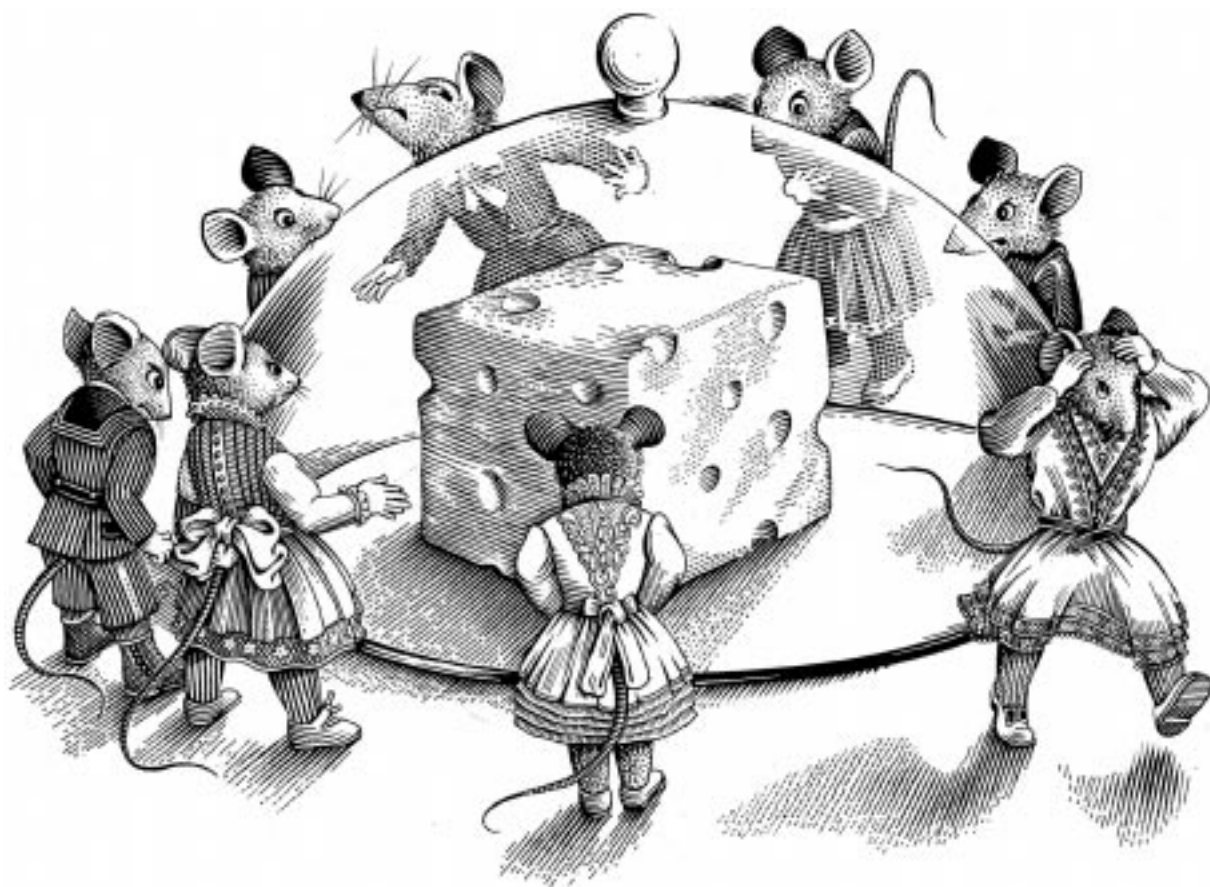


INTRODUCTION AU NOUVEAU MARCHÉ DE LA BOURSE DE PARIS

PROSPECTUS DÉFINITIF



CRÉATEUR DE SITES
INTELLIGENTS DEPUIS 1995





INTRODUCTION AU NOUVEAU MARCHÉ DE LA BOURSE DE PARIS

Prix 6,75 € (44,28 francs)

PROSPECTUS DÉFINITIF



Par application des articles 6 et 7 de l'ordonnance n° 67-833 du 28 septembre 1967, la Commission des Opérations de Bourse a apposé sur le présent prospectus définitif le visa n° 00-1327 en date du 21 juillet 2000.



Introduceur-Teneur de Marché

En raison des caractéristiques spécifiques des entreprises destinées à être cotées sur le Nouveau Marché et des risques qui peuvent en résulter pour l'investisseur, ce dernier est invité à lire avec attention les documents soumis à la Commission des Opérations de Bourse.

Avertissement

La Commission des Opérations de Bourse attire l'attention du public sur le fait que des Bons de Créateurs d'Entreprise ont été attribués à des prix d'exercice très éloignés du prix envisagé pour l'introduction, et sur la dilution potentielle de 10,71 % pouvant en résulter.

La notice légale est publiée au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires du 26 juillet 2000

SOMMAIRE

CHAPITRE I RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF ET ATTESTATIONS	1
1.1 RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF	1
1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF	1
1.3 RESPONSABLE DU CONTRÔLE DES COMPTES	1
1.4 AVIS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES	2
1.5 ATTESTATION DE L'INTRODUCTEUR-TENEUR DE MARCHÉ	4
1.6 RESPONSABLE DE L'INFORMATION	4
CHAPITRE II RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES ADMIS	5
2.1 RENSEIGNEMENTS RELATIFS À L'ADMISSION DES ACTIONS À LA COTE DU NOUVEAU MARCHÉ	5
2.2 RENSEIGNEMENTS RELATIFS À L'OPÉRATION	6
2.3 RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL SUR LES ACTIONS DONT L'ADMISSION EST DEMANDÉE	10
2.4 PLACE DE COTATION	14
2.5 TRIBUNAUX COMPÉTENTS EN CAS DE LITIGE	14
CHAPITRE III RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL CONCERNANT LA SOCIÉTÉ ET SON CAPITAL	15
3.1 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LA SOCIÉTÉ	15
3.2 RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL CONCERNANT LE CAPITAL SOCIAL	20
3.3 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES	27
CHAPITRE IV RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ	28
4.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU GROUPE	28
4.2 PRÉSENTATION DES ACTIVITÉS DU GROUPE	32
4.3 PRÉSENTATION DU MARCHÉ ET POSITIONNEMENT DU GROUPE	36
4.4 LES CLIENTS DU GROUPE	45
4.5 ORGANISATION ET MOYENS DU GROUPE	48
4.6 PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES	52
4.7 ÉVOLUTION RÉCENTE ET PERSPECTIVES	54
CHAPITRE V PATRIMOINE – SITUATION FINANCIÈRE – RESULTATS	61
5.1 COMPTES SOCIAUX PRO FORMA DE LA SOCIÉTÉ SQLI	61
5.2 COMPTES SOCIAUX DE LA SOCIÉTÉ SQL INGÉNIERIE	67
5.3 COMPTES CONSOLIDÉS PRO FORMA DU GROUPE SQLI	80
CHAPITRE VI RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	90
6.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION	90
6.2 COMITÉ DE DIRECTION	91
6.3 RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS	91
6.4 PLANS D'OPTIONS DE SOUSCRIPTION D' ACTIONS ET DE BSPCE	91
6.5 OPTIONS ATTRIBUÉES AUX MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	91
6.6 PRÊTS ET GARANTIES ACCORDÉES AUX MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE	91
6.7 INTÉRESSEMENT DU PERSONNEL	91
GLOSSAIRE	93

(La présente page est laissée en blanc intentionnellement.)

