



DOCUMENT DE REFERENCE 2007



Société anonyme au capital de 807 060 euros
Siège social : 18, rue de Londres. 75 441 Paris Cedex 09
RCS Paris B 393 819 636. Code APE 6110 Z
tél. : 01 78 56 99 15 - fax : 01 78 56 90 30



Le présent document de référence a été déposé auprès de l'autorité des marchés financiers le 9 juin 2008 conformément à l'article 212-13 du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers. Ce document de référence a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

Des exemplaires du Document de Référence sont disponibles au siège social de la société :
18, rue de Londres. 75 441 Paris Cedex 09

SOMMAIRE

TABLE DE CONCORDANCE DU DOCUMENT DE REFERENCE.....	4
---	----------

CHAPITRE I : RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE ET ATTESTATIONS.....	6
--	----------

I.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE	6
I.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE	6
I.3 RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES	6
I.4 CONTENU DU DOCUMENT DE REFERENCE	7
I.5 PUBLICITE DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	7
I.6 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	9

CHAPITRE II : RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT INTERCALL ET SON CAPITAL.....	10
---	-----------

2.1 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT INTERCALL.....	10
2.2 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL.....	12
2.3 DIVIDENDES.....	15
2.4 MARCHES DES TITRES DE LA SOCIETE	16

CHAPITRE III : RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITE D'INTERCALL. L'EVOLUTION ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR	18
--	-----------

3.1 PRESENTATION D'INTERCALL	18
3.2 LE MARCHE DES SERVICES DE TELECOMMUNICATIONS PREPAYES	29
3.3 STRATEGIE COMMERCIALE	34
3.4 LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS.....	45
3.5 ORGANISATION DE LA SOCIETE	46
3.6 INVESTISSEMENTS ET SERVICES TECHNIQUES.....	47
3.7 EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES D'AVENIR.....	48
3.8 FACTEURS DE RISQUES	48
3.9 FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES	50
3.10 GLOSSAIRE.....	51

CHAPITRE IV : ELEMENTS FINANCIERS.....	52
---	-----------

4.1 RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION A L'ASSEMBLEE GENERALE MIXTE.....	52
4.2 COMPTES ANNUELS POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007.....	62
4.3 RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE	76
4.4 RAPPORT GENERAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES COMPTES ANNUELS. EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007	82
4.5 RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE	84
4.6 RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS REGLEMENTES. EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007.....	85

CHAPITRE V : ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	86
5.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION	86
5.2 REMUNERATION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	86
5.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE LEUR RESEAU PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE.....	88
 CHAPITRE VI : TEXTE DES RESOLUTIONS POUR L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE DU 11 AVRIL 2008	 89

TABLE DE CONCORDANCE DU DOCUMENT DE REFERENCE

Afin de faciliter la lecture du rapport annuel déposé comme document de référence, la table thématique suivante permet d'identifier les principales rubriques requises par l'annexe I au règlement européen n°809/2004.

1. Personnes responsables
 - 1.1 Personnes responsables des informations contenues dans le document d'enregistrement → p9
 - 1.2 Déclaration des personnes responsables du document d'enregistrement → p6
2. Contrôleurs légaux des comptes → p6
3. Informations financières sélectionnées
 - 3.1 Informations financières historiques sélectionnées → p7
 - 3.2 Informations financières sélectionnées pour des périodes intermédiaires → p7
4. Facteurs de risque → p48
5. Informations concernant la Société → p10
 - 5.1 Histoire et évolution de la Société → p19
 - 5.2 Investissements → p47
6. Aperçu des activités → p18
 - 6.1 Principales activités → p36
 - 6.2 Principaux marchés → p33
7. Organigramme → p25
8. Propriétés immobilières, usines et équipements → p47
9. Examen de la situation financière et du résultat → p52
 - 9.1 Situation financière de la Société, évolution de cette situation financière et résultat des opérations effectuées durant chaque exercice et période intermédiaire pour lesquels des informations financières historiques sont exigées → p52
 - 9.2 Résultat d'exploitation → p54
10. Trésorerie et capitaux → p70
11. Recherche et développement, brevets et licences → p47
12. Information sur les tendances → p48
13. Prévisions ou estimations du bénéfice → NA
14. Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction générale → p86
15. Rémunérations et avantages → p86
16. Fonctionnement des organes d'administration et de direction → p46
17. Salariés → p46
18. Principaux actionnaires → p15
19. Opérations avec les apparentés → p74
20. Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la société → p52

21. Informations complémentaires → p10

21.1 Capital social → p15

21.2 Acte constitutif et statuts → p10

22. Contrats importants → p40

23. Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts → NA

24. Document accessible au public → p7

25. Informations sur les participations → p25

CHAPITRE I : RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE ET ATTESTATIONS

I.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE

Carlos LAMBARRI, Président-Directeur Général

I.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société, et le rapport de gestion ci-joint figurant en page 52 présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles est confrontée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document de référence ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de référence.

Les informations financières historiques au 31 décembre 2005 présentées dans le document de référence n°D.06-0735 ont fait l'objet d'un rapport des contrôleurs légaux. Sans remettre en cause l'opinion qu'ils ont exprimée sur les comptes, les contrôleurs légaux, dans leur rapport sur les comptes annuels clos au 31 décembre 2005, figurant en pages 90 et 91 du document de référence 2005, ont fait une observation sur la note "Règles et méthodes comptables" de l'annexe qui expose les changements de méthodes résultant de la première application, à compter du 1^{er} janvier 2005 des règlements CRC n°2002-10 et n°2004-06 relatifs aux actifs. »

Paris, le 09 juin 2008

Carlos Lambarri, Président-Directeur Général

I.3 RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES

Commissaire aux comptes titulaire :

ERNST & YOUNG Audit
Représenté par Monsieur Gilles RABIER
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche 92400 COURBEVOIE
Nommé le 10 décembre 1998, renouvelé lors de l'assemblée générale du 7 mai 2004
Expiration du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009

Commissaire aux comptes suppléant :

Monsieur François CARREGA
13, rue des invalides 75007 PARIS
Nommé le 7 mai 2004
Expiration du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009

I.4 CONTENU DU DOCUMENT DE REFERENCE

En application de l'article 28 du règlement (CE) n°809/2004 de la Commission, les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent document de référence :

- les comptes annuels et le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels de l'exercice 2006 figurant aux pages 60 à 72 et 79 à 80 du document de référence de l'exercice 2006 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 28 juin 2007 sous le n°D.07-0655
- les comptes annuels et le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels de l'exercice 2005 figurant aux pages 58 à 70 et 90 à 91 du document de référence de l'exercice 2005 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 25 juillet 2006 sous le n°D.06-0735
- le rapport de gestion du conseil d'administration sur les comptes clos au 31 décembre 2006 figurant aux pages 51 à 58 du document de référence de l'exercice 2006 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 28 juin 2007 sous le n°D.07-0655
- le rapport de gestion du conseil d'administration sur les comptes clos au 31 décembre 2005 figurant aux pages 48 à 57 du document de référence de l'exercice 2005 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 25 juillet 2006 sous le n°D.06-0735
- le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées (exercice clos au 31 décembre 2006) figurant aux pages 82 à 84 du document de référence de l'exercice 2006 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 28 juin 2007 sous le n°D.07-0655
- le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées (exercice clos au 31 décembre 2005) figurant aux pages 93 à 95 du document de référence de l'exercice 2005 (chapitre IV) et déposé auprès de l'autorité des marchés financiers en date du 25 juillet 2006 sous le n°D.06-0735

Les parties non incluses de ces documents sont soit sans objet pour l'investisseur, soit couvertes par un autre endroit du document de référence.

I.5 PUBLICITE DE L'INFORMATION FINANCIERE

Pendant la durée de validité du document de référence, les documents suivants, peuvent, le cas échéant être consultés : l'acte constitutif et les statuts, tous les rapports des commissaires aux comptes, les informations historiques de la société.

En application de l'article L.451-1-1 du Code monétaire et financier, INTERCALL mentionne les documents publiés au cours des douze derniers mois.

Ces documents peuvent être consultés sur le site internet du BALO : <http://balo.journal-officiel.gouv.fr/>

Paru le : 23/04/2008 (Parution n°49)

Société : INTERCALL RCS : 393819636

Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires et situations trimestrielles**)

N°d'affaire : 0804235

Paru le : 19/03/2008 (Parution n°34)

Société : INTERCALL RCS : 393819636

Catégorie : **CONVOICATIONS - Assemblée d'actionnaires et de porteurs de parts**

N°d'affaire : 0802796

Paru le : 14/03/2008 (Parution n°32)

Société : INTERCALL RCS : 393819636

Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Comptes annuels**)

N° d'affaire : 0802447

Paru le : 07/03/2008 (Parution n°29)
Société : INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : **CONVOICATIONS - Assemblée d'actionnaires et de porteurs de parts**
N° d'affaire : 0802327

Paru le : 04/02/2008 (Parution n°15)
Société : INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires et situations trimestrielles**)
N° d'affaire : 0800720

Paru le : 22/10/2007 (Parution n°127)
Société : INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires et situations trimestrielles**)
N° d'affaire : 0715745

Paru le : 12/09/2007 (Parution n°110)
Société : INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Comptes intermédiaires**)
N° d'affaire : 0714240

Paru le : 03/08/2007 (Parution n°93)
Société : INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PÉRIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires et situations trimestrielles**)
N° d'affaire : 0712275

Paru le : 07/05/07 (parution n°55)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PERIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Comptes annuels**)
N° d'affaire : 5632

Paru le : 20/04/07 (parution n°48)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PERIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires**)
N° d'affaire : 4247

Paru le : 18/04/07 (parution n°47)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : AVIS DIVERS (**Droits de vote**)
N° d'affaire : 4192

Paru le : 30/03/07 (parution n°39)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PERIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Comptes annuels 2006**)
N° d'affaire : 3464

Paru le : 28/02/07 (parution n°26)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : **CONVOICATIONS - Assemblées d'actionnaires et de porteurs de parts**
N° d'affaire : 2096

Paru le : 24/01/07 (parution n°11)
Société: INTERCALL RCS : 393819636
Catégorie : PUBLICATIONS PERIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Chiffres d'affaires 2006**)
N° d'affaire : 373

Paru le : 25/10/06 (parution n°128)

Catégorie : PUBLICATIONS PERIODIQUES - Sociétés commerciales et industrielles (**Tableaux d'activités et résultats 1^{er} semestre 2006**)

N° d'affaire : 15665

I.6 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Carlos Lambarri

INTERCALL

18, rue de Londres

75 441 Paris Cedex 09

tél. : 01 78 56 90 00

fax : 01 78 56 90 30

CHAPITRE II : RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT INTERCALL ET SON CAPITAL

2.1 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT INTERCALL

2.1.1 Dénomination sociale (article 3 des statuts d'INTERCALL) et Siège social (Article 4 des statuts d'INTERCALL)

Dénomination sociale
INTERCALL

Siège social
18, rue de Londres
75 441 Paris Cedex 09

2.1.2 Forme juridique (article 1 des statuts d'INTERCALL) et législation applicable

Société Anonyme de droit français à Conseil d'administration, régie par le nouveau code de commerce.

2.1.3 Durée de la Société (article 5 des statuts d'INTERCALL)

La société a été constituée, pour une durée de 99 années, à compter du 2 février 1994, date de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés.

La dénomination sociale de la société à sa création était France VOCAL, Société Anonyme de droit français à Conseil d'administration, régie par le nouveau code commerce. La société a pris la dénomination d'INTERCALL depuis le 20 février 1997.

2.1.4 Objet social (article 2 des statuts d'INTERCALL)

La société a pour objet directement ou indirectement, en France ou à l'étranger :

- toute activité se rapportant à la téléphonie et plus particulièrement toute prestation relative à la vente de cartes téléphoniques prépayées, de services audiotex à usage promotionnel et de services pour les entreprises et le grand public,
- toute prestation relative aux services interactifs, télématiques, vocaux ou autres,
- l'étude, le conseil, la création, l'organisation, le montage, ainsi que la vente ou la revente de matériels liés au secteur de la communication informatique,
- l'édition ou l'exploitation de services audiotex, vidéotex, télécopie, médias-électronique, bornes interactives et multi-médias,
- l'organisation de concours et la distribution de lots y afférents, ainsi que l'organisation et la gestion de campagnes de promotion ou de publicité,
- la prise d'intérêts ou de participations dans toutes sociétés ou entreprises industrielles, commerciales, agricoles, financières ou immobilières cotées ou non cotées, par voie de création de sociétés ou entreprises nouvelles, françaises ou étrangères, d'apports, de souscriptions, d'achats de titres, de droits sociaux, fusions, associations en participation, toutes opérations financières quelconques, ayant un rapport direct ou indirect avec l'objet social ou avec tout objet similaire ou connexe,
- plus généralement, la participation de la Société par tous moyens, dans toutes opérations pouvant se rapporter à son objet par voie de création de sociétés nouvelles, de souscriptions, ou d'achats de titres ou droits sociaux, de fusions ou autres, ainsi que toutes opérations quelles qu'elles soient se rattachant directement ou indirectement à l'objet social ci-dessus ou à tout objet similaire ou annexe, et susceptible de faciliter le développement de la Société.

2.1.5 Numéro R.C.S.

Paris B 393 819 636. Code APE 6110 Z

2.1.6 Exercice social

Chaque exercice social a une durée d'une année, qui commence le 1er janvier et finit le 31 décembre.

2.1.7 Répartition statutaire des bénéfices

Sur le bénéfice distribuable, l'Assemblée Générale prélève les sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives, ordinaires, ou de reporter à nouveau. Le solde, s'il en existe un, est réparti entre toutes les actions proportionnellement à leur montant libéré et non amorti.

L'Assemblée Générale, statuant sur les comptes de l'exercice, peut accorder à chaque actionnaire, pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividendes, une option entre le paiement du dividende ou des acomptes sur dividendes en numéraire ou en actions de la société.

2.1.8 Assemblées Générales

Les Assemblées Générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions prévues par la loi. Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu précisé dans l'avis de convocation.

L'Assemblée Générale se compose de tous les actionnaires quel que soit le nombre de leurs actions, pourvu qu'elles aient été libérées des versements exigibles.

Tout actionnaire peut participer aux Assemblées, personnellement ou par mandataire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, sur justification de son identité et de la propriété de ses actions, sous la forme, soit d'une inscription nominative à son nom, soit d'un certificat de l'intermédiaire financier habilité teneur de comptes constatant l'indisponibilité des actions inscrites en compte jusqu'à la date de l'Assemblée. Ces formalités doivent être accomplies cinq jours au moins avant la réunion.

2.1.9 Droits de vote

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel au capital qu'elles représentent. Lors de la tenue des Assemblées, chaque action donne droit à une voix. Pour information, la société n'a pas mis en place de système de droit de vote double.

2.1.10 Clauses statutaires particulières

Titres au porteur identifiables (article 8 des statuts)

Conformément aux dispositions de l'article L228-2 du code de commerce, la Société pourra demander à tout moment, à l'organisme chargé de la compensation des titres, la communication des renseignements relatifs à la composition de son actionnariat et à la quantité de titres détenus par chacun de ses actionnaires, ainsi que tous renseignements dont la communication est autorisée par la législation en vigueur.

Franchisements de seuils statutaires (article 8 des statuts)

Outre l'obligation légale d'informer la société de la détention de certaines fractions du capital, toute personne physique ou morale qui vient à détenir un nombre d'actions au porteur de la société portant le nombre total d'actions de la société qu'il possède directement ou indirectement à un nombre égal ou supérieur à 1 % du nombre total des actions composant le capital social doit, dans un délai de 15 jours à compter du franchissement dudit seuil, informer la société du nombre total d'actions qu'il possède, par courrier recommandé avec accusé de réception adressé au siège social de la société.

2.1.11 Programme de rachat par la société de ses titres

Lors de l'assemblée générale mixte en date 7 avril 2000, la Société avait été autorisée à procéder au rachat de ses propres actions conformément aux dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce. Conformément au règlement n°98-02, la Commission des Opérations de Bourse avait apposé le 16 mars 2000 son visa n°00-326 sur la note d'information.

L'assemblée générale mixte en date du 20 juin 2002 a conféré à nouveau au conseil d'administration, conformément aux dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce, les autorisations à l'effet d'autoriser la Société à racheter un nombre maximal de ses propres actions représentant jusqu'à 10 % du capital social, dans les conditions suivantes :

- la Société ne pourra acheter ses propres actions pour un prix hors frais supérieur à 16 €
- la Société ne pourra revendre les actions qu'elle détient pour un prix hors frais inférieur à 1€

Le nombre de titres existant sur le marché flottant s'élève à 91.763 actions. Le nombre maximal de titres ne pourra excéder 80.706 actions pour un montant total de 1.291.296€

Ces titres pourront être acquis en une ou plusieurs fois par tous moyens que le Conseil d'administration apprécierait, en vue de procéder à la régularisation des cours en Bourse de l'action de la Société et plus généralement en vue d'améliorer la gestion financière de nos fonds propres.

Cette autorisation est consentie au Conseil d'administration pour une période de dix-huit mois à compter de la date de l'assemblée générale du 20 juin 2002.

La société n'a pas utilisé l'autorisation d'achat de ses propres actions représentant jusqu'à 10% du capital social qui lui avait été accordée par l'assemblée générale mixte du 20 juin 2002 au conseil d'administration.

Les dispositions du règlement européen, n°2273/2003 du 22 décembre 2003 (« le Règlement Européen ») pris en application de la directive 2003/6/CE du 28 janvier 2003 dite directive « Abus de Marché » et concernant les programmes de rachat et la stabilisation d'instruments financiers, sont entrées en application à compter du 13 octobre 2004.

La société se conformera à cette nouvelle directive si elle entend mettre en place un programme de rachat dans le cadre d'une autorisation donnée par une prochaine assemblée générale de la société.

2.2 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL

2.2.1 Capital social (article 6 des statuts)

A la date du présent document, le capital social est de 807 060 € divisé en 807 060 actions de 1 € de nominal entièrement libérées et toutes de même rang.

2.2.2 Capital potentiel : options de souscription d'actions

L'opération réduction de capital puis augmentation de capital réalisée en date du 30 Octobre 2001, a contribué à annuler tous les droits ou options de souscription d'actions accordés lors des assemblées générales mixte du 10 décembre 1998 et du 25 février 1999.

A ce jour, il ne subsiste plus aucune option de souscription d'actions.

2.2.3 Capital autorisé non émis

Néant

2.2.4 Autres titres donnant accès au capital

Néant

2.2.5 Evolution du capital social depuis la création

Date	Nature des opérations	Montant des variations du capital (€)		Capital après Opération (€)	Nombre cumulé d'actions	Nominal des titres (€)
		Nominal	Prime d'émission			
Janvier 1994	Constitution de la Société	38.112	-	38.112	2.500	15,24
19 décembre 1994	Souscription en numéraire	25.413	1.779 (1,067 €/action)	63.525	4.167	15,24
2 juin 1995	Réduction de capital	25.413	-	38.112	2.500	15,24
23 octobre 1995	Souscription en numéraire	419.235	-	457.347	30.000	15,24
21 octobre 1996	Souscription en numéraire	118.910	871.612 (111,74 €/action)	576.257	37.800	15,24
24 décembre 1996	Souscription en numéraire	54.882	402.282 (111,74 €/action)	631.139	41.400	15,24
28 janvier 1997	Incorporation prime d'émission	896.217	-	1.527.356	41.400	36,89
19 décembre 1997	Souscription en numéraire	85.591	-	1.612.947	43.720	36,89
10 décembre 1998	Incorporation prime d'émission	53.321	-	1.666.268	43.720	38,11
10 décembre 1998	Division du nominal des actions	-	-	1.666.268	2.186.000	0,76
22 mars 1999	Souscription en numéraire	384.325	8.762.621 (17,38 €/action)	2.050.593	2.690.202	0,76
5 juin 2001	Souscription en numéraire	4.101.186	4.371.865	6.151.779	8.070.606	0,76
3 octobre 2001	Réduction de capital	-6.151.779		0	0	0
3 octobre 2001	Souscription de capital	807.060	11.944.488	807.060	807.060	1,00

L'augmentation de capital du 21 octobre 1996 était réservée à la société DASSAULT Développement et à quelques personnes physiques.

L'augmentation de capital du 24 décembre 1996 était réservée aux sociétés GEMPLUS et EPICEA.

L'augmentation de capital du 19 décembre 1997 était réservée à DASSAULT Développement, GEMPLUS, EPICEA et à quelques personnes physiques.

L'augmentation de capital du 22 mars 1999 était inscrite dans le cadre de l'introduction de la société sur le Nouveau Marché de la Bourse de Paris. Les frais d'introduction en bourse (987.148 €) avaient été directement imputés sur la prime d'émission. La trésorerie du Groupe avait été augmentée de 8.159.075€.

L'augmentation de capital du 5 juin 2001 était réservée à la société Liberty Surf Group dans le cadre des ses engagements pris au titre du plan de continuation afin d'assurer le financement des besoins en fonds propres de la S.A INTERCALL. Les conditions de cette augmentation de capital réservée à Liberty Surf Group et les modalités d'admission des 5.380.404 actions INTERCALL nouvelles émises ont fait l'objet d'une note d'opération ayant reçu de la Commission des opérations de bourse le visa n° 01-689 en date du 1^{er} juin 2001. Par ailleurs, conformément à l'avis publié par Euronext le 5 juin 2001 sous le numéro 2001-411, les 5.380.404 actions INTERCALL nouvelles dans le cadre de cette augmentation de capital ont été admises à la négociation à la cote du Nouveau Marché d'Euronext Paris le 7 juin 2001.

Afin d'apurer ses capitaux propres fortement négatifs, l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires d'INTERCALL qui s'est tenue le 13 juillet 2001, a décidé de procéder à une réduction de capital par annulation des actions existantes, sous condition suspensive de la réalisation d'une augmentation de capital ouverte à tous les anciens actionnaires par exercice de leur droit préférentiel de souscription.

L'offre s'est traduite par :

- La réduction du capital social de 6.151.779 € à zéro afin d'amortir à due concurrence la perte de 24.429.802 € figurant au passif du bilan de la société relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2000
- L'annulation de la totalité des 8.070.606 actions composant le capital social
- L'augmentation du capital social, par appel public à l'épargne, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires par voie d'émission d'un nombre maximum de 807.060 actions nouvelles à libérer en numéraire
- La détermination du montant maximum de cette augmentation de capital, prime d'émission comprise, de 12.751.548 €
- Le rapport d'échange de dix actions anciennes donnent droit à la souscription d'une action nouvelle à émettre au prix de 15,8 €

Les conditions et modalités de l'Offre ont fait l'objet d'une note d'opération ayant reçu de la Commission des opérations de bourse le visa n° 01-1187 en date du 3 octobre 2001.

Il n'y a pas eu de modifications du capital depuis le 3 octobre 2001.

2.2.6 Répartition du capital social et des droits de vote estimés au 31 décembre 2007*

<i>Actionnariat</i>	Situation au 31/12/2007			Situation au 31/12/2006			Situation au 31/12/2005		
	Nombre d'actions	% du capital	% des droits de vote	Nombre d'actions	% du capital	% des droits de vote	Nombre d'actions	% du capital	% des droits de vote
<i>Managers</i>	4	0,00%	0,00%	4	0,00%	0,00%	3	0,00%	0,00%
<i>Liberty Surf Group SA</i>	715 328	88,63%	88,63%	715 328	88,63%	88,63%	715 329	88,63%	88,63%
<i>Public</i>	91 728	11,37%	11,37%	91 728	11,37%	11,37%	91 728	11,37%	11,37%
TOTAL	807 060	100,00%	100,00%	807 060	100,00%	100,00%	807 060	100,00%	100,00%

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres actionnaires détenant directement ou indirectement ou de concert 1% du capital ou des droits de vote.

