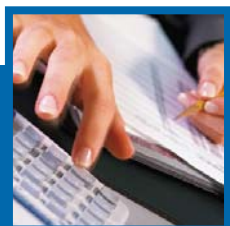




Assemblée Générale Mixte du 16 novembre 2004



www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



1

Création d'un Groupe Leader

2

Détails de la transaction

3

Faits Marquants de l'année 2004

4

Une Stratégie Offensive





Création du leader français de l'édition de progiciels de gestion

130 M€ - 1400 pers. - 67 000 sites clients

90 M€ - 800 pers. - 20 000 sites clients

CEGID

**PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques**

+

Ccm^x

Leader Français du Progiciel de Gestion

220 M€ - 2 200 personnes – plus de 80 000 sites clients

www.cegid.fr

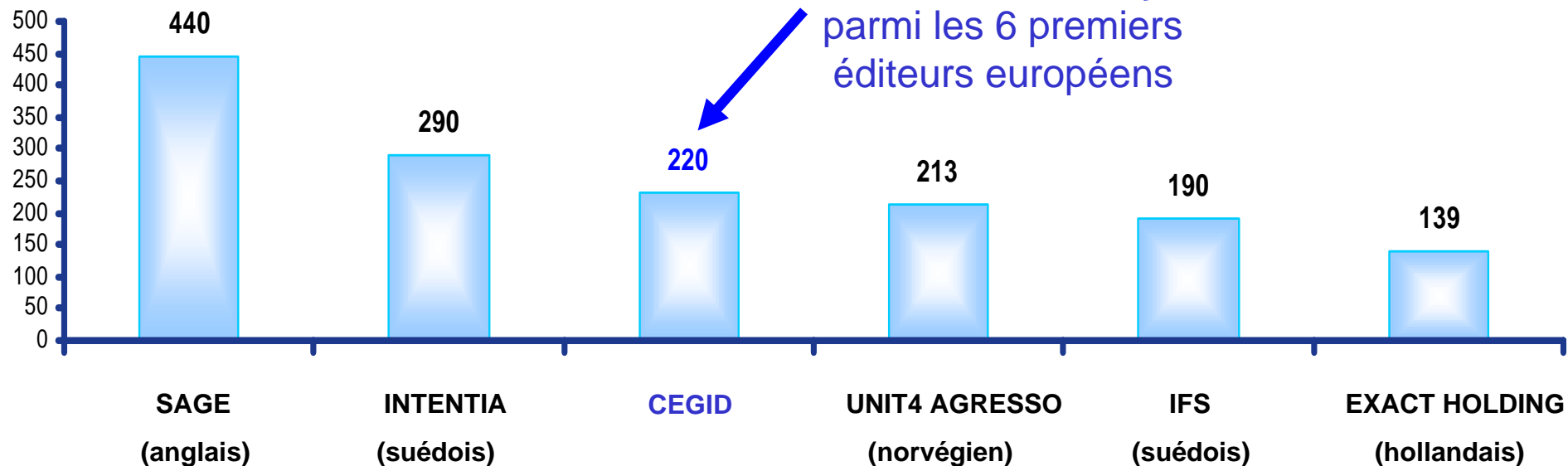
CEGID

**PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques**



Une Nouvelle Dimension

Chiffres en M€



Un acteur crédible à l'échelle du Mid Market Européen

www.cegid.fr

CEGID

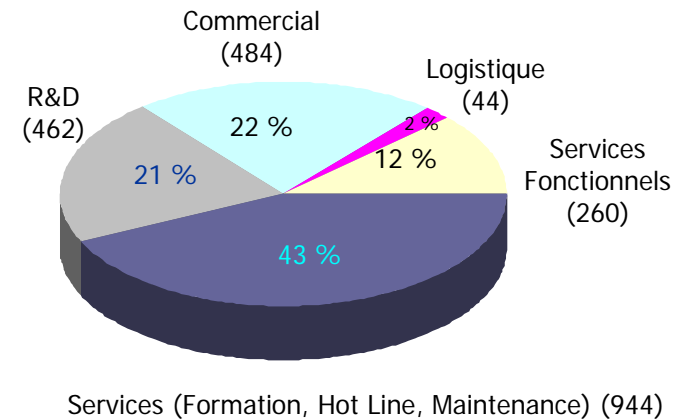
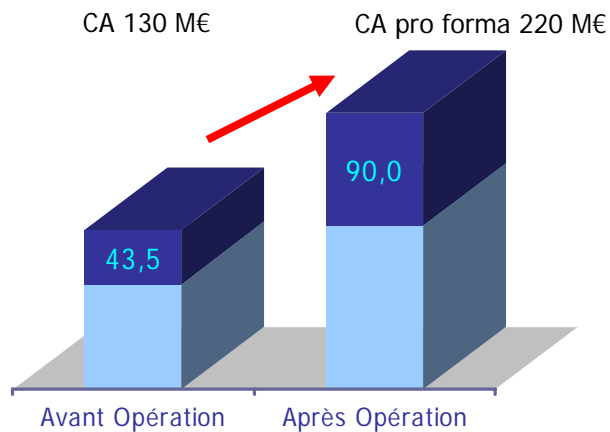
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