CHAPITRE I – RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF ET ATTESTATIONS

1.1 RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF

Monsieur Jean Rouveyrol, Président du Conseil d'administration de la société SQLI (ci-après « **SQLI** » ou la « **Société** »).

1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PROSPECTUS DÉFINITIF

« À notre connaissance, les données du présent prospectus définitif sont conformes à la réalité : elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de la Société ainsi que sur les droits attachés aux titres offerts, elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

Fait à Paris, le 21 juillet 2000

Monsieur Jean Rouveyrol
Le Président du Conseil d'administration

1.3 RESPONSABLE DU CONTRÔLE DES COMPTES

- **Commissaires aux Comptes titulaires**

Fiduciaire de la Tour

représentée par Monsieur Jean-Pierre Paumard
28, rue Ginoux
75015 Paris

Société d'Expertise Comptable inscrite au tableau de l'Ordre de la Région Parisienne sous le n° 2060 et Société de Commissaires aux Comptes Membre de la Compagnie Régionale de Paris.

Date de première nomination : le 30 juillet 1995.

Date d'expiration du mandat : mandat de six ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2000.

Constantin & Associés

26, rue de Marignan
75008 Paris

Date de première nomination : le 21 mars 2000.

Date d'expiration du mandat : mandat de six ans expirant à l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2005.

- **Commissaires aux Comptes suppléants**

Monsieur Dominique Beyer

40 bis, rue Boissière
75116 Paris

Date de première nomination : le 28 février 2000 en remplacement de Monsieur Jean-Marc Robinet, 53, rue Eugène Carrière, 75018 Paris, Commissaire aux Comptes suppléant de la Société.

Date d'expiration du mandat : mandat expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2000.

Monsieur François-Xavier Ameye

114, rue Marius AUFAN
92532 Levallois-Perret Cedex

Date de première nomination : le 21 mars 2000.

Date d'expiration du mandat : mandat de six ans expirant à l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2005.

AVIS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

En notre qualité de Commissaires aux Comptes de la société SQLI, nous avons procédé à la vérification des informations de nature financière et comptable données dans le présent prospectus définitif établi à l'occasion de l'émission et de l'admission des actions ordinaires aux négociations sur le Nouveau Marché.

Ce prospectus a été établi sous la responsabilité du conseil d'administration. Il nous appartient d'émettre un avis sur les informations de nature financière et comptable contenues dans ce document.

Informations financières et comptables historiques

Les comptes annuels au 31 décembre 1999 arrêtés par le conseil d'administration de la société SQLI ainsi que les comptes annuels au 31 décembre 1998 et 1999 arrêtés par le conseil d'administration de la société SQL Ingénierie aujourd'hui dénommée SQLI, ont fait l'objet, de la part du Cabinet Fiduciaire de la Tour, d'un audit selon les normes de la profession. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir une assurance raisonnable que ces comptes ne comportent pas d'anomalies significatives. Cet audit a conduit à exprimer une opinion sur ces comptes annuels, sans réserve ni observation.

Les comptes sociaux pro forma au 31 décembre 1998 et 1999 ont fait l'objet, de la part du Cabinet Fiduciaire de la Tour, d'un audit selon les normes de la profession. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que ces comptes ne comportent pas d'anomalies significatives.

Nos diligences ont également consisté à vérifier la correcte retranscription, dans le présent prospectus, de ces comptes annuels, et de vérifier leur concordance, avec ces comptes, des informations comptables et financières qui en sont issues.

Sur la base de ces vérifications, nous n'avons pas d'observation à formuler sur ces informations financières et comptables historiques.

Informations comptables et financières consolidées pro forma

Le Cabinet Fiduciaire de la Tour a procédé à un audit des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 1999.

Sur la base de cet audit, le Cabinet Fiduciaire de la Tour n'a pas relevé d'élément de nature à remettre en cause le caractère raisonnable des conventions retenues pour l'établissement des comptes consolidés pro forma, la traduction chiffrée de ces conventions et la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes de SQLI.

Constantin Associés a procédé à un examen limité des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 1999. Ces diligences sont décrites dans le rapport présenté au paragraphe 5.3 du présent prospectus.

Sur la base de cet examen, Constantin Associés n'a pas relevé d'élément de nature à remettre en cause le caractère raisonnable des conventions retenues pour l'établissement des comptes consolidés pro forma, la traduction chiffrée de ces conventions et la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes de SQLI.

Informations comptables et financières prévisionnelles

Les comptes prévisionnels couvrant les exercices clos le 31 décembre 2000 à 2003, établis sous la responsabilité du conseil d'administration, ont fait l'objet, de notre part, d'un examen, conformément aux normes de la profession, à l'exception des hypothèses retenues sur lesquelles nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer.

Notre conclusion ne comporte pas d'observation sur la traduction chiffrée de ces hypothèses, sur le respect des principes d'établissement et de présentation applicables aux comptes prévisionnels, sur la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 1999.

Nos diligences sur les autres informations prévisionnelles ont consisté à vérifier que les divers calculs ont été effectués conformément aux hypothèses telles qu'elles sont décrites dans le présent prospectus sans avoir à apprécier les objectifs économiques ou la pertinence de ces hypothèses.

Sur la base de ces vérifications, nous n'avons pas d'observation à formuler sur ces informations prévisionnelles.

Autres informations historiques de nature financière et comptable

Nos diligences sur les autres informations historiques de nature financière et comptable présentées dans le présent prospectus ont consisté à vérifier leur sincérité et, le cas échéant, leur concordance avec les comptes annuels, annuels pro forma et consolidés pro forma de la Société.

Sur la base de ces vérifications, nous n'avons pas d'observation à formuler sur ces autres informations historiques.

Fait à Paris, le 21 juillet 2000

Les Commissaires aux Comptes

FIDUCIAIRE DE LA TOUR

Jean-Pierre PAUMARD

CONSTANTIN ASSOCIES

Jean-Marc BASTIER

Michel BONHOMME

1.5

ATTESTATION DE L'INTRODUCTEUR-TENEUR DE MARCHÉ

Meeschaert-Rousselle agissant en qualité d'Introducteur-Teneur de Marché, dans le cadre de l'admission des actions de la société à la cote du Nouveau Marché, et considérant que les documents qui nous ont été présentés étaient, d'une part, exacts, et d'autre part, complets, et que les déclarations qui nous ont été faites, étaient sincères, nous avons effectué les travaux suivants :

- Examen des documents suivants :
 - statuts de SQLI, comptes, procès-verbaux des assemblées générales et des réunions du conseil d'administration des deux derniers exercices et de l'exercice en cours, et
 - principaux contrats et engagements dont SQLI a estimé qu'ils pouvaient avoir une incidence significative sur son avenir.
- Participation à des réunions avec les dirigeants de SQLI ainsi qu'avec ses Commissaires aux Comptes.

Les chiffres prévisionnels couvrant la période du 1^{er} janvier 2000 au 31 décembre 2003 ont fait l'objet de vérifications par les Commissaires aux comptes dans les conditions décrites au paragraphe 1.4 ci-avant. S'agissant de ces informations financières et comptables prévisionnelles, nous avons examiné :

- les hypothèses à partir desquelles a été établi le plan de développement
- le détail des produits et des charges.

Dans ce cadre, nous avons organisé plusieurs réunions afin d'étudier et d'analyser le plan de développement présenté dans le prospectus définitif.

Sur ce fondement, le prospectus définitif ne comporte pas, à notre connaissance, de contradiction ni d'information, sur des points significatifs, que nous estimerions trompeuses par rapport aux éléments dont nous avons eu connaissance ou que nous avons demandés et obtenus.