La société n'a pas procédé au rachat d'actions propres et il n'existe pas de titres d'auto contrôle direct ou indirect.

La totalité des actions détenues par les actionnaires bénéficient du même droit de vote qui est proportionnel au capital qu'elles représentent.

Il n'existe aucun accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de contrôle .

La répartition indiquée dans le tableau ci-dessus reste inchangée au 31 mars 2008.

Pour information, Liberty Surf Group S.A est détenue par Telecom Italia Spa à hauteur de 98,24% de son capital depuis le 26 septembre 2005.

* sur la base des informations connues ou estimées par la société. A la connaissance de la société, il n'y a pas eu de modifications significatives intervenues depuis.

2.2.7 Pacte d'actionnaires/nantissement d'actions INTERCALL

Il n'existe pas de pacte d'actionnaires. A la connaissance d'INTERCALL, les actions ne sont pas nanties. Il n'existe pas de nantissement sur les actifs de la société.

2.2.8 Engagement de conservation des actionnaires dirigeants

Néant.

2.2.9 Franchissements de seuils légaux ou statutaires au cours de l'exercice

Néant.

2.3 DIVIDENDES

La société INTERCALL n'a pas distribué de dividendes depuis sa constitution en 1994. La société a l'intention de réinvestir ses bénéfices pour financer sa croissance et n'envisage donc pas à priori de distribuer à court terme de dividendes.

2.4 MARCHES DES TITRES DE LA SOCIETE

Les actions de la société INTERCALL ne faisaient l'objet d'aucune cotation sur une place financière française ou étrangère avant leur admission à la cote du Nouveau Marché de la Bourse de Paris. Les actions INTERCALL ont été admises à la cote du Nouveau Marché de PARISBOURSE SBF SA le 26 mars 1999 au prix de 18,14€ Les actions d'INTERCALL sont classées dans le compartiment spécial d'Eurolist.

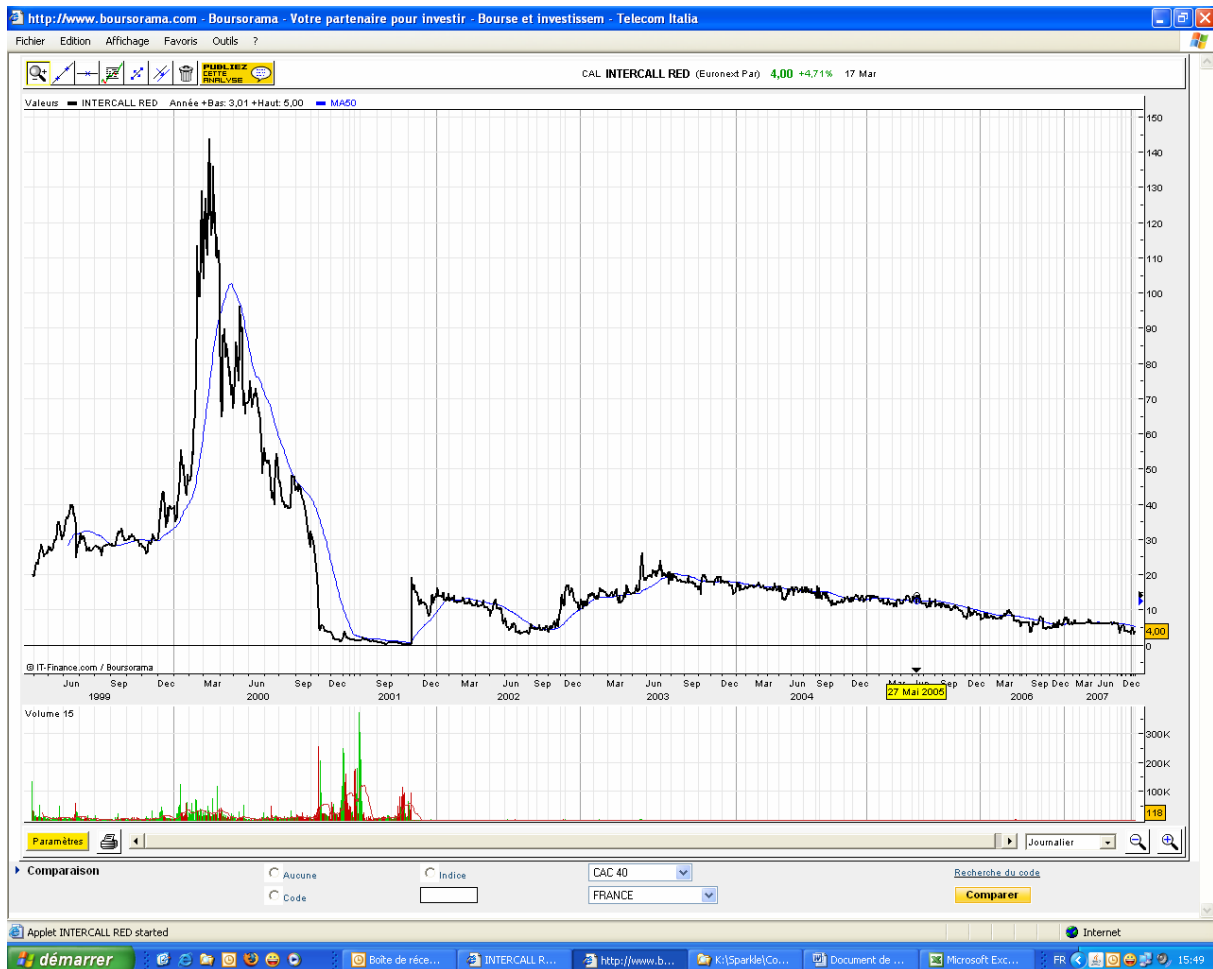
2.4.1 Tableau d'évolution des cours de l'action de janvier 2007 à mars 2008

mois	Cours le + haut	Cours le + bas	Cours de clôture	Quantité échangée
janv-07	7,99	6,18	6,18	2 102
févr-07	7,00	6,18	6,20	726
mars-07	6,83	6,20	6,83	1 224
avr-07	7,50	6,20	6,20	1 553
mai-07	6,20	6,20	6,20	181
juin-07	6,20	6,20	6,20	1 342
juil-07	6,63	6,00	6,20	412
août-07	6,00	3,26	5,00	217
sept-07	5,47	5,47	5,47	389
oct-07	5,82	4,00	4,10	1 056
nov-07	4,11	3,99	3,99	488
déc-07	3,99	3,00	3,99	378
janv-08	5,00	3,01	3,01	60
févr-08	3,82	3,01	3,82	79
mars-08	4,00	4,00	4,00	118
avr-08	5,84	5,00	5,00	547

Source : site internet Boursorama

A la date du 3 octobre 2001, dans une logique de recapitalisation, le capital social a été réduit à zéro par annulation des 8.070.606 actions de 5 FF de valeur nominale. Cette annulation a été immédiatement suivie par une augmentation du capital de 807.060 actions de 1 € de valeur nominale. Le code Euroclear France 7242 a alors été supprimé, et les cotations ont repris en novembre 2001 sous le nouveau code Euroclear France 4490.

2.4.2 Graphique de l'évolution du cours et des volumes échangés



Source : Boursorama.fr

2.5 CONTRAT DE TENUE DE MARCHÉ

Néant

CHAPITRE III : RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITE D'INTERCALL. L'EVOLUTION ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR

3.1 PRESENTATION D'INTERCALL

3.1.1 INTERCALL : un opérateur de services de télécommunications prépayés

INTERCALL est un opérateur spécialisé dans la conception et la revente de services de télécommunications « prépayés » à destination du grand public, qui combinent télécommunications, contenus audio, gestion de bases de données et licences de marques.

Le pré-paiement constitue une forme de distribution de services de télécommunications permettant aux utilisateurs finaux un contrôle et une liberté de leur mode de consommation.

INTERCALL a, tout d'abord, pénétré le marché en tant que précurseur par le biais de la carte téléphonique prépayée. Sur ce segment, INTERCALL a toujours gardé une position importante, notamment grâce à sa technologie et son réseau de distribution.

INTERCALL s'est également construit une notoriété auprès des consommateurs qui reconnaissent en lui un acteur fiable et novateur.

Fort d'une base solide de consommateurs récurrents, INTERCALL est un acteur de référence sur le marché de la téléphonie mobile, résidentielle fixe, et des services Internet, avec une constance : offre de services prépayés et multi-usages.

La maîtrise du concept et de la technologie de gestion de services en pré-paiement, ainsi que des concepts marketing de promotion de ses produits et des canaux de distribution installés permettent à INTERCALL d'offrir aux consommateurs une gamme complète de produits de télécommunication pré payés :

- cartes jetables et anonymes utilisables de tous les postes téléphoniques
- coffrets téléphones mobiles INTERCALL, rechargeables avec la carte rechargeable INTERCALL
- comptes résidentiels « ligne express », pour appeler d'un poste fixe à domicile
- cartes à bande magnétique pour utilisation dans les cabines téléphoniques INTERCALL

Dans ce contexte de croissance et de succès commerciaux vérifiés de ces nouveaux produits, INTERCALL avait anticipé et annoncé dès le début de l'année 2000 un besoin de recapitalisation pour lui permettre de financer simultanément sa croissance et le développement de son activité mobile.

La conjoncture très particulière des marchés financiers associée à un environnement télécom en pleine restructuration, ne lui ont pas permis de faire appel au marché dans des conditions normales. L'incertitude pesant sur la continuité de la commercialisation de son activité mobile a empêché la société d'annoncer son plan de reconstitution des fonds propres.

Ainsi, le 7 novembre 2000, le Tribunal de Commerce de Nanterre a ouvert à l'encontre d'INTERCALL, une procédure de redressement judiciaire et a fixé à 6 mois la période d'observation.

Le 24 Avril 2001, le Tribunal de Commerce de Nanterre a homologué le plan de Continuation proposé par Liberty Surf Group.

A ce titre, la société INTERCALL a débuté la 1^{ère} phase d'apurement du passif. Ainsi les créanciers ont pu bénéficier du versement du 1^{er} dividende le 24 avril 2002 pour ceux ayant opté pour l'option 2, ainsi que du paiement en totalité pour ceux ayant opté pour l'option 1.

L'apurement du passif d'INTERCALL étant assuré selon les deux options suivantes qui ont été proposées aux créanciers d'INTERCALL :

Option 1 : Paiement de 20% des créances à la date anniversaire de l'homologation du plan.

Option 2 : Paiement de 100% des créances sur 9 ans.

Au cours des exercices 2002, 2003, 2004, le nouvel actionnaire de référence, et l'apport de synergies industrielles et d'image, ont permis de rassurer le marché et d'asseoir son positionnement de spécialiste de services de télécommunications prépayés, et de poursuivre sa stratégie de déploiement du compte global prépayé.

Pour information, Liberty Surf Group s'était engagée à assurer le financement des besoins en fonds propres et quasi fonds propres d'INTERCALL nécessaires à la bonne exécution dudit plan et qui devaient s'élever à près de 110 millions de francs (16,8 millions d'euros) sur toute la durée dudit plan. A ce jour, par le biais des 2 Offres publiques réalisées au cours de l'exercice 2001, Liberty Surf Group a respecté ses engagements.

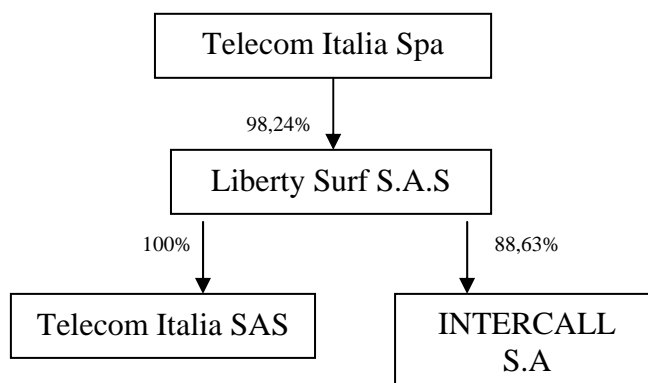
Relation avec les sociétés du groupe Telecom Italia Spa

Il n'existe pas de relation commerciale entre les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia SAS, ni entre les sociétés INTERCALL et Telecom Italia Spa. En ce qui concerne INTERCALL et Liberty Surf Group et Telecom Italia SAS, les relations sont définies par le biais de conventions déterminant la nature et les flux entre chacune des structures.

Ainsi, la supervision et la maintenance technique de la plate-forme et les achats des minutes entrantes et sortantes ainsi que les frais de loyer sont sous-traités auprès de Telecom Italia SAS. Certains frais de structures (assurances, maintenance bureautique) pris en charges par Liberty Surf Group font l'objet de facturations en fonction de l'utilisation faite par les équipes de la société INTERCALL.

Au titre de l'exercice 2007, le montant des facturations faites par INTERCALL aux autres sociétés du groupe en France s'est élevé à €1.456.956. INTERCALL s'est vu facturé par les sociétés du Groupe €16.219.720 dont €15.808.374 d'achats de minutes auprès de Telecom Italia SAS.

Organigramme juridique (liens en capital) entre INTERCALL et la société mère



3.1.2 Naissance du concept et historique

INTERCALL est né d'une vision précise de la place que pourraient prendre, dans la perspective de la dérégulation du marché des télécommunications, les concepts de pré-paiement et de mobilité, par opposition aux concepts d'abonnement post-payé.

INTERCALL s'est alors développé à partir des compétences cumulées d'hommes et de femmes maîtrisant tant les techniques de marketing et de management que les techniques informatique, de télécommunication et du son, appliquées au marché des services de télécommunications prépayés.

L'entreprise s'est construite au fil d'étapes successives et cohérentes au regard des contraintes du secteur.

Les termes portant un astérisque sont définis dans le glossaire à la page 51.

PHASE 1 : Entrer dans le marché

- 2^{ème} trimestre 1995* Conceptualisation du projet INTERCALL, rédaction d'un « business plan » après une étude approfondie de 4 mois du marché des cartes prépayées* aux USA,
- Juillet 1995* Les fondateurs, épaulés par un pool d'investisseurs privés, acquièrent la société FRANCE VOCAL spécialisée dans les applications «audiotel* ». Les activités et les produits de la société sont alors commercialisés sous le nom d'INTERCALL.
- 2^{ème} semestre 1995* Design et réalisation d'une plate forme technique ouverte, qui intègre et optimise les fonctions vocales, télécom, et de gestion de bases de données,
- Février 1996* Début effectif de l'activité par la commercialisation de services téléphoniques prépayés sous forme de cartes, à usage promotionnel pour de grandes entreprises,
- Décembre 1996* Ouverture du capital à DASSAULT DEVELOPPEMENT et GEMPLUS, Cette phase a démontré le savoir faire marketing et technique d'INTERCALL, a permis de développer une activité génératrice de notoriété et de marges, et de renforcer ses ressources et sa crédibilité.

PHASE 2 : Exister par les volumes

- Janvier 1997* Attribution par l'ART* à INTERCALL d'un numéro d'accès à quatre chiffres 36 96, permettant au consommateur un accès gratuit à la plate-forme technique d'INTERCALL
- Avril 1997* Elargissement du concept de services de télécommunications prépayés par le lancement de cartes d'appels pour les «communautés étrangères» fortes consommatrices d'appels vers l'international, activité génératrice d'un important volume de minutes, par une distribution confiée à des "master distributeurs" sous leur marque exclusive,
- Juillet 1997* Lancement de cartes de commodité à plus large diffusion, par une distribution sous marque exclusive INTERCALL confiée à la SAF (filiale de la SEITA) auprès du réseau national des Tabacs et Tabacs Presse,
- Décembre 1998* 4,1 millions de cartes téléphoniques prépayées vendues en 1998 sur un marché estimé à 10,6 millions de cartes
- Décembre 1999* 12 millions de cartes téléphoniques vendues en France en 1999 sur un marché estimé à 30 millions de cartes (source : Observatoire CESMO)
- Cette phase a permis de générer et de gérer un fort volume de communications, de se faire ainsi reconnaître auprès des opérateurs de réseaux, de négocier des conditions d'achat de minutes, de justifier un dimensionnement en capacité de traitement, de posséder à fin 1999 environ 350 000 clients récurrents, avec la possibilité de les faire migrer vers des comptes identifiés résidentiels et des clients abonnés mobiles.

PHASE 3 : Diversification des canaux de distribution

- Février 1998* Conclusion d'un contrat de commercialisation, d'une durée limitée à un an, des cartes Entrée Libre SFR auprès de la SAF,
- Mai 1998* Accès au marché "résidentiel" par le lancement des cartes rechargeables par cartes bancaires qui garantissent une récurrence et un coût optimisé d'acquisition de nouveaux clients : c'est la Top Card, distribuée directement par INTERCALL,

<i>Juin 1998</i>	Lancement des cartes en co-branding* TATI-INTERCALL, distribuées par les 20 magasins de la marque,
<i>Septembre 1998</i>	Lancement de la "Réserve Téléphone COFINOGA", cartes "virtuelles" rechargeables par un crédit revolving COFINOGA,
<i>Octobre 1998</i>	Lancement des cartes en co-branding* LEADER PRICE – INTERCALL distribuées par les magasins de la marque,
<i>Novembre 1998</i>	Lancement des cartes « On Pack » (distribuées gratuitement dans des emballages de produits de grande consommation) en co-branding* Annonceurs–INTERCALL.
<i>Mars 1999</i>	Signature des contrats AUDIM et extension de la commercialisation dans les magasins LEADER PRICE et FRANPRIX
<i>Mai 1999</i>	Accord de distribution avec DARTY et THE PHONE HOUSE (GSS) et avec le Groupe PROMODES (Continent, Champion, Shopi, Huit à Huit).
<i>Octobre 1999</i>	Signature d'un contrat de distribution avec SUD OUEST, premier partenariat avec la PQR (presse quotidienne régionale).
	Cette phase a permis de diversifier la destination du trafic des communications en accentuant la part des appels nationaux et celle à destination des mobiles, puis d'élargir les modes de distribution.

PHASE 4 : Dupliquer le modèle à l'international

<i>Mars 1998</i>	Création d'INTERCALL ITALIA,
<i>Juin 1998</i>	Accord de sous-traitance des opérations cartes avec INFOSTRADA en Italie,
<i>Octobre 1998</i>	Plates-formes INTERCALL opérationnelles à Milan et à Rome Lancement des opérations INFOSTRADA,
<i>Mai 1999</i>	Création d'INTERCALL Espagne et exploitation de la marque « I CALL »
<i>Septembre 1999</i>	Début de la commercialisation des cartes prépayées « I CALL » en Espagne
<i>Février 2000</i>	Création d'INTERCALL Grèce pour un début des opérations prévu au 2 ^{ème} semestre 2000

PHASE 5 : Développer et pérenniser

<i>Septembre 1999</i>	Rachat de SAFTEL COM, opérateur privé de cabines téléphoniques, qui devient un outil de conquête de nouveaux clients et ouvre des perspectives pour de nouveaux modes de distribution.
<i>Février 2000</i>	Signature d'un accord avec BOUYGUES TELECOM, permettant à INTERCALL de créer et commercialiser sa propre offre de coffrets et de téléphonie mobile.
<i>Mars 2000</i>	Lancement du compte résidentiel « Ligne Express » qui permet aux utilisateurs de cartes INTERCALL de devenir des abonnés prépayés sur simple enregistrement de leur numéro de téléphone.
<i>Mai 2000</i>	Lancement d'INTERCALL mobile

L'identification des consommateurs, l'amélioration des mix produits et distribution, et l'augmentation des volumes par la duplication du modèle à l'international, contribueront à créer de la pérennité et le retour à la rentabilité pour INTERCALL.

Afin de mener à bien ce plan de développement, la société avait donc décidé de réaliser des investissements lui permettant de conduire cette stratégie d'acquisition d'abonnés.

Octobre 2000

Le 13 octobre 2000, INTERCALL qui était en phase avancée de concrétiser le refinancement de ses activités, et ce dans un environnement de marchés financiers particulièrement difficile a été contraint d'avertir le marché de la survenance d'un événement majeur affectant son activité. En raison d'une absence d'accord sur des modalités de règlement, BOUYGUES TELECOM a décidé unilatéralement de suspendre la livraison des mobiles et cartes SIM ayant fait l'objet de commandes fermes de la part de clients d'INTERCALL.

Cette décision a été prise alors que le succès des offres « mobile » d'INTERCALL était largement confirmé : au 13 octobre 2000, 30.854 produits mobiles avaient été vendus et facturés et 45.450 faisaient l'objet de commandes en attente de livraison.

Novembre 2000

Cet événement a remis en cause le développement de l'activité mobile et a conduit le 6 novembre 2000, INTERCALL à se déclarer en cessation de paiement auprès du greffe du Tribunal de commerce de Nanterre et à solliciter que soit ordonnée l'ouverture d'une procédure de Redressement Judiciaire, avec la volonté d'assurer la pérennité de l'entreprise, la sécurité de l'emploi et la sauvegarde de ses actifs.

Le 7 novembre 2000, le Tribunal de Commerce de Nanterre a par jugement, ouvert à l'encontre de la société INTERCALL, une procédure de Redressement Judiciaire et a fixé à 6 mois la période d'observation.

La conjoncture très particulière des marchés financiers associée à un environnement télécom en pleine restructuration, ne lui ont pas permis de faire appel au marché dans des conditions normales. L'incertitude pesant sur la continuité de la commercialisation de son activité mobile à compter du 13 octobre 2000, a empêché INTERCALL d'annoncer, comme initialement prévu pour le 16 octobre, son plan de reconstitution des fonds propres.

Décembre 2000

INTERCALL SA a cédé sa participation qu'elle détenait dans INTERCALL Italia le 22 décembre 2000 ; cette filiale avait été constituée le 1^{er} octobre 1998 en société anonyme de droit italien au capital de 600 millions de lires et était détenue à parts égales entre INTERCALL SA et GEMPLUS. INTERCALL Italia abritait les activités du groupe INTERCALL en Italie.

PHASE 6 : Redéploiement et rentabilité

Avril 2001

Le Tribunal de commerce de Nanterre le 25 avril 2001 homologue le plan de continuation de Liberty Surf Group.

Mai 2001

Signature en date du 14 mai 2001 d'un avenant au contrat de fournitures de mobiles avec BOUYGUES TELECOM convenant d'une prolongation de la période de commercialisation des mobiles INTERCALL au 31 janvier 2004.

Juillet 2001

INTERCALL SA a cédé sa participation qu'elle détenait dans INTERCALL Espagne le 7 juillet 2001 ; cette filiale avait été constituée en 1999 en société anonyme de droit espagnol était détenue à parts égales entre INTERCALL SA et PANINI.

<i>Janvier 2002</i>	Déploiement d'une force de vente terrain associée à la mise à disposition d'une plate-forme de télévente destinés au marché des buralistes et commerces de proximité.
<i>Mars 2002</i>	Déménagements des activités de publiphonie et bornes internet des locaux de Paris 13. Transfert des effectifs Parisiens au siège social situé 10, rue Fructidor Paris 17.
<i>Avril 2002</i>	Paiement du premier dividende relatif au plan d'apurement du passif dans le cadre du plan de continuation proposé par Liberty Surf Group.
<i>Juin 2002</i>	Finalisation de la Transmission universelle de patrimoine avec SAFTELCOM, se traduisant par la transmission des actifs et passifs de cette filiale rétroactivement au 1 ^{er} janvier 2002, et par sa dissolution et sa liquidation.
<i>Juillet 2002</i>	Résiliation du contrat de fournitures de mobiles par BOUYGUES TELECOM au motif de la non réalisation des objectifs de commercialisation.
<i>Septembre 2002</i>	Référencement des cartes touristes auprès d'AMERICAN EXPRESS.
<i>Novembre 2002</i>	Finalisation du projet Bornes Internet. INTERCALL dispose de sa propre borne Internet, et maîtrise ainsi les applicatifs techniques et marketing.
<i>Décembre 2002</i>	Finalisation du programme de transfert de fonds de commerce de l'activité prépayée de Tiscali Télécom au profit d'INTERCALL.