Une Nouvelle Dimension

Renforcement de la base installée :
Augmentation
du chiffre d'affaires récurrent

Un groupe de près de 2 200 collaborateurs



www.cegid.fr



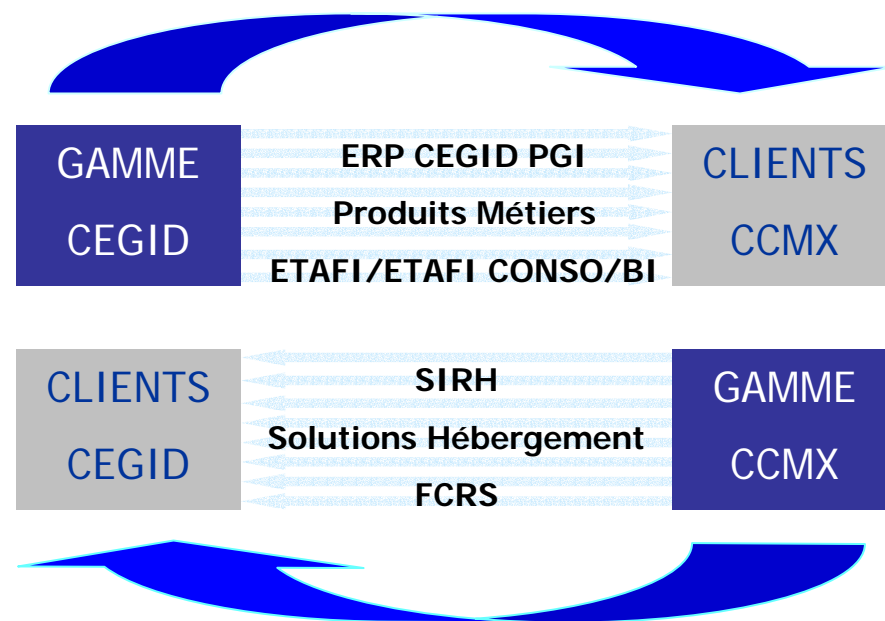
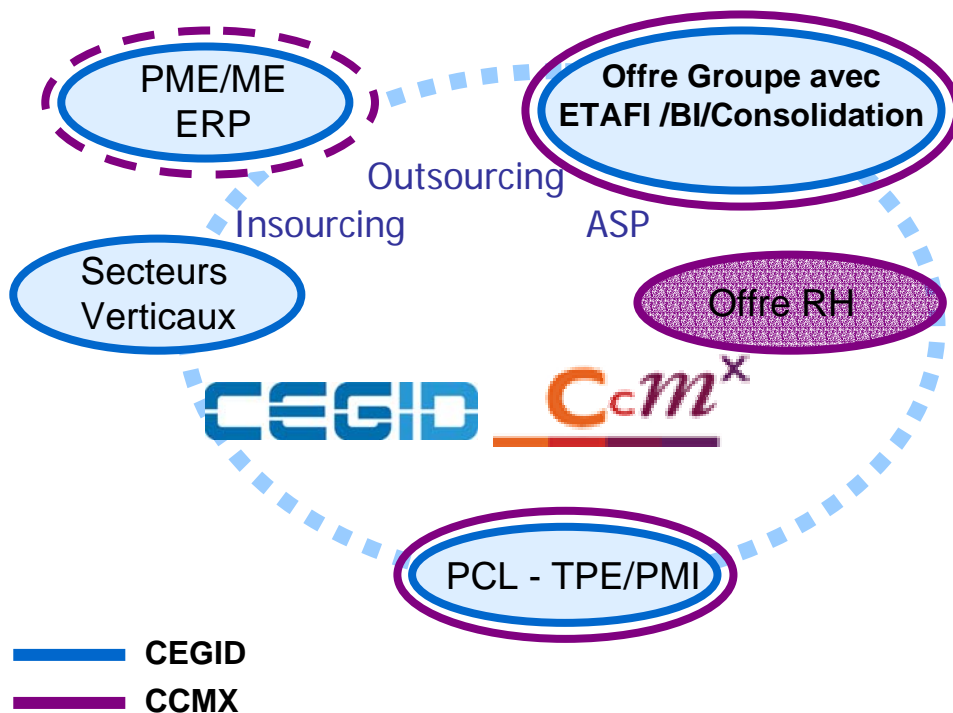
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