En qualité de Teneur de Marché, Meeschaert-Rousselle réalisera une étude financière sur SQLI à l'occasion de son introduction en Bourse et s'est engagé à faire de même chaque année à l'issue des exercices 2001 et 2002.

En outre, elle s'est engagée à assurer la tenue du marché des actions de la société SQLI pendant une durée de trois ans à compter de la date d'introduction, dans le cadre de la convention de tenue de marché qui sera signée entre SQLI d'une part, et Meeschaert-Rousselle d'autre part. »

Fait à Paris, le 21 juillet 2000

Meeschaert-Rousselle
Introducteur-Teneur de Marché

1.6

RESPONSABLE DE L'INFORMATION

Monsieur Jean Rouveyrol
Président du Conseil d'administration

SQLI

55-57, rue Saint-Roch
75001 Paris

Tél. : 33 (0)1 44 55 40 00
Fax : 33 (0)1 44 55 40 01
site : www.sqli.com
e-mail : bourse@sqli.com

CHAPITRE II – RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES ADMIS

2.1 RENSEIGNEMENTS RELATIFS À L'ADMISSION DES ACTIONS À LA COTE DU NOUVEAU MARCHÉ

2.1.1 Nature des titres dont l'admission est demandée

Actions ordinaires toutes de même catégorie.

2.1.2 Nombre

Les actions dont l'admission est demandée représentent 100 % du capital et des droits de vote de la Société, après réalisation de l'augmentation de capital décrite au paragraphe 2.2.2.1 ci-après.

2.1.3 Forme

A compter de leur admission aux négociations du Nouveau Marché, les actions seront nominatives ou au porteur au choix de l'actionnaire. Les actions seront admises aux opérations de la SICOVAM. L'assemblée générale mixte du 21 mars 2000 a, par ailleurs, introduit à l'article 10(2) des Statuts, sous condition suspensive de l'admission des titres au Nouveau Marché, la possibilité de rechercher l'identification des détenteurs de titres au porteur dans les conditions légales et réglementaires.

2.1.4 Date de jouissance

Le 1^{er} janvier 2000.

2.1.5 Date prévue d'introduction et de première cotation au Nouveau Marché

Le 21 juillet 2000.

2.1.6 Libellé d'inscription à la cote du Nouveau Marché et code SICOVAM

Libellé : SQLI.

Code SICOVAM : 7547

2.1.7 Numéro et dénomination du secteur d'activité

0 901 – Informatique.

2.1.8 Titres mis à la disposition du marché

Les actions qui seront mises à la disposition du marché (ci-après les « **Actions Offertes** ») sont constituées d'un nombre de 1.954.000 actions nouvelles provenant de l'augmentation de capital visée au paragraphe 2.2.2.1 ci-après, représentant 15,03 % du capital et 10,87 % des droits de vote de la Société (après introduction hors Plans d'Options).

2.1.9 Etablissement Introduceur-Teneur de Marché (ITM)

Meeschaert-Rousselle

23, rue Balzac
75008 Paris

2.1.10 Service des titres et centralisation du service financier

Le service des titres et la centralisation du service financier de SQLI seront assurés par Crédit Agricole Indosuez.

2.1.11 **Convention de tenue de marché**

Conformément à la réglementation de PARISBOURSE^{SBF} SA, une convention de tenue de marché sera signée, au plus tard le jour de l'introduction, entre SQLI et Meeschaert-Rousselle, concernant l'animation et la tenue de marché des actions de la Société, pour une durée de trois ans à compter de l'admission des actions à la cote du Nouveau Marché.

2.1.12 **Charges relatives à l'introduction**

Le produit brut est de 13,2 millions d'euros environ, et le produit net de 10,2 millions d'euros.

Il est prévu que l'ensemble de ces frais d'introduction sera imputé sur la prime d'émission dans le cadre de l'augmentation de capital visée au paragraphe 2.2.2.1 ci-après.

2.2 **RENSEIGNEMENTS RELATIFS À L'OPÉRATION**

2.2.1 **Cadre de l'opération et procédure de diffusion des titres**

Origine des Titres

Les actions mises à la disposition du marché dans le cadre de l'introduction en bourse, représentent 1.954.000 actions nouvelles, soit 15,03 % du capital et 10,87 % des droits de vote de la Société (après introduction et hors Plans d'Options), provenant de l'augmentation de capital autorisée par l'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000.

Procédure de diffusion

Pour la réalisation de cette opération, il a été procédé simultanément selon la procédure prévue au chapitre 2 du titre 3 des Règles d'Organisation et de Fonctionnement du Nouveau Marché à :

- un placement garanti, portant sur 1.563.200 actions nouvelles représentant un montant de € 10.551.600, soit 80 % du nombre total des actions mises à la disposition du marché dans le cadre de l'introduction (ci-après le "**Placement Garanti**").
- Une offre à prix ouvert portant sur 390.800 actions nouvelles représentant un montant de € 2.637.900, soit 20 % du nombre total des actions mises à la disposition du marché dans le cadre de l'introduction (ci-après "**l'Offre à Prix Ouvert**").

2.2.2 **Renseignements relatifs à l'émission d'actions nouvelles**

2.2.2.1 **Autorisation de l'assemblée générale des actionnaires**

L'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000 a, dans sa trente-quatrième résolution, autorisé le conseil d'administration à augmenter le capital social de la Société, dans un délai de vingt-six mois à compter de la date de ladite assemblée, dans la limite d'un montant nominal maximum de 1.757.199 € par l'émission de valeurs mobilières en une ou plusieurs fois sans droit préférentiel de souscription, dont un montant nominal de 690.520 € dans le cadre de l'admission des actions de la société à la cote du Nouveau Marché et le solde de 1.066.679 € par la suite.

Le conseil d'administration de la Société qui s'est tenu le 21 juillet 2000 a décidé sur la base de cette autorisation de procéder à l'émission de 1.954.000 actions nouvelles au prix de € 6,75 (44,28 FRF) d'une valeur nominale de € 0,25, avec une prime globale d'émission de € 6,50 (42,64 FRF).

Cette augmentation de capital fait l'objet d'une garantie de bonne fin au sens de l'article 191-1 de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales tel que précisé au paragraphe 2.2.3.6 ci-après.

2.2.2.2 **But de l'émission et de l'introduction**

L'introduction en bourse et l'émission d'actions de SQLI ont pour but de lui permettre de se doter de moyens financiers nécessaires à son développement français et européen détaillé au chapitre 4.7.2 du présent prospectus préliminaire, et de renforcer sa notoriété auprès du public et de ses futurs collaborateurs.

2.2.3 Caractéristiques communes à l'Offre à Prix Ouvert et au Placement Garanti

2.2.3.1 Calendrier indicatif

- 21 juillet 2000 : première cotation par PARISBOURSE^{SBF} SA des actions à la cote du Nouveau Marché.
- 24 juillet 2000 : début du trading.
- 26 juillet 2000 : règlement/livraison.

2.2.3.2 Modalités de fixation du Prix d'Introduction

Le prix des actions dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert et du Placement Garanti est identique (le « **Prix d'Introduction** »).

Le Prix d'Introduction a été fixé à € 6,75 par action par le conseil d'administration de la Société qui s'est tenu le 21 juillet.

Le Prix d'Introduction, qui est le prix d'émission des actions nouvelles, résulte de la confrontation des offres de titres et des demandes d'achat émises, d'une part, par les investisseurs dans le cadre du Placement Garanti selon la technique dite de « construction du livre d'ordres », telle que développée par les usages professionnels, et d'autre part, par les investisseurs dont les ordres ont été centralisés par PARISBOURSE^{SBF} SA dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert.