PHASE 7 : Restructuration du marché

<i>Février 2003</i>	Signature du contrat avec le distributeur grossiste buraliste « DAP Laforest », filiale du groupe BIC.
<i>Avril 2003</i>	Paiement du 2 ^{ème} dividende du Plan de continuation suite au redressement judiciaire
<i>Juillet 2003</i>	Mise en place d'un plan de sauvegarde de l'emploi se traduisant par le licenciement de 25 collaborateurs
<i>Septembre 2003</i>	Redéploiement commerciale basé sur une stratégie de vente indirecte
<i>Janvier 2004</i>	Lancement du site de vente en ligne pour les abonnés Tiscali
<i>Avril 2004</i>	Paiement du 3 ^{ème} dividende du Plan de continuation suite au redressement judiciaire
<i>Juin 2004</i>	Signature du contrat commercial avec Eurolines

PHASE 8 : Adossement auprès d'un opérateur International

<i>Avril 2005</i>	Paiement du 4 ^{ème} dividende du Plan de continuation suite au redressement judiciaire
<i>Mai 2005</i>	Rachat des titres LIBERTY Surf Group détenus par Tiscali Spa par Télécom Italia Spa
<i>juin 2005</i>	Signature d'un accord de distribution avec EDA
<i>Juillet 2005</i>	Signature d'un accord de distribution avec IMPACT DIFFUSION
<i>Août 2005</i>	Lancement des produits dématérialisés avec PANINI avec les solutions Brightpoint
<i>Dec 2005</i>	Signature d'un accord de distribution dématérialisé avec ALPHYRA

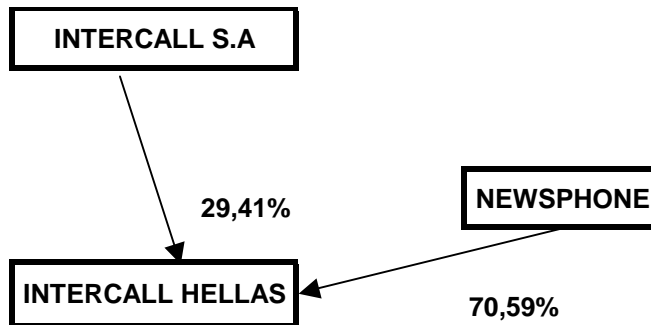
- Dec 2005* Requête acceptée auprès du Président du Tribunal de Commerce aux fins de modifier les modalités de règlement du Passif du plan de continuation. Acceptation par un certain nombre de fournisseurs de la modification des modalités d'apurement du passif.
- Janv 2006* Intensification du rapprochement entre INTERCALL et Telecom Italia pour mettre en commun leurs ressources techniques et leur savoir faire en matière télécom
- Janv 2006* Signature d'un accord de distribution avec INTERFRACOM
- Avril 2006* Paiement du 5^{ème} dividende du Plan de continuation suite au redressement judiciaire.
- Juin 2006* Dans le cadre de la rationalisation des coûts, fermeture du back office de Marseille se traduisant par le départ et le reclassement de 4 personnes
- Juin 2006* Arrêt de l'activité publiphonie qui était en décroissance forte. La cession de cette activité s'est traduite par le départ et le reclassement de 5 personnes

PHASE 10 : Diversification des activités

- Mars 2007* Signature d'un accord de distribution avec la SPF, premier distributeur tabac-presse en France
- Mars 2007* Lancement de l'activité Call shop auprès de cinq grossistes spécialisés
- Avril 2007* Paiement du 6^{ème} dividende du Plan de continuation suite au redressement judiciaire
- Juillet 2007* Accord INTERCALL / TRANSATEL qui permet à INTERCALL de lancer une nouvelle offre de téléphonie mobile virtuelle (MVNO) sous la marque Horizon Mobile à destination des communautés ethniques (voire page 42)
- Décembre 2007* Lancement de l'offre Horizon Mobile auprès des réseaux de distribution

3.1.3 Organigramme juridique de la société

Au 31 décembre 2007, l'organigramme du Groupe INTERCALL se présentait comme suit :



INTERCALL Grèce : société anonyme de droit grec au capital de 100 millions de drachmes constituée entre INTERCALL SA et NEWS PHONE le 13 mars 2000. INTERCALL Grèce abritait les activités du groupe INTERCALL en Grèce.

NEWS PHONE est le leader en Grèce des services audiotel et des centres d'appel téléphoniques.

Relation avec sa filiale

Il ne subsiste plus qu'une seule filiale INTERCALL HELLAS, détenue à hauteur de 29,41%, et dont la société souhaite se désengager au cours des prochains mois. En effet, INTERCALL a démissionné de l'ensemble de ses mandats au sein de INTERCALL HELLAS le 17 décembre 2001, et n'entretient aucune relation commerciale ou industrielle avec cette dernière. La société INTERCALL n'exerce plus aucune influence notable sur cette société, qui est en conséquence sortie du périmètre de consolidation.

3.1.4 Les chiffres clés

Le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la consommation des cartes par l'utilisateur final. Ainsi, à la clôture des comptes, le chiffre d'affaires correspondant aux cartes non encore ou partiellement utilisées est différé et porté en produits constatés d'avance. Le montant du chiffre d'affaires différé est déterminé de façon statistique en fonction de données internes sur le rythme de consommation des cartes.

Il n'existe aucun programme de fidélisation vis à vis des consommateurs.

L'évolution du chiffre d'affaires et des résultats de la société depuis 2003 a été la suivante :

En milliers €	2003	2004	2005	2006	2007
Chiffre d'affaires	21 000	22 634	19 279	20 981	17 814
Excédent brut d'exploitation	-904	288	-997	-1 467	-1 820
Résultat net part du groupe	230	20	910	-1 405	-1 657

L'évolution des postes des bilans de la société depuis 2003 a été la suivante :

En milliers €	2003	2004	2005	2006	2007
Actif immobilisé	1 275	708	503	364	125
Actif circulant	25 582	20 650	21 896	22 751	15 253
Capitaux propres	1 420	1 440	2 350	945	-713
Dettes financières	2 715	2 544	1 078	925	714
Dettes fournisseurs	17 253	13 086	14 769	16 914	11 498

L'évolution des principaux ratios de la société depuis 2003 a été la suivante :

Au cours de l'exercice 2007, le groupe INTERCALL a vendu plus de 4,5 millions de cartes prépayées.

En milliers €	2003	2004	2005	2006	2007
Ratio d'endettement	0,828	0,793	0,761	0,828	0,864
Total Dettes/ Total Actif					
Ratio de solvabilité	4,093	3,625	4,174	2,073	2,101
Actif court terme /Passif court terme					
Ratio de gestion	0,010	0,001	0,047	-0,067	-0,093
Résultat net/ Chiffre d'affaires					
Ratio de gestion	-0,043	0,013	-0,052	-0,070	-0,102
EBE/ Chiffre d'affaires					

La répartition par produits du chiffre d'affaires est la suivante :

- 96,4 % Revenu cartes prépayées
- 2,4% Revenu switchless
- 1,2% Revenu autres

Enfin, la répartition par modes de distribution des cartes, au titre de l'exercice 2007 se décompose ainsi :

- Réseau bureaux de tabac : 28,2 %
- Réseau ethnique : 66,4 %
- Tourisme : 2,4 %
- Vente en ligne : 2,7 %
- Autres (entreprises, promotions,...) : 0,3 %

Le terme « long » désigne le degré de rapidité entre la vente des cartes aux distributeurs et celle aux consommateurs finals.

Long 2 correspond aux réseaux de distribution à caractère ethniques (boutiques télécom situées dans des quartiers et banlieues à fortes communautés étrangères) abordés par la société LEADERCOMMUNICATION.

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008.

M€	1er trimestre 2008	1er trimestre 2007	Variation 31.03.2008 / 31.03.2007
Chiffre d'affaires cartes	2.83	5.11	-44.51%
Chiffre d'affaires trafic callshop	0.43	0.07	ns
Chiffre d'affaires trafic Mobile	0.03		ns
Total Chiffre d'affaires	3,29	5,18	-36,49%

Le chiffre d'affaires toutes activités du 1^{er} trimestre 2008 s'élève à 3,29 millions d'euros et s'inscrit en baisse de 36% par rapport au chiffre d'affaires du 1er trimestre 2007.

L'activité du 1^{er} trimestre s'est caractérisée par le redéploiement commercial sur le marché ethnique afin de faire face à l'arrêt des relations commerciales avec la société Leadercommunication constatée à la fin de l'année 2007. La dynamique commerciale enclenchée sur ce réseau au cours du 1^{er} trimestre 2008, devrait se traduire par une augmentation constante des volumes au cours des prochains trimestres, pour retrouver un chiffre d'affaires en phase avec les exercices précédents.

Le réseau Tabac-Presses continue de progresser de 20% suite au référencement de la SPF.

L'activité callshop augmente significativement et s'inscrit durablement comme une ligne de produit complémentaire de la vente de cartes prépayées.

Par ailleurs, la société annonce avoir procédé à la vente de plus de 7.000 kit sim Horizon mobile auprès de ses réseaux de distribution.

3.1.5 Environnement législatif et réglementaire

Après les Etats-Unis et le Royaume-Uni, l'Union Européenne et, dans ce cadre, la France, a décidé de libéraliser les marchés des télécommunications. La démarche progressive adoptée par ces pays s'est achevée le 1^{er} janvier 1998 avec la libéralisation totale des marchés de la voix.

Le nouveau cadre réglementaire des télécommunications en France est défini par la «loi de Réglementation des Télécommunications» votée en juillet 1996.

Cette loi, qui permet à la France de se conformer aux Directives de l'Union Européenne, définit les nouvelles règles à même de garantir l'ouverture des marchés à la concurrence, ainsi que la fourniture d'un service universel (dont France Télécom reste l'opérateur désigné), et crée une autorité de régulation indépendante.

Celle-ci, dénommée «Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes» (ARCEP), est notamment chargée d'instruire les demandes et de délivrer les licences d'opérateurs de réseaux ouverts au public (L33.1) et (ou) d'opérateurs de services téléphoniques ouverts au public (L34.1).

Depuis le 1^{er} novembre 1999, l'ARCEP a accordé à France Télécom le droit de surtaxer à raison de 4,8 centimes d'€ la minute tous les appels téléphoniques passés à partir des cabines téléphoniques de l'opérateur historique. Bien que cette décision soit contestée par les opérateurs télécoms devant la DGCCRF (Direction Générale de la Consommation et de la Concurrence de la République Française) tant sur sa justification économique que dans sa logique, INTERCALL a choisi de la répercuter intégralement à ses clients.

La surtaxe cabine s'élève à 3,46 centimes d'€

En outre depuis le 1^{er} avril 2007, l'ARCEP autorise France Telecom à appliquer une surtaxe pour les appels depuis les accès callback cabine. Cette surtaxe callback cabine est du même montant que la surtaxe cabine et s'élève à 3,46 centimes d'€ Cette mesure ayant pour but de faire décroître les appels en callback cabine qui contournent la surtaxe cabine de France Telecom.

Depuis le 3 décembre 2007, l'ARCEP autorise France Telecom à appliquer de fortes pénalités afin de mettre fin à l'utilisation de l'accès callack cabine par les opérateurs.

3.2 LE MARCHE DES SERVICES DE TELECOMMUNICATIONS PREPAYES

Fort de ses actifs constitués sur le segment spécifique des cartes téléphoniques prépayées, INTERCALL se positionne comme un acteur du secteur des télécommunications, fixe résidentiel, mobiles, cabines, accès Internet, spécialisé sur le segment des services prépayés.

3.2.1 Le marché des télécommunications (Source ARCEP)

Au quatrième trimestre 2007, le revenu des opérateurs de communications électroniques sur le marché final s'élève à 11,0 milliards d'euros. Les prestations d'interconnexion et les ventes sur le marché de gros entre opérateurs sur le marché intermédiaire représentent 2,2 milliards d'euros de revenu supplémentaire.

Le revenu des seuls services de communications électroniques sur le marché final hors revenus annexes des opérateurs (vente et location de terminaux, annuaires, publicité, hébergement, gestion de centre d'appels...) est de 10,0 milliards d'euros au quatrième trimestre 2007. Par rapport au quatrième trimestre 2006, ce revenu augmente de 3,3%.

Le volume de trafic des services de téléphonie fixe et mobile atteint 53,7 milliards de minutes au quatrième trimestre 2007. Il progresse de 4,1% sur un an.

Revenus <i>(en millions d'euros)</i>	T4 2006	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007	Variation 4 T07/4 T06
Services fixes	3 881	3 868	3 860	3 902	3 945	1,7%
dont téléphonie fixe (1)	2 861	2 780	2 704	2 766	2 752	-3,8%
dont Internet	1 020	1 088	1 156	1 136	1 193	17,0%
Services mobiles (2)	4 299	4 294	4 400	4 552	4 573	6,4%
Ensemble téléphonie et Internet	8 179	8 161	8 259	8 454	8 518	4,1%
Services à valeur ajoutée <i>(hors services de renseignements)</i>	608	602	583	602	629	3,4%
Renseignements	40	38	42	41	41	1,9%
Liaisons louées	403	342	357	349	368	-8,6%
Transport de données (3)	472	452	443	456	466	-1,2%
Total services de communications électroniques	9 702	9 595	9 685	9 901	10 022	3,3%
Revenus des autres services (4)	856	657	837	770	1 012	18,2%
Total des revenus des opérateurs sur le marché final	10 558	10 252	10 523	10 671	11 034	4,5%

Les chiffres en italique ont été modifiés par rapport à la publication précédente.

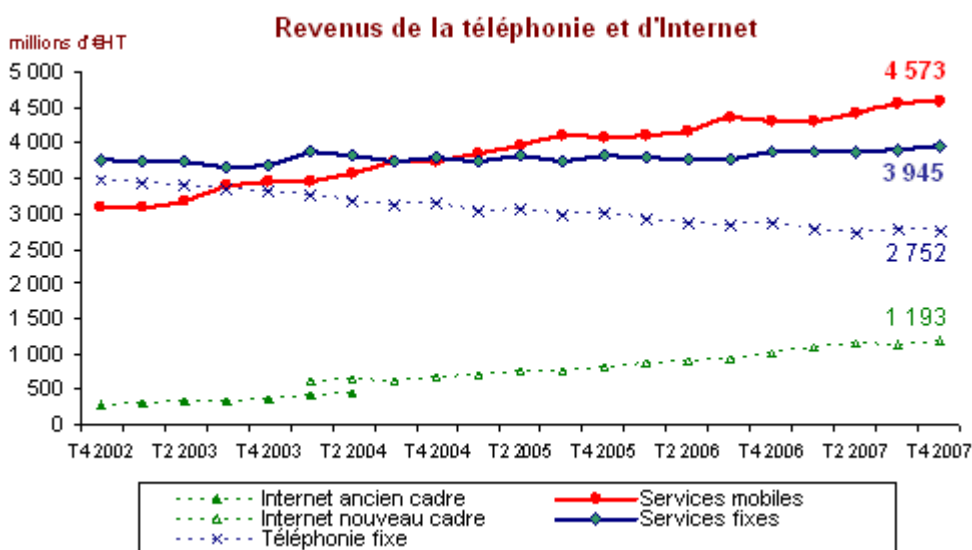
(1) Cet indicateur couvre les revenus des frais d'accès et abonnements, des communications depuis les lignes fixes explicitement facturées (RTC et VoIP facturée en supplément des forfaits multiply), de la téléphonie et des cartes. Cet indicateur ne couvre pas les revenus des communications vers Internet. Les communications depuis les lignes fixes incluses dans les forfaits multiply (Voip) ne sont pas valorisées.

(2) Cette rubrique intègre le transport de données sur réseaux mobiles (SMS en particulier).

(3) L'indicateur comprend uniquement les revenus du transport de données depuis les lignes fixes, le transport de données depuis les lignes mobiles étant intégré dans le chiffre global de la téléphonie mobile.

(4) Ces revenus ne relèvent pas à proprement parler du marché des services de communications électroniques. La contribution des opérateurs déclinés ne donne qu'une vision partielle de ce segment de marché. Cette rubrique couvre les revenus liés à la vente et à la location de terminaux et équipements (y compris ceux des fournisseurs d'accès à Internet), les revenus de l'hébergement et de la gestion de centres d'appels, et les revenus des annuaires papier, de la publicité et des cessions de fichiers.

Source : ARCEP



Source : ARCEP

Le revenu des services de communications électroniques vendus par les opérateurs sur le marché final atteint 10 milliards d'euros au quatrième trimestre 2007 et a progressé de 3,3% sur un an.

Près de la moitié de ce revenu provient des services mobiles qui représentent 4,6 milliards d'euros au quatrième trimestre 2007, en hausse de 6,4% sur un an.

Le revenu des services vendus sur les réseaux fixes (téléphonie fixe et Internet) atteint 3,9 milliards d'euros au quatrième trimestre 2007, et progresse de 1,7% sur un an grâce à la croissance continue du revenu des services Internet (+17,0% sur un an). Le secteur Internet représente désormais plus de 30% du revenu des services fixes, et cette montée en charge vient compenser le recul du revenu directement attribuable à la téléphonie fixe (en baisse de 3,8% sur un an au quatrième trimestre 2007).

Volumes (en millions de minutes)	T4 2006	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007	Variation 4 T07/4 T06
Téléphonie fixe	26 737	27 523	25 935	23 916	27 869	4,2%
Téléphonie mobile	24 901	24 621	25 082	24 064	25 866	3,9%
Total services "voix"	51 638	52 144	51 018	47 980	53 734	4,1%
Internet en accès bas débit	5 434	5 079	4 269	3 354	3 037	-44,1%
Nombre de SMS émis (en millions d'unités)	4 098	4 406	4 367	4 546	5 458	33,2%

Les chiffres en italique ont été modifiés par rapport à la publication précédente.

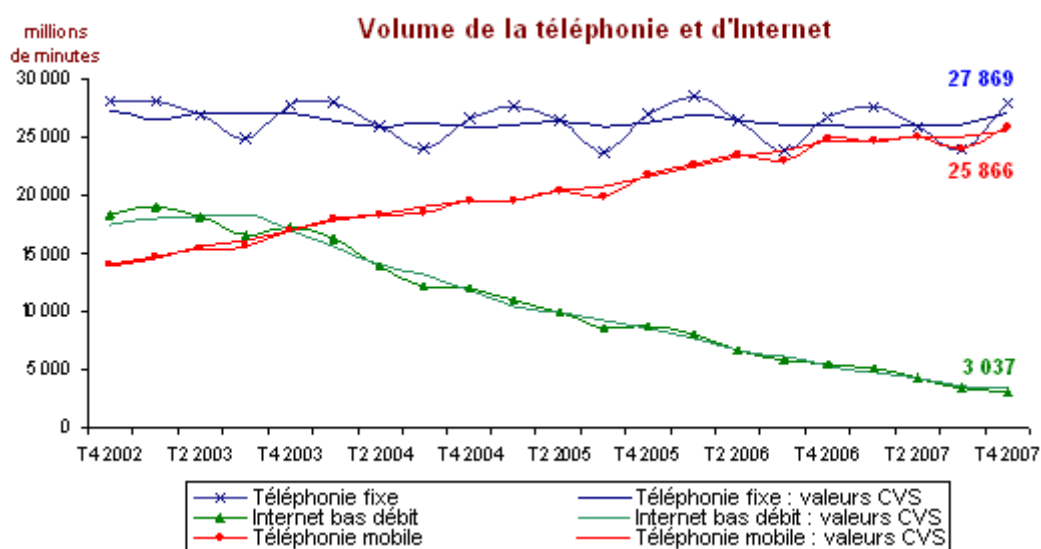
Le volume des services "voix" (sur réseau fixe et mobile) s'élève à 53,7 milliards de minutes au quatrième trimestre 2007, en hausse de 4,1% sur un an.

Le volume des communications au départ des réseaux fixes (27,9 milliards de minutes au quatrième trimestre 2007) augmente de 4,2% sur un an. Il s'agit de la plus forte croissance annuelle enregistrée depuis plusieurs années. Le trafic IP a connu une très forte progression (+2,6 milliards de minutes en un trimestre sur un total de 10,4 milliards de minutes) ce qui explique cette croissance. L'IP représente 38% du volume de minutes au départ des postes fixes au quatrième trimestre 2007.

Le ralentissement du rythme de croissance annuelle du volume des communications au départ des mobiles constaté depuis le début de l'année 2007 se confirme au quatrième trimestre. La croissance de ces volumes, qui atteignait 8,6% au premier trimestre, a baissé de deux points sur chacun des deux trimestres suivants et enregistre un nouveau repli au quatrième trimestre (+3,9%).

La décroissance des volumes Internet bas débit s'est accélérée tout au long de l'année 2007 avec un rythme supérieur à 35%. La baisse atteint 44,1% sur un an au quatrième trimestre.

Le nombre de SMS émis au cours du quatrième trimestre 2007 fait un bond avec 5,5 milliards de messages soit près d'un milliard de plus qu'au trimestre précédent.



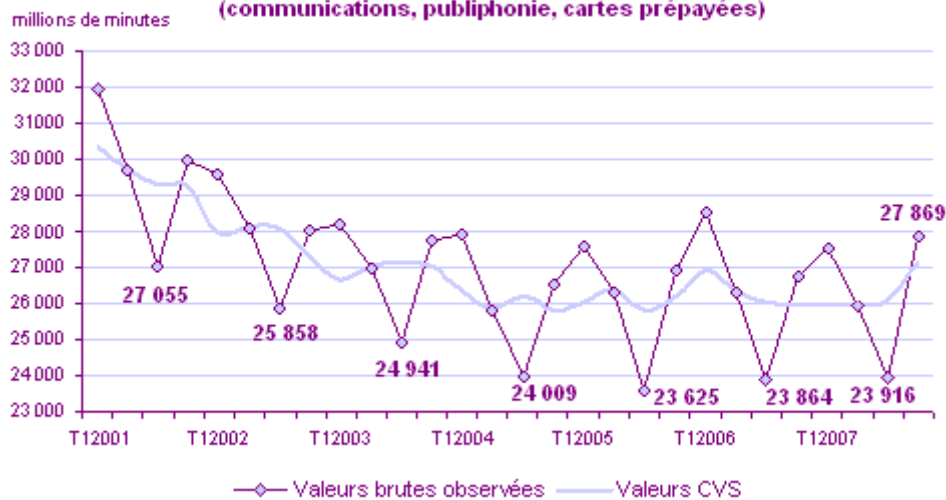
3.2.2 Le marché des cartes téléphoniques

3.2.2.1 Evolution du marché des cartes prépayée

Cartes d'abonnés et prépayées	T4 2006	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007	Variation 4 T0 7/4 T06
Revenus des cartes de téléphonie fixe (millions d'€)	50	42	41	41	31	-37,7%
Millions de minutes écoulées via les cartes	531	520	434	380	337	-36,5%

Le revenu des cartes de téléphonie fixe recule de 38% au 4^e trimestre 2007 par rapport au 4^e trimestre 2006. Le volume de minutes via les cartes baisse dans la même proportion.