Une Nouvelle Dimension

Une stratégie dynamique orientée vers les entreprises du Middle-Market

Des offres complémentaires et un potentiel important de ventes croisées



www.cegid.fr



PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



Une nouvelle dimension

Une organisation opérationnelle renforcée

	Profession Comptable Libérale & TPE	Entreprises (PME et Filiales de Groupes)	Entreprises Sectorielles	GE et Groupes de Sociétés
Direction Technique				
Direction Marketing				
Direction Finances				
Direction RH				
Direction Logistique				

- Le nouveau groupe est présidé par Jean-Michel AULAS et dirigé par Patrick BERTRAND, Directeur Général
- Un Comité de Direction «Groupe» intègre les managers clés des deux sociétés
- APAX Partners, EURAZEO et Jean-Luc LENART deviennent membres du Conseil d'Administration de CEGID

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une nouvelle dimension

CEGID + CCMX : des axes stratégiques clairs

- La PCL et les TPE
- Les PME (indépendantes ou filiales de groupes)
- Les Métiers Verticaux (Mode, Retail, GPAO/Industrie, CHR, BTP, Propreté,...)
- Les GE et Groupes de Sociétés (Offre RH, Fiscal, Consolidation, Reporting)

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



2

Détails de la Transaction

1

Création d'un Groupe Leader

3

Faits Marquants de l'année 2004





4

Une Stratégie Offensive



Détails de la transaction

Les grandes étapes

-  CEGID a annoncé le 24 juin 2004, un accord avec les actionnaires de CCMX Holding (Apax Partners et Eurazeo) au terme duquel CEGID acquiert par voie d'apport 100% des actions de la société CCMX Holding
-  Autorisation de Monsieur le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie : reçue le 19 octobre 2004
-  Visa AMF/document E : visa n°E.04-193 en date du 27 octobre 2004
-  Approbation par les actionnaires de CEGID dans le cadre d'une Assemblée Générale Mixte le 16 novembre 2004 à 9h00 - Lyon

www.cegid.fr

Détails de la transaction

- Acquisition par CEGID de 100 % de CCMX Holding
- Cette opération prendra la forme d'un apport rémunéré par l'émission de 2 489 966 actions CEGID, soit 29,5% du capital de CEGID post opération
- Cette opération valorise CCMX Holding à 56 M€ après déduction d'une dette nette au 31 mars 2004 de 32 M€, qui sera refinancée par la trésorerie disponible chez CEGID
- Cession par ICMI aux actionnaires de CCMX Holding de 591 341 BSAR (29,5% des BSAR existants)
- Cession à ICMI par les actionnaires de CCMX Holding de 100 483 actions CEGID obtenues par l'apport afin de maintenir la minorité de blocage d'ICMI
- Dispositions de type «lock-up» pendant 6 mois suivant l'approbation par l'AGE pour 87,5% des actions détenues après opération par les actionnaires de CCMX Holding

www.cegid.fr

Détail de la transaction

Répartition du capital de CEGID

Avant Opération (au 15 juin)

ACTIONNAIRES	% capital	% droits de vote
ICMI (1)	27,93 %	43,05 %
Dirigeants (2)	0,14 %	0,11 %
Autodétention (3)	0,25 %	--
Ulysse Tocqueville (5)	5,47 %	4,24 %
Public	66,21 %	52,60 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %

Après Opération : ICMI demeure le principal actionnaire de CEGID

ACTIONNAIRES	% capital	% droits de vote
ICMI (1)	20,88 %	33,49 %
Dirigeants (2)	0,10 %	0,09 %
Autodétention (3)	0,18 %	--
Apax	17,75 %	14,75 %
Eurazeo	9,45 %	7,85 %
Autres actionnaires du collège de CCMX Holding	1,11 %	0,92 %
Ulysse Tocqueville (4)	3,85 %	3,20 %
Public	46,68 %	39,70 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %

