

Dans CEGID,
il y a IDées.

Stratégie & Résultats

2002



Réunion d'information

Exercice 2002



IDENTITE et HISTORIQUE

2. *Comptes Annuels*
3. *Stratégie & Perspectives*
4. *CEGID et la Bourse*
5. *Questions / Réponses*

- **Activité** : éditeur de progiciels de gestion et fournisseur de solutions informatiques de gestion pour la Profession Comptable et les entreprises
- **Date de création** : 1983
- **Chiffre d'affaires 2002** : 122,6 M€
- **Clients** : 50 000
- **Agences de proximité** : 34 en France
- **Nombre de collaborateurs (au 31/12/2002)** : 1276
- **Cotée en 1986, puis au 1er marché en 1989** - Indices SBF250, Midcac, ITCAC et ITCAC 50 - Segment «NextEconomy» d'Euronext.

TROIS MÉTIERS :

*une démarche globale adaptée aux attentes
de l'entreprise moyenne*

- **ÉDITEUR**
- **DISTRIBUTEUR**
- **INTÉGRATEUR**

*Un seul interlocuteur
pour l'entreprise !*

**ÉDITION de
PROGICIELS**

Le cœur
du métier

...avec une **GAMME DE PROGICIELS**
qui répond à l'ensemble des besoins des
entreprises

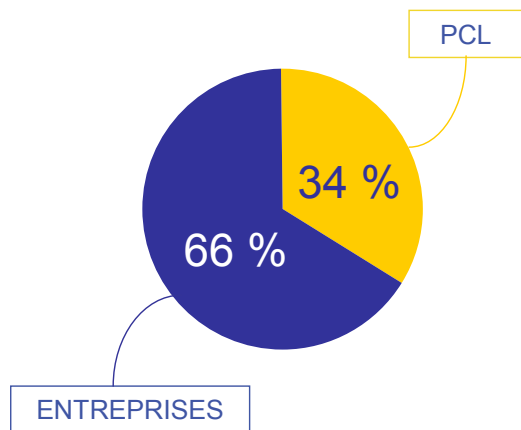
➤ GAMME «BI»	➤ GAMME «MÉTIER»	➤ GAMME «GÉNÉRIQUE»
Pilotage d'entreprise avec OPEN Executive et Convergence	Experts-Comptables Mode CHR BTP Transports Commerces de détail Services Négoce Industrie	Comptabilité Gestion Commerciale Paie / GRH GRC Immobilisations ETAFI Consolidation Reporting Téléprocédures

CEGID

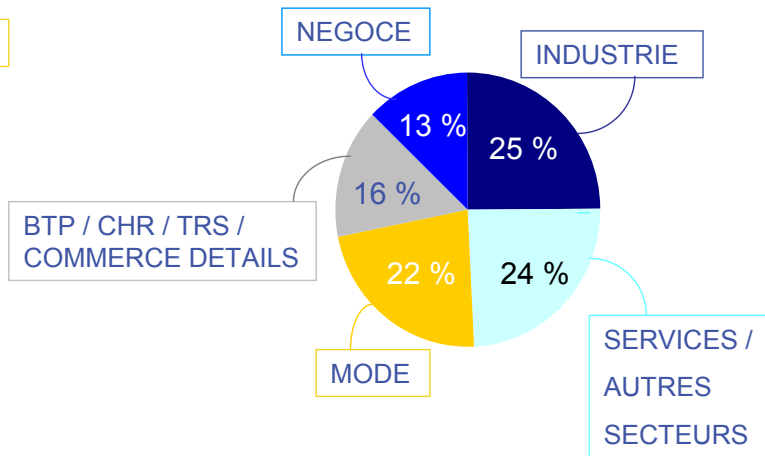
PROGICIELS DE GESTION
SOLUTIONS INFORMATIQUES