Volume de trafic au départ des postes fixes (communications, publiphonie, cartes prépayées)



Notes :

- le volume de trafic au départ des postes fixes prend en compte les communications au départ des téléphones fixes, des publiphones et des cartes prépayées.
- les séries de valeurs CVS sont consultables dans le fichier " séries chronologiques " sur le site de l'Autorité

Le volume total des minutes de communications émises depuis les lignes fixes (communications, publiphonie et cartes prépayées) est soumis à de fortes variations saisonnières. Il est, avec 27,9 milliards de minutes au quatrième trimestre 2007, supérieur de presque 4 milliards de minutes à celui du précédent trimestre. Corrigé des variations saisonnières, le volume global du trafic fixe s'était stabilisé depuis trois ans. Le niveau du quatrième trimestre, en nette croissance, semble mettre fin à cette période.

3.2.2.2 Les avantages des formules de pré-paiement

L'usage à partir de tous les téléphones

Comparativement, les cartes prépayées* non techniques disposent d'un avantage certain puisqu'elles peuvent être utilisées à partir des 39 millions d'abonnés à un service de téléphonie sur ligne fixe, des 53 millions d'abonnés au téléphone mobile, soit au total plus de 92 millions de terminaux.

Une « portabilité » qui facilite la mobilité

Le succès du téléphone mobile cellulaire en France et dans le monde montre combien les usagers apprécient les services qui facilitent leurs communications lors des déplacements. La carte prépayée non technique permet de faire de tout combiné téléphonique son « propre téléphone ». Cette commodité, associée à une tarification très attractive, en fait donc un service concourant de façon originale à la mobilité des appels. Ce service est plus complémentaire que concurrent du téléphone cellulaire dont les tarifs restent deux à trois fois plus chers que les lignes fixes.

Le contrôle du budget

La formule du pré-paiement permet à l'utilisateur de contrôler totalement le budget de ses communications en évitant les douloureuses surprises de la facture téléphonique à la fin du mois.

L'expérience des mobiles montre que la maîtrise parfaite du budget grâce aux abonnements et aux cartes prépayées* est un facteur majeur de « démocratisation » du téléphone cellulaire. Il en va de même pour les communications internationales et nationales longue distance, voire locales (pour les ménages disposant de faibles revenus) : grâce à la formule du pré-paiement, les usagers peuvent utiliser de façon plus confiante des services qui sont encore perçus comme chers, notamment parce que les baisses de prix intervenues depuis trois ans ne sont pas toujours bien connues.

La maîtrise des dépenses par le pré-paiement intéresse également les entreprises qui peuvent par cette formule plafonner les coûts de communication de leur personnel en déplacement.

Une tarification avantageuse

Rappelons que le différentiel de coût des communications des cartes prépayées* INTERCALL, par rapport à la Télécarte, atteint jusqu'à 30 % sur certaines grandes destinations. France Telecom répercute sur ses Télécartes les baisses consenties chaque année sur les lignes résidentielles. En revanche, l'opérateur historique n'a aucun intérêt à s'aligner sur les tarifs des cartes prépayées de ses concurrents tant que sa domination sur ce marché reste très significative. Enfin, France Telecom doit intégrer dans le prix du service Télécarte des coûts liés aux cartes à puce (plus chères que les cartes non techniques), et au parc de cabines.

3.2.2.3 Segmentation suivant l'origine des appels

Les utilisateurs de services prépayés peuvent passer leurs appels :

- A partir des cabines téléphoniques, au nombre de 166.000 à fin 2007
- A partir des téléphones fixes, soit 39 millions de lignes à fin 2007
- A partir de téléphones mobiles, soit 53 millions de postes à fin 2007

3.2.3 Profil des utilisateurs de services prépayés

Les services prépayés peuvent intéresser tout particulièrement :

Les personnes mobiles

On peut classer dans cette catégorie toutes les personnes fréquemment en déplacement qui sont amenées à téléphoner en dehors de chez eux y compris à partir de postes fixes, le tout pour un prix de communication moins élevé qu'avec un téléphone mobile.

Les revenus modestes

On trouve dans cette catégorie les personnes de revenus modestes et d'une manière générale, les personnes qui trouvent qu'appeler l'international à partir d'un abonnement à un poste fixe coûte trop cher. Les services prépayés peuvent alors être utilisés comme un moyen de contrôler ses dépenses téléphoniques.

Les entreprises

Les entreprises peuvent décider de munir une partie de leurs salariés de cartes d'appel ou de mobiles prépayés, ce qui leur permet une bonne maîtrise des coûts de télécommunication de leurs salariés en déplacement.

Les immigrés résidents en France (données INSEE août 2006)

Ils sont 4,9 millions en France. Ils représentent 8,1% de la population française et ont augmenté de 19% depuis 1990. Afin de satisfaire la demande de certaines communautés, les services prépayés offrent des tarifs particulièrement attractifs sur certaines destinations, notamment l'Afrique, l'Asie, le Moyen Orient. Même sans les grands opérateurs, les marchés communautaires n'en sont pas moins très concurrentiels.

Les touristes visitant la France

La France est la première destination touristique du monde, elle a accueilli 79,1 millions de touristes en 2006. Les touristes anglais et allemands représentent les principales clientèles étrangères. Les américains, qui représentent 4% des touristes étrangers, sont ceux qui achètent le plus spontanément les cartes prépayées dans les aéroports français.

Source : Tourisme.gouv.fr 2006

3.3 STRATEGIE COMMERCIALE

3.3.1 La stratégie commerciale et marketing

INTERCALL s'efforce de transformer les consommateurs anonymes de ses services en utilisateurs récurrents. En 2007, les 3,5 millions de cartes vendues par INTERCALL sont utilisées par environ 150.000 utilisateurs récurrents. Un utilisateur récurrent est un utilisateur final qui passe au moins un appel téléphonique par mois à l'aide d'une carte INTERCALL à partir du même combiné téléphonique. Cette donnée est fournie par l'analyse mensuelle du « CLI » (« calling line identification » ou numéro d'appelant), issue des bases de données informatiques de INTERCALL et qui permet donc de comptabiliser le nombre d'appel à partir d'une carte INTERCALL

INTERCALL adopte une stratégie de croissance en trois axes principaux :

- Evolution du mix produits en anticipant les attentes des consommateurs grâce à plus de services et plus de simplicité dans l'accès à une offre pré-payée INTERCALL toujours plus globale (fixe, cabine ,mobile ,internet, ...).
- Fidélisation des canaux de distribution historiques, installation de nouveaux réseaux, et développement de nouvelles techniques de vente.

- INTERCALL maintient sa stratégie « carte multi usages », qui transforme ses cartes historiques en véritables « coupons de rechargement » de crédit de temps, utilisables à partir de tout équipement muni d'un clavier. Le consommateur qui achète une carte INTERCALL dispose d'un « porte-monnaie télécoms » qu'il peut utiliser à sa guise en fonction de tous ses besoins.

Les concurrents proposent souvent une carte pour chaque usage, obligeant le consommateur tant à une multiplication de ses engagements financiers, qu'à une grande confusion dans l'utilisation et la compréhension de l'offre. A titre d'exemple, le tableau ci-dessous indique les offres multiples de France Télécom:

	France Télécom
Depuis une cabine	Télécarte à puce
Depuis un poste fixe	Ticket téléphone
Depuis un mobile	Orange

La politique en matière publicitaire de la société est axée autour de la notoriété de la marque SPARKLE et d'une gamme de produits innovante et ciblée aux besoins des consommateurs.

L'activité d'INTERCALL a nécessité un budget de communication de l'ordre de 160 K€ sur l'année 2007, essentiellement constitué de publicité sur les lieux de vente, et d'opérations d'animations promotionnelles ponctuelles.

Ce budget peut faire l'objet d'une hausse substantielle, en fonction de nouveaux référencements auprès de distributeurs nécessitant une communication relative à la mise en place, ou dans le cadre du lancement d'un nouveau produit.

3.3.2 L'axe Produit

3.3.2.1 La marque

Depuis mars 2006 et de façon progressive, les produits de l'entité INTERCALL sont commercialisés sous la marque SPARKLE :



En passant de la marque INTERCALL à SPARKLE Gruppo Telecom Italia, les produits INTERCALL visent potentiellement de nouveaux consommateurs notamment auprès de plus de 4 millions de visiteurs internet TELECOM ITALIA ALICE et plus généralement auprès de tous ceux qui sont sensibles au monde de l'internet.

Par ailleurs, grâce aux multiples synergies au sein du groupe TELECOM ITALIA, la clientèle INTERCALL actuelle pourra être fidélisée à travers de nouveaux produits dès à présent à l'étude (cartes accès internet prépayé, porte-monnaie internet sécurisé) qui bénéficieront à la fois de l'expertise TELECOM ITALIA de l'internet et du savoir-faire INTERCALL sur le pré-paiement, les télécoms et les réseaux de distribution.

3.3.2.2 Les cartes jetables

Mode d'emploi

L'utilisation des cartes INTERCALL est simple : il suffit de suivre les indications portées au verso et de se laisser guider par un mode opératoire vocal. Après avoir composé le numéro gratuit à 4 chiffres ou l'un des deux numéros RTC* à dix chiffres qui donne droit à une réduction du prix de la minute de communication et qui permet d'appeler à partir d'un téléphone mobile, puis le code secret figurant sous la pâte à gratter, il ne reste plus qu'à taper le numéro de son correspondant.



Au dos de la carte figurent des instructions d'utilisation et le numéro vert du service consommateurs d'INTERCALL.

Les Services

La qualité et la fiabilité des services associés aux cartes INTERCALL constituent l'un des atouts majeurs de la marque et un point de reconnaissance distinctive.

Toutes les cartes vendues sous la marque TELECOM ITALIA SPARKLE bénéficient d'un service consommateur fonctionnant 6 jours sur 7 (fermé le dimanche) accessible par un numéro local, qui renseigne sur les tarifs, les modes opératoires des différents types de cartes, les lieux de disponibilité des cartes ainsi que les problèmes de qualité liés aux communications. Ce service dispose en ligne de l'historique de chaque carte.

Services disponibles vocalement

- choix de la langue
- information précise en ligne du crédit de la carte et du débit pour l'appel concerné, mise à jour et indication du nouveau solde
- composition du dernier numéro
- service de composition du numéro pour compte de l'utilisateur
- rechargement de crédit en ligne automatisé ou par opératrice à débit sur cartes bancaires ou de crédit

Les types de cartes

Après avoir réalisé une étude auprès des consommateurs de cartes prépayées grâce à l'agence NFO Infratest France en Septembre 2002, INTERCALL a simplifié la compréhension, et l'usage de ses produits, et a amélioré sa compétitivité tarifaire sur les produits à destination du réseau de proximité (tabac-presse).

Le résultat de cette étude a abouti au lancement de la nouvelle gamme tabac presse le 5 Avril 2003, qui a fait l'objet ensuite de multiples modifications :

- un nom de produit répondant aux attentes de simplicité et de facilité
- un visuel plus graphique, plus précis et plus réconfortant
- un accès prioritaire gratuit et d'autres secondaires en réponse à des recherches d'économie
- deux cartes par destination au lieu de trois par origine / destination
- un service ergonomique transversal sur toute la gamme
- une carte 3 € pour entrer et faire goûter le produit

LA CARTE STREET PHONE est destinée au grand public. Cette carte s'adresse à l'ensemble des consommateurs qui souhaitent téléphoner à destination d'un poste fixe et/ou mobile en France ou à l'international.

Vendue aux prix de 5 €TTC, 7,5 €TTC, 10 €TTC et 15 €TTC, elle autorise des appels illimités, en fonction de la destination de l'appel. Cette carte est utilisable depuis n'importe quel poste fixe ou cabine en France.

Cette carte, lancée au cours de l'année 2007 a pour objet de remplacer la carte Astuce Internationale et Nationale.

Cette carte permet également d'ouvrir une « Ligne Express », de téléphoner en toute liberté depuis 28 pays étrangers et de téléphoner plus longtemps avec le système de « Rappel Automatique » depuis une cabine et avec le numéro local depuis un fixe.



LES CARTES ETHNIQUES : PRODUIT SPECIAL MAGHREB – SPECIAL AFRIQUE

Ce sont des produits qui ont été étudiés pour répondre à une demande des consommateurs sur des destinations très précises. Les cartes sont vendues au prix de 7.5 €TTC. Elles fonctionnent à partir des postes fixes et cabines. Ces cartes bénéficient d'un nombre restreint de services.

La carte **Maghreb** est spécialisée à destination de l'Algérie, la Tunisie, le Maroc.



La carte **Afrique** est spécialisée à destination des pays africains.



LA CARTE KING PHONE

La carte est positionnée vers les pays appelés par les communautés étrangères de France. Elle propose une grille tarifaire très avantageuse pour les consommateurs finaux mais elle propose en contrepartie moins de remise pour les réseaux de distribution.

LA CARTE DISCOUNT

La carte est particulièrement intéressante sur certaines destinations internationales. Ce sont des cartes généralement destinées à une population d'origine étrangère dont la distribution se fait par des "master" distributeurs spécialisés qui revendent la carte au nom de leur enseigne. Ces cartes bénéficient d'un

environnement restreint de services. Toutefois, le distributeur s'appuie sur les services d'INTERCALL, accessibles par un support original et novateur via Internet, pour assurer le service consommateur.

LES CARTES ENTREPRISES ET PROMOTIONNELLES

La carte promotionnelle est un média de marketing "one to one" qui permet d'engager une relation interactive et continue entre le consommateur et l'entreprise : l'exploitation des données permet ensuite à l'annonceur d'utiliser la carte comme instrument marketing au niveau individuel, du foyer ou d'une cible délimitée géographiquement. Elle peut être déclinée pour des événements locaux, des promotions ciblées ou des programmes de fidélité. L'atout différenciant se situe dans la valeur d'échange d'unités téléphoniques gratuites en contrepartie d'informations communiquées par le consommateur.

Ces cartes, utilisées comme primes ou stimulation, sont un outil particulièrement efficace dans les campagnes de promotion, de marketing direct et de fidélisation. Par exemple, des opérations ont été réalisées entre INTERCALL et la Société Générale, et le Crédit Lyonnais.

LES CARTES EN MARQUE BLANCHE

Ces cartes sont vendues dans le réseau intégré sous le nom du partenaire sous 3 axes, soit de façon traditionnelle au prix de 7,5 €TTC ou 15 €TTC, soit sous forme de fidélité (via le catalogue du partenaire) avec une fonction de rechargement, soit sous forme promotionnelle.

3.3.2.3 Le service de mémorisation du code secret (Ligne Express)

Le service permet aux utilisateurs de cartes INTERCALL de devenir des abonnés prépayés sur simple enregistrement de leur numéro de téléphone.

Selon les réseaux de distribution, elles représentent entre 1% et 5% de la consommation en minutes des utilisateurs des cartes INTERCALL.

Pratiquement, à partir d'une « carte multi usages » (qui, en fait, peut être une carte jetable telle que décrite ci-dessus), le consommateur s'identifie de façon automatisée et accède directement à la plate-forme INTERCALL sans nécessité de composer son code confidentiel.

Une fois créée, la « Ligne Express » devient un compte résidentiel avec formule de pré-paiement. La Ligne Express simplifie l'ergonomie pour le consommateur qui bénéficie des commodités d'utilisation du « PostPayé » avec les avantages du prépayé (concept du « prepaid dialtone »).

L'utilisateur peut recharger son compte en crédit supplémentaire à l'aide de n'importe quelle carte INTERCALL.

Avantages consommateurs :

- Simplification de la procédure d'appel et gain ergonomique car plus de codes secret à taper et possibilité dans l'avenir de n'avoir plus à taper le numéro vert entrant 3696 ou un numéro local.
- Compte rechargeable au moyen des recharges INTERCALL
- Services personnalisés
- Simplicité de la procédure d'identification par rapport aux concurrents (procédure totalement automatisée grâce à la plate-forme INTERCALL)
- Transfert de crédit sur le reliquat du compte non dépensé

3.3.3 Les circuits de distribution

Pour optimiser la couverture nationale de ses produits et services, INTERCALL articule sa distribution autour de trois principaux réseaux de distribution

Au sein de chacun de ces réseaux, INTERCALL développe avec ses partenaires des relations durables fondées sur une bonne compréhension partagée des enjeux de marché.

3.3.3.1 Les réseaux de proximité (buralistes, points presse, etc...)

Les 45 000 tabacs, tabacs presse et points presse de France concentrent un peu plus de 50% du marché des cartes prépayées.

Ils forment donc un segment de marché stratégique pour INTERCALL.

INTERCALL a ainsi conclu des accords avec :

- Des grossistes spécialisés appelés "master distributeurs" qui distribuent les cartes communautaires auprès des épiceries, restaurants et autres magasins de proximité dont les plus importants sont les sociétés LEADERCOMMUNICATION, 2CFNET et INTERFRACOM.
- SPF : Centrale de référencement qui comprend 8 sociétaires indépendants, avec une couverture nationale. Il y a 185 commerciaux terrains et 25.000 points de vente clients principalement en activité tabac. Ils sont leaders de la distribution des articles pipiers sur le réseau tabac.
- PANINI : Leader mondial des albums de cartes à collectionner destinées aux enfants, PANINI et INTERCALL ont commencé leur partenariat avec la coupe du Monde de football en 1998, puis l'ont étendu avec succès avec le lancement de la gamme de cartes Call Trotter et co-brandée* INTERCALL, diffusée essentiellement dans les points presse
- BIC (ex LAFOREST) : présence au niveau national, composée d'une force de vente de 30 commerciaux, elle est spécialisée dans les produits pipiers à destination des Tabacs.
- EDA : grossiste national composé d'une force de vente de 250 commerciaux. Ses cibles sont les Tabac Presse et les commerces d'alimentation.
- SODIPEL : grossiste pipier régional, présent sur le Sud-Ouest de la France. Cette société fait partie du groupement Sugros.
- SELFOO : Entreprise possédant des points de vente spécialisée dans la vente de produits dématérialisés.
- 2CFNET : Grossiste ethnique présent en Ile de France.
- INTERFRACOM : Grossiste présent sur la région PACA et dont la cible est les commerces de proximité. Il emploie 6 commerciaux.
- IMPACT DIFFUSION : Grossiste présent en Corse et employant 5 commerciaux.

3.3.3.2 La vente en ligne

Ce circuit de distribution représente un axe de développement fort pour la société.

Le site SPARKLE de vente en ligne des cartes INTERCALL a été lancé en janvier 2004. Une nouvelle version de ce site a été mise à jour début 2008.

Les visiteurs du site peuvent commander les cartes de la gamme buraliste et ethniques et Routard sur ce site. Après la commande effectuée en ligne, l'abonné reçoit une carte dématérialisée sur sa boîte email indiquant le pin code ainsi que toutes les informations pour qu'il puisse appeler.

Le site de vente en ligne a été ouvert à tous les internautes et non plus uniquement aux seuls abonnés ALICE courant 2007.

3.3.3.3 La distribution spécialisée

INTERCALL a maintenu ses accords de distribution de cartes généralement co-brandées* de la marque INTERCALL et de celle de l'enseigne de distribution.

- Agences de voyages : Eurolines / Up Com
- Bureaux de change : American Express

3.3.4 Les supports de distribution

Outre les cartes physiques qui constituent la grande majorité des ventes, INTERCALL développe d'autres supports : les distributeurs automatiques, les cartes dématérialisées.

3.3.4.1 Les distributeurs automatiques

Depuis 2004, INTERCALL, a développé également un nouveau canal de distribution avec SELFOO et POINT COM.

SELFOO est une société spécialisée dans la vente de produits dans les distributeurs automatiques et est présent en Ile de France sur plus de 70 points de vente.

Les produits INTERCALL sont présents dans 20 distributeurs POINT COM implantés dans les 2 grands aéroports de Paris.

3.3.4.2 Les cartes dématérialisées

INTERCALL commercialise avec succès des cartes dématérialisées.

La carte dématérialisée se présente sous la forme d'un coupon imprimé à partir d'un boîtier et dispose des mêmes informations qu'une carte physique : instructions, numéros d'accès, code secret, numéro de série, numéro de service clientèle, dates de validité et d'expiration.

Tout en conservant les fonctionnalités de la carte prépayée physique, l'avantage de ce produit est qu'il permet de réduire les coûts de production, de transport et de stock afférent aux cartes physiques.

Les cartes dématérialisées sont vendues dans les réseaux de distribution SELFOO, PANINI, SPF, IMPACT DIFFUSION, LOGICARTES, INTERFRACOM, et depuis début 2008 par BIC.

3.3.5 La concurrence

La multiplication de l'offre sur un marché de la carte prépayée en décroissance (voir 3.2.2. Le marché des cartes téléphoniques) a aussi attisé la guerre des prix et des remises aux distributeurs et a pesé sur les marges des éditeurs dont INTERCALL. Dans cette compétition, les facteurs clés de succès sont :

- le dynamisme commercial et marketing de l'entreprise
- les savoir-faire acquis dans la gestion des appels
- la maîtrise de la technologie et l'innovation
- la solidité financière de la société pour faire face aux investissements et à la baisse des marges
- les partenariats noués avec les distributeurs
- les partenariats noués avec les opérateurs réseaux

3.3.5.1 La concurrence sur les services prépayés résidentiels

France Telecom avec son Ticket téléphone est le concurrent de référence.

Sur le réseau tabac presse, les principaux concurrents sont Télé 2, 9 Télécom, Kertel, Delta, Minutissimes qui proposent une gamme de produits diversifiée : cartes jetables segmentées sur l'appel France et International, carte résidentielle Maison et porte-monnaie internet (les cartes jetables Kertel servent à régler des prestations sur internet : astrologie, voyance, sport ...).

Sur le marché communautaire, les principaux concurrents sont Iradium, Vectone, Symacom, Phénix Telecom, Eagle Telecom, Unitel. Ces opérateurs pratiquent des prix minutes et des conditions de rémunérations extrêmement agressifs. Il est à noter que derrière ces avantages tarifaires et de rémunération, se cachent pour un certain nombre de cartes des coûts masqués à la charge du consommateur : coûts de connexion, frais de maintenance, pas de facturation. La notion de minutes que proposent les opérateurs sur ce marché doit être complétée par une analyse des coûts masqués.

3.3.5.2 La concurrence sur les cabines

L'objectif d'INTERCALL n'est pas d'assurer un maillage serré du territoire en cabines téléphoniques, cette mission étant dévolue à France Telecom au titre du service public.

INTERCALL possédait essentiellement des cabines dans les gares SNCF parisiennes ainsi que dans les deux aéroports de Paris. Ce sont des cabines à pièces ou à cartes bancaires.

L'activité publiphonie a été cédée au cours du mois de juin 2006.

Par ailleurs les cartes INTERCALL fonctionnent depuis toutes les cabines France Telecom en appel classique.

Le callback cabine est un système qui permet à l'appelant de téléphoner avec sa carte INTERCALL à des conditions tarifaires avantages (les mêmes conditions qu'en vert depuis un téléphone fixe). Pour cela, il compose de la cabine un Numéro vert. Un message vocal lui annonce que la plateforme INTERCALL a bien enregistré le numéro de la cabine. La plateforme rappelle la cabine où se trouve l'appelant qui décroche puis compose son pin code et le numéro du correspondant.

L'accès callback a été progressivement supprimé sur les cartes INTERCALL.

C'est d'abord le 1^{er} avril 2007, avec l'application par France Telecom d'une surtaxe sur les appels en callback cabine. Cette surtaxe contraint les opérateurs utilisant cette fonctionnalité de répercuter cette surtaxe sur les minutes proposées sur les cartes.

Ensuite France Telecom a obtenu de l'ARCEP l'interdiction pure et simple à compter du 3 décembre 2007 de l'utilisation de ce service sous peine d'amendes.

INTERCALL a interrompue le service callback cabine depuis le début de l'année 2008.

3.3.6 L'offre Horizon Mobile

En décembre 2007, INTERCALL a lancé une nouvelle offre de téléphonie mobile virtuelle (MVNO) sous la marque Horizon mobile afin de bénéficier d'un nouveau relais de croissance.