(1) ICMI, société animatrice du groupe CEGID est détenue par Monsieur Jean-Michel AULAS à hauteur de 99,96 %

+ Quote-part d'actions détenues par ICMI dans le cadre du contrat de liquidité (3 876)

(2) Sont considérés comme dirigeants : les actionnaires (hors ICMI) et le Directeur Général

(3) Quote-part d'actions autodétenues par CEGID dans le cadre du contrat de liquidité

(4) Derniers chiffres connus au 4 juin 2004, date de l'Assemblée Générale de CEGID SA

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Détails de la transaction

Bilan combiné proforma estimé (en M€)



Actif Immobilisé 193
Actif Circulant 81
Trésorerie 68

Total Actif : 342

Fonds Propres 120
Océane 31
OBSAR 44
DETTES FINANCIERES 41
Provisions 12
Ecart de 1 ^{ère} conso. (PPRC) 16
Passif Exigible 78

Total Passif : 342

Gearing : 40 %

- Sur la base du bilan consolidé au 31/12/03 de CEGID (pro forma de l'émission d'OBSAR) et du bilan consolidé de CCMX Holding au 31/03/04 (pro forma de la restructuration de la dette) avant revalorisation des actifs de CCMX
- Sur la base d'une valorisation des actions créées en rémunération de l'apport de 56 M€ (22,48 €/action)

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



3

Faits Marquants de l'année 2004

1

Création d'un Groupe Leader

2

Détails de la Transaction

4

Une Stratégie Offensive



Faits Marquants 2004

*Un premier trimestre particulièrement atone avec un
inversement de tendance sur la fin du semestre*



CEGID : Accélération de l'activité au 2ème trimestre

	30/06/04	30/06/03	Variation périmètre courant	Variation périmètre comparable
Premier trimestre	31,3	29,9	+ 4,6 %	- 6,0 %
Deuxième trimestre	31,5	30,4	+ 4,0 %	+ 4,2 %
Premier semestre	62,8	60,3	+ 4,3 %	- 0,9 %
Troisième trimestre	30,1	30,2	-0,4 %	+0,2 %
Total 9 mois	92,9	90,5	+2,7 %	-0,5 %

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Poursuite de l'adaptation des charges avec le niveau d'activité

➔ **Objectif de point mort mensuel sur l'année proche de 10 M€**

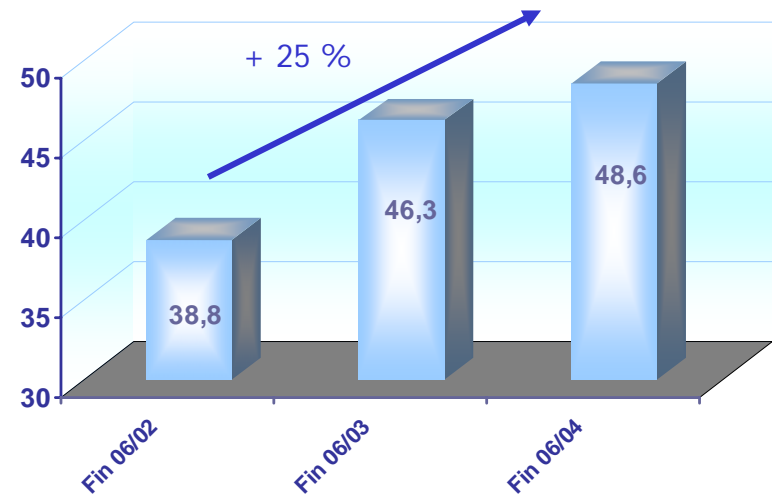
➔ **Un point mort mensuel au 1er semestre 2004 d'environ 10,2 M€**

- incidence des croissances externes réalisées au second semestre 2003
- augmentation de la dotation aux provisions pour congés payés et RTT
- évolution du parc locatif

*Diminution du point mort mensuel
au second semestre*

Un chiffre d'affaires récurrent en progression

Portefeuille contrats assistance & maintenance (en M€)