Le Prix d'Introduction fera l'objet d'un avis de PARISBOURSE^{SBF} SA.

2.2.3.3 Éléments d'appréciation du Prix d'Introduction

Le Prix d'Introduction a été déterminé sur la base des conditions de marché à l'issue de la période d'Offre.

- Ce prix doit s'apprécier au regard de l'historique de la Société, des caractéristiques de son secteur d'activité et des perspectives de développement décrites au chapitre 4 du présent prospectus.

Les paramètres pris en compte pour la Société seront notamment le chiffre d'affaires et le résultat d'exploitation pour les années 1999, 2000, 2001, 2002 et 2003 :

(en M€)	1999	2000	2001	2002	2003
Chiffre d'affaires	18,1	29,8	45,7	69,4	102,7
(variation du c.a.)	+72,9 %	+65 %	+53 %	+52 %	+48 %
Résultat d'exploitation	0,9	1,4	2,7	5,3	10,1
(en % c.a.)	5,1 %	4,7 %	5,9 %	7,6 %	9,8 %

- Éléments de comparaison boursière. À titre indicatif sont présentés ci-dessous les ratios moyens des sociétés comparables du secteur sur le marché français pour l'exercice 2000.

Société	Valeur d'entreprise/Chiffre d'affaires 2000
Valtech	9,08
Himalaya	8,49
D Interactive	1,35
Fi System	7,62
Business Interactive	7,58

Source : Meeschaert-Rousselle

Sur la base du Prix d'Introduction, les multiples implicites de valorisation sont les suivants :

Valeur d'entreprise/Chiffre d'affaires 2000	2,9
Valeur d'entreprise/Chiffre d'affaires 2001	1,9
Valeur d'entreprise/Résultat d'exploitation 2000	55,4
Valeur d'entreprise/Résultat d'exploitation 2001	30,51
Price Earning Ratio avant goodwill 2000	86,79
Price Earning Ratio avant goodwill 2001	49,49
Prix/Actif net 2000	5,66
Prix/Actif net 2001	5,08

2.2.3.4 **Incidence de l'augmentation de capital sur la situation des actionnaires :**

Prix d'Introduction par action : 6,75 €

– Capitaux propres consolidés du Groupe avant augmentation de capital (sur la base des comptes arrêtés au 31 décembre 1999)	2.486.139 €
– Capitaux propres consolidés au 31 décembre 1999 après augmentation de capital par émission de 1.954.000 actions nouvelles ⁽¹⁾	15.675.639 €
– Quote-part des capitaux propres par action avant augmentation de capital (sur la base des comptes arrêtés au 31 décembre 1999)	0,23 €
– Quote-part des capitaux propres par action après augmentation de capital	1,21 €

(1) avant imputation des frais liés à l'introduction sur la prime d'émission de l'augmentation de capital.

2.2.3.5 **Garantie**

Meeschaert-Rousselle s'est engagée à faire souscrire ou, à défaut, à souscrire elle-même, l'ensemble des Actions Offertes objet de l'Offre, aux termes d'un contrat de garantie de bonne fin au sens de l'article 191-1 de la loi n° 66-537 du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.

2.2.3.6 **Règlement-Livraison**

Le règlement et la livraison des Actions Offertes interviendront au plus tard le troisième jour de bourse qui suivra la publication de l'avis de résultat de l'Offre à Prix Ouvert par PARISBOURSE^{SBF} SA. Les actions seront admises aux opérations de Sicovam SA, de Cedel Bank SA et de Euroclear.

2.2.4 **Caractéristiques principales de l'Offre à Prix Ouvert**

2.2.4.1 **Nombre de titres offerts**

390.800 actions, soit 80 % des actions émises, ont été mises à la disposition du public dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert.

2.2.4.2 **Durée de l'Offre à Prix Ouvert**

L'Offre à Prix Ouvert a été réalisée du 13 au 20 juillet 2000 et a débuté le même jour que le Placement Garanti. Les conditions définitives de l'Offre à Prix Ouvert, et notamment sa date d'ouverture, sa date et l'heure de clôture ont été précisées dans l'avis d'ouverture de l'Offre à Prix Ouvert qui a été publié par ParisBourse^{SBF} SA.

2.2.4.3 **Réception, transmission et réduction éventuelle des ordres d'achat**

Les personnes souhaitant participer à l'Offre à Prix Ouvert devront déposer leurs ordres d'achat auprès d'un intermédiaire financier habilité en France.

En application de l'article N 3.2.8 des règles d'organisation et de fonctionnement de PARISBOURSE^{SBF} SA, les ordres d'achat seront décomposés en fonction du nombre de titres demandés :

- entre 1 et 100 titres inclus, ordre A ;
- au-delà de 100 titres, ordre B.

L'avis de résultat de l'Offre à Prix Ouvert qui sera publié par PARISBOURSE^{SBF} SA indiquera les réductions éventuelles appliquées aux ordres d'achat, étant précisé que les ordres A bénéficieront d'un taux de service privilégié dans le cas où tous les ordres d'achat ne pourraient pas être entièrement satisfaits.

Il est également précisé :

- qu'un même donneur d'ordres ne pourra émettre qu'un seul ordre d'achat. Cet ordre ne pourra être dissocié entre plusieurs intermédiaires financiers et devra être confié à un seul intermédiaire ;
- qu'un même donneur d'ordre ne pourra émettre d'ordres d'achat portant sur un nombre de titres supérieur à 20 % du nombre de titres offerts ;
- qu'au cas où l'application du ou des taux de réduction n'aboutirait à un nombre entier d'actions, ce nombre serait arrondi au nombre entier inférieur.

Les ordres d'achat passés dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert ont été, même en cas de réduction, irrévocables.

Les intermédiaires financiers habilités en France ont transmis à PARISBOURSE^{SBF} SA les ordres d'achat, selon le calendrier et les modalités précisés dans l'avis d'ouverture de l'Offre à Prix Ouvert qui a été publié par PARISBOURSE^{SBF} SA.

2.2.4.4 **Résultat de l'Offre à Prix Ouvert**

Le résultat de l'Offre à Prix Ouvert fera l'objet d'un avis publié par PARISBOURSE^{SBF} SA. Cet avis précisera le taux de réduction éventuellement appliqué aux ordres d'achat.

2.2.4.5 **Règlement-livraison des actions**

Le règlement-livraison des actions mises à la disposition du marché dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert s'effectuera au plus tard le troisième jour de Bourse qui suivra la publication par PARISBOURSE^{SBF} SA de l'avis de résultat de l'Offre à Prix Ouvert et du Placement Garanti.

2.2.5 **Caractéristiques principales au Placement Garanti**

2.2.5.1 **Nombre de titres faisant l'objet du Placement Garanti**

Généralités

Parallèlement à l'Offre à Prix Ouvert, et durant la même période que celle-ci, 80 % des actions émises, soit 1.563.200 actions nouvelles, ont fait l'objet d'un Placement Garanti auprès d'investisseurs en France et à l'étranger (à l'exclusion des Etats-Unis et du Canada dans le cadre d'un placement privé. Le Placement Garanti a été dirigé par Meeschaert-Rousselle en tant qu'Introducteur – Teneur de Marché.

Ce placement a été effectué auprès d'investisseurs personnes physiques, personnes morales et fonds communs de placement. Chacun des établissements n'a offert les actions à la vente ou à la souscription qu'en conformité avec les lois et règlements en vigueur dans tous pays où il a fait une telle offre de vente.

