essentiel de la transparence, 40 % des actionnaires contre 28 % l'année dernière, jugent l'information financière de Sodexho Alliance transparente et 44 % la trouvent exacte.

En revanche, une grande majorité la jugent claire (62 %) et régulière (61 %).

Concernant les sources d'information, il est intéressant de constater que les articles de presse (19 %) ont supplanté les avis financiers (11 %). Cette montée en puissance de la presse avait déjà été constatée l'année précédente. En effet, les actionnaires continuent de ressentir, aujourd'hui, davantage le besoin de recevoir des informations extérieures au Groupe pour se faire une opinion. Quant au rapport annuel, il demeure avec 17 % en tant que la deuxième source d'information.

Viennent ensuite le magazine "Best of" (9 %), les études d'analystes (9 %) talonnées par la brochure annuelle "Réponses aux questions de nos actionnaires" (9 %). Seuls 0,2 % des actionnaires ont recours à l'Audiotel qui reste stable par rapport à 2003 alors que les conseils du chargé de compte ont baissé (3 % contre 5 % l'année précédente).

MISE AU NOMINATIF PUR DES ACTIONS SODEXHO ALLIANCE

La mise au nominatif pur présente les principaux avantages suivants :

- gratuité des droits de garde ;
- gratuité des opérations de gestion suivantes :
- envoi d'un relevé de compte de titres évalué au début de l'année ;
- convocation aux assemblées générales, avec possibilité de voter par correspondance ou par procuration, ou de demander une carte d'admission ;
- information à l'occasion des opérations financières et traitement de vos instructions au moyen d'un talon réponse ;
- paiement de vos dividendes par lettre chèque ou par virement ;
- envoi de "l'imprimé fiscal unique" détaillant l'ensemble des revenus perçus et des cessions effectuées au cours de l'année écoulée sur vos seules actions Sodexho Alliance inscrites en nominatif pur ;
- transmission directe de vos ordres d'achat ou de vente d'actions au nominatif pur auprès de la Société Générale – cf. annexe 1-B -. Les frais de courtage restent à votre charge.

Par ailleurs, conformément aux statuts de notre Société, la conservation d'actions sous la forme nominative pendant quatre ans confère à leur propriétaire un droit de vote double.

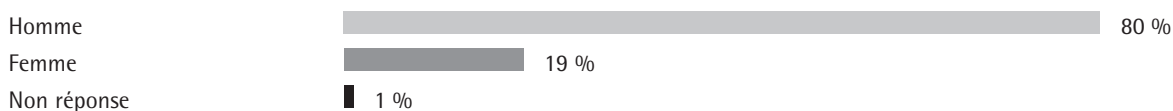
Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

Jean-Jacques Vironda – Relations Investisseurs
Tél. : 01 30 85 72 03 – Fax : 01 30 85 50 88
e.mail : jeanjacques.vironda@sodexhoalliance.com
BP 100, 78883 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex
www.sodexho.com

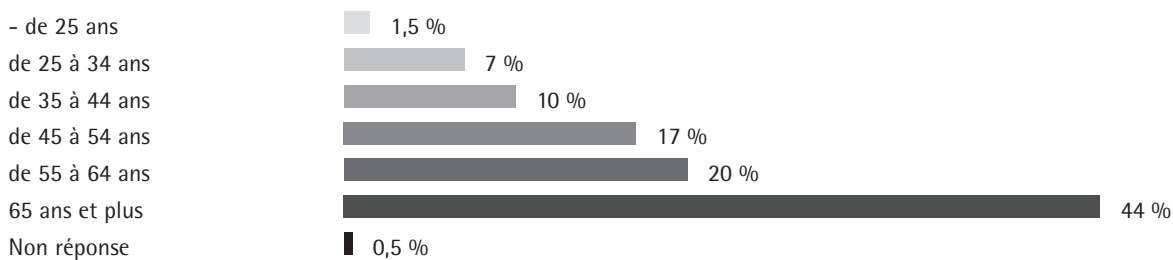
ANNEXES

LE PROFIL DES RÉPONDANTS (Annexe 1)