Cession de l'activité Fournitures & Consommables

- Cession de la branche d'activité «Fournitures de bureau et consommables informatiques» à la société LIOGIER
- Date d'effet : 1er février 2004
- Chiffre d'affaires réalisé en 2003 : 4,2 M€
- Accord de partenariat, entre CEGID et LIOGIER, pendant 5 années

Renforcement des moyens financiers

Emission d'OBSAR Mars 2004 (Obligations à Bons de Souscription d'Actions Remboursables)

- Montant levé : 44 100 012 €
- 5 banques participantes : Société Générale, Chef de File / Teneur de Livre – Crédit Lyonnais, Chef de File Associé



Obligations

- Nombre d'OBSAR émises : 2 004 546
- Prix d'émission : 22 €
- Taux d'intérêt : Euribor – 20 bps
- Échéance : 3 mars 2009

BSAR

- 1 BSAR par Obligation
- Parité d'exercice : 1 action par BSAR
- Prix d'exercice : 28,44 €
- Période d'exercice : 3 mars 2004 / 3 mars 2009

www.cegid.fr

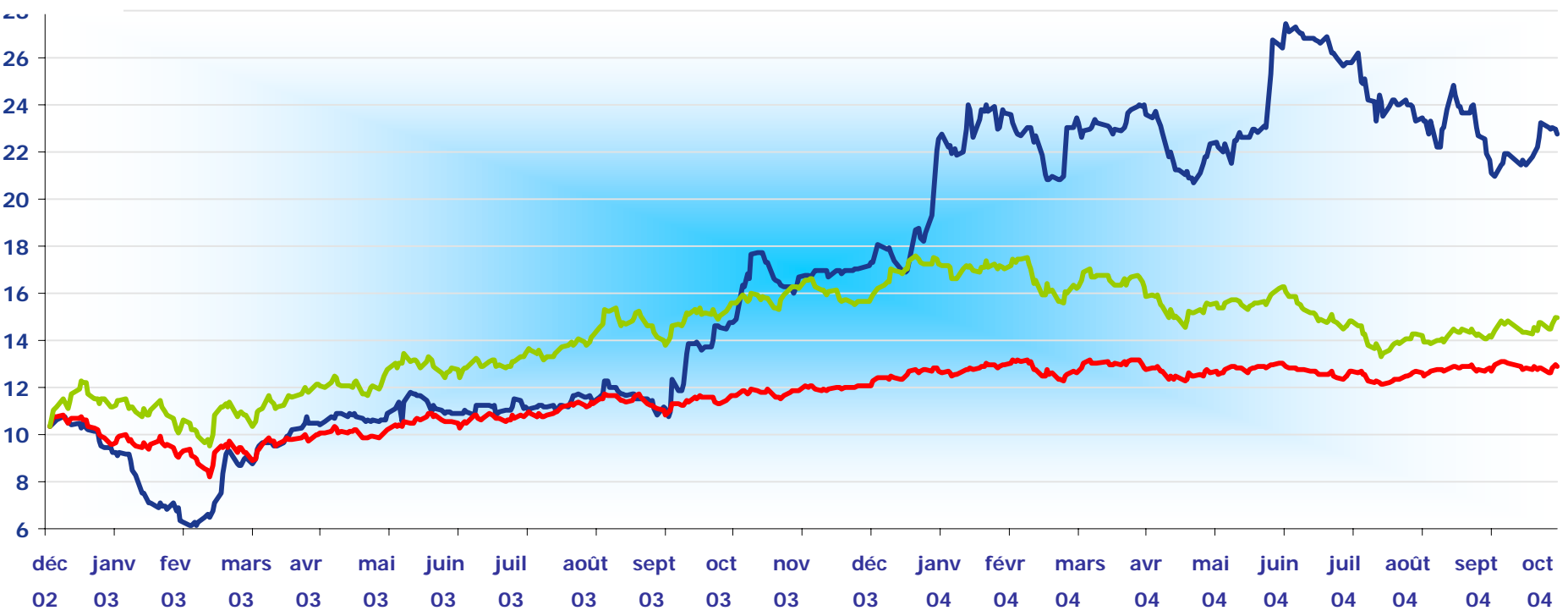
CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



Faits Marquants 2004

CEGID et la Bourse



— Cegid

— SBF 250 Informatique

— ITCAC

Source

www.cegid.fr



PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Volume d'échanges en actions Janvier 2000 / Octobre 2004