3.3.6.1 Le contexte marché

- ▶ Un marché telecom ethnique en France estimé à :
 - 8 millions d'utilisateurs
 - 1 milliard € en chiffre d'affaire
- ▶ Une segmentation des services telecom ethniques répartie en :
 - Cartes téléphoniques prépayées : 50% du marché
 - Téléphonie résidentielle : 32% du marché
 - Téléphonie mobile : 11% du marché
 - Cabine Call Shop1 : 7% du marché
- ▶ Une forte croissance prévue sur le marché de la téléphonie mobile ethnique :
 - Plus de 30% du marché ethnique à 3 ans

3.3.6.2 Le consommateur

- ▶ Les profils :
 - Essentiellement d'origine maghrébine et africaine
- ▶ Les attentes :
 - « Je veux les meilleurs prix pour appeler mon pays »
 - « Je veux joindre mon correspondant à tous moments »
 - « Je veux trouver un service simple et sans contrainte »
- ▶ Les usages :
 - Taux d'équipement en mobile supérieur à la moyenne nationale
 - ▶ Mais à usage quasi exclusif pour l'appel France
 - Forte utilisation des services telecom ethniques pour l'international
 - ▶ Principalement carte prépayée et cabine call shop
 - ▶ Le prix domine sur la simplicité d'usage (ex : carte prépayée)

3.3.6.3 Le positionnement

- ▶ Une offre mobile1 prépayée utilisable depuis la France métropolitaine
 - Un kit SIM unique (carte SIM sans téléphone) avec une gamme de recharges
 - Pour être appelé grâce à l'attribution d'un n° de téléphone mobile dédié
 - Pour appeler la France et toutes les destinations internationales
 - Un service clients, un service vocal de rechargement et d'Info Solde Crédit
- ▶ Les 3 axes forts de différenciation
 - Une très forte compétitivité prix vers l'international :
 - Une offre principalement axée sur l'appel sortant :
 - ▶ Migration des clients ethniques Mobile et Call Shop vers Horizon Mobile
 - Une approche multi-communautaire

3.3.6.4 Le produit Horizon Mobile

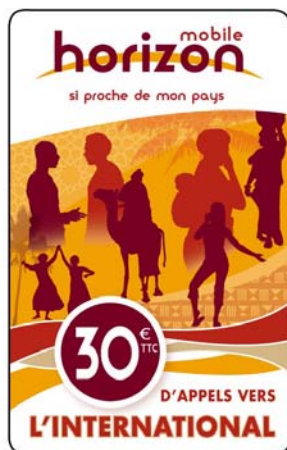
- ▶ Une carte SIM prépayée à 14,90 € TTC
 - Fournit dans un kit spécifique (format ISO)
 - Avec un crédit de communication offert de 3 € TTC

- ▶ Une grille tarifaire sur mesure
- ▶ Une gamme de recharges (validité du compte de 3 mois)
 - Recharge 3 €TTC (validité 3 jours)
 - Recharge 7,5 €TTC (validité de 10 jours)
 - Recharge 15 €TTC (validité de 25 jours)
 - Recharge 30 €TTC (validité de 60 jours)

Le visuel de la carte SIM :



Les visuels des recharges mobiles :



3.3.6.5 Les avantages clients

- ▶ « Les prix Cabine »
 - Compétitivité
 - ▶ Horizon Mobile propose les prix cabine des Call Shops sur les principales destinations communautaires
- ▶ « La Cabine dans la poche »
 - Simplicité
 - ▶ Horizon Mobile est très proche en terme d'usage de celui des cabine en Call Shop en composant directement le n° de son correspondant (simplification accentuée avec le répertoire)
- ▶ « Le Cabine disponible 24h/24 »
 - Disponibilité
 - ▶ Horizon Mobile permet de ne plus se déplacer au Call Shop grâce à la notion de mobilité

3.4 LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS

3.4.1 Les clients

La relation commerciale avec les différents canaux de distribution est dans la majorité des cas réglée par une relation contractuelle d'une durée de deux ans renouvelable, avec ou sans exclusivité.

Le réassort, les ventes promotionnelles et l'effet de gamme par la promotion d'un ensemble de services téléphoniques prépayés, contribuent à assurer la récurrence du chiffre d'affaires réalisé avec les clients.

INTERCALL réalise une part significative de son chiffre d'affaires avec deux clients principaux qui distribuent des cartes via un réseau de proximité :

- Sur celui des cartes communautaires s'adressant à une population d'étrangers résidant en France et forte consommatrice de cartes téléphoniques, INTERCALL passe par un master distributeur, LEADER COMMUNICATION qui en 2007 a représenté environ 45% des ventes. LEADER COMMUNICATION s'inscrit comme un partenaire historique de la société et ce depuis 1998. La nature des relations entre INTERCALL et LEADER COMMUNICATION est matérialisée dans un contrat dans lequel figurent : des engagements de remises commerciales, de paiements, une clause de non concurrence réciproque sur les marchés buralistes et communautaires. Octobre 2007 a vu l'arrêt du partenariat entre INTERCALL et LEADER COMMUNICATION, suite à la cession du fonds de commerce de ce dernier à Proximania.
- Suite à l'arrêt du partenariat avec LEADER COMMUNICATION, INTERCALL a poursuivi sa politique de diversification des partenariats ethniques. 2CFNET, qui intervient essentiellement en région parisienne, est devenu le premier partenaire ethnique début 2008. Des accords ont été signés avec des grossistes tels : INTERFRACOM et ETOIL TELECOM.
- Sur celui des tabacs et tabacs presse, les sociétés SPF, PANINI et BIC sont présentes dans environ 30.000 points de vente et représentent près de 21% du chiffre d'affaires en 2007. La nature des relations entre INTERCALL et PANINI est définie dans un contrat signé en date du 23 janvier 1998 et avec BIC en date de janvier 2003, renouvelable pour une durée de 24 mois dans le quel figurent : des engagements de remises commerciales, de paiements et de commercialisation. Le partenariat entre INTERCALL et la SPF a débuté en février 2007.

INTERCALL n'a eu aucun impayé avec ces sociétés depuis le début de la relation d'affaires.

Le délai de paiement des clients varie de 10 à 60 jours, selon les conditions commerciales

Le poids des 5 principaux clients d'INTERCALL représente 73% de son chiffre d'affaires.

Le poids des 10 principaux clients d'INTERCALL représente 87% de son chiffre d'affaires.

3.4.2 Les fournisseurs

Le poste fournisseurs est composé à 83% d'opérateurs télécoms et à 17% de fournisseurs de frais généraux.

La société Telecom Italia SAS facture à INTERCALL la fourniture d'un service de collecte national (notamment le 36.96) et international (numéros verts internationaux) et un service de terminaison d'appels voix vers le national et l'international.

Cette facturation s'effectue dans le cadre d'une convention de fourniture de terminaison d'appels voix, dans laquelle figurent les conditions de rémunération des deux sociétés, sans engagement de durée ou de montant.

INTERCALL achète toute sa capacité de minutes auprès de Telecom Italia SAS, afin de bénéficier d'effets volumes et d'une mutualisation des coûts tant au niveau des prix d'achats minutes que des frais de personnel.

Le délai de paiement varie de comptant (avec négociation d'un escompte) à 60 jours, selon le type de prestations fournies.

3.5 ORGANISATION DE LA SOCIETE

3.5.1 Le management

Le management de la société est organisé autour des hommes suivants :

Carlos LAMBARRI - PRESIDENT-DIRECTEUR GENERAL INTERCALL ET PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL TELECOM ITALIA DEPUIS LE 6 FEVRIER 2006

Agé de 52 ans et diplômé de l'Université de Bilbao en Economie et Administration, Carlos Lambarri a débuté sa carrière en 1979 chez General Electric (Espagne) au poste de Directeur de la gestion de la trésorerie. En 1984, il entre au Gouvernement Basque où il occupe successivement les fonctions de Responsable des budgets des sociétés publiques dépendantes du Gouvernement Basque (Electricité, Gaz...), puis de Directeur des revenus publics avant de devenir Vice Ministre en charge des Finances. En 1995, il devient Directeur de la Stratégie au niveau national de Coopers & Lybrand (Espagne) et rejoint en 1997 la société Eukastel (opérateur alternatif des télécoms) pour y exercer les fonctions de Président Directeur Général.

Depuis 2001, Carlos Lambarri occupait le poste de Président Directeur Général de Latin American Nautilus Group (société du Groupe Telecom Italia) et également celui de Directeur de la société LANautilus S.A au Luxembourg et de LANautilus Services Inc. aux Etats Unis.

Abel BRANGER – DIRECTEUR ADJOINT

Né en Août 1971, Abel Branger commence sa carrière au sein d'un cabinet d'Audit pendant trois années, avant d'intégrer le début de l'aventure INTERCALL en novembre 1997. Successivement, responsable comptable et contrôleur de gestion de l'activité télécom, il prend en charge le département Financier en avril 2001. Il exerce depuis 2007 les fonctions de directeur adjoint.

3.5.2 Les effectifs

L'effectif au 31 décembre 2007 se décomposait comme suit :

	31/12/2007	31/12/2006
Cadres	17	18
Employés	3	7
Total	20	25

La moyenne d'âge est de 35 ans, et le salaire moyen s'élève à 4.100 €brut mensuel.

3.6 INVESTISSEMENTS ET SERVICES TECHNIQUES

3.6.1 Les plates-formes techniques

Afin de faire face à la vétusté et à des risques d'exploitation, tout en bénéficiant d'une technologie plus récente et performante, INTERCALL a décidé de procéder à la fermeture de sa plateforme à la Défense fin 2007 et à sa migration vers une nouvelle plateforme appartenant à Telecom Italia.

Depuis la migration, Telecom Italia est devenu le principal fournisseur d'INTERCALL pour toutes les prestations techniques liées au fonctionnement des cartes prépayées, à la fourniture des minutes de communication aux call shop, ainsi qu'à la mise en place technique de l'offre MVNO Horizon mobile.

Telecom Italia fournit en particulier les prestations suivantes :

- Achat et négociation de minutes de télécommunication sortantes nationales et internationales
- Gestion de minutes de télécommunication entrantes
- Mise à disposition d'applications statistiques sur l'intranet afin de suivre l'activité
- Mise à disposition d'interface internet pour la gestion des cartes : activations, livraisons, gestion des stocks
- Mise en place d'une application pour le suivi de la qualité des destinations sortantes nationales et internationales
- Développement des paramétrages pour le fonctionnement des cartes : pas de facturation, coûts de connexion
- Développement des sites marchands de vente en ligne cartes et MVNO Horizon mobile

3.6.2 La recherche et développement

En 2007, la société a poursuivi ses efforts de recherche et développement en partenariat avec Telecom Italia et a réalisé les travaux suivants :

- Evolution et adaptation de la plate-forme technique et logiciels.
- Développement logiciels des projets activations sur points de vente et dématérialisation.
- Développement du site Internet de la société et de la vente en ligne.
- Développement d'applications techniques avec Transatel dans le cadre du lancement de l'offre MVNO Horizon Mobile.

Il n'existe pas de locaux spécifiques dédiés à la recherche et développement au sein de la société. Les équipes techniques utilisées sont celles de Telecom Italia.

3.6.3 Propriété intellectuelle

Depuis début 2006, INTERCALL ne communique plus sur la marque TISCALI mais sur SPARKLE TELECOM ITALIA suite au rachat des titres LIBERTY Surf Group détenus par TISCALI Spa par TELECOM ITALIA Spa

INTERCALL a adopté une politique systématique de protection des noms des produits et des services qu'elle commercialise. Ces marques appartiennent à INTERCALL. INTERCALL est propriétaire des noms et visuels figurant sur les cartes avec la marque SPARKLE TELECOM ITALIA. Aucun élément relatif aux marques, visuels, logos, figurant sur les produits diffusés par INTERCALL appartient directement ou indirectement aux dirigeants de la société ou à leur famille.

3.6.4 Les locaux

La plate forme technique occupe un local d'environ de 400 m² situé dans les sous-sols de la Tour Manhattan (La défense), et loué à la société Saint Martin Gestion, détenue par l'Etat du Koweït. Suite au remplacement de la

plateforme prépayée actuelle, et sa migration vers une plateforme technique Telecom Italia, plus performante et adaptée à ses besoins, INTERCALL a quitté les locaux de la Tour Manathan.

Toutes les équipes marketing, commerciales, production, administratives et de direction sont situées au 18, rue de Londres, 75 441 Paris Cedex 09.

Les locaux sont loués au prix du marché.

3.7 EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES D'AVENIR

L'exercice 2007 a été caractérisé par une baisse sensible de marges et du chiffre d'affaires dans un contexte concurrentiel agressif sur tous les réseaux ethniques et généralistes.

La stratégie pour les mois à venir sera concentrée autour d'une restauration des marges et s'oriente autour de quatre axes :

- **Technique** : Des investissements techniques sont nécessaires afin de faire évoluer la plate-forme dans le cadre d'un développement sur le marché national mais aussi auprès de pays limitrophes en apportant des services à valeur ajoutée. Un rapprochement avec les équipes de Télécom Italia a commencé au cours du 1^{er} semestre 2006 afin de formaliser les procédures d'achat des minutes et l'amélioration de la qualité du trafic sur plus de 250 destinations.
- **Marketing** : Une mise à jour des lignes de produits ethniques et généraliste a été entamée au cours du premier trimestre 2007 tant au niveau du repricing que des services associés.
- **Commercial** : INTERCALL élargit sa stratégie sur l'activité Call Box (vente de minutes à des Switchless), qui représente un potentiel de croissance et de contribution au résultat importants. Un directeur commercial a été recruté afin de développer cette activité. La stratégie commerciale pour les cartes prépayées se concentre sur un mode de commercialisation indirecte.
- **Nouveau produit** : INTERCALL a lancé à la fin de l'année 2007 une nouvelle offre de téléphonie virtuelle (MVNO) sous la marque Horizon mobile. Cette offre Horizon mobile devrait rencontrer une demande du marché de plus en plus forte pour ce type de produit et venir concurrencer les acteurs déjà existants tels Mobisud, Ze Mobile (Kertel), Mobiho.

En 2007, les nouveaux abonnés mobile ont été engrangés principalement par les MVNO et ce marché a représenté 3,42% du marché 2007 contre 2,76% en 2006

3.8 FACTEURS DE RISQUES

La société n'identifie pas à ce jour de stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur.

3.8.1 Risques commerciaux

Baisse des prix, pression sur les marges et nouveaux produits à la fiabilité incertaine

L'année 2007 est marquée par le renforcement de l'intensité concurrentielle du secteur des cartes de téléphone prépayées. Dans ce contexte, les marges d'INTERCALL ont continué à baisser sur l'année 2007.

Depuis le début de l'année 2008, un travail très important pour rétablir les marges a été entrepris et donne des premiers résultats encourageants sur le premier trimestre 2008. Ces actions pour rétablir les marges portent sur le repricing des cartes, la baisse des coûts d'achat.

Risques fournisseurs

Les relations avec les fournisseurs ont été affectées par la situation de redressement judiciaire d'INTERCALL et l'échelonnement d'une partie des dettes sur plusieurs années. INTERCALL doit donc rétablir un climat de confiance afin de conserver les meilleures conditions d'achats.

Toutes les minutes entrantes et sortantes sont achetées auprès de Telecom Italia SAS, qui est le principal actionnaire d'INTERCALL. Le risque est donc limité.

Risque client

Tous les risques clients ont fait l'objet de provisions. L'adossement au groupe Telecom Italia a permis de restaurer une confiance de la part des distributeurs, et d'éviter de justifier de la pérennité de la société. Il convient de souligner que le chiffre d'affaires d'INTERCALL est effectué à 45% avec la société LEADERCOMMUNICATION au titre de l'exercice 2007.

Cette société n'a aucun lien en capital avec la société INTERCALL, ni avec les groupes Liberty Surf ou Telecom Italia.

Afin de limiter cette dépendance, la stratégie d'INTERCALL sur le long terme est de diversifier son chiffre d'affaires avec la conclusion de partenariat avec d'autres distributeurs Presse, Tabac ou des distributeurs spécialisés dans le réseau communautaire.

Le développement de la vente en ligne contribue également à réduire cette dépendance vis à vis de LEADER COMMUNICATION.

Bien que le partenariat avec la société LEADERCOMMUNICATION ait cessé depuis la cession du fonds de commerce de ce dernier, INTERCALL a pu développer ses partenariats et travaille depuis le début de l'année 2008 avec sept grands distributeurs.

3.8.2 Risque de taux

Le seul endettement bancaire correspond à des dettes incluses dans le plan de redressement. Les emprunts concernés ont été souscrits à taux fixe.

La société n'est en conséquence pas exposée au risque de taux d'intérêt.

3.8.3 Risques technologiques

Dans les domaines de l'informatique, des télécommunications et de l'audiotel*, les évolutions technologiques sont très rapides. Les sociétés du secteur sont donc confrontées à l'apparition de nouvelles technologies et aux risques d'obsolescence des équipements.

INTERCALL présente l'avantage d'avoir opté pour une technologie ouverte et évolutive. La société maîtrise sa technologie et peut procéder à des mises à jour progressives et régulières.

La supervision de la plate-forme technique est effectuée par les équipes de Telecom Italia disposant de moyens humains et d'infrastructure considérables. Cet élément permet de réduire en partie les risques à toute défaillance de réseaux tiers en offrant une flexibilité et une réactivité quasi immédiate.

Enfin INTERCALL intervient essentiellement sur de la commutation et de la gestion de bases de données, sans infrastructures de réseaux lourdes.

3.8.4 Risques de change

Il n'existe pas de risque de change, la totalité des ventes en France comme à l'étranger est facturée en €

3.8.5 Risques Assurances

Afin de se prémunir d'éventuels sinistres, la société INTERCALL est couverte par deux polices d'assurances relatives aux dommages et à la responsabilité civile qui ont été souscrites par Liberty Surf Group pour toutes les sociétés françaises du groupe. Le contrat de responsabilité civile présente une garantie à hauteur de 6 millions d'€ et le contrat de dommages multirisques est assorti d'une limite contractuelle d'indemnisation à hauteur de 30 millions d'€ pour les biens corporels, et d'une perte d'exploitation à hauteur de 4 millions d'€

Le montant des primes d'assurances versé au titre de l'exercice 2007 s'élève à 26.000 €

3.8.6 Risques de Liquidité

La société INTERCALL dispose d'une trésorerie nette consolidée au 31/12/2007 de 10.052 millier d'€, et n'est soumise à aucune clause ou condition suspensive. Eu égard à la trésorerie excédentaire et à l'absence de besoin de financement, il n'existe aucune ligne de crédit en cours de discussion.

Dans le cadre du plan de continuation homologué par le Tribunal de Commerce de Nanterre, la société a procédé au paiement du 7^{ème} dividende en avril 2008 pour un montant de 1.751 milliers d'euros. Le montant restant à rembourser au 31 mai 2008 s'élève à 6.721 milliers d'euros.

3.8.7 Risque lié aux engagements de rachat auprès des minoritaires

La société INTERCALL n'a pris aucun engagement auprès des minoritaires quant au rachat de leurs actions. A ce jour, il n'est pas prévu de procéder au rachat des minoritaires.

3.8.8 Risques Industriels et environnementaux

La nature des activités de la Société n'entraîne pas de risques significatifs pour l'environnement.

3.9 Faits exceptionnels et litiges

Il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire, ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la société et ou du groupe.

3.10 GLOSSAIRE

• A.R.C.E.P (A.R.T)	Née le 5 janvier 1997 sous le nom d' Autorité de régulation des télécommunications (ART) , l' Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) est un organisme chargé de réguler les télécommunications. Il est depuis 2005, composé d'un collège de sept membres : trois d'entre eux sont désignés par le président de la République et les quatre autres, respectivement, par le président de l'Assemblée nationale et le président du Sénat. L'ARCEP est investie des missions suivantes : participer à l'élaboration des réglementations relatives au secteur des télécommunications, instruire les demandes de licence pour les réseaux publics et délivrer des licences de réseaux privés, assurer l'accès aux différents réseaux et superviser les normes techniques, déterminer les conditions d'interconnexion et en gérer l'application entre opérateurs, contrôler le respect par les opérateurs de leurs autorisations et de leurs cahiers des charges applicables.
• Audiotel	Service de kiosque vocal de France Télécom/Réseau spécifique créé par France Télécom en 1986. Il fonctionne sur le même principe que le réseau Télétel avec l'avantage supplémentaire qu'il ne nécessite pas de terminal particulier puisqu'il est accessible depuis n'importe quel téléphone (téléphone classique, cabine publique, portable).
• Cartes prépayées	Cartes sur lesquelles est inscrit un numéro secret qui se révèle par grattage et qui permet de justifier que l'on dispose du crédit correspondant à la valeur payée lors de l'achat de la carte.
• Centre serveur	Personne physique ou morale qui met à la disposition du fournisseur de services, les moyens techniques dont il dispose en vue de la fourniture aux utilisateurs du service.
• Co-branding	Double marquage d'un produit. Par exemple, certaines cartes INTERCALL portent à la fois la marque INTERCALL et celle du distributeur.
• Interconnexion	Prestations réciproques offertes par deux exploitants de réseaux de télécommunications ouverts au public qui permettent à l'ensemble des utilisateurs de communiquer librement entre eux, quels que soient le réseau auquel ils sont raccordés ou les services qu'ils utilisent ou encore prestations d'accès au réseau offertes dans le même objet par un Exploitant de réseau de télécommunications ouvert au public à un prestataire de service téléphonique au public. Son objectif est de permettre à chaque abonné d'un opérateur de joindre tous les abonnés de tous les opérateurs.
• GMS	Grandes et moyennes surfaces
• LCR	Least cost routing : système permettant de sélectionner les routes optimum en fonction de la qualité de la voix, la qualité des signaux, la disponibilité des réseaux et du prix.
• Numéro court	Numéro d'appel téléphonique à 4 chiffres.
• Opérateur de téléphonie	Personne physique ou morale exploitant un réseau de télécommunications ouvert au public ou fournissant au public un service de télécommunications.
• RTC	« Réseau téléphonique commuté », réseau général de télécommunications de l'exploitant public.
• Serveurs vocaux ou SVI (serveurs vocaux interactifs)	Machine parlante intelligente permettant de fournir des informations générales ou spécifiques selon la demande du correspondant téléphonique.
• Switchless	Grossiste revendeur de minutes aux callbox
• UAI	Unité d'appel INTERCALL.
• ZT	« Zone de transit » groupes de départements définis par France Télécom sur lesquels un opérateur de télécommunications doit s'interconnecter pour bénéficier de la boucle locale France Télécom (partie du réseau d'un opérateur qui lui permet d'accéder directement à l'abonné) jusqu'à l'utilisateur final sur les départements considérés. Elles sont définies par France Télécom dans le catalogue d'interconnexion et sont au nombre de 18 en France métropolitaine.

CHAPITRE IV : ELEMENTS FINANCIERS

4.1 RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION A L'ASSEMBLEE GENERALE MIXTE

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale mixte, conformément à la loi et aux statuts, à l'effet de vous exposer l'activité de la société et de ses filiales au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2007, les résultats de l'exercice 2007 et vous fournir les autres informations prescrites par la loi et pour soumettre à votre approbation les comptes de cet exercice et l'affectation du résultat qui ressort de ces comptes.

Ensuite, nous vous demanderons de vous prononcer sur le principe d'une augmentation de capital réservée aux salariés.

Enfin, nous vous demanderons de mettre en harmonie les statuts de la société avec les dispositions de la loi du n°2003-706 du 1^{er} août 2003 sur la sécurité financière, de la loi n° 2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie dite « loi Breton » ainsi qu'avec les dernières dispositions législatives et réglementaires.

Les résolutions qui vous sont proposées sont pour certaines de la compétence de l'assemblée générale ordinaire et pour certaines de la compétence de l'assemblée générale extraordinaire.