Répartition du chiffre d'affaires

par cibles de clients



Global

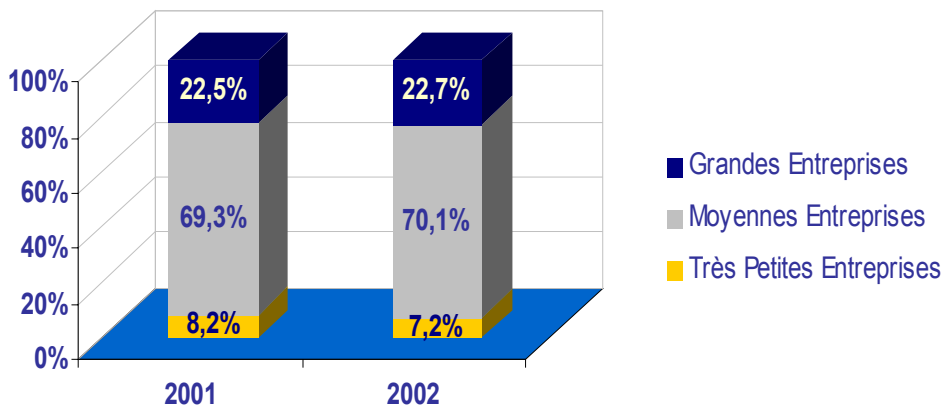


Entreprises

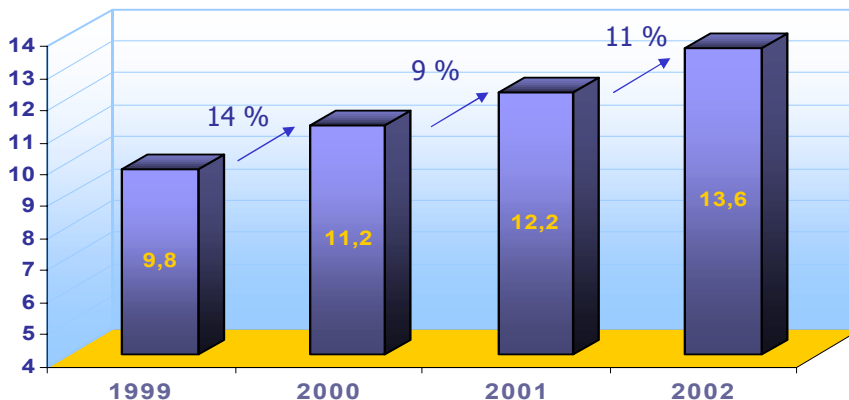
Evolution du chiffre d'affaires

par taille d'entreprises (hors marché PCL)

Répartition du chiffre d'affaires par taille d'entreprise (hors marché PCL)



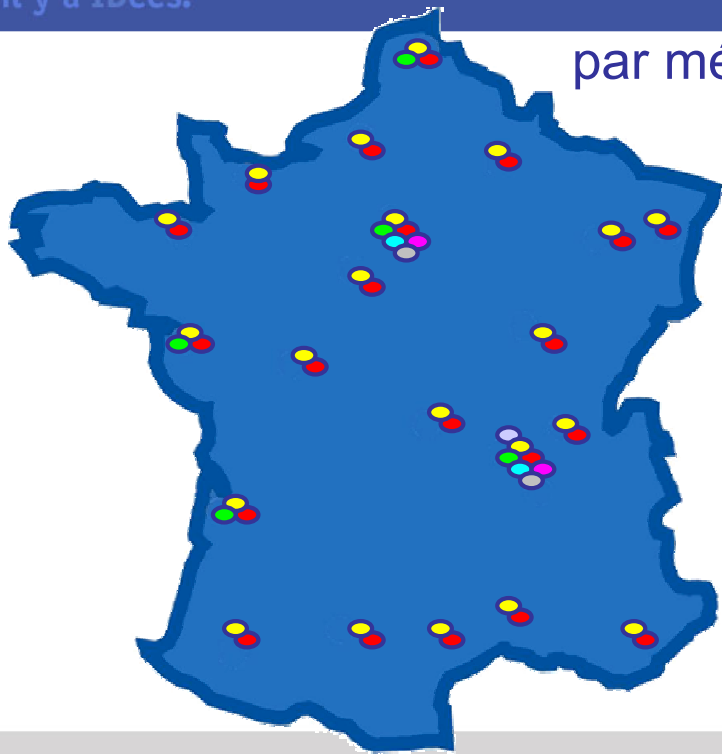
Frais de Recherche & Développement capitalisés (en M€)



*CEGID a su anticiper les évolutions technologiques
et les besoins du marché en terme de produits*

Dans CEGID,
il y a IDées.