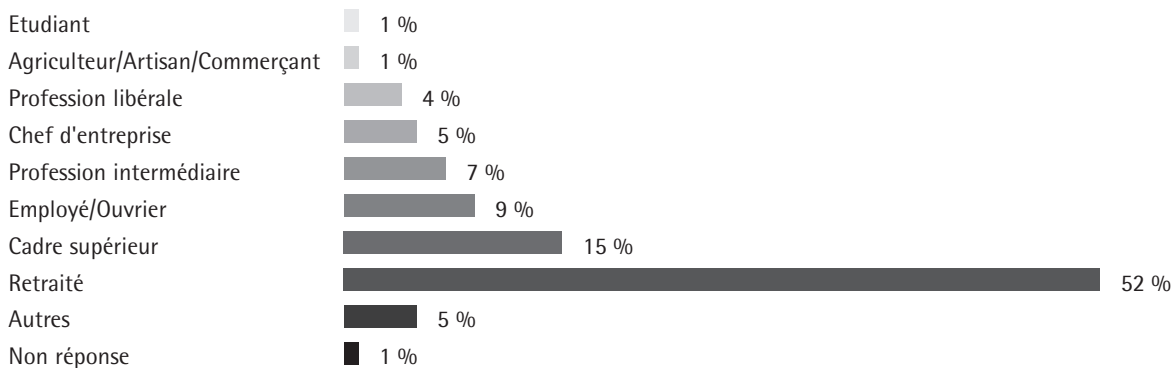
SEXE



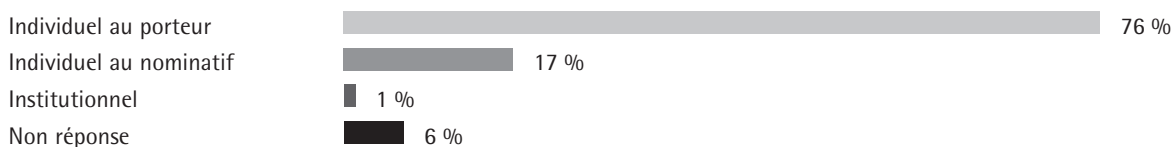
AGE



PROFESSION



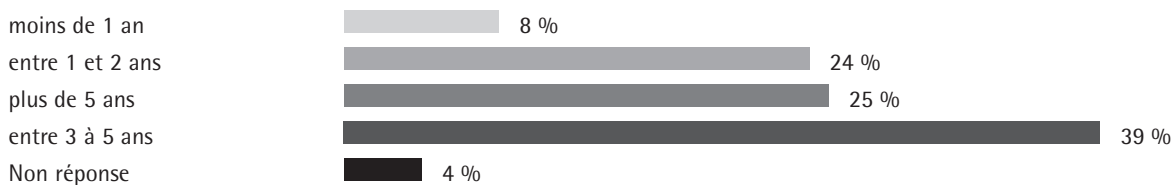
VOUS ÊTES ACTIONNAIRE ?



COMBIEN DE TITRES DÉTENEZ-VOUS ?



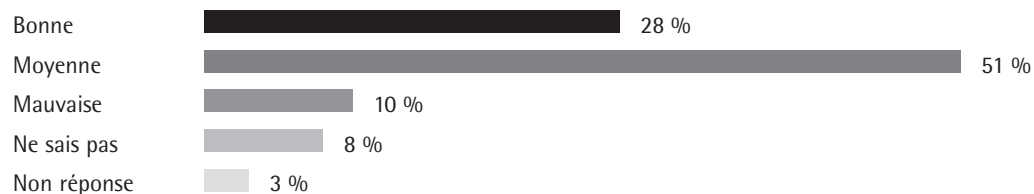
DEPUIS COMBIEN DE TEMPS DÉTENEZ-VOUS LA MAJORITÉ DE VOS ACTIONS SODEXHO ALLIANCE ?