Lors de l'assemblée, vous seront également présentés le rapport spécial du Président sur le fonctionnement du conseil et les procédures de contrôle interne et les rapports du commissaire aux comptes, la société ERNST & YOUNG AUDIT.

I - ACTIVITE DE LA SOCIETE ET DE SA FILIALE

1. Activité de la société INTERCALL

Au cours de l'exercice, le chiffre d'affaires de notre société a diminué de 15 %.

L'arrêt du partenariat avec la société Leader Communication, dont le fonds de commerce a été cédé à la société Proximania au cours du mois d'octobre 2007, a eu un effet important dans la baisse du chiffre d'affaires du réseau ethnique.

Le démarrage de l'activité et la progression de l'activité Espagne n'ont pas empêché la baisse du chiffre d'affaires d'INTERCALL. L'activité cartes provenant des réseaux ethniques (-23%), vente en ligne (-25%) et tourisme (-32%) a reculé de 18%.

Le réseau ruraliste connaît une légère hausse de 4% grâce au référencement au cours du 1^{er} semestre 2007 d'un nouveau partenaire national, la Société Pipière de France (SPF).

Lancée en février 2007, l'activité Switchless a généré un chiffre d'affaires de 424 milliers d'euros sur l'exercice.

La marge opérationnelle sur 2007, en recul par rapport à 2006 (11%), s'établit à 7%. Cependant, son évolution a été positive durant l'année 2007, passant de 5% au 1^{er} semestre 2007 à 10% au 2^e semestre 2007.

En effet, grâce aux efforts réguliers faits sur le pricing des cartes, la marge sur coût télécom a constamment progressé au cours de l'année 2007. Elle était à 8% au 1^{er} semestre 2007 et s'est inscrite à la hausse à 15% au 2^e semestre 2007.

Notre société a en outre finalisé, au cours du second semestre 2007, le processus de rapprochement avec Telecom Italia afin de mettre en commun leurs ressources techniques et leur savoir faire en matière télécom.

Ce rapprochement s'est traduit par le remplacement de sa plate-forme prépayée actuelle et sa migration vers une plate-forme technique Telecom Italia, plus performante et adaptée à ses besoins.

Il s'en est suivi une amélioration de la qualité des appels internationaux, une sécurisation de la plate-forme technique ainsi que le développement de nouvelles fonctionnalités pour les cartes prépayées.

Dans le cadre du plan de continuation homologué par le Tribunal de Commerce de Nanterre, la société a procédé au paiement du 6^{ème} dividende en avril 2007 pour un montant de 1.936 milliers d'euros. Le montant restant à rembourser au 31 décembre 2007 s'élève à 8.389 milliers d'euros.

La tendance sur le chiffre d'affaires et la marge sur coût télécom devrait s'inverser en 2008.

2. Activité de la filiale INTERCALL HELLAS

Notre société a démissionné de l'ensemble de ses mandats au sein de la société INTERCALL Hellas et n'entretient aucune relation commerciale ou industrielle avec cette dernière.

3. Activité de la société en matière de recherche et de développement

En 2007, notre société a poursuivi ses efforts de recherche et développement et a réalisé les travaux suivants :

- Remplacement de sa plate-forme prépayée actuelle, et migration vers une plate-forme technique Telecom Italia, plus performante et adaptée à ses besoins.
- Développement d'une nouvelle solution de distribution en mode dématérialisé avec différents prestataires techniques : Alphyra, Selfoo, Euronet.
- Redéploiement d'un nouveau site internet.

Il n'existe pas de locaux spécifiques dédiés à la recherche et au développement au sein de la société. Les équipes techniques utilisées sont celles de la société Télécom Italia et des prestataires de services externes utilisés afin d'adapter la plate-forme aux demandes des services opérationnels. Il n'existe pas de salariés de la société INTERCALL dédiés exclusivement à la recherche et au développement.

4. Evolution prévisible de la situation de la société et perspectives d'avenir

4.1 Evolution prévisible de la situation de la société

Le chiffre d'affaires devrait connaître une tendance haussière avec la reconquête de clients ethniques sur l'activité cartes, le développement de l'activité Switchless ainsi que le lancement d'une nouvelle offre de téléphonie mobile virtuelle (MVNO) sous la marque Horizon mobile.

La marge sur coût télécom devrait également s'améliorer avec les efforts continus sur le pricing des cartes dont les premiers effets ont été visibles au cours du second semestre 2007.

4.2 Perspectives d'avenir

La direction de la société s'emploie, pour l'année 2008, à continuer à déployer tous ses efforts afin d'accroître le chiffre d'affaires grâce au lancement d'une offre mobile ethnique et de renforcer le niveau des marges.

Le groupe Liberty Surf auquel le groupe INTERCALL appartient est actuellement en cours de cession.

5. Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice

Aucun évènement particulier n'est intervenu depuis la clôture de l'exercice.

II - Présentation des comptes et affectation du résultat

1. Les comptes de l'exercice

Les méthodes comptables et les modalités de calcul adoptées sont identiques à celles utilisées dans les comptes annuels 2006.

Les capitaux propres de la société sont négatifs et s'élèvent à <712.585> euros contre des capitaux propres positifs de 944.896 euros lors de l'exercice précédent.

Les produits d'exploitation s'élèvent à 17.813.629 euros contre 20.980.629 euros lors de l'exercice précédent.

Les charges d'exploitation s'élevant à 19.652.758 euros, il en résulte une perte d'exploitation de 1.839.129 euros contre une perte de 1.574.672 euros lors de l'exercice précédent.

Le résultat financier est un bénéfice de 443.170 euros compte tenu de produits financiers s'élevant à 452.275 euros et de charges financières s'élevant à 9.106 euros. Le résultat financier de l'exercice précédent était un bénéfice de 443.005 euros.

Le résultat exceptionnel est une perte de 261.421 euros compte tenu de produits exceptionnels de 202.462 euros et de charges exceptionnelles de 463.883 euros. Le résultat exceptionnel de l'exercice précédent était une perte de 273.362 euros.

Le résultat courant avant impôts est une perte de 1.395.959 euros contre une perte de 1.131.668 euros lors de l'exercice précédent.

Le résultat de l'exercice se traduit par une **perte nette comptable** de 1.657.380 euros contre une perte nette comptable de 1.405.031 euros lors de l'exercice précédent.

2 - Affectation du résultat de l'exercice

Il résulte des comptes que nous vous avons présentés que la perte nette comptable de l'exercice s'élève à 1.657.380 euros. Nous vous proposons de l'affecter au poste report à nouveau.

3 - Montant des dividendes mis en distribution au titre des trois précédents exercices.

Il est précisé qu'au titre des trois précédents exercices, il n'a été procédé à aucune distribution de dividendes.

4 - Informations sur les charges fiscalement non déductibles

Nous vous informons que les comptes clos le 31 décembre 2007 ne comprennent pas de charges fiscalement non déductibles.

5 - Informations sur les normes IFRS

Nous vous informons que la société n'effectue pas de consolidation sur l'exercice 2007. Par conséquent, la société INTERCALL n'entre pas dans le champ d'application des normes IFRS pour les sociétés consolidantes.

6 - Tableau des résultats des cinq derniers exercices

Au présent rapport est joint le tableau prévu à l'article R. 225-102 du Code de commerce et faisant apparaître les résultats de la société au cours des cinq derniers exercices sociaux.

7 - Rapport du Président du conseil d'administration

Au présent rapport est joint le rapport du Président du conseil d'administration visé au dernier alinéa de l'article L.225-37 du Code de commerce.

8 - Tableau récapitulatif des délégations au conseil d'administration

Au présent rapport est joint le tableau récapitulatif des délégations en cours de validité accordées par l'assemblée générale des actionnaires au conseil d'administration dans le domaine des augmentations de capital, par application des articles L.225-129-1 et L.225-129-2 du Code de commerce.

9 - Observations du Comité d'Entreprise

Le Comité d'Entreprise, en application des dispositions de l'article L.432-4 du Code du Travail, a indiqué ne pas avoir d'observations à présenter.

III - FILIALES ET PARTICIPATIONS

Il ne subsiste aucun élément nouveau concernant la société INTERCALL Hellas, détenue à hauteur de 29,41%. Nous vous rappelons que notre société a démissionné de tous ses mandats depuis six ans.

IV - INFORMATIONS CONCERNANT LE CAPITAL

1 - Répartition du capital social

Conformément aux dispositions de l'article L.233-13 du Code de commerce et compte tenu des informations reçues en application des articles L.233-7 et L.233-12 dudit code, nous vous indiquons ci-après l'identité des actionnaires détenant directement ou indirectement au 31 décembre 2007 plus du vingtième, du dixième, des trois vingtièmes, du cinquième, du quart, du tiers, de la moitié, des deux tiers, des dix-huit vingtièmes ou des dix-neuf vingtièmes du capital social ou des droits de vote :

	Actions	% du Capital	% votes
LIBERTY SURF GROUP	715.328	88,63%	88,63%
Abel BRANGER	1	0%	0%
Carlos LAMBARRI	1	0%	0%
Amandino PAVANI	1	0%	0%
Cesare PISANI	1	0%	0%
Actionnaires privés	91.728	11,37%	11,37%
Total	<u>807.060</u>	<u>100,00%</u>	<u>100,00%</u>

2- Rachat par la société de ses propres actions

Nous vous rappelons que la société n'a pas utilisé l'autorisation donnée par l'assemblée générale, dans sa séance du 20 juin 2002, au conseil d'administration d'acheter un nombre d'actions représentant jusqu'à 10% du capital social. Cette autorisation avait été donnée pour une durée de dix huit mois.

Les dispositions du règlement européen, n°2273/2003 du 22 décembre 2003 (« le Règlement Européen ») pris en application de la directive 2003/6/CE du 28 janvier 2003 dite directive « Abus de Marché » et concernant les programmes de rachat et la stabilisation d'instruments financiers sont entrés en application à compter du 13 octobre 2004.

La société se conformera à cette nouvelle directive si elle entend mettre en place un programme de rachat dans le cadre d'une autorisation donnée par une prochaine assemblée générale de la société

3 - Participation des salariés au capital

Conformément aux dispositions de l'article L.225-102 du Code de commerce, nous vous indiquons ci-après l'état de la participation des salariés au capital social au dernier jour de l'exercice écoulé, soit le 31 décembre 2007.

A notre avis, la participation des salariés au capital social selon la définition de l'article L.225-102 du Code de commerce s'élevait au 31 décembre 2007 à 0 %.

V - INFORMATIONS RELATIVES AUX CONSEQUENCES SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

Conformément à l'article L.225-102-1 du Code de commerce, nous devons vous présenter les informations sur la manière dont la société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité.

1 - Conséquences sociales

L'effectif social au 31 décembre 2007 s'est élevé à 20 personnes.

2 - Conséquences environnementales

Nous vous informons que, eu égard à notre activité, nous n'avons pas d'informations relatives aux conséquences environnementales de l'activité de notre société à vous communiquer.

VI - INFORMATION CONVERNANT LES MADATAIRES SOCIAUX

6.1 - Rémunérations

Au titre de l'exercice 2007

Conformément aux dispositions du nouvel article L.225-102-1 du Code de commerce, nous vous rendons compte ci-après des rémunérations et avantages de toute nature des mandataires sociaux perçus au cours de l'exercice 2007 tant par la société INTERCALL que par des sociétés contrôlées par elle et que par les sociétés qui la contrôle, à savoir les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A.

Ont perçu au cours de l'exercice écoulé :

a) Monsieur Carlos LAMBARRI, Président Directeur Général

a.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

a.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

Aucun autre engagement de toute nature n'a été pris par la société au bénéfice de ce mandataire social.

b) Monsieur Abel BRANGER, Administrateur,

b.i) Rémunérations et avantages versés par la société : 108.968 euros

b.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

c) Monsieur Amandino PAVANI, Administrateur,

c.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

c.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : 508.082,82 euros

d) Monsieur Cesare PISANI, Directeur Général Délégué et Administrateur

d.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

d.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

Au titre de l'exercice 2006

Ont perçu au cours de cet exercice :

e) Monsieur Diego MASSIDDA, Président Directeur Général jusqu'au 6 février 2006

a.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

a.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : 32 053,15 euros

Aucun autre engagement de toute nature n'a été pris par la société au bénéfice de ce mandataire social.

f) Monsieur Carlos LAMBARRI, Président Directeur Général à compter du 6 février 2006

b.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

b.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

Aucun autre engagement de toute nature n'a été pris par la société au bénéfice de ce mandataire social.

g) Société LIBERTY SURF GROUP SA, Administrateur jusqu'au 6 juin 2006

c.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

c.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

h) Monsieur Luigi CHILA, représentant permanent de la société LIBERTY SURF GROUP depuis le 23 mars 2006

d.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

d.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : 231 019,81 euros

Aucun autre engagement de toute nature n'a été pris par la société au bénéfice de ce mandataire social.

i) Monsieur Abel BRANGER, Administrateur,

e.i) Rémunérations et avantages versés par la société : 99 365,00 euros

e.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

j) Monsieur Amandino PAVANI, Administrateur,

f.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

f.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : 508 082,82 euros

k) Monsieur Cesare PISANI, Administrateur depuis le 6 juin 2006

g.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

g.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de Intercall et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

6.2 - Mandats et fonctions exercées

Conformément aux dispositions de l'article L.225-102-1 al 4 du Code de commerce, figure ci-après la liste des mandats et fonctions exercés dans toute société par chacun des mandataires durant l'exercice.

Nom et Prénom ou dénomination sociale du membre	Date de première nomination	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la société	Autres mandats et fonctions exercées dans toute société
Liberty Surf Group	07-juin-01	AG statuant sur comptes 31/12/2008 : démission le 06/06/2006	Administrateur	Administrateur de Telecom Italia
LAMBARRI Carlos	06-févr-06	AG statuant sur comptes 31/12/2008	Administrateur et PDG de la société	Président des sociétés Telecom Italia et Liberty Surf Group
BRANGER Abel	01-avr-04	AG statuant sur comptes 31/12/2008	Administrateur et Directeur administratif et financier de la société	
PAVANI Amandino	31-mai-05	AG statuant sur comptes 31/12/2008	Administrateur	Secrétaire général de Telecom Italia, Administrateur des sociétés Liberty Surf group et Telecom Italia jusqu'au 29 juin 2006, Telecom Italia Sparkle, Telecontact S.PA, Président de Telecom Italia Sparkle
PISANI Cesare	06-juin-06	AG statuant sur comptes 31/12/2008	Administrateur	DG de Telecom Italia San Marino et Administrateur de Telecom Italia San Marino Mobile

- Monsieur Carlos LAMBARRI, Président Directeur Général

. Au titre de mandats sociaux :

. Président des sociétés Télécom Italia et Liberty Surf Group

. Au titre d'autres fonctions : Néant

- Monsieur Abel BRANGER, Administrateur

. Au titre de mandats sociaux : Néant

. Au titre d'autres fonctions : Directeur administratif et financier

- Monsieur Amandino PAVANI, Administrateur,

. Au titre de mandats sociaux :

. Administrateur des sociétés Telecom Italia Sparkle, Telecontact S.PA

. Président de Telecom Italia Sparkle

. Au titre d'autres fonctions : Secrétaire Général de Télécom Italia

- **Monsieur Cesare PISANI, Directeur Général Délégué et Administrateur**

. Au titre de mandats sociaux :

. Directeur Général de Telecom Italia San Marino
.administrateur de Telecom Italia San Marino Mobile

. Au titre d'autres fonctions : Néant

VII – AUGMENTATION DE CAPITAL RESERVEE AUX SALARIES

Nous vous rappelons que l'article L.225-129-6 alinéa 2 du Code de commerce instaure l'obligation pour les sociétés anonymes de convoquer tous les trois ans une assemblée générale extraordinaire pour se prononcer sur un projet de résolution tendant à réaliser une augmentation de capital réservée aux adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise si, au vu du rapport de gestion présenté par le Conseil d'administration à l'assemblée générale ordinaire, les actions détenues par le personnel de la société et des sociétés qui lui sont liées aux sens de l'article L.225-180 représentent moins de 3 % du capital.

Le point 3 grand IV du présent rapport faisant ressortir une participation nulle des salariés et la dernière assemblée générale extraordinaire ayant statué sur un tel projet s'étant tenue le 13 mai 2005, nous avons profité de la convocation de cette assemblée pour nous conformer à cette obligation légale. Nous vous rappelons que notre société n'a pas aujourd'hui de plan d'épargne entreprise.

C'est pourquoi, nous vous proposerons une résolution ayant pour objet :

- dans un premier temps, de donner pouvoir au Président du Conseil d'administration de mettre en place, dans un délai de 3 mois, un plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues à l'article L.443-1 du Code du travail,
- puis, d'autoriser le conseil d'administration à procéder dans un délai maximum de vingt six mois, à compter de ce jour, à une augmentation de capital d'un montant maximum de 25.000 euros qui sera réservée aux adhérents audit plan d'épargne d'entreprise et réalisée conformément aux dispositions de l'article L.443-5 du Code de travail et de l'article L.225-138-1 du Code de commerce. En particulier, le prix de souscription de ces actions sera déterminé, conformément à l'article L.443-5 du Code du travail, en divisant par le nombre de titres existants le montant de l'actif net réévalué d'après le bilan le plus récent à la date de mise en œuvre de la délégation. En conséquence, cette autorisation entraînera de plein droit renonciation des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription.

Nous vous rappelons que vous êtes libre d'accepter ou de refuser cette résolution, l'obligation légale étant remplie dès lors que la proposition vous est faite.

VIII - MISE EN HARMONIE DES STATUTS DE LA SOCIETE AVEC LA LOI DU N°2003-706 DU 1^{ER} AOUT 2003 SUR LA SECURITE FINANCIERE, LA LOI DU N°2005-842 DU 26 JUILLET 2005 POUR LA CONFIANCE ET LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE DITE « LOI BRETON » AINSI QU'AVEC LES NOUVELLES DISPOSITIONS LEGISLATIVES ET REGLEMENTAIRES.

Enfin, nous soumettons à votre approbation un projet de mise en harmonie des statuts de la société avec les dispositions de la loi du 1^{er} août 2003, du 26 juillet 2005 et des dernières dispositions législatives et réglementaires.

C'est ainsi que nous vous proposons :

1°) en application de la loi n°2003-706 du 1^{er} août 2003 :

- de modifier le point 2 de l'article 17 afin de supprimer la représentation du conseil d'administration par le Président et de rajouter un paragraphe sur l'établissement du rapport du Président du conseil d'administration sur les procédures de contrôle interne.

2°) en application de la loi n° 2005-842 du 26 juillet 2005 :

- de modifier l'article 16 relatif aux délibérations du conseil d'administration en y ajoutant une mention autorisant la tenue des réunions du conseil d'administration par des moyens de télécommunication permettant de garantir la participation effective des administrateurs,
- de modifier les articles 24 et 27 des statuts afin de les harmoniser avec les nouvelles règles légales ayant abaissé le quorum requis en assemblée générale ordinaire et extraordinaire.

3°) en application du décret 2006-1566 du 11 décembre 2006, de modifier :

- l'article 22 des statuts relatif à la convocation des assemblées générales en remplaçant les mots « trente jours au moins avant la tenue de l'assemblée » figurant au sixième alinéa dudit article par les mots « trente cinq jours au moins avant la tenue de l'assemblée ».
- le point 3 de l'article 22 relatif aux accès aux assemblées,
- Le décret du 23 mars 1967 ayant été intégré dans le Code de commerce, il convient de remplacer la référence à l'article 130 du décret par celle de l'article R.225-73 du Code de commerce.

Nous vous demandons de bien vouloir voter les résolutions qui vous sont proposées.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

**TABLEAU RECAPITULATIF DES DELEGATIONS ACCORDEES PAR
L'ASSEMBLEE GENERALE AU CONSEIL D'ADMINISTRATION DANS LE
DOMAINE DES AUGMENTATIONS DE CAPITAL
(Article L.225-129-1 et L.225-129-2)**

NEANT

4.2 COMPTES ANNUELS POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007

Bilan au 31 décembre 2007

ACTIF (En milliers d'€)	Note	31-déc-07			31-déc-06
		Montant brut	Amort. et provisions	Montant net	Montant net
Immobilisations incorporelles	1	295	233	62	208
Immobilisations corporelles	1	46	24	23	25
Immobilisations financières	1	189	149	40	131
Total actif immobilisé		531	406	125	364
Stocks de marchandises	2	285		285	96
Créances clients et comptes rattachés	3	3 435	26	3 409	3 455
Autres créances	4 - 5	1 507		1 507	2 178
Valeurs mobilières de placement	6	3 000		3 000	15 300
Disponibilités		7 052		7 052	1 723
Total actif circulant		15 279	26	15 253	22 751
Charges constatées d'avance	7	88		88	129
TOTAL DE L'ACTIF		15 898	432	15 465	23 245

PASSIF (en milliers d'€)	Note	31-déc-07	31-déc-06
Capital social		807	807
Primes d'émission, de fusion, d'apport		24 349	24 349
Report à nouveau		-24 211	-22 806
Résultat de l'exercice		-1 657	-1 405
Capitaux propres	8	-713	945
Provisions pour risques et charges	9		131
Dettes financières	10	714	925
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	11	11 498	16 914
Dettes fiscales et sociales	12	1 158	1 272
Total des dettes		13 369	19 242
Produits constatés d'avance	13	2 809	3 057
TOTAL DU PASSIF		15 465	23 245

Compte de résultat 2007 et 2006

(en milliers d'€)	Note	2007 31-déc 12 mois	2006 31-déc 12 mois
Ventes de marchandises			31
Ventes de prestations de services		17 814	20 949
Chiffre d'affaires	14	17 814	20 981
Coût des marchandises vendues			-23
Coût direct des ventes de prestations de services		-16 508	-18 728
Marge brute opérationnelle		1 306	2 229
<i>(dont marge brute négoce)</i>			8
Autres achats et charges externes		-1 247	-1 895
Valeur ajoutée		59	334
Impôts et taxes		-203	-213
Charges de personnel	15	-1 676	-1 588
Excédent brut d'exploitation		-1 820	-1 467
Dotations aux amortissements et provisions		-56	-131
Autres produits et charges		37	23
Résultat d'exploitation		-1 839	-1 575
Résultat financier	16	443	443
Résultat courant		-1 396	-1 132
Résultat exceptionnel	17	-261	-273
Impôt sur les sociétés			
Résultat net		-1 657	-1 405

Tableaux de Flux de Trésorerie 2007 et 2006

(en milliers d'euros)	31-déc-07	31-déc-06
TRESORERIE NETTE A L'OUVERTURE	17 023	17 028
Opérations d'exploitation		
Résultat net	-1 657	-1 405
Dotations aux amortissements et provisions	256	226
Reprises sur provisions	-219	-216
Plus ou moins values de cessions et autres		-18
Transfert de charges		-22
Variation Actifs circulants	634	-480
Variation Passifs circulants	-5 779	1 953
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION	-6 766	38
Opérations d'investissement		
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-85	-37
Cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	2	150
Acquisitions d'immobilisations financières		-3
Cessions d'immobilisations financières	91	
FLUX DE TRESORERIE AFFECTES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	7	109
Opérations de financement		
Remboursements d'emprunts	-212	-153
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DES OPERATIONS DE FINANCEMENT	-212	-153
VARIATION DE TRESORERIE	-6 970	-5
TRESORERIE NETTE A LA CLOTURE	10 053	17 023

Faits marquants

L'exercice 2007, comparé à 2006, se traduit par une baisse sensible du chiffre d'affaires de 15%.

L'arrêt du partenariat avec la société Leader Communication, dont le fonds de commerce a été cédé à la société Proximania au cours du mois d'octobre 2007, a eu un effet important dans la baisse du chiffre d'affaires du réseau ethnique.