Un réseau commercial direct spécialisé par métiers et taille d'entreprise

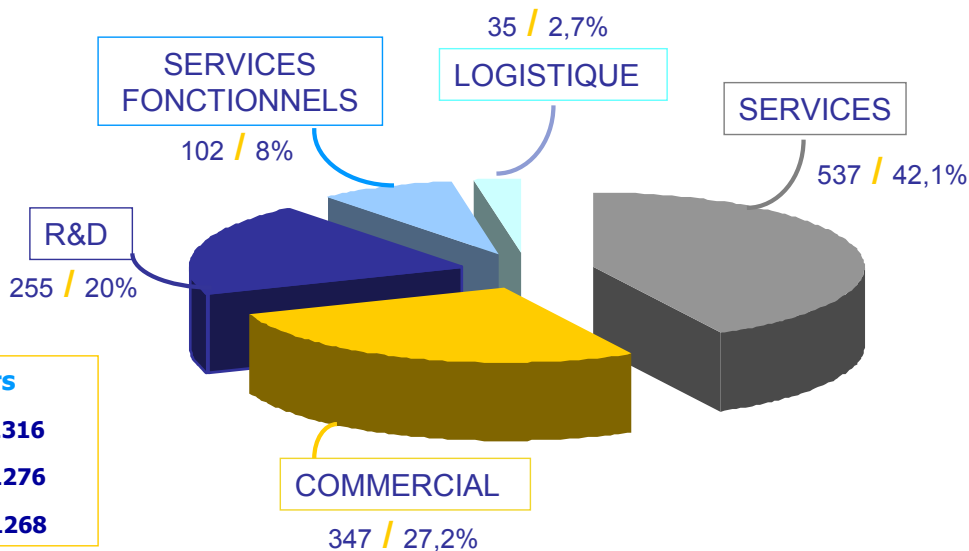


- CEGID Direct
- Agences PCL
- Agences ENT
- Agences MODE
- Agences CHR
- Agences GE
- Agences BTP/TRS



Une relation de proximité,
facteur clé de réussite
sur le Middle-Market

Les Ressources Humaines : Effectifs par métiers au 31/12/02



Nombre de collaborateurs

au 31 décembre 2001 : 1316

au 31 décembre 2002 : 1276

au 28 février 2003 : 1268

↪ réactivité et souplesse d'adaptation à l'évolution de l'activité



2. COMPTES ANNUELS

-
- 1. Identité et Historique*
 - 3. Stratégie et Perspectives*
 - 4. CEGID et la Bourse*
 - 5. Questions / Réponses*

2002 : un environnement économique dégradé

Un environnement économique dégradé

- Une croissance économique faible avec des indicateurs économiques décevants
- Une crise financière et un contexte géopolitique défavorable

Un arrêt des investissements informatiques

- Gel des achats de progiciels suite aux investissements rendus nécessaires pour le passage à l'euro
- Une absence de rebond de la dépense informatique, particulièrement chez les petites entreprises

Malgré ce contexte économique difficile,
CEGID a continué à investir

- Montée en puissance de la stratégie «Ventes Indirectes»
- Mise en place des premières implantations internationales
- Lancement d'une campagne de communication pour accentuer la notoriété et le positionnement de CEGID auprès des entreprises
- Recherche & Développement
- Croissance externe : acquisition de Magestel

CEGID a continué à investir,... tout en adaptant sa structure de coûts fixes

Effectifs	Frais généraux 2002
30 juin 2002 : 1 322	Premier Semestre : 12,2 M€
31 décembre 2002 : 1 276	Deuxième Semestre : 10,8 M€



Forte amélioration du Résultat au second semestre

	Premier Semestre (M€)	Deuxième Semestre (M€)
Chiffre d'affaires	59,6	63,0
EBE	7,5	13,7
Résultat d'Exploitation	0,5	4,8

Une bonne résistance de CEGID dans un environnement économique dégradé

Un environnement économique dégradé

- Une croissance économique faible avec des indicateurs économiques décevants
- Une crise financière et un contexte géopolitique défavorable