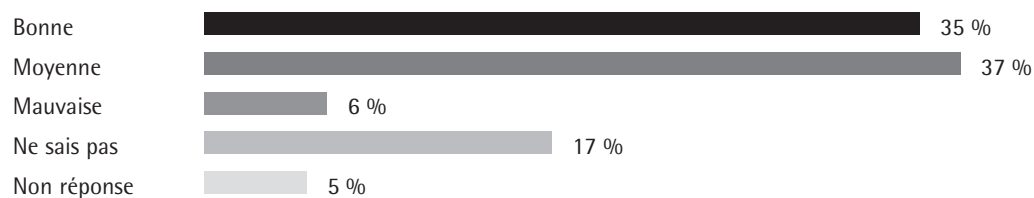
VOTRE AVIS SUR LE GROUPE (Annexe 2)

POUR CHACUNE DES CARACTÉRISTIQUES SUIVANTES APPLIQUÉES À SODEXHO ALLIANCE, INDIQUEZ QUELLE OPINION VOUS EN AVEZ ?

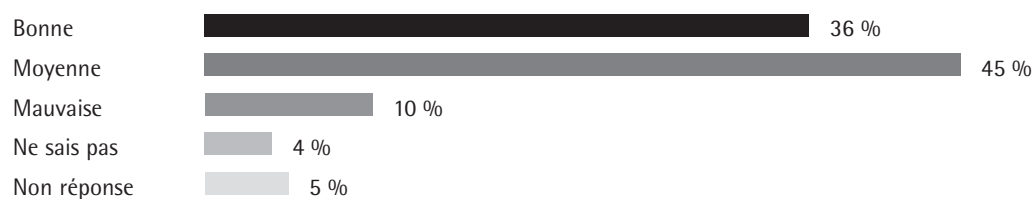
Santé financière :



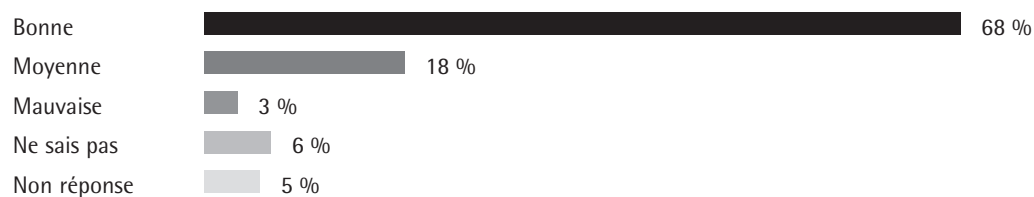
Gouvernement d'entreprise :



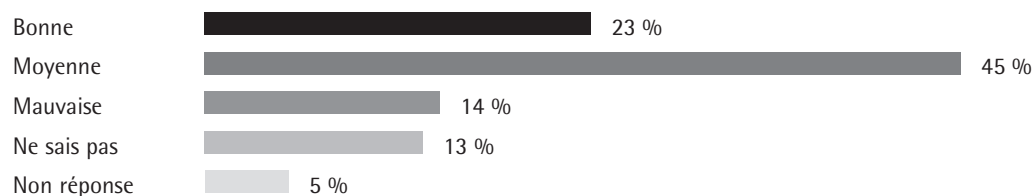
Réussite :



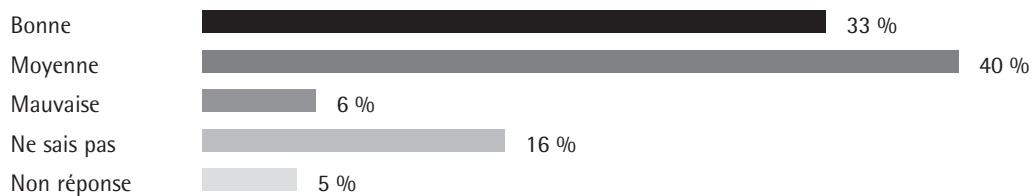
Savoir-faire :