Offre prioritaire aux salariés

Dans le cadre du Placement Garanti, une tranche était réservée en priorité aux salariés du Groupe SQLI.

Les salariés du Groupe SQLI en France présents dans le Groupe (ci-après défini au paragraphe 4.1.2) au jour de l'obtention du visa de la Commission des Opérations de Bourse sur le prospectus préliminaire, ont pu déposer un ordre d'achat dans le cadre du Placement Garanti. Les ordres ont pu faire l'objet de réduction totale ou partielle en fonction de l'ancienneté des salariés dans le Groupe, étant précisé que le nombre de titres de la tranche réservée aux salariés dans le cadre du Placement Garanti était au maximum de 250.000 actions, sans pouvoir excéder 2.500 actions par salarié.

Le nombre de titres alloués aux salariés dans le cadre du Placement Garanti est de 183.941.

2.2.5.2 **Durée du Placement**

Le Placement Garanti, tout comme l'Offre à Prix Ouvert, a été réalisé du 13 au 20 juillet 2000.

2.2.5.3 **Traitement des ordres et réduction éventuelle**

Seuls les ordres à un prix limite supérieur ou égal au Prix d'Introduction des actions offertes dans le cadre du Placement Garanti ont été pris en considération dans la procédure d'allocation. Ils ont pu faire l'objet de réduction totale ou partielle, à la discrétion de l'Introducteur-Teneur de Marché.

2.2.5.4 **Résultat du Placement**

Le résultat du Placement Garanti fera l'objet d'un avis publié par PARISBOURSE^{SBF} SA.

2.3 RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL SUR LES ACTIONS DONT L'ADMISSION EST DEMANDÉE

Les dispositions statutaires résumées ci-dessous sont celles qui seront en vigueur le jour de la première cotation de la Société et qui résultent notamment des modifications statutaires décidées par l'assemblée générale mixte des actionnaires du 21 mars 2000, sous condition suspensive de l'admission des actions à la cote du Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

2.3.1 Droits attachés aux actions (articles 13 et 28 des Statuts)

Les actions composant le capital de SQLI sont toutes de même catégorie et bénéficient des mêmes droits, tant dans la répartition des bénéfices que dans le boni éventuel de liquidation.

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.

Par exception à ce qui précède, l'article 28 des Statuts prévoit un droit de vote double attribué :

- à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis trois ans au moins, au nom du même actionnaire ;
- aux actions nominatives attribuées à un actionnaire, en cas d'augmentation du capital par incorporation de réserves, bénéfices ou prime d'émission, à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Ce droit de vote double cessera de plein droit pour toute action convertie au porteur ou transférée en propriété. Néanmoins, n'interrompt pas le délai de trois ans fixé ou conserve le droit acquis, tout transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux ou de donation en vifs, au profit d'un conjoint ou d'un parent successible.

La fusion de la Société est sans effet sur le droit de vote double, qui peut être exercé au sein de la société absorbante si les statuts de celle-ci l'ont institué.

2.3.2 Négociabilité des actions

Les actions sont librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires.

2.3.3 Forme et mode d'inscription en compte des actions (article 10 des Statuts)

Les actions de la Société seront nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire, sauf dans le cas où la forme nominative est imposée par la loi. Les actions de la Société seront inscrites, au gré des propriétaires :

- s'agissant des actions nominatives, en compte nominatif pur auprès de la Société ou en compte nominatif administré auprès d'un intermédiaire habilité ;
- s'agissant des titres au porteur, en compte auprès d'un intermédiaire habilité.

La Société a prévu dans ses statuts, et conformément à la loi, la possibilité de rechercher auprès de l'organisme chargé de la compensation des valeurs mobilières, l'identité des titulaires des actions au porteur, la quantité de titres détenus par chacun d'eux ainsi que les restrictions dont les titres peuvent être frappés.

2.3.4 Régime fiscal des actions

En l'état actuel de la législation, le régime fiscal des actions de la Société est décrit ci-après. L'attention des investisseurs est appelée sur le fait que ces informations ne constituent qu'un résumé du régime fiscal éventuellement applicable et qu'ils doivent s'assurer, auprès de leur conseil fiscal habituel, de la fiscalité s'appliquant à leur cas particulier.

2.3.4.1 Résidents français

2.3.4.1.1 Actionnaires personnes physiques détenant des titres dans leur patrimoine privé

a) Dividendes

Les dividendes d'actions de sociétés françaises sont pris en compte pour la détermination du revenu global du contribuable dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers. A ces dividendes est attaché

un avoir fiscal égal à la moitié des sommes encaissées, qui est imputable sur l'impôt sur le revenu et, le cas échéant, remboursable.

L'imposition des dividendes, augmentés de l'avoir fiscal, est opérée sous réserve d'un abattement global et annuel égal (i) à 16.000 FRF (soit 2.439,18 €) pour les couples mariés soumis à une imposition commune ainsi que pour les partenaires faisant l'objet d'une imposition commune à compter de l'imposition des revenus du troisième anniversaire de l'enregistrement d'un pacte civil de solidarité défini à l'article 515-1 du code civil et (ii) à 8.000 FRF (soit 1.219,59 €) pour les personnes célibataires, veuves, divorcées ou mariées mais soumises à une imposition séparée.

Le montant du dividende, augmenté de l'avoir fiscal, est soumis :

- à l'impôt sur le revenu selon le barème progressif, déduction faite de l'abattement de 16.000 FRF ou de 8.000 FRF ci-dessus,
- à la Contribution Sociale Généralisée au taux de 7,5 %, déductible du revenu, imposable à hauteur de 5,1 % (articles 1600-OC et 1600-OE du Code Général des Impôts (ci-après "C.G.I.")),
- au Prélèvement Social de 2 % (article 1600-OF bis du C.G.I.),
- à la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale au taux de 0,5 % (articles 1600-OG à 1600-OM du C.G.I.).

b) Plus-values

Conformément aux dispositions des articles 150-O A et suivants du C.G.I., les plus-values de cession de titres de sociétés réalisées par une personne physique sont imposables dès le premier franc si le montant des cessions de valeurs mobilières réalisées par les membres du foyer fiscal excède le seuil annuel de 50.000 FRF (soit 7.622,45 €), à un taux global de 26 % soit :

- 16 % au titre de l'impôt sur le revenu,
- 7,50 % au titre de la Contribution Sociale Généralisée,
- 2 % au titre du Prélèvement Social, et
- 0,50 % au titre de la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale.

En application des dispositions de l'article 150-O D 11° du C.G.I., les moins-values subies au cours d'une année sont imposables exclusivement sur les gains de même nature réalisés au cours de l'année de la cession ou des cinq années suivantes, à condition que le seuil de 50.000 FRF visé ci-dessus soit dépassé l'année de réalisation des dites moins-values. Pour l'application de ces dispositions, les gains de même nature s'entendent notamment, outre ceux réalisés à raison de la cession de droits sociaux, des gains nets imposables à la clôture d'un Plan d'Epargne en Actions.

c) Régime spécial des PEA

Les actions de la Société peuvent être souscrites ou acquises dans le cadre d'un Plan d'Epargne en Actions, institué par la loi n° 92-666 du 16 juillet 1992, qui ouvre droit, sous certaines conditions, à une exonération d'impôt sur le revenu pour les produits et les plus-values des titres y figurant. Cette exonération ne s'applique toutefois ni à la Contribution Sociale Généralisée, ni à la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale, ni au Prélèvement Social.

d) Impôt de solidarité sur la fortune

Les actions détenues par les personnes physiques dans le cadre de leur patrimoine privé seront comprises dans leur patrimoine imposable, le cas échéant, à l'impôt de solidarité sur la fortune.

e) Droits de succession et de donation

Les actions acquises par les personnes physiques par voie de succession ou de donation seront soumises aux droits de succession ou de donation.