Le démarrage de l'activité et la progression de l'activité Espagne n'ont pas empêché la baisse du chiffre d'affaires d'INTERCALL. L'activité cartes recule de 18%, venant des réseaux ethnique (-23%), vente en ligne (-25%) et tourisme (-32%).

Le réseau ruraliste connaît une légère hausse de 4% grâce au référencement au cours du 1^{er} semestre 2007 d'un nouveau partenaire national, la Société Pipière de France (SPF).

Lancée en février 2007, l'activité Switchless a généré un chiffre d'affaires de 424 milliers d'euros sur l'exercice.

La marge opérationnelle sur 2007 s'établit à 7%, en recul par rapport à 2006 (11%). Cependant, son évolution a été positive durant l'année 2007, passant de 5% au 1^{er} semestre 2007 à 10% au 2^e semestre 2007.

En effet, grâce aux efforts réguliers faits sur le pricing des cartes, la marge sur coût télécom a constamment progressé au cours de l'année 2007. Elle était à 8% au 1^{er} semestre 2007 et s'est inscrite à la hausse à 15% au 2^e semestre 2007.

INTERCALL a en outre finalisé au cours du second semestre 2007 le processus de rapprochement avec Telecom Italia afin de mettre en commun leurs ressources techniques et leur savoir faire en matière télécom.

Celui-ci s'est traduit par le remplacement de sa plate-forme prépayée actuelle, et sa migration vers une plate-forme technique Telecom Italia, plus performante et adaptée à ses besoins.

S'en sont suivis une amélioration de la qualité des appels internationaux, une sécurisation de la plate-forme technique ainsi que le développement de nouvelles fonctionnalités pour les cartes prépayées.

Dans le cadre du plan de continuation homologué par le Tribunal de Commerce de Nanterre, la société a procédé au paiement du 6^{ème} dividende en avril 2007 pour un montant de 1.936 milliers d'euros. Le montant restant à rembourser au 31 décembre 2007 s'élève à 8.389 milliers d'euros.

La tendance sur le chiffre d'affaires et la marge sur coût télécom devrait s'inverser en 2008.

Le chiffre d'affaires devrait connaître une tendance haussière avec la reconquête de clients ethniques sur l'activité cartes, le développement de l'activité ainsi que le lancement d'une nouvelle offre de téléphonie mobile virtuelle (MVNO) sous la marque Horizon mobile.

La marge sur coût télécom devrait également s'améliorer avec les efforts continus sur le pricing des cartes dont les premiers effets ont été visibles au cours du second semestre 2007.

Règles et méthodes comptables

Normes IAS / IFRS :

Les comptes de la société INTERCALL sont consolidés par Liberty Surf Group, étant elle-même consolidée par Télécom Italia Spa.

Les comptes présentés correspondent aux comptes sociaux d'INTERCALL. La société n'effectue pas de consolidation sur l'exercice 2007. Par conséquent INTERCALL S.A. n'entre pas dans le champ d'application des normes IFRS pour les sociétés consolidantes.

Les comptes annuels de la société sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France. Les méthodes comptables et les modalités de calcul adoptées sont identiques à celles utilisées dans les comptes annuels 2006.

• Immobilisations incorporelles

Les logiciels de production et les logiciels spécifiques développés par la société sont amortis en linéaire sur une période de 2 ans à compter de la date de mise en service.

Le Fonds de Commerce figurant à l'actif concerne une activité de Télévente directe sur les réseaux Tabacs Presse. Celui-ci n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de perte de valeur chaque année sur la base d'une approche par les cash flows futurs actualisés.

• Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles figurent au bilan pour leur coût d'acquisition et sont amorties selon le mode linéaire.

Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

Matériels techniques	5 ans
Agencements et aménagements	5 à 10 ans
Matériel de transport	5 ans
Matériel de bureau	5 ans
Mobilier	5 ans

• Immobilisations financières

Les titres de participation figurent au bilan à leur valeur d'acquisition. A la fin de l'exercice, une provision est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur d'acquisition.

La valeur d'inventaire est déterminée en tenant compte notamment des perspectives de rentabilité et de la quote-part d'INTERCALL dans la situation nette.

• Stocks

Les stocks sont évalués selon la méthode du C.U.M.P (Coût unitaire moyen pondéré). Ils sont dépréciés sur la base d'une analyse au cas par cas par voie de provision lorsque leur valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

• Créances

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale. Elles sont dépréciées sur la base d'une analyse au cas par cas par voie de provision lorsque leur valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

- **Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement sont évaluées à leur coût d'achat ou de souscription, hors frais accessoires. Une provision pour dépréciation est constituée lorsque le cours de bourse ou la valeur probable de réalisation sont inférieurs à la valeur d'achat.

- **Provision pour risques & charges :**

Les provisions ont été constituées pour des dépenses non irréversibles et pour des risques et charges que des événements survenus ou en cours rendent probables.

- **Prise en compte du chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires relatif à la vente des cartes pré payées est constaté au fur et à mesure de la consommation des cartes par l'utilisateur final. Ainsi, à la clôture des comptes, le chiffre d'affaires correspondant aux cartes non encore ou partiellement utilisées est différé et porté en produits constatés d'avance. Le montant du chiffre d'affaires différé est déterminé de façon statistique en fonction des données sur le rythme de consommation des cartes.

Le chiffre d'affaires de l'activité switchless est constaté lors des communications passées dans les call shop. Le produit constaté d'avance correspond au montant des rechargements non encore consommés à la date de clôture des comptes.

- **Résultat exceptionnel**

Les charges et produits exceptionnels sont constitués d'éléments qui en raison de leur nature, de leur caractère inhabituel, et de leur non-réurrence ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité opérationnelle de la société.

NOTES SUR LE BILAN

1. Les immobilisations

Le détail des immobilisations est le suivant :

En milliers d'euros	31/12/2006	Augment, Acquisitions	Diminut, Cessions	31/12/2007
Concessions, brevets	140		-140	0
Fonds de commerce	200			200
Logiciels de production et bureautique	644		-644	0
Logiciels spécifiques	883	25	-883	25
Projets INTERCALL	2 008		-1 997	10
Frais de conception des cartes	0	60		60
Total immobilisations incorporelles	3 875	85	-3 664	295
Installations techniques et agencements	246		-246	0
Matériel de bureau	54	1	-21	34
Matériel de production	3 379		-3 379	0
Matériel de transport	1		-1	0
Mobilier de bureau	46		-34	12
Total immobilisations corporelles	3 725	1	-3 680	46
Immobilisations financières	280	0	-91	189
Total immobilisations	7 880	86	-7 435	530

Le détail des amortissements et des dépréciations est le suivant :

En milliers d'euros	31/12/2006	Augment, Dotations	Diminut, Reprises	31/12/2007
Concessions, brevets	140		-140	0
Fonds de commerce	0	200		200
Logiciels de production et bureautique	644		-644	0
Logiciels spécifiques	883	25	-889	18
Projets INTERCALL	2 000	4	-1 999	5
Conception des cartes	0	10		10
Total immobilisations incorporelles	3 667	238	-3 672	233
Installations techniques et agencements	236	12	-248	0
Matériel de bureau	50	11	-48	13
Matériel de production	3 370	11	-3 381	0
Mobilier de bureau	44	2	-35	11
Total immobilisations corporelles	3 699	36	-3 712	24
Immobilisations financières	149			149
Total immobilisations	7 515	274	-7 383	406

Les comptes 2007 laissent apparaître une baisse importante des immobilisations corporelles et incorporelles. Cette variation s'explique par la fermeture au 31/12/2007 de la plateforme technique située dans la tour Manathan à Courbevoie et à sa migration vers une nouvelle appartenant à Telecom Italia.

INTERCALL est depuis deux ans engagé dans une stratégie de vente indirecte (avec le référencement de nouveaux distributeurs) qui a eu pour conséquence la baisse sensible de l'activité vente directe au premier semestre 2007. Pour tenir compte de cette évolution de forte décroissance, il a été procédé à une dépréciation de la totalité du fonds de commerce vente directe, soit 200 milliers d'€

Les immobilisations financières d'un montant net de 40 milliers d'€ sont constituées pour partie par les dépôts et cautionnements versés au titre des locaux loués dans la tour Manathan à Courbevoie par la société INTERCALL SA (34 milliers d'€). Le dépôt sera à recouvrer sur le 1^{er} semestre 2008.

Les immobilisations incorporelles restantes au 31/12/2007 sont composées des frais de conception d'un logiciel et des frais de conception des cartes SIM.

Les immobilisations corporelles sont constituées de mobilier et matériels de bureau.

2. Stock de marchandises

Celui-ci correspond au stock de cartes prépayées, cartes SIM, recharges mobile et PLV pour un montant de 285 milliers d'€

3. Créances clients (valeur nette)

(en milliers d'€)	31/12/2007	31/12/2006
Créances clients	3 409	3 455
TOTAL GENERAL	3 409	3 455

Toutes les créances clients figurant au bilan ont une échéance à moins d'un an.

4. Autres créances

Ce poste d'un montant total de 1.507 milliers d'€ comprend essentiellement les différents comptes de TVA à récupérer avant redressement judiciaire pour 853 milliers d'€ (échéance à plus d'un an), des créances sur TVA après redressement judiciaire pour 654 milliers d'€ (échéance à moins d'un an).

5. Etat des échéances des créances (valeur brute)

(en milliers d'€)	Montant brut	1 an au plus	A plus d'un an
Créances clients	3 435	3 435	0
Autres créances	1 507	654	853
Total	4 942	4 089	853

6. Valeurs mobilières de placement

(en milliers d'€)	31/12/2007	31/12/2006
SICAV	3 000	15 300
TOTAL GENERAL	3 000	15 300

Le montant des plus values latentes au 31/12/2007 est de 22.000 €

7. Charges constatées d'avance

Les charges constatées d'avance d'un montant de 88 milliers d'€ intègrent notamment :

- les frais de fabrication relatifs aux cartes livrées mais non encore consommées à la clôture de l'exercice pour 79 milliers d'€
- le solde des charges constatées d'avance est constitué de diverses factures fournisseurs pour un montant de 9 milliers d'€

8. Capitaux propres

L'évolution des capitaux propres au cours de l'exercice 2007 s'analyse comme suit :

(en milliers d'€)	Capitaux propres 31/12/2006	Affectation du résultat 2006	Exercice 2007	Capitaux propres 31/12/2007
Capital	807			807
Prime d'émission	24 349			24 349
Report à nouveau	-22 806	-1 405		-24 211
Résultat 2006	-1 405	1 405		0
Résultat 2007			-1 657	-1 657
Total	945	0	-1 657	-713

Le capital social de la société INTERCALL SA (807.060 €) est composé de 807.060 actions ordinaires de €1 chacune.

9. Provision pour risques et Charges

Rubriques	Solde d'ouverture	Dotation de l'exercice	Reprise de l'exercice (provision utilisée)	Reprise (provision non utilisée)	Solde de Clôture
Provision litiges sociaux	36		-36		0
Provision PSE 2006	95		-66	-29	0
Total des provisions	131	0	-102	-29	0

10. Dettes financières

L'échéancier des dettes financières s'analyse comme suit :

(en milliers d'€)	< 1an	1 an à 5 ans	Total
Emprunts bancaires redressement judiciaire	193	514	707
Intérêts courus		7	7
Total	193	521	714

Les dates d'exigibilité des dettes financières figurant au bilan ont été déterminées au regard de l'option choisie par l'établissement financier, et de la nature de la créance figurant dans la déclaration transmise auprès du représentant des créanciers. Les sommes dues au titre du 6^{ème} dividende ont été versées au mois d'avril 2007.

Aucun emprunt bancaire n'a été souscrit au cours de l'exercice 2007.

11. Dettes fournisseurs

Les dettes fournisseurs s'analysent comme suit :

(en milliers d'€)	< à 1 an	1 an à 5 ans	Total
Dettes fournisseurs redressement judiciaire	2 041	5 444	7 485
Dettes fournisseurs	4 013		4 013
Total	6 054	5 444	11 498

La date d'exigibilité des dettes fournisseurs antérieures au redressement judiciaire a été déterminée au regard de l'option choisie par les créanciers lors la déclaration de créances transmise auprès du représentant des créanciers.

Le montant à moins d'un an correspond au 7^{ème} dividende à verser en avril 2008.

12. Dettes fiscales et sociales

Elles se répartissent comme suit :

(en milliers d'€)	< 1an	1an à 5 ans	Total
Dettes sociales redressement judiciaire	51	137	188
Dettes sociales	373		373
Dettes fiscales redressement judiciaire	2	7	9
Dettes fiscales	587		587
Total	1 014	143	1 158

La date d'exigibilité des dettes fiscales et sociales a été déterminée au regard de l'option choisie par les créanciers lors la déclaration de créances transmise auprès du représentant des créanciers.

13. Produits constatés d'avance

Les produits constatés d'avance s'élevant à 2.809 milliers d'€ au 31/12/2007 concernent le chiffre d'affaires :

- des cartes téléphoniques et des recharges SIM livrées et non encore ou partiellement consommées à la date d'arrêt (cf. principe comptable sur la comptabilisation du chiffre d'affaires) pour 2.789 milliers d'€
- des rechargements non consommés des call shops pour 20 milliers d'€

NOTES SUR LE COMPTE DE RESULTAT

14. Chiffre d'affaires

<u>(en milliers d'€)</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Ventes de prestations de services	17 814	20 981
Total	17 814	20 981

Le chiffre d'affaires 2007 s'élève à 17.814 milliers d'€ et s'inscrit en baisse de 15% par rapport au chiffre d'affaires 2006.

15. Effectifs

L'effectif de la société INTERCALL S.A. se décompose comme suit :

	<u>31/12/2007</u>	<u>31/12/2006</u>
Cadres	17	18
Employés	3	7
Total	20	25

16. Résultat financier

Le résultat financier se décompose ainsi :

<u>(en milliers d'€)</u>	<u>31/12/2007</u>	<u>31/12/2006</u>
Produits de cession SICAV et FCP	452	448
Escomptes obtenus		1
Intérêts courus / emprunt RJ	-9	-6
Total	443	443

17. Produits et charges exceptionnels

Les produits et charges exceptionnels 2007 s'analysent comme suit :

Produits exceptionnels (en milliers d'€)	2007
Divers	44
Reprise prov PSE	95
Reprise prov contentieux	36
Reprise dépréciation créances irrécouvrables	28
Total	202

Charges exceptionnelles (en milliers d'€)	2007
Contentieux	75
Indemnités de licenciement	76
Divers	66
Dotations dépréciation fonds de commerce	200
Pertes sur créances irrécouvrables	47
Total	464

Le résultat exceptionnel se traduit par une charge nette de - 261 milliers d'€

18. Informations diverses

18.1 Rémunération des dirigeants

Au titre de l'exercice, aucune rémunération n'a été versée aux dirigeants.

18.2 Engagements hors bilan

Contrat de location

Le bail des locaux de la tour Manhattan a pris fin le 31/12/2007.

Engagements de retraite

La société étant de création récente et l'âge moyen du personnel étant peu élevé, les engagements au titre des indemnités de départ en retraite ne sont pas significatifs puisqu'ils représentent 39.241 €
La société n'a pas appliqué la recommandation 2003-R01 du CNC.

Engagements de Droit individuel à la Formation

Le montant des droits acquis au titre du *Droit individuel à la Formation* (D.I.F) s'élève à 1.301 heures.

18.3 Exposition aux risques de marché (taux, change, actions)

La trésorerie de la société est investie essentiellement en SICAV monétaires, dépôts à terme et certificats de dépôt qui ne sont pas de nature à subir des fluctuations significatives.

19. Situation fiscale latente

La situation fiscale latente s'analyse comme suit :

(en milliers d'€)	31/12/2006	Variation	31/12/2007
- Contribution sociale de solidarité (Organic)	30	2	32
- Déficit reportable INTERCALL France	28 411	1 670	30 081
Total (Base)	28 441	1 672	30 113

Le montant des déficits reportables au titre des exercices précédent s'élève à 30.081 milliers d'€

20. Informations sur les transactions avec les entreprises du groupe Telecom Italia

en euros	31/12/2007	31/12/2006
Dettes fournisseurs	3 733	7 367
Liberty Surf Group	112	111
Telecom Italia SAS	3 593	7 256
Telecom Italia San Marin	28	
Créances clients	110	486
Telecom Italia SAS	110	486

21. Evènements postérieurs à la clôture des comptes :

Néant

TABLEAU DES CINQ DERNIERS EXERCICES
--

En €	31/12/2007	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004	31/12/2003
Capital en fin d'exercice					
Capital social	807 060	807 060	807 060	807 060	807 060
Nombre d'actions ordinaires existantes	807 060	807 060	807 060	807 060	807 060
Opérations et résultats					
Chiffre d'affaires hors taxes	17 813 629	20 980 627	19 278 899	22 633 661	21 000 468
Résultat avant impôt et charges calculées	-1 569 947	-1 395 102	934 223	-412 790	2 755 111
Impôts sur les bénéfices				-56 556	-19 056
Participation des salariés	-	-	-	-	-
Dotations, reprises sur amortissements et provisions	87 433	9 929	23 852	-489 414	2 506 130
Résultat net	-1 657 380	-1 405 031	910 371	20 068	229 925
Résultat distribué	-	-	-	-	-
Résultat par action					
Résultat avant impôt, participation et charges calculées	-1,95	-1,73	1,16	-0,51	3,41
Résultat après impôt, participation et charges calculées	-2,05	-1,74	1,13	0,02	0,28
Personnel					
Effectif moyen des salariés	23	27	31	30	52
Masse salariale	1 156 043	1 108 610	1 566 033	1 416 899	2 306 563
Sommes versées au titre des avantages sociaux	508 908	482 306	517 115	476 386	663 944

4.3 RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En complément du rapport de gestion établi par le conseil d'administration sur l'activité de la société et sur la présentation des comptes sociaux de la société au 31 décembre 2007 et en application de l'article L.225-37 du Code de commerce, je vous rends compte, dans le présent rapport, des conditions de préparation et d'organisation des travaux de notre conseil d'administration, des règles de détermination des rémunérations des mandataires sociaux, des limitations apportées par le conseil d'administration aux pouvoirs du Directeur Général, ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par notre société.

I - Conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration

1.1 - Présentation du conseil d'administration

Le conseil d'administration de la société INTERCALL est présidé par Monsieur Carlos LAMBARRI qui assure, depuis le 6 février 2006, la direction générale de la société.

Par décision en date du 27 mars 2007, le conseil d'administration a nommé Monsieur Cesare PISANI en qualité de Directeur Général Délégué de la société.

Au 31 décembre 2007, notre conseil d'administration est composé de quatre administrateurs :

- Monsieur Carlos LAMBARRI
- Monsieur Abel BRANGER,
- Monsieur Amandino PAVANI,
- Monsieur Cesare PISANI.

La durée du mandat de chaque administrateur est de trois années.

Conformément à l'article 14 des statuts, chaque administrateur est propriétaire d'une action.

Notre conseil d'administration ne comprend pas d'administrateurs indépendants et n'est pas doté d'un règlement intérieur ni de comités spécialisés dans le fonctionnement des conseils d'administration.

1.2 - Organisation et fonctionnement du conseil d'administration

Afin d'assurer la bonne marche de l'activité de la société, le conseil d'administration de la société INTERCALL se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société l'exige sur la convocation de son Président Directeur Général, Monsieur Carlos LAMBARRI.

Avant chaque réunion du conseil et afin de respecter le droit d'information individuel de chaque administrateur, le Président du conseil d'administration communique à chaque administrateur les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission leur permettant d'être éclairé sur les décisions à prendre lors des réunions du conseil d'administration.

Le conseil d'administration est convoqué par tous moyens sur un ordre du jour déterminé et les convocations sont envoyées dans un délai suffisamment raisonnable pour permettre aux administrateurs, aux délégués du comité d'entreprise d'assister aux réunions du conseil d'administration.

Conformément à l'article L.225-238 du Code de commerce, les commissaires aux comptes ont été convoqués aux réunions du conseil qui ont examiné et arrêté les comptes intermédiaires ainsi que les comptes annuels.

Les réunions du conseil d'administration ont toutes eu lieu au siège social de la société.

Ces réunions ont toutes été présidées par le Président du conseil d'administration qui dirige les débats et en établit les procès-verbaux.

Au cours de l'exercice écoulé, notre conseil d'administration s'est réuni trois fois et les administrateurs étaient presque tous présents à chacune des réunions du conseil : trois administrateurs étaient présents physiquement et un administrateur était présent par audioconférence le 15 février 2005, tous les administrateurs étaient présents le 27 mars 2007 et trois administrateurs sur quatre étaient présents le 25 juillet 2007.

Au cours de cet exercice, notre conseil s'est réuni à l'effet de délibérer notamment :

- Sur l'examen et l'arrêté des comptes sociaux au 31 décembre 2006, la convocation de l'assemblée générale ordinaire et la préparation et analyse des documents de gestion prévisionnelle,
- Sur la modification des pouvoirs de direction générale du Président et la nomination d'un Directeur Général Délégué,
- Sur l'arrêté des comptes semestriels de l'exercice et la révision des documents de gestion prévisionnelle.

1.3 - Modalités d'évaluation du conseil d'administration

Aucune procédure d'évaluation annuelle du conseil d'administration concernant ses modalités de fonctionnement n'a été mise en place.

1.4 - Autres mandats exercés par les membres du conseil

Les administrateurs de la société INTERCALL exercent d'autres mandats tant des sociétés faisant partie du groupe Liberty Surf que dans des sociétés étrangères italiennes.

II - Limitations apportées par le conseil d'administration aux pouvoirs du Directeur Général

Je vous précise que le Président du conseil d'administration assure les fonctions de la direction générale de la société et que le conseil d'administration, dans sa séance du 27 mars 2007, a limité les pouvoirs du Directeur Général de la société, lequel n'est autorisé à prendre les décisions suivantes qu'après l'accord écrit et préalable du conseil d'administration :

- Définition des orientations stratégiques de la société,
- Approbation du budget et des plans prévisionnels annuels et pluriannuels,
- Création de filiales, succursales ou bureaux de représentation,
- Acquisition, cession ou échange de biens immobiliers et/ou constitution de droits réels sur lesdits biens,
- Constitution de gages ou nantissements d'un montant sur les biens meubles,
- Approbation des investissements sortant du cadre du budget annuel,
- Prise de participation et cession partielle ou totale ou échange de participation dans le capital d'autres sociétés,
- Désignation des représentants de la société dans les organes d'administration, de direction et de surveillance des filiales et participations,
- Définition de la position de la société qui sera exprimée par le Président Directeur Général ou son représentant dans les assemblées générales des filiales et participations,
- Concession de tous contrats de licences de marques, brevets et know-how,
- Souscription d'emprunts (octroi de prêts, constitution de garanties actives et passives) avec des tiers,
- Souscription d'emprunts (octroi de prêts, constitution de garanties actives et passives) avec une société contrôlée par la société, une société contrôlante de la société ou une société contrôlée par une société contrôlante de la société, pour un montant supérieur à un million (1.000.000) d'euros ou un montant en devise correspondant,
- Location de biens immobiliers,
- Engagement de salariés sous l'autorité directe soit du Président Directeur Général, soit d'une personne sous l'autorité directe du Président Directeur Général,
- Signature de contrats avec des consultants dont le montant serait supérieur à 10.000 €

- Signer tout acte portant engagement au nom et pour le compte de la société qui soit, (A) ne relève pas du cours ordinaire de l'activité de la société, soit (B) excède un montant total de cinq millions (5.000.000) d'euros au profit de la société, soit (C), excède un montant total d'un million (1.000.000) d'euros imputable à la société.

III - Principes et règles arrêtés pour déterminer les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux.