Un arrêt des investissements informatiques

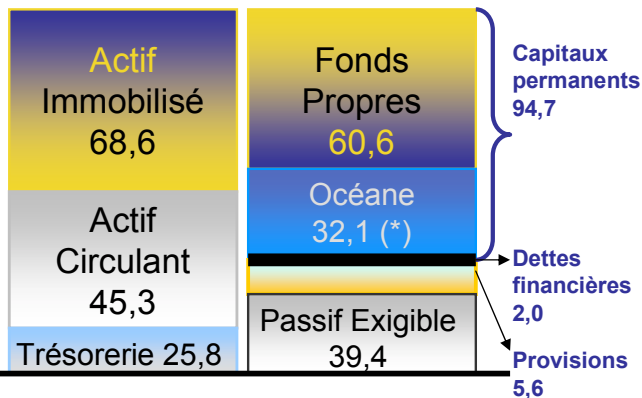
- Gel des achats de progiciels suite aux investissements rendus nécessaires pour le passage à l'euro
- Une absence de rebond de la dépense informatique, particulièrement chez les petites entreprises

Une bonne résistance de CEGID en comparaison du secteur

- Bonne tenue des ventes,...malgré un effet de base défavorable (ventes ETAFI et licences euro en 2001)
- Des résultats satisfaisants
- Amélioration de la structure financière

	31/12/2002(M€)	31/12/2001(M€)
Chiffre d'affaires	122,6	127,4
EBE	21,2	24,7
Résultat d'Exploitation	5,3	9,7
Résultat Financier	-1,5	-0,9
Résultat Exceptionnel	0,3	-1,9
Résultat Net (avant EA)	2,5	4,9
Résultat Net (Part du Groupe)	2,2	4,3

Bilan Fonctionnel au 31/12/02 (en M€)



(*) Echéance : Janvier 2006

Des investissements autofinancés

Une réduction de l'endettement

(M€)	31/12/02	31/12/01
Capacité d'autofinancement	19,0	20,6
Variation BFR + CHàR	7,7	-1,9
Invest. Industriels	-15,0	-14,8
Flux net de trésorerie généralisé par l'activité	11,7	3,9
Dividende versé	-3,5	-3,1
Réduction de l'endettement	-3,7	-0,3
Réduction de capital	-4,1	-

2002 : CEGID a bien résisté

Les facteurs de résistance

- La démarche «verticale» : Légère baisse du chiffre d'affaires en global, mais progression sur certains marchés verticalisés
- Progression du chiffre d'affaires récurrent
- Bon niveau des ventes d'Etafi après une année 2001 marquée par la mise en œuvre de l'obligation de dématérialisation des déclarations fiscales
- Un positionnement fort sur le Middle-Market
- Bonne année des filiales spécialisées

Un modèle de croissance solide

Les facteurs de résistance de CEGID : la démarche «verticale»

La stratégie de CEGID : concentrer son approche du marché par «métiers verticaux»

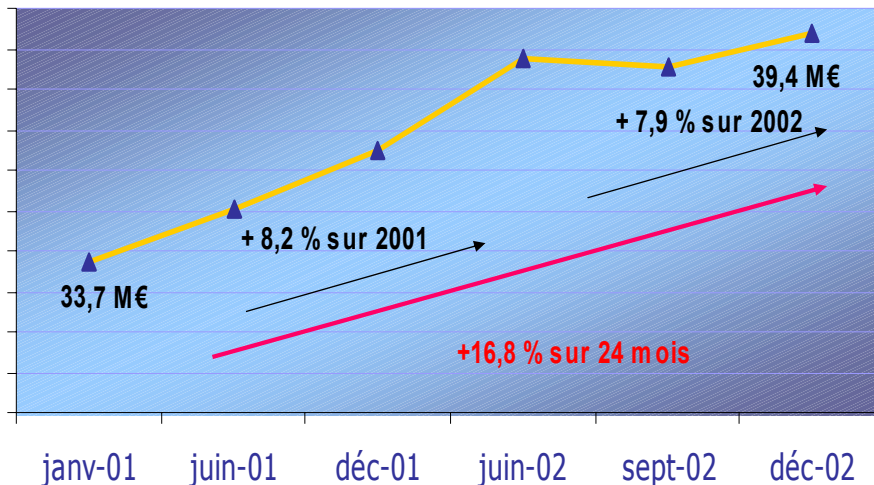
- **La Profession Comptable Libérale**
- **Les Entreprises : Mode, Services, ...**

Progression du Chiffre d'Affaires 2002

PCL	:	+ 4,0 %
Mode	:	+ 8,1 %
Services	:	+ 3,5 %

Un modèle de croissance solide

Les facteurs de résistance de CEGID :
un chiffre d'affaires récurrent élevé



*Le portefeuille annuel de contrats de services au 1/01/03 est de 41 M€,
soit 1/3 du chiffre d'affaires 2002*