Réactivité :



Capacité d'innovation :



Position sur le marché :



Qualité du management :



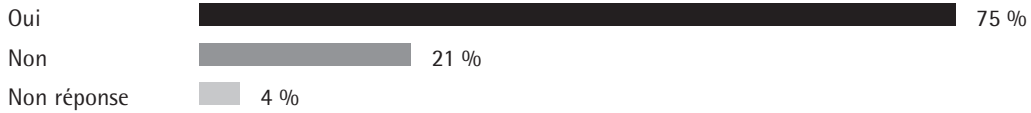
Pertinence de la stratégie :



INFORMATION SUR LES PRINCIPES ETHIQUES DE SODEXHO (Annexe 3)

SAVIEZ-VOUS QUE LE GROUPE SODEXHO S'ENGAGE À :

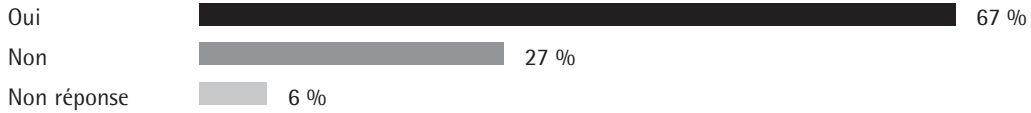
- réduire le risque en matière de sécurité alimentaire ?



- participer activement à généraliser un programme de lutte contre la malnutrition, S.T.O.P. Hunger, dans les principaux pays où il est implanté et informer et former les générations futures sur les conditions d'une bonne alimentation, saine et équilibrée ?



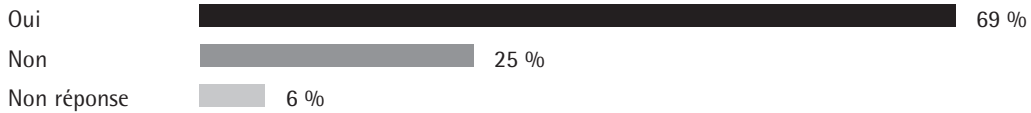
- contribuer au développement de l'économie locale en privilégiant le recrutement local et à soutenir des initiatives locales ?



- promouvoir et respecter les minorités ?

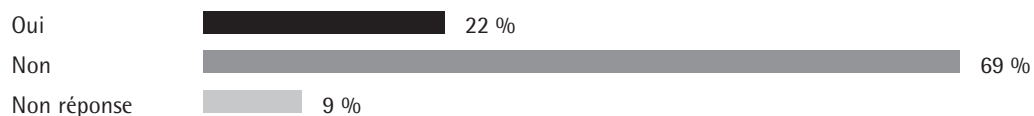


- diffuser simultanément à ses actionnaires une information identique, exacte, claire, régulière et transparente ?

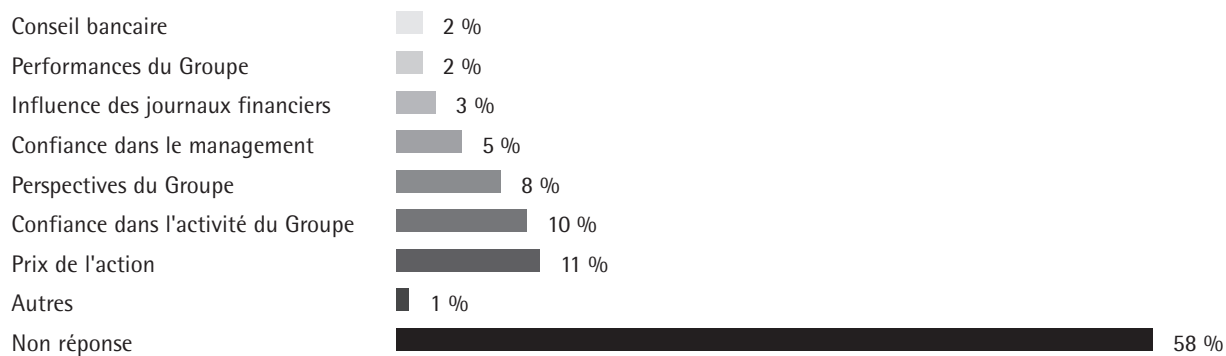


PERCEPTION DE LA VALEUR DE L'ACTION SODEXHO ALLIANCE (Annexe 4)