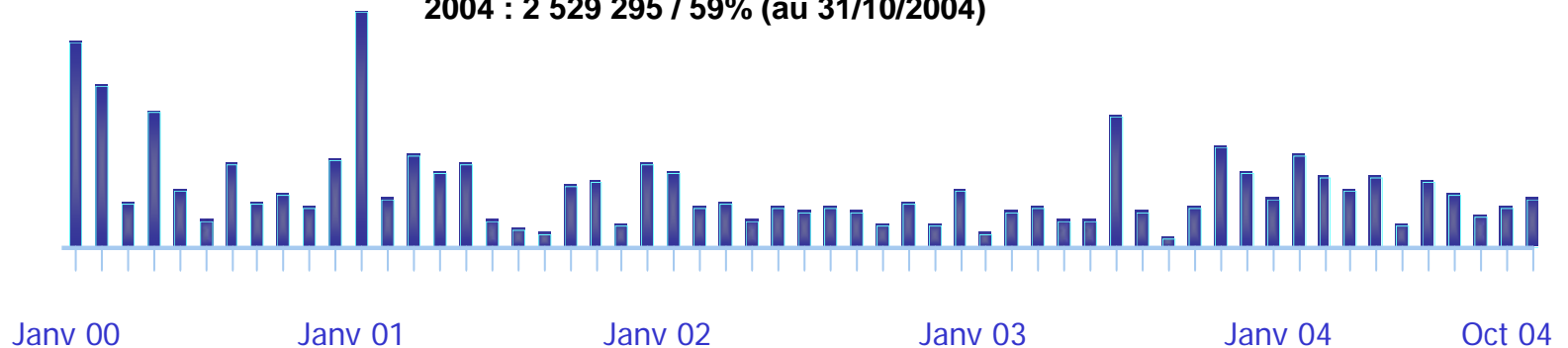
Nombre de titres échangés et % de flottant

2001 : 3 774 512 / 82%

2002 : 2 203 768 / 52%

2003 : 2 652 296 / 62%

2004 : 2 529 295 / 59% (au 31/10/2004)





4

Une Stratégie Offensive

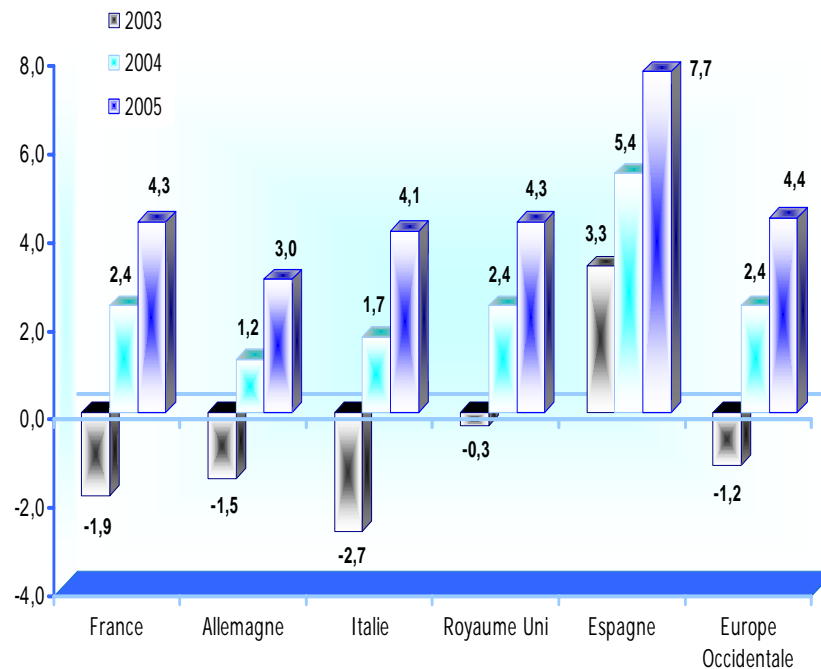
- 1 *Création d'un Groupe Leader*
- 2 *Détails de la Transaction*
- 3 *Faits Marquants de l'année 2004*



Une stratégie offensive

accélérer la dynamique... dans un contexte favorable

Marché des TIC croissance 2003-2005 (%)



Source : EITO en coopération avec IDC – Mars 2004

Evolution des dépenses informatiques

	04/03	05/04	06/05
Total dépenses informatiques	+ 2,5 %	+ 4,2 %	+ 4,5 %
Grandes Entreprises	+ 0,6 %	+ 3,4 %	+ 3,4 %
PME	+ 2,3 %	+ 4,0 %	+ 4,4 %
TPE	+ 3,4 %	+ 3,7 %	+ 5,7 %