2.3.4.1.2 Opérations réalisées à titre habituel en France par des personnes physiques

En application des dispositions de l'article 92-2 du C.G.I., les profits retirés d'opérations de bourse réalisées à titre habituel sont imposables selon le régime de droit commun des bénéfices non commerciaux : ils sont soumis à l'impôt sur le revenu selon le barème progressif et aux contributions sociales additionnelles. L'imposition selon le régime de l'article 92-2 du C.G.I. est toutefois limitée aux contribuables dont les opérations dépassent la simple gestion de portefeuille.

2.3.4.1.3 Régime fiscal applicable aux porteurs personnes physiques ayant inscrit les actions à leur actif commercial

Les dividendes doivent être retranchés des résultats imposables dans la catégorie des bénéfices industriels ou commerciaux. Le montant ainsi déduit doit être déclaré dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers et soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif dans les conditions indiquées au paragraphe 2.3.4.1.1.

Conformément aux dispositions de l'article 39 quinzies du C.G.I., les cessions de titres de portefeuille relèvent du régime des plus-values ou moins-values à court terme (imposition au barème progressif et aux contributions sociales additionnelles) ou à long terme (imposition au taux global de 26 % incluant les contributions sociales additionnelles, lorsque les titres cédés peuvent être considérés comme faisant partie de l'actif immobilisé. L'administration admet que peuvent être considérés comme tels les titres détenus depuis plus de deux ans : il en est de même pour les titres détenus depuis moins de deux ans, à la condition toutefois que le portefeuille comprenne également d'autres titres de même nature acquis depuis plus de deux ans.

2.3.4.1.4 Actionnaires personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés

a) *Dividendes*

(i) Personnes morales détenant moins de 10 % du capital de la société distributrice ou dont le prix de revient de la participation est inférieur à 150 millions de FRF (22.857.352,59 €)

Les dividendes encaissés sont imposés dans les conditions de droit commun, c'est-à-dire à l'impôt sur les sociétés au taux actuel de 33,⅓ %, augmenté d'une contribution additionnelle de 10 %, soit un taux effectif actuel de 36 ⅔ %. En outre, aux termes de l'article 235 ter ZC nouveau du C.G.I., les personnes morales sont soumises à une contribution sociale égale à 3.3 % de l'impôt sur les sociétés, diminué d'un abattement qui ne peut excéder 5.000.000 FRF par période d'imposition de douze mois. Cette contribution sociale n'est toutefois pas due par certaines personnes morales dont le chiffre d'affaires hors taxes est inférieur à 50 millions de FRF et dont le capital social, entièrement libéré, est détenu à 75 % au moins par des personnes physiques (ou par des sociétés satisfaisant elles-mêmes à l'ensemble de ces conditions).

Aux termes de l'article 158 bis II nouveau du C.G.I. l'avoir fiscal attaché aux dividendes perçus par les sociétés directement ou par l'intermédiaire de sociétés de personnes ou d'organismes de placement en valeurs mobilières, est égal à 40 % des sommes nettes distribuées. Le cas échéant, cet avoir fiscal est augmenté d'un montant correspondant à 20 % du précompte acquitté par la société distributrice, autre que celui dû à raison d'un prélèvement sur la réserve des plus-values à long terme. L'avoir fiscal est imputable sur l'impôt sur les sociétés, l'excédent n'étant pas restituable.

(ii) Autres personnes morales

Les personnes morales, détenant au moins 10 % du capital de la société distributrice ou dont le prix de revient de la participation est au moins égal à 150 millions de FRF, peuvent bénéficier d'une exonération des dividendes encaissés, en application du régime des sociétés mères et filiales (articles 145 et 216 du C.G.I.) et s'en prévaloir à condition d'en exercer l'option. Dans cette hypothèse, l'avoir fiscal, qui reste fixé à 50 %, n'est pas imputable sur l'impôt sur les sociétés mais peut être imputé pendant un délai de cinq ans sur le précompte dû en cas de redistribution des dividendes.

L'article 216 I du C.G.I. prévoit toutefois la réintégration, dans les résultats imposables de la personne morale bénéficiaire des dividendes, d'une quote-part de frais et charges fixée forfaitairement à 5 % du montant des dividendes encaissés, augmentés de l'avoir fiscal, dans la limite du montant total des frais et charges de toute nature exposés au cours de la période d'imposition.

b) *Plus-values*

Les plus-values et moins-values réalisées lors de la cession de titres en portefeuille sont prises en compte pour la détermination du résultat imposable dans les conditions de droit commun, c'est-à-dire à l'impôt sur les sociétés au taux actuel 33,33 % auquel s'ajoute la contribution additionnelle de 10 %, soit un taux effectif de 36,67 %, et le cas échéant, à la contribution sociale sur les bénéfices visées au paragraphe "dividendes" ci-dessus, selon l'exercice au cours duquel les plus-values seraient réalisées.

Toutefois, lorsque les titres cédés ont été détenus, en tant que titres de participation, détenus depuis plus de deux ans au moment de la cession, les plus-values résultant de la cession sont éligibles au taux réduit d'imposition des plus-values à long terme, actuellement égal à 19 %, auquel s'ajoute la contribution additionnelle de 10 %, soit un taux effectif de 20,9 % et le cas échéant, la contribution sociale sur les bénéfices visées ci-dessus, sous réserve de satisfaire à l'obligation de dotation de la réserve spéciale des

plus-values à long terme. Les moins-values à long terme de cession peuvent être imputées sur les plus-values de même nature de l'exercice ou des dix exercices suivants.

Sont présumées constituer des titres de participation, les actions revêtant ce caractère au plan comptable, ainsi que, sous certaines conditions, (i) les actions acquises en exécution d'une offre publique d'achat ou d'échange par l'entreprise qui en est l'initiatrice, et (ii) les titres ouvrant droit au régime fiscal des sociétés mères et filiales visé aux articles 145 et 216 du C.G.I.

2.3.4.2 **Non-résidents**

2.3.4.2.1 Dividendes

Les dividendes distribués, par une société dont le siège social est situé en France, à un bénéficiaire effectif dont le domicile fiscal ou le siège est situé hors de France, font en principe l'objet d'une retenue à la source de 25 % et en vertu des dispositions de droit interne français, n'ouvrent pas droit à l'avoir fiscal.

Les actionnaires qui peuvent se prévaloir du bénéfice des dispositions d'une convention fiscale internationale conclue par la France ou de directives communautaires et qui respectent les procédures d'octroi des avantages prévus par ces conventions ou ces directives, peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'une réduction de tout ou partie de la retenue à la source et, éventuellement, du remboursement de l'avoir fiscal (aux taux indiqués ci-dessus), étant précisé que certaines des conventions conclues avec les pays considérés peuvent prévoir des règles particulières restreignant l'extension du bénéfice de l'avoir fiscal aux personnes morales ou limitant le droit au remboursement de l'avoir fiscal aux seuls résidents personnes physiques.