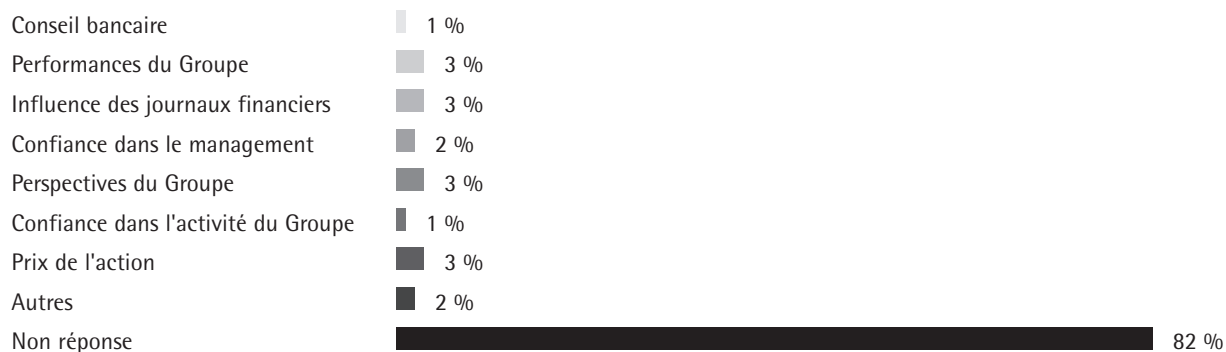
AVEZ-VOUS RÉCEMMENT ACHETÉ DES ACTIONS SODEXHO ALLIANCE OU RENFORCÉ CE TITRE ?



SI OUI, POUR QUELLES RAISONS ?