«Les PME vont adopter des solutions plus modernes et intégrées dès que l'économie le permettra»

Source : Pierre Audoin Consultants – Juin 2004

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

les facteurs d'évolution de la demande

- 11 % des PME françaises envisagent d'acquérir un nouvel ERP
- 1500/2000 nouveaux projets (retour à une croissance normale)
- 25 % des entreprises équipées prévoient une extension fonctionnelle
- 38 % des entreprises équipées prévoient une extension du nombre utilisateurs
- 60 % des utilisateurs de Best of breed voulant évoluer vont faire le choix d'un ERP (0 % dans l'autre sens)
- Gestion Commerciale module le plus recherché

Source : IDC – Mai 2004

Les atouts de CEGID + CCMX : la base installée et la gamme de produits

www.cegid.fr

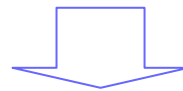
CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une démarche adaptée aux besoins des PME

La conquête du marché des PME-PMI s'appuie sur des atouts clés :

- une offre complète et intégrée, déployable par modules : un PGI adapté aux PME en terme de fonctionnalités, de temps de déploiement et de coûts
- une connaissance des contraintes «métiers» de chaque entreprise
- une approche commerciale dédiée visant à une forte présence de proximité



CEGID + CCMX : une stratégie et une expertise sur le Middle-Market

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

Renforcement important de la force de vente

- Présence commerciale de proximité avec 400 collaborateurs commerciaux
- Meilleure couverture géographique par cibles de clients
- Capacité de constituer des équipes dédiées
- Réseau plus dense des «Distributeurs/Revendeurs/Intégrateurs/Partenaires»
- Savoir-faire commercial additionnel en terme de mode locatif

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

Synergies «Cross-Selling»

- **Commercialisation de l'ERP CEGID**
- **Paie-RH**
 - Prescription PCL sur base installée PGI S1
 - Promotion de RH Place vers les grands comptes CEGID
- **ETAFI** : une porte d'entrée formidable vers les entreprises de plus de 15 M€ de chiffre d'affaires et les filiales de groupes dépendant de la DGE
- **Etafi Conso/FCRS** → couverture du marché et ouverture vers les grands comptes de CEGID pour FCRS
- **Business Intelligence**
 - Applications analytiques (exemple : RH)
 - Ouverture sur les comptes CCMX
- **L'offre Verticale «CEGID» vers les comptes CCMX**
- **L'offre «AS 400»**

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

Mutualisation des investissements de R&D

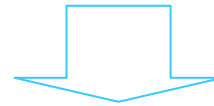
Homogénéisation du développement & des technologies

- Fort potentiel R&D : plus de 400 développeurs et 10 % du chiffre d'affaires
- L'AGL CEGID : smart client «DB & OS Agnostics», online enable

Des accords technologiques à exploiter

- Microsoft avec MBF
- IBM avec DB2 et Iseries

Une expertise dans les domaines de l'Outsourcing et de l'Hébergement



Accélérer le développement technologique tout en baissant la part relative des frais de R&D dans le chiffre d'affaires

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

Un potentiel élevé d'optimisation des coûts fixes



- **Hébergement**

- Meilleure couverture des frais fixes de la plate-forme d'hébergement
- Portail Etafi.fr, Jedecclare.com

- **Parc Immobilier**

- **Potentiel d'achats, notamment en matière de téléphonie et Transports & Déplacements**

- **Marketing & Communication**

- **Informatique Interne**

- Optimisation des outils (réduction des achats de licences,...)
- Réduction des coûts d'hébergement des ressources machines

- **Honoraires, Sous-Traitance & Logistique de Distribution**

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

Nouveaux Développements...