Les personnes pouvant bénéficier du transfert ou du remboursement de l'avoir fiscal en vertu d'une convention fiscale en vue d'éviter les doubles impositions, pourront ne supporter, lors de la mise en paiement desdits dividendes, que la retenue à la source au taux réduit prévu par la convention au lieu de la retenue à la source au taux de 25 % ensuite réduite au taux prévu par la convention, à la condition qu'elles justifient, avant la date de mise en paiement des dividendes, de leur résidence hors de France selon les termes de ladite convention et qu'elles remplissent les formulaires requis.

Il est recommandé aux investisseurs potentiels de consulter dès à présent leurs conseils en ce qui concerne les conditions dans lesquelles ils pourraient obtenir une réduction de la retenue à la source et, le cas échéant, le bénéfice de l'avoir fiscal en vertu d'une des conventions fiscales ainsi conclues avec la France.

2.3.4.2.2 Plus-values

Sous réserve des dispositions des conventions fiscales applicables, les plus-values réalisées à l'occasion de cessions à titre onéreux de valeurs mobilières effectuées par des personnes qui ne sont pas fiscalement domiciliées en France, au sens de l'article 4 B du C.G.I. ou dont le siège social est situé hors de France (sans avoir d'établissement stable en France à l'actif duquel figureraient les titres cédés), ne sont pas imposables en France dans la mesure où le cédant n'a pas détenu directement ou indirectement plus de 25 % des droits dans les bénéfices sociaux de la Société à un moment quelconque au cours des cinq années précédant la cession.

L'administration a indiqué que, sous réserve du respect de certaines conditions, les dividendes de source française, versés à des personnes qui n'ont pas leur domicile fiscal ou leur siège en France et pouvant bénéficier du transfert de l'avoir fiscal en vertu d'une convention fiscale, ne supporteront, lors de leur mise en paiement, que la retenue à la source au taux prévu par la convention, à condition que les personnes concernées justifient, avant la date de mise en paiement, de leur résidence fiscale en application de cette convention et qu'elles remplissent les formulaires requis.

2.3.4.3 **Règles spécifiques au Nouveau Marché**

2.3.4.3.1 Impôt de bourse

Toutes les opérations portant sur les valeurs mobilières émises par les sociétés inscrites à la cote du Nouveau Marché sont exonérées de cet impôt.

2.3.4.3.2 Sociétés de capital-risque ("SCR") et fonds communs de placement à risques ("FCPR")

Les produits perçus par les actionnaires de SCR ou par les porteurs de parts de FCPR bénéficient, sous certaines conditions, de régimes fiscaux de faveur à condition notamment que le portefeuille de la SCR ou du FCPR selon le cas, comprenne au moins 50 % de titres non cotés.

Les titres cotés sur le Nouveau Marché sont également pris en compte pour l'appréciation de ce quota de 50 % aux conditions suivantes :

- la SCR ou le FCPR devra avoir acquis les titres de la société émettrice moins de cinq ans après son introduction en bourse ;
- la société émettrice devra avoir augmenté son capital d'un montant au moins égal à 50 % du montant global de l'opération d'introduction ;
- la société émettrice devra avoir réalisé un chiffre d'affaires hors taxes inférieur ou égal à 500 millions de FRF au cours du dernier exercice clos avant sa première cotation ;
- la SCR ou le FCPR ne pourra détenir dans le quota les titres concernés plus de 5 ans.

2.3.4.3.3 Assurance-vie : contrats "DSK"

L'article 21 de la Loi de Finances pour 1998 a modifié le régime fiscal des bons ou contrats de capitalisation et des placements de même nature (contrats d'assurance vie) au regard de l'impôt sur le revenu. L'amendement Strauss Kahn (DSK) sur la fiscalité de l'assurance-vie prévoit le maintien d'une fiscalité avantageuse pour les contrats d'assurance-vie libellés en unités de compte, investis pour au moins 50 % en actions cotées et à hauteur de 5 % au moins en placements à risque tels que, notamment mais non seulement, des titres admis aux négociations sur le Nouveau Marché.

2.4 **PLACE DE COTATION**

Le Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

Aucune autre demande d'admission n'est en cours auprès d'une autre place financière.

2.5 **TRIBUNAUX COMPÉTENTS EN CAS DE LITIGE**

Les tribunaux compétents, en cas de litige, sont ceux du siège social de la Société lorsqu'elle est défenderesse et, dans les autres cas, sont désignés en fonction de la nature des litiges, conformément aux dispositions du Nouveau Code de Procédure Civile.

CHAPITRE III – RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL CONCERNANT LA SOCIÉTÉ ET SON CAPITAL

3.1 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LA SOCIÉTÉ

Les dispositions statutaires résumées ci-dessous sont celles qui seront en vigueur le jour de la première cotation de la Société au Nouveau Marché. Elles résultent notamment des modifications apportées aux statuts de la Société (les « Statuts ») décidées par l'assemblée générale mixte des actionnaires du 21 mars 2000, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

3.1.1 Dénomination sociale (article 2 des Statuts)

SQLI

3.1.2 Siège social (article 4 des Statuts)

55-57 rue Saint-Roch
75001 Paris.

3.1.3 Forme juridique (article 1 des Statuts)

SQLI est constituée sous forme de Société Anonyme de droit français à conseil d'administration et est régie par la Loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.

3.1.4 Date de constitution

SQLI a été constituée le 22 mars 1990.

3.1.5 Registre du Commerce et des Sociétés

SQLI est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 353 861 909 depuis le 28 mars 1990.

3.1.6 Durée de vie (article 5.1 des Statuts)

La durée de vie de la Société est fixée à 99 ans à compter de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés, sauf cas de prorogation ou de dissolution anticipée prévus aux Statuts.

3.1.7 Objet social (article 3 des Statuts)

SQLI a pour objet, directement ou indirectement, en France et dans tout pays :

- le conseil en communication et marketing *Web*,
- la conception et l'ergonomie de sites *Web*,
- le conseil pour le choix d'architecture de systèmes informatiques et de systèmes d'information,
- la conception et le développement de logiciels informatiques,
- l'intégration et la mise en place de systèmes informatiques,
- la distribution de logiciels informatiques,
- la formation en informatique, et
- toutes les opérations industrielles et commerciales se rapportant à :
 - la création, l'acquisition, la location, la prise en location-gérance de tous fonds de commerce, la prise à bail, l'installation, l'exploitation de tous établissements, fonds de commerce, usines, ateliers, se rapportant à l'une ou l'autre de ces activités ;
 - la prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés et brevets concernant ces activités ;
 - la participation directe ou indirecte de la Société dans toutes opérations financières, immobilières ou mobilières ou entreprises commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe ; et
 - toutes opérations quelconques contribuant à la réalisation de cet objet.

3.1.8 Code d'activité

721 Z.

3.1.9 **Information et Consultation des documents (articles 11 et 32 des Statuts)**

Tout actionnaire a le droit d'obtenir, dans les conditions et aux époques fixées par les dispositions législatives et réglementaires, communication des documents nécessaires pour lui permettre de se prononcer en connaissance de cause et de porter un jugement sur la gestion et le contrôle de la Société. La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par les dispositions législatives et réglementaires.

Ce droit de communication peut également être exercé par chacun des copropriétaires d'actions indivises, par l'usufruitier et le nu-proprétaire d'actions.

3.1.10 **Exercice social (article 5 des Statuts)**

Chaque exercice social a une durée de 12 mois et commence le 1^{er} janvier de chaque année pour finir le 31 décembre.