Tous les Dirigeants, collaborateurs de la société INTERCALL disposent d'une rémunération variable représentant entre 10% à 20% de leur rémunération fixe.

Les rémunérations variables sont assises sur la réalisation d'objectifs quantitatifs liés au budget transmis avant chaque exercice.

La décision de l'attribution de la rémunération variable reste à la libre appréciation du conseil.

Chaque année, une analyse des rémunérations est réalisée par le département des ressources humaines du groupe Télécom Italia, qui détermine en fonction de la mission de chacun des collaborateurs un benchmark des rémunérations et des évolutions à prévoir.

Les Avantages en nature concernent essentiellement la mise à disposition de véhicule de société.

Concernant les rémunérations différées (indemnités de départ et engagements de retraite), Il n'existe pas au sein de la société INTERCALL d'avantages spécifiques aux mandataires sociaux.

IV - Procédures de contrôle interne mises en place par la société

La méthodologie adoptée par la société INTERCALL s'appuie sur son propre référentiel de contrôle interne.

L'un des objectifs du système de contrôle interne a pour objet de prévenir et maîtriser les risques résultant de l'activité de l'entreprise ainsi que les risques d'erreurs ou de fraudes en particulier dans les domaines comptables et financiers.

4.1 - Environnement de contrôle

Pour l'organisation de son contrôle interne et du management des risques, la société INTERCALL a mis en place plusieurs procédures internes, ci-après décrites, et s'appuie également sur les ressources et les compétences du Groupe Télécom Italia en ce domaine. La taille de la société INTERCALL (20 salariés) ne justifie pas la création d'un comité spécifique, les contrôles reposant principalement sur un nombre limité de responsables et de services.

- a) Personnes & services exerçant une activité de contrôle au sein de la société INTERCALL au cours de l'exercice 2007 :
 - Monsieur **Carlos LAMBARRI** en sa qualité de Président Directeur Général, a été compétent en matière d'engagement des dépenses sans limitation.
 - Monsieur **Abel BRANGER**, en sa qualité de Directeur administratif & financier, et de responsable adjoint du pôle prépayé est compétent en matière d'engagement de dépenses avec une signature conjointe limitée à 100 K€(avec Luigi CHILA DAF Groupe). Il assure la supervision du service comptabilité, le suivi et la validation des budgets, élabore et valide les informations financières transmises au Groupe.
 - **Le Service Comptabilité** est chargé de l'organisation comptable et veille au respect des règles fiscales et des méthodes comptables françaises.

- **Le contrôle de gestion** contrôle et valide les coûts télécoms. Définit et contrôle la cohérence de la politique commerciale (marges, et remises distributeur). Elabore les reporting mensuels.
- **Les Responsables de services** sont compétents en matière d'engagement de dépenses dans la limite des budgets fixés, non sans autorisation express du DAF.

4.2 - Procédures de contrôle interne relatives à l'établissement et au traitement de l'information comptable et financière

4.2.1 Présentation

Le contrôle interne de l'information comptable et financière s'organise autour des éléments suivants :

La fonction comptable et de gestion. Sous l'autorité du Directeur Financier, elle assume les missions essentielles de mise en cohérence des données financières. Ainsi :

- Elle assure la production des comptes sociaux dans les délais répondant aux exigences des marchés financiers et des obligations légales ;
- Elle pilote le processus budgétaire et prévisionnel et produit le reporting mensuel de gestion dans les meilleurs délais ;
- Elle produit les documents nécessaires à la communication financière des résultats et la synthèse du reporting pour le comité de direction du Groupe ;
- Elle conçoit et met en place les méthodes, procédures et référentiels comptables et de gestion ;
- Elle identifie et réalise les évolutions nécessaires des systèmes d'information comptable et de gestion.

Elaboration Budgétaire. Les principales étapes de l'élaboration budgétaire sont les suivantes :

- En novembre, actualisation du budget pour l'année en-cours. Etablissement et présentation du budget pour l'année future
- En mars, actualisation du 1^{er} trimestre 2007
- En mai, actualisation de la prévision initiale pour le premier semestre en cours (prévision de fin de semestre) qui est comparée à la prévision initiale. Une actualisation du budget du second semestre est aussi établie à la même date.
- En septembre, actualisation du 3^{ème} trimestre 2007

Dans le cadre de l'élaboration budgétaire, les indicateurs de mesures de performance sont calculés et font l'objet d'une analyse. Le budget et les re-prévisions sont « mensualisés » pour servir de référence au reporting du Groupe. Les prévisions et re-prévisions permettent d'anticiper l'analyse du traitement d'un certain nombre d'opérations de clôture comptable.

La procédure de reporting mensuel est un outil essentiel pour INTERCALL dans le pilotage de ses opérations. Le reporting mensuel comporte des données chiffrées, des commentaires sur les évolutions, ainsi que des indicateurs de mesure de la performance. Il permet d'identifier, analyser et traiter les difficultés éventuellement rencontrées en cours d'année, ce qui permet de contribuer à fiabiliser les clôtures semestrielles et annuelles. Les comptables et les contrôleurs de gestion des entités du Groupe Télécom Italia utilisent le même outil pour produire le reporting du réalisé et du budget.

4.2.2 - Descriptif des procédures

Procédures propres à la société INTERCALL :

Remboursement des dettes Ant RJ, cette procédure veille au respect du plan de continuation arrêté par le Tribunal de commerce de Nanterre du 24 avril 2001.

Client Leader Communications, compte tenu de l'importance des montants impliqués, deux salariés travaillent au suivi de ce client. (contrat et remises, recouvrement)

Procédure de tarification des grilles de destinations. C'est l'outil dédié qui permet d'attribuer des tarifs aux différentes destinations de la plate-forme. Il existe pour cela des validations successives et un suivi de l'historique des modifications effectuées.

Dossier permanent Banques. L'ensemble des personnes habilitées à émettre des transactions sur les comptes bancaires de la société INTERCALL est conservé dans ce dossier. Il est régulièrement mis à jour.

Règles comptables & Reporting mensuel est un manuel opérationnel qui recense les méthodes utilisées et qui rappelle les opérations essentielles à l'élaboration du reporting mensuel.

Recouvrement client, pour cette fonction nous passons par deux prestataires la SFAC et SFRB. Toutes les opérations de suivi des impayés se font en temps réel via internet. Les procédures ont été formalisées afin tous puissent l'utiliser depuis les différents sites.

Demande d'engagement de dépenses c'est le document qui est émis à l'origine d'une dépense. Il permet de suivre les validations successives aboutissant à l'achat d'un bien ou d'une prestation.

La procédure de facturation, recense les différentes étapes de concrétisation d'une commande émanant des grossistes ou des fax d'activation.

4.3 - Autres procédures

4.3.1 *Présentation*

Les réunions de Pilotage sont un élément clé du dispositif de pilotage et de contrôle d'INTERCALL. Elles ont pour principal objectif de s'assurer de l'adéquation entre les actions entreprises et les priorités et ambitions, ainsi que de permettre un suivi de l'avancement des chantiers. Ces réunions sont conduites chaque trimestre par le Directeur Administratif et financier, les managers et l'ensemble des salariés. Elles permettent d'impliquer l'ensemble des unités à des réflexions stratégiques, et permettent d'identifier et maîtriser les risques auxquels la Société doit faire face.

4.3.2 *Descriptif des procédures*

Procédures Groupe Télécom Italia

La société INTERCALL applique depuis sa réorganisation au sein du groupe certaines procédures groupe dépendantes des services soutiens et accessibles via l'intra net.

- **Ressources humaines :**
 - Note de frais
 - Etablissement des salaires
 - Congés
 - Recrutement
 - Formation
 - Risques sociaux
- **Services généraux :**

- l'utilisation des téléphones portables
- l'utilisation des véhicules de société
- les consignes de sécurité

Toutes ces procédures énoncées ont fait l'objet de tests afin de valider l'efficacité des mesures mises en place. D'autres procédures vont être mises en application au cours de l'année 2008. L'ensemble du processus fera l'objet de modifications si toutefois les résultats n'aboutissaient pas.

4.4 - Démarches retenues et plan d'actions

Les procédures qui visent à couvrir les risques d'exploitation de la société INTERCALL ont été regroupées dans le présent rapport. L'objectif de la société INTERCALL est d'être en mesure de procéder à terme à une évaluation globale de la pertinence et de la correcte application de son contrôle interne.

Ainsi, en 2007, la société INTERCALL a continué à faire progresser le contrôle interne en procédant à :

- Une analyse du contrôle existant au regard de son propre référentiel de contrôle interne
- Une cartographie des processus et des risques majeurs effectuée sur la base d'entretiens avec les principaux responsables opérationnels et fonctionnels.
- Identification des comptes significatifs et des processus qui les impactent, ainsi qu'à un recensement des procédures de contrôle interne existantes, liées à l'établissement des comptes.

La Direction Générale apportera tout son soutien à cette démarche dont la société INTERCALL reconnaît l'importance pour le bon développement du Groupe.

Le Président du conseil d'administration

4.4 RAPPORT GENERAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES COMPTES ANNUELS. EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos assemblées générales, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2007, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société INTERCALL, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme indiqué dans la note « Prise en compte du chiffre d'affaires » page 7 de l'annexe, le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la consommation des cartes par l'utilisateur final. Le montant du chiffre d'affaires différé est déterminé de façon statistique en fonction des données sur le rythme de consommation des cartes. Ces données statistiques sont issues de calculs internes. Dans le cadre de notre appréciation des estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes, nous avons effectué des contrôles sur la méthode de calcul utilisée et nous avons validé, par sondages, sa correcte application au chiffre d'affaires de l'exercice.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur :

la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels ;

la sincérité des informations données dans le rapport de gestion relatives aux rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux concernés ainsi qu'aux engagements consentis en leur faveur à l'occasion de la prise, de la cessation ou du changement de fonctions ou postérieurement à celles-ci.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives à l'identité des détenteurs du capital vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Paris-La Défense, le 3 mars 2008

Le Commissaire aux Comptes

ERNST & YOUNG Audit

Gilles Rabier

4.5 RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRÉSIDENT SUR LE CONTRÔLE INTERNE

Rapport du commissaire aux comptes, établi en application de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du président du conseil d'administration de la société INTERCALL, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société INTERCALL et en application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

Il appartient au président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celle-ci requiert la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du président ainsi que de la documentation existante,
- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;
- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Paris-La Défense, le 3 mars 2008

Le Commissaire aux Comptes

ERNST & YOUNG Audit

Gilles Rabier

4.6 RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS REGLEMENTES. EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence de conventions et engagements, mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de ceux dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attache à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention ni d'aucun engagement conclus au cours de l'exercice et soumis aux dispositions de l'article L. 225-38 du Code de commerce.

Par ailleurs, en application du code du commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagement suivants, approuvés au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

Avec la Société Telecom Italia SAS

a. Nature, objet et modalités

La société Telecom Italia SAS facture à votre société la fourniture d'un service de terminaison et de collecte d'appels voix. Cette facturation est principalement réalisée à prix coûtant. Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2007, la charge comptabilisée à ce titre s'élève à 15.808.374 € hors taxes.

Cette convention a déjà été mentionnée dans nos précédents rapports spéciaux et n'a pas été approuvée.

b. Nature, objet et modalités

La société Telecom Italia SAS facture à votre société des prestations de services (principalement mise à disposition de personnel et informatique). Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2007, la charge comptabilisée à ce titre s'élève à 173.130 € hors taxes.

Cette convention a déjà été mentionnée dans nos précédents rapports spéciaux et n'a pas été approuvée.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Paris-La Défense, le 3 mars 2008

Le Commissaire aux Comptes
ERNST & YOUNG Audit
Gilles Rabier

CHAPITRE V : ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

5.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION

- **Monsieur Carlos LAMBARRI, Président Directeur Général**

. Au titre de mandats sociaux :

. Président des sociétés Télécom Italia et Liberty Surf Group

. Au titre d'autres fonctions : Néant

- **Monsieur Abel BRANGER, Administrateur**

. Au titre de mandats sociaux : Néant

. Au titre d'autres fonctions : Directeur administratif et financier

- **Monsieur Amandino PAVANI, Administrateur,**

. Au titre de mandats sociaux :

. Administrateur des sociétés Telecom Italia Sparkle, Telecontact S.PA

. Président de Telecom Italia Sparkle

. Au titre d'autres fonctions : Secrétaire Général de Télécom Italia

- **Monsieur Cesare PISANI, Directeur Général Délégué et Administrateur**

. Au titre de mandats sociaux :

. Directeur Général de Telecom Italia San Marino

. administrateur de Telecom Italia San Marino Mobile

. Au titre d'autres fonctions : Néant

5.2 REMUNERATION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

5.2.1 Montant global des rémunérations et avantages en natures versés aux membres des organes d'administration et de direction

Conformément aux dispositions du nouvel article L.225-102-1 du Code de commerce, nous vous rendons compte ci-après des rémunérations et avantages de toute nature des mandataires sociaux perçus au cours de l'exercice 2007 tant par la société INTERCALL que par des sociétés contrôlées par elle et que par les sociétés qui la contrôle, à savoir les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A.

Ont perçu au cours de l'exercice écoulé :

1) **Monsieur Carlos LAMBARRI, Président Directeur Général**

a.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune

a.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

Aucun autre engagement de toute nature n'a été pris par la société au bénéfice de ce mandataire social.

- m) Monsieur Abel BRANGER, Administrateur,
 - b.i) Rémunérations et avantages versés par la société : 108.968 euros
 - b.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune
- n) Monsieur Amandino PAVANI, Administrateur,
 - c.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune
 - c.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : 508.082,82 euros
- o) Monsieur Cesare PISANI, Directeur Général Délégué et Administrateur
 - d.i) Rémunérations et avantages versés par la société : Aucune
 - d.ii) Rémunérations et avantages versés par les filiales de INTERCALL et par les sociétés Liberty Surf Group et Telecom Italia S.p.A : Aucune

5.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties à chaque mandataire social et options levées par ces derniers

Néant

5.2.3 Conventions réglementées

Se référer au rapport spécial des commissaires aux comptes.

5.2.4 Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des organes d'administration et de direction

Néant

5.2.5 Intérêts des dirigeants et/ou des administrateurs dans le capital d'INTERCALL et ses filiales où chez des clients ou fournisseurs significatifs.

La société INTERCALL est contrôlée à hauteur de 88,63% par la société Liberty Surf Group, représentée au conseil par Mr Carlos LAMBARRI. Les autres administrateurs possèdent chacun une action.

5.2.6 Actifs appartenant directement ou indirectement aux dirigeants ou aux membres de leur famille

Néant

5.2.7 Schéma d'intéressement du personnel

A ce jour, il n'existe pas d'accord d'intéressement du personnel ou de participation aux bénéfices, mis à part le régime légal de la participation des salariés aux fruits de l'expansion.

5.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE LEUR RESEAU PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE

€	Ernst & Young		EXFI		Total	
	Montant		Montant		Montant	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
<u>Audit</u>						
- Commissariat aux comptes Certification, examen des comptes individuels et consolidés	60 000	36 219		22 000	60 000	58 219
- Documents de référence	8 000	5 000		4 200	8 000	9 200
Total	68 000	41 219	0	26 200	68 000	67 419

CHAPITRE VI : TEXTE DES RESOLUTIONS POUR L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE DU 11 AVRIL 2008

PREMIERE RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale ordinaire, après avoir entendu la lecture :

- du rapport du conseil d'administration sur l'activité de la société pendant l'exercice clos le 31 décembre 2007,
- du rapport joint du Président du conseil d'administration prévu par l'article L.225-37 du Code de commerce et du rapport du commissaire aux comptes sur ce rapport,
- du rapport général du commissaire aux comptes sur l'exécution de leur mission au cours de l'exercice écoulé,

approuve les comptes annuels de la société concernant ledit exercice, tels qu'ils ont été présentés, ainsi que les opérations traduites dans ces comptes et résumées dans ces rapports.

DEUXIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale ordinaire, après avoir entendu la lecture du rapport du commissaire aux comptes sur les conventions visées à l'article L. 225-38 du Code de commerce, constate qu'aucune convention nouvelle n'est intervenue au cours de l'exercice.

TROISIEME RESOLUTION

En conséquence, l'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale ordinaire, donne aux administrateurs quitus de l'exécution de leur mandat pour ledit exercice.

QUATRIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale ordinaire, constate que l'exercice clos au 31 décembre 2007 se solde par une perte nette comptable de 1.657.000 euros. Elle décide, sur proposition du conseil d'administration, d'affecter ce résultat au poste report à nouveau.

Il est précisé qu'au titre des trois derniers exercices, il n'a été procédé à aucune distribution de dividendes.

CINQUIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du conseil d'administration et du rapport spécial du commissaire aux comptes décide, en application des dispositions de l'article L.225-129-6 alinéa 2 du Code de commerce, de réserver aux adhérents à un plan d'épargne d'entreprise une augmentation de capital social en numéraire aux conditions prévues à l'article L.443-5 du Code du travail.

L'assemblée générale décide :

- que le Président du conseil d'administration disposera d'un délai maximum de 3 mois à compter de ce jour pour mettre en place un plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues à l'article L.443-1 du Code de travail ;
- d'autoriser le conseil d'administration à procéder dans un délai maximum de vingt six mois, à compter de ce jour, à une augmentation de capital d'un montant nominal maximum de 25.000 euros qui sera réservée aux adhérents audit plan d'épargne d'entreprise ci-dessus et réalisée conformément aux dispositions de l'article L.443-5 du Code de travail et de l'article L.225-138-1 du Code de commerce. En particulier, le prix de souscription de ces actions sera déterminé, conformément à l'article L.443-5 du Code du travail, en divisant par le nombre de titres existants le montant de l'actif net réévalué d'après le bilan le plus récent à la date de mise en

œuvre de la délégation. En conséquence, cette autorisation entraîne la renonciation de plein droit des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription.

SIXIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du conseil d'administration, décide de mettre en harmonie les statuts de la société avec les dispositions de la loi n°2003-706 du 1^{er} août 2003 sur la sécurité financière et de modifier le point 2 de l'article 17 des statuts de la façon suivante :

« 2 – REPRESENTATION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION »

Le Président du conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci dont il rend compte à l'assemblée générale et exécute ses décisions. Il veille au bon fonctionnement des organes de la société et s'assure que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

Le Président du conseil d'administration rend compte, dans un rapport joint au rapport mentionné aux articles L.225-100, L.225-102, L.2205-102-1 et L.233-26 du Code de commerce, des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société. Sans préjudice des dispositions de l'article L.225-56 dudit Code, le rapport indique en outre les éventuelles limitations que le conseil d'administration apporte aux pouvoirs du directeur général.»

SEPTIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du conseil d'administration, décide en application de la loi n°2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie dite « loi Breton » :

1°) de modifier l'article 16 des statuts relatifs aux délibérations du conseil :

- le troisième paragraphe du point 3 est complété de la phrase suivante :

« et qui mentionne, le cas échéant, la participation d'administrateurs par visioconférence ou par un autre moyen de télécommunication »

- le troisième paragraphe du point 2 est remplacé par le texte ci-dessous :

« sauf lorsque le conseil d'administration est réuni pour procéder aux opérations visées aux articles L.232-1 et L.233-16 du Code de commerce, le règlement intérieur peut prévoir que sont réputés présents, pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion par des moyens de visioconférence ou de télécommunication permettant leur identification et garantissant leur participation effective »

- le premier paragraphe du point 3 est complété de la façon suivante :

« le procès-verbal indique le nom des administrateurs présents, les cas échéant, par les moyens de la visioconférence ou de télécommunication, ou représentés, excusés ou absents, et fait état de la présence de toute autre personne ayant assisté à tout ou partie de la réunion. Il est signé par le président de séance et au moins un administrateur, ou en cas d'empêchement du président, par deux administrateurs au moins »

2°) de modifier les articles 24 et 27 des statuts afin de les harmoniser avec les nouvelles règles légales ayant abaissé le quorum requis en assemblée générale ordinaire et extraordinaire.

- Les deux premiers alinéas de l'article 24 sont ainsi rédigés :

« L'assemblée générale ordinaire ne délibère valablement, sur première convocation, que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins le cinquième des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis. »

Le reste de l'article demeure sans changement.

- le premier alinéa de l'article 27 est ainsi rédigé :

« L'assemblée générale extraordinaire ne délibère valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le quart et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions ayant le droit de vote A défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut-être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée. »

- au point 2 de l'article 27, les mots « *le quorum nécessaire n'est que du quart sur première convocation* » sont remplacés par les mots suivants « *le quorum nécessaire n'est que du cinquième sur première convocation* ».

HUITIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du conseil d'administration, décide :

1°) en application du décret 2006-1566 du 11 décembre 2006, de modifier :

- l'article 22 des statuts de la société de la façon suivante :

➤ au sixième paragraphe du point 2, les mots « *trente jours avant la date de l'assemblée* » sont remplacés par les mots suivants « *trente cinq jours avant la date de l'assemblée* »

➤ les quatre premiers paragraphes du point 3 sont rédigés de la façon suivante:

« Tout actionnaire a le droit de participer aux Assemblées Générales et aux délibérations personnellement ou par mandataire, quel que soit le nombre de ses actions, sur simple justification de son identité, dès lors que ses titres sont libérés des versements exigibles et inscrits en compte dans les conditions légales et réglementaires. L'actionnaire doit justifier du droit de participer aux assemblées générales de la Société par l'enregistrement comptable des titres à son nom ou au nom de l'intermédiaire inscrit pour son compte, au troisième jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité.

L'inscription ou l'enregistrement comptable des titres dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité est constaté par une attestation de participation délivrée par ce dernier, le cas échéant par voie électronique, en annexe au formulaire de vote à distance ou de procuration ou à la demande de carte d'admission établis au nom de l'actionnaire ou pour le compte de l'actionnaire représenté par l'intermédiaire inscrit. Une attestation est également délivrée à l'actionnaire souhaitant participer physiquement à l'assemblée et qui n'a pas reçu sa carte d'admission le troisième jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris.

Lorsque l'actionnaire a déjà exprimé son vote à distance, envoyé un pouvoir ou demandé sa carte d'admission ou une attestation de participation, il ne peut plus choisir un autre mode de participation à l'assemblée.

L'actionnaire qui a déjà exprimé son vote à distance, envoyé un pouvoir ou demandé sa carte d'admission ou une attestation de participation peut à tout moment céder tout ou partie de ses actions.

Cependant, si la cession intervient avant le troisième jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris, la société invalide ou modifie en conséquence, selon le cas, le vote exprimé à distance, le pouvoir, la carte d'admission ou l'attestation de participation. A cette fin, l'intermédiaire habilité teneur de compte notifie la cession à la Société ou à son mandataire et lui transmet les informations nécessaires.

Aucune cession ni aucune autre opération réalisée après le troisième jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris, quel que soit le moyen utilisé, n'est notifiée par l'intermédiaire habilité ou prise en considération par la Société, nonobstant toute convention contraire. »

Le reste de l'article demeure sans changement.

A la fin de l'article, il est rajouté le paragraphe suivant :

« Deux membres du Comité d'Entreprise, désignés par le Comité et appartenant l'un à la catégorie des cadres techniciens et agents de maîtrise, l'autre à la catégorie des employés et ouvriers, ou, le cas échéant, les personnes mentionnées aux troisième et quatrième alinéas de l'article L.432-6 du code du travail, peuvent assister aux Assemblées Générales.

Ils doivent, à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des associés. »

NEUVIEME RESOLUTION

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une assemblée générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du conseil d'administration, prenant acte de la réforme de la partie réglementaire du Code de commerce qui inclut désormais le décret du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales, décide de mettre en conformité les statuts et en conséquence de remplacer :

- à l'article 22 des statuts, la référence à l'article 130 du décret du 23 mars 1967 par une référence à l'article R.225-73 du Code de commerce.