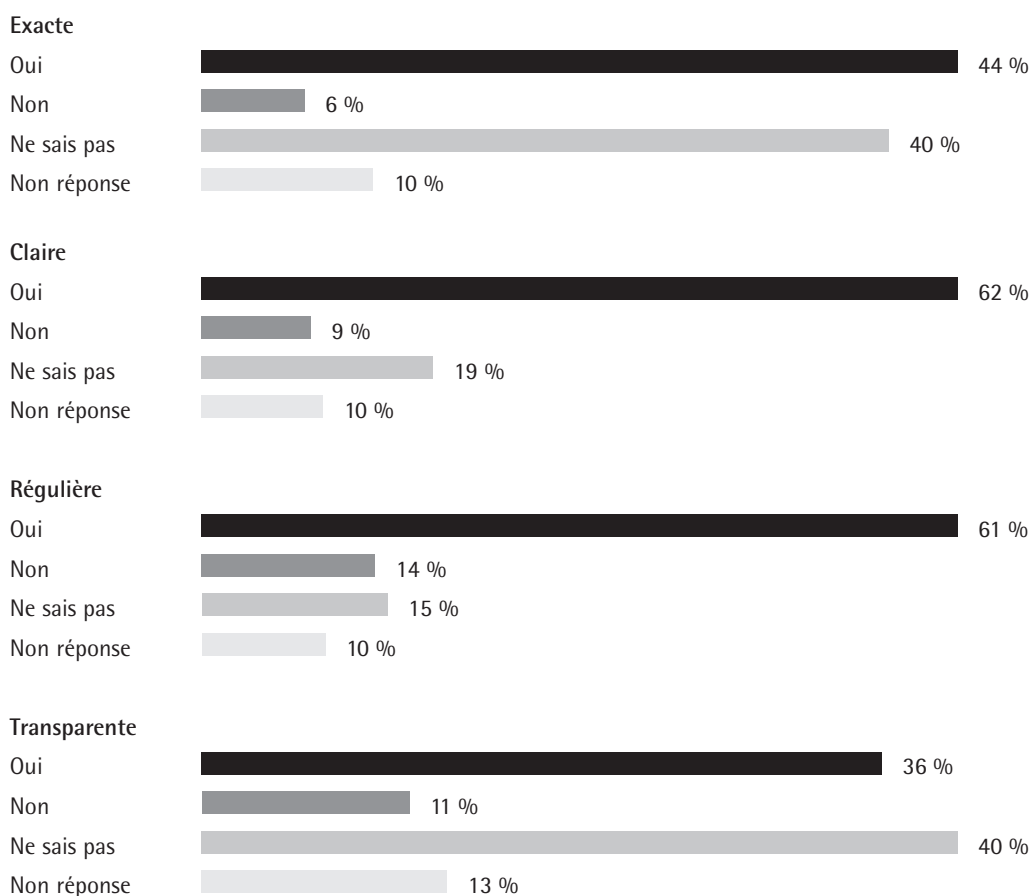


SI VOUS AVEZ DÛ RÉCEMMENT VENDRE UNE PARTIE DE VOS ACTIONS SODEXHO ALLIANCE, EST-CE À CAUSE DE :

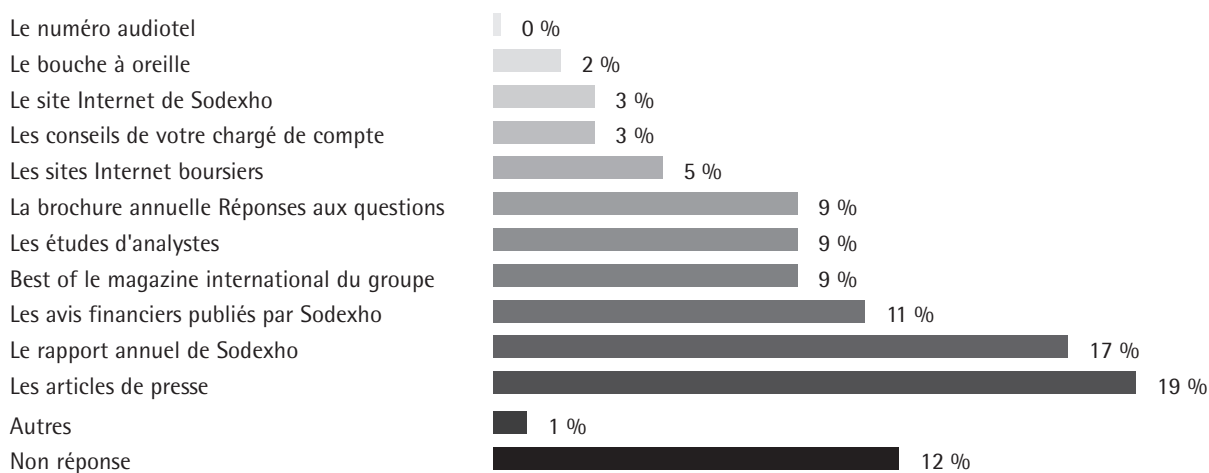


L'INFORMATION FINANCIERE DE SODEXHO ALLIANCE (Annexe 5)

CONCERNANT L'INFORMATION FINANCIÈRE DÉLIVRÉE PAR SODEXHO, LA CONSIDÉREZ-VOUS :



EN TANT QU'ACTIONNAIRE DE SODEXHO ALLIANCE, QUELLES SONT VOS PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATIONS SUR LE GROUPE ?





A travers son programme S.T.O.P. Hunger,
Sodexo Alliance s'engage à lutter contre la malnutrition.