Un modèle de croissance solide

Les facteurs de résistance de CEGID : Bon niveau des ventes d'Etafi malgré l'atonie des investissements des entreprises

- Dans un environnement économique dégradé, les entreprises concentrent leurs investissements sur des fonctions indispensables, soit «métiers», soit réglementaires.
- Les progiciels de gestion «génériques» ont subi le contrecoup de la période post-euro. Ils n'ont pas été considérés comme un investissement indispensable par les entreprises petites et moyennes

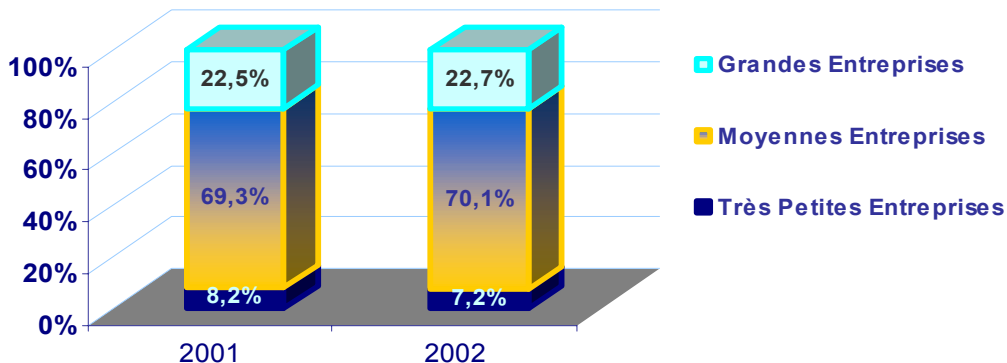


ETAFI, progiciel leader en matière de reporting et d'établissement des états fiscaux, a continué à accroître ses parts de marché. L'abaissement dans les années à venir des seuils d'obligation en matière de dématérialisation constitue un nouveau potentiel de développement

Un modèle de croissance solide

Les facteurs de résistance de CEGID :
Un positionnement fort sur le Middle-Market

Répartition du chiffre d'affaires par taille d'entreprises (hors marché PCL)



- Le positionnement de Cegid sur le Middle-Market lui permet de mieux résister
- Une répartition du chiffre d'affaires sur un grand nombre de clients, facteur de réduction de risque.
Le premier client représente moins de 2 % du chiffre d'affaires.
Les 10 premiers clients représentent moins de 5 % du chiffre d'affaires.

Un modèle de croissance solide

Les facteurs de résistance de CEGID :
des filiales spécialisées bénéficiaires

➤ CBI (Business Intelligence)

Chiffre d'Affaires : 2 516 milliers d'€ (+ 18 %)

Résultat d'Exploitation : 357 milliers d'€, soit 14 % du CA

➤ SYNAPTIQUE (Supply Chain Management)

Chiffre d'Affaires : 563 milliers d'€ (+ 4 %)

Résultat d'Exploitation : 127 milliers d'€, soit 22 % du CA



3. STRATEGIE et PERSPECTIVES

-
1. *Identité et Historique*
 2. *Comptes Annuels*
 4. *CEGID et la Bourse*
 5. *Questions / Réponses*

Viser une position de leader

... au travers de 4 axes stratégiques

- Renforcer la position de leader en augmentant les parts de marché avec PGI EXPERTS et une offre ASP

PCL

- Accentuer le développement sur ce marché
(prescription des experts comptables et ventes indirectes)

TPE

- Devenir leader de l'informatique de gestion à destination des PME avec PGI S3 et S5 *(approche commerciale directe et indirecte)*

**MIDDLE
MARKET**

- S'appuyer sur le succès d'ETAFI pour pénétrer le marché de la Moyenne/Grande Entreprise
(Reporting, Fiscalité, Paie/RH, Comptabilité, Consolidation)

**GRANDES
ENTREPRISES**

Viser une position de leader

... 4 axes d'actions

- Capitaliser sur une gamme de produits d'avenir
- Ouvrir de nouveaux canaux de distribution
- Augmenter les parts de marché par croissance externe
- Assurer un développement à l'international

Un atout majeur pour l'avenir

Un nouvel ERP client serveur et client léger nativement bicompatible «Windows» et «web» :