- Un marché en concentration → Croissances externes
 - Achats de Parcs clients (Secteurs verticaux, RH, offre groupe, ...)
- Développement à l'International
 - Accompagnement des clients
 - Recherche de partenariats

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive Une nouvelle dimension

CEGID + CCMX : de vraies synergies



➔ *Synergies en matière de ventes croisées*

➔ *Synergies en matière de coûts*



*Objectif de Réduction du Point Mort Mensuel d'Activité
(Actuellement → CEGID : environ 10 M€ - CCMX : 7 à 7,5 M€)*

www.cegid.fr

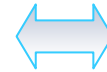
CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

CEGID + CCMX : une stratégie et un modèle de croissance qui reposent sur :

- Un positionnement fort sur le Middle-Market
- Une politique dynamique de R&D
- Une politique de distribution multicanal
- Un développement par croissances externes



le marché en croissance



une offre complète et mature de progiciels



un service de proximité



augmentation du nombre de clients / diffusion de la gamme PGI



«Grâce à cette démarche alliant souplesse, fiabilité et adaptabilité, renforcée par 20 années de services auprès des entreprises, CEGID est devenue la première société française spécialisée dans les progiciels à destination des PME et se positionne comme un acteur incontournable de ce marché, avec de solides atouts pour consolider dans l'avenir son partenariat avec ces entreprises».

Source : Etude Pierre Audoin Consultants – Septembre 2003 . . .

www.cegid.fr

CEGID
PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Une stratégie offensive

Une nouvelle dimension

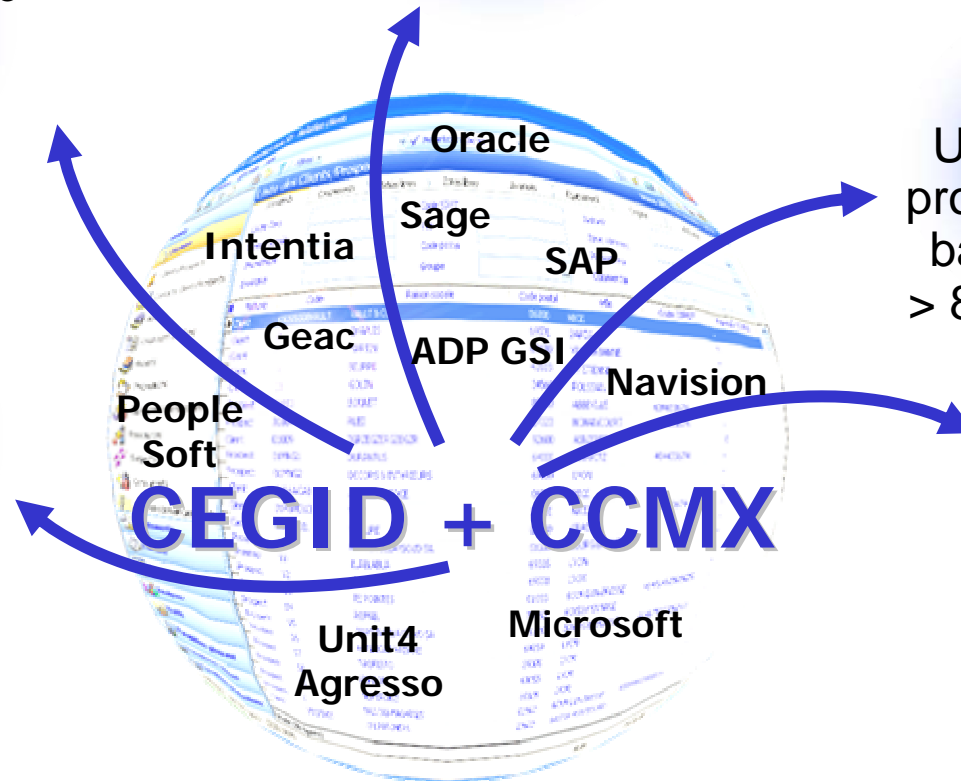
L'Approche Verticale :
le métier avant la
technologie

Une gamme de
produits
complète et
mature

Un réseau de
proximité et une
base installée
> 80 000 clients

Une véritable
expertise sur la
PCL et le
Middle-Market


Des
collaborateurs
compétents et
motivés



www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques



Assemblée Générale Mixte - Lyon
Chiffre d'affaires T4 2004

mardi 16 novembre 2004
mercredi 19 janvier 2005

SITE WEB

www.cegid.fr/bourse.asp

ADRESSE MAIL

dirfin@cegid.fr

COMMUNIQUES DE PRESSE

www.cegid.fr/comfin.asp



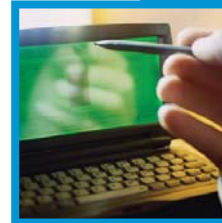
Questions/Réponses

www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques

Fin de la présentation



www.cegid.fr

CEGID

PROGICIELS de gestion
SOLUTIONS informatiques