- dédié aux entreprises moyennes (coûts et délais de déploiement adaptés à cette cible d'entreprise)
- techniquement indépendant du choix de la base de données et du système d'exploitation

*S'adapter facilement
à l'évolution
de l'environnement
«technologique»*

*Optimiser les
investissements R&D*

*Accroître les
parts de marché*

*Capitaliser sur
le fonds de commerce*

➤ Libre choix du
partenaire OS et base de
données sans nouveaux
investissements importants

➤ Harmonisation des
méthodes et des outils de
développement autour de
l'e-AGL

➤ Développement du
chiffre d'affaires sur les
nouveaux clients

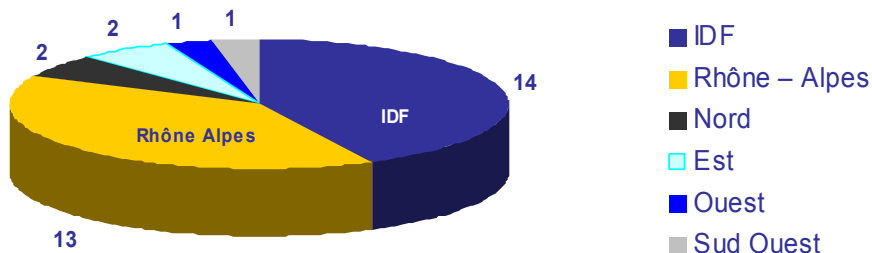
➤ Un chiffre d'affaires
issu de la migration vers
les nouvelles gammes de
produits

*Des options technologiques pertinentes qui permettent à CEGID d'intégrer,
sans nouveaux investissements importants, les options des grands acteurs
fournisseurs de technologie*

l'approche indirecte

- 33 contrats de distribution signés
- Un recrutement sélectif
- Extension du maillage territorial sur toute la France

Répartition géographique des distributeurs CEGID



l'acquisition de Quadratus

- Renforcer la part de marché sur le secteur de la PCL : CEGID devient «l'acteur de référence» sur ce marché avec plus de 5 000 cabinets clients qui utilisent principalement les gammes CEGID/QUADRATUS, et une relation avec près de 6 500 cabinets
- Une présence renforcée sur Paris, zone de développement majeur (30 % du marché des Experts Comptables) et sur l'Est de la France et la Bretagne
- Accélérer le développement sur le marché des entreprises avec un apport de plus de 9000 entreprises utilisant les produits de la gamme «Quadra»
- «Ouvrir» un nouveau secteur vertical : la Propreté



*Une ambition de croissance sur des marchés stratégiques :
la PCL et les Entreprises petites et moyennes*

PROFIL de Quadratus

- Création en 1991
- Chiffre d'affaires 2002 : 12 M€
- Résultat d'exploitation 2002 : 1,8 M€, soit 15 % de rentabilité opérationnelle
- Résultat Net : 1 M€, soit 8,3 % de rentabilité
- Trésorerie Nette au 31/12/2002 : 0,9 M€
- Portefeuille annuel de contrats récurrents : 3,5 M€
- Effectifs : 120 Collaborateurs
- Implantations directes : Aix-en-Provence, Toulon, Lyon, Paris, Grenoble
- Réseau de distributeurs : Ouest, Bretagne, Est de la France



Une opération probablement relative dès 2003

Un ratio endettement / fonds propres maîtrisé à environ 50 %

l'acquisition de Quadratus



- 2 filiales : Etats-Unis et Espagne - Accord de distribution en Italie
- Nombre de sites installés hors métropole : 1 400

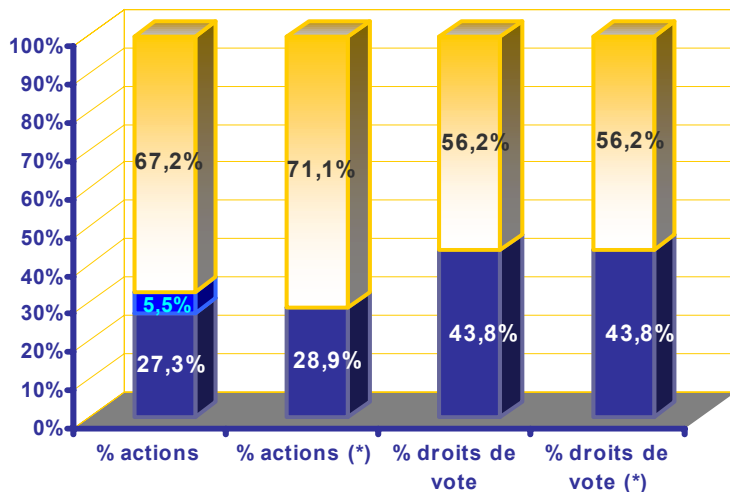
- Dans un contexte de marché présentant toujours une visibilité réduite, CEGID dispose de nombreux atouts lui permettant d'envisager un développement favorable dans les années à venir (choix technologiques, approche verticale, une gamme de produits complète, un fonds de commerce de 60 000 clients et un réseau de proximité à destination de la Profession Comptable Libérale et du Middle Market).
- Ces éléments, renforcés par l'acquisition de QUADRATUS normalement relative dès cet exercice, et une gestion rigoureuse des coûts d'exploitation, devraient conduire à une amélioration de la rentabilité en 2003.



4. CEGID et la BOURSE

-
- 1. Identité et Historique*
 - 2. Comptes Annuels*
 - 3. Stratégie et Perspectives*
 - 5. Questions / Réponses*

Structure de l'Actionnariat



(*) après réduction du capital

Date de réduction du capital :
20/12/2002

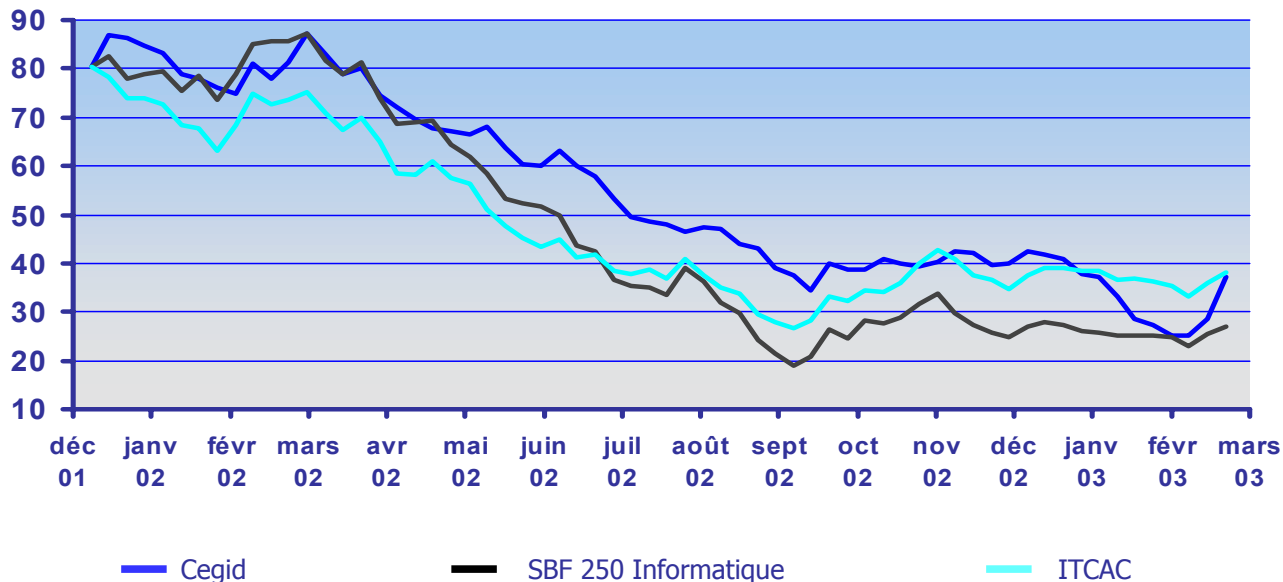
Nombre d'actions (avant réduction) :
1 573 874

Nombre d'actions (après réduction) :
1 487 649

- Public
- Cegid autodétention
- ICMI & fondateur

Premier Marché – Continu A – MIDCAC – SBF 250 - IT CAC – IT CAC 50 - Code Euroclear : 12470 Reuters : CEGI.PA – Bloomberg : CGD FP

Cours de l'action Cegid

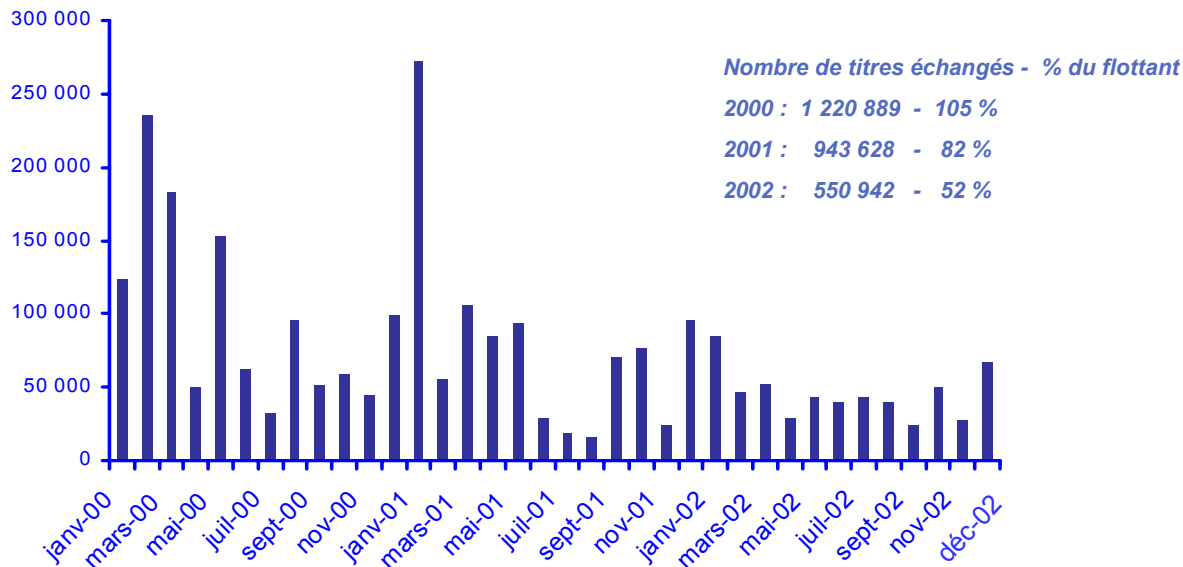


Source JCFQuant

Réunion d'Information 27 mars 2003

Premier Marché – Continu A – MIDCAC – SBF 250 – IT CAC – IT CAC 50 - Code Euroclear : 12470 Reuters : CEGI.PA – Bloomberg : CGD FP

Evolution du volume d'échanges en actions Janvier 2000 / Décembre 2002



Source JCFQuant

Réunion d'Information 27 mars 2003

Une politique dynamique de distribution depuis la création de CEGID

Dividende proposé à l'Assemblée Générale du 4 juin 2003

➤ Dividende par action	2,30 €
➤ Avoir fiscal (50 %)	1,15 €
➤ Dividende global	<u>3,45 €</u>
➤ Rendement brut par action	10 %
sur la base du cours au 25/03/03 (34,85 €)	

RENDEMENT NET Tendances 1999 / 2002

	Sociétés du Premier Marché	CEGID
1999	1,67 %	2,1 %
2000	2,28 %	2,8 %
2001	3,30 %	2,9 %
2002	NC	5,5 %

2003

CHIFFRE D'AFFAIRES T1 2003 29 avril 2003

ASSEMBLEE GENERALE 4 juin 2003

CHIFFRE D'AFFAIRES T2 2003 23 juillet 2003

RESULTATS SEMESTRIELS (au 30/06/03) 3 octobre 2003

CHIFFRE D'AFFAIRES T3 2003 29 octobre 2003

2004

CHIFFRE D'AFFAIRES T4 2003 21 janvier 2004

SITE WEB

www.cegid.fr/bourse.asp

ADRESSE MAIL

dirfin@cegid.fr

COMMUNIQUES de PRESSE

www.cegid.fr/comfin.asp
www.companynews.fr

AVIS FINANCIERS

in «LES ECHOS»

NEXTECONOMY/NEXTPRIME EVENT

23 & 24 avril 2003

Réunion SFAF

vendredi 3 octobre 2003



5. Questions / Réponses

- 1. Identité et Historique*
- 2. Comptes Annuels*
- 3. Stratégie et Perspectives*
- 4. CEGID et la Bourse*

Dans CEGID,
il y a IDées.

FIN

de la présentation



CEGID

PROGICIELS DE GESTION
SOLUTIONS INFORMATIQUES