3.1.11 **Affectation et répartition statutaire des bénéfices (articles 35 et 36 des Statuts)**

Sur le bénéfice de chaque exercice diminué ou, le cas échéant, sur les pertes antérieures, sont tout d'abord prélevées les sommes à porter en réserve en application de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales. Ainsi, il est prélevé cinq (5) pour cent des bénéfices de l'exercice pour constituer le fond de réserve légale ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque ledit fond atteint le dixième du capital social ; il reprend son cours lorsque, pour une cause quelconque, la réserve légale est descendue au-dessous de cette fraction.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes portées en réserve en application des dispositions législatives et réglementaires ou des Statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice, l'assemblée générale prélève ensuite les sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives, ordinaires ou extraordinaires, ou de reporter à nouveau.

Le solde, s'il en existe, est réparti entre toutes les actions proportionnellement à leur montant libéré et non amorti.

Cependant, hors le cas de réduction du capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque les capitaux propres sont ou deviendraient à la suite de celle-ci inférieurs au montant du capital augmenté des réserves que les dispositions législatives et réglementaires ou les statuts ne permettent pas de distribuer.

L'assemblée générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, soit pour fournir ou compléter un dividende, soit à titre de distribution exceptionnelle ; en ce cas, la décision indique expressément les postes de réserve sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont distribués par priorité sur le bénéfice distribuable de l'exercice.

Les pertes, s'il en existe, sont, après l'approbation des comptes par l'assemblée générale, inscrites à un compte spécial pour être imputées sur les bénéfices des exercices ultérieurs jusqu'à extinction.

3.1.12 **Mise en paiement des dividendes (article 36 des Statuts)**

L'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice a la faculté d'accorder à chaque actionnaire pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividende, une option entre le paiement du dividende ou des acomptes sur dividende en numéraire ou en actions.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'assemblée générale, ou à défaut, par le conseil d'administration.

Toutefois, la mise en paiement des dividendes doit avoir lieu dans un délai maximal de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par autorisation de justice.

Lorsqu'un bilan établi au cours ou à la fin de l'exercice et certifié par un Commissaire aux Comptes fait apparaître que la Société, depuis la clôture de l'exercice précédent, après constitution des amortissements et provisions nécessaires, déduction faite s'il y a lieu des pertes antérieures, ainsi que des sommes à porter en réserve en application de la Loi ou des statuts et compte tenu du report bénéficiaire, a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividendes avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant de ces acomptes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.

La Société ne peut exiger des actionnaires aucune répétition de dividende, sauf si la distribution a été effectuée en violation des dispositions légales et si la Société établit que les bénéficiaires avaient connaissance du caractère irrégulier de cette distribution au moment de celle-ci ou ne pouvaient l'ignorer compte tenu des circonstances.

L'action en répétition est prescrite trois ans après la mise en paiement de ces dividendes. Les dividendes non réclamés dans les cinq ans de leur mise en paiement sont prescrits.

3.1.13 **Assemblées générales (articles 23 à 31 des Statuts)**

3.1.13.1 **Convocation et Réunion (article 24 des Statuts)**

Les assemblées générales sont convoquées soit par le conseil d'administration ou, à défaut, par le ou les Commissaires aux comptes, soit par un mandataire désigné par le Président du Tribunal de Commerce statuant en référé à la demande d'un ou plusieurs actionnaires réunissant le dixième au moins du capital. Les assemblées générales sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

3.1.13.2 **Ordre du jour (article 25 des Statuts)**

L'ordre du jour des assemblée est arrêté par l'auteur de la convocation. Toutefois, un ou plusieurs actionnaires, dans les conditions et délais fixés par les dispositions légales et réglementaires en vigueur, ont la faculté de requérir, l'inscription à l'ordre du jour de l'assemblée générale de projets de résolutions.

L'assemblée générale ne peut délibérer sur une question qui n'est pas inscrite à l'ordre du jour, lequel ne peut être modifié sur deuxième convocation. Elle peut toutefois, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

3.1.13.3 **Accès aux assemblées – Pouvoirs (article 26 des Statuts)**

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 à son nom depuis cinq jours au moins avant la date de la réunion.

Tout actionnaire peut voter par correspondance au moyen d'un formulaire dont il peut obtenir l'envoi dans les conditions indiquées par l'avis de convocation à l'assemblée générale.

Un actionnaire ne peut se faire représenter que par son conjoint ou par un autre actionnaire en justifiant d'un mandat.

3.1.13.4 **Tenue de l'assemblée – Bureaux – Procès-verbaux (article 27 des Statuts)**

Une feuille de présence est tenue à chaque assemblée conformément aux prescriptions légales.

Les assemblées sont présidées par le Président du conseil d'administration ou, en son absence, par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le conseil d'administration. En cas de convocation par un Commissaire aux Comptes ou par un mandataire de justice, l'assemblée est présidée par l'auteur de la convocation. A défaut, l'assemblée élit elle-même son Président.

Les fonctions de scrutateurs sont assurées par les deux actionnaires, présents et acceptants, représentant, tant par eux-mêmes que par mandataires, le plus grand nombre de voix. Le bureau ainsi constitué désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis et d'en assurer la régularité et de veiller à ce que le procès-verbal de séance soit établi.

3.1.13.5 **Quorum et vote des assemblées générales (articles 11 et 28 à 31 des Statuts)**

Dans les assemblées générales, le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissance est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Cependant, tel qu'indiqué précédemment, un droit de vote double est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis trois ans au moins au nom du même actionnaire. De même, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, le droit de vote double est conféré aux actions attribuées à raison d'actions inscrites sous la forme nominative, sous réserve que les actions à raison desquelles elles ont été attribuées bénéficiaient de ce droit de vote double.

Le quorum est calculé sur l'ensemble des actions composant le capital social, sauf dans les assemblées spéciales où il est calculé sur l'ensemble des actions de la catégorie intéressée, le tout déduction faite des actions privées du droit de vote en vertu des dispositions légales.

En cas de vote par correspondance, il n'est pas tenu compte, pour le calcul du quorum, que des formulaires dûment complétés et reçus par la Société trois jours au moins avant la date de l'assemblée générale.

Le vote s'exprime à main levée, ou par appel nominal, ou au scrutin secret, selon ce qu'en décident le bureau de l'assemblée générale ou les actionnaires. Les actionnaires peuvent aussi voter par correspondance.

3.1.13.6 **Différentes formes d'assemblée (articles 29 à 31 des Statuts)**

- *Assemblée générale ordinaire*

L'assemblée générale ordinaire prend toutes les décisions excédant les pouvoirs du conseil d'administration et qui n'ont pas pour objet de modifier leurs statuts. L'assemblée générale ordinaire est réunie au moins une fois l'an, dans les six mois de la clôture de l'exercice social, pour statuer sur les comptes de cet exercice, sous réserve de prolongation de ce délai par décision de justice.

Elle ne délibère valablement, sur première convocation, que si les actionnaires présents ou représentés, ou votant par correspondance, possèdent au moins le quart des actions ayant le droit de vote. Aucun quorum n'est requis sur deuxième convocation.

L'assemblée générale ordinaire statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance.

- *Assemblée générale extraordinaire*

L'assemblée générale extraordinaire peut modifier les statuts dans toutes leurs dispositions et décider notamment la transformation de la Société en société d'une autre forme, civile ou commerciale. Elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

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

L'assemblée générale extraordinaire statue à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance, sauf dérogation légale.

Dans les assemblées générales extraordinaires à forme constitutive, c'est-à-dire celles appelées à délibérer sur l'approbation d'un apport en nature ou l'octroi d'un avantage particulier, l'apporteur ou le bénéficiaire n'a voix délibérative ni pour lui-même, ni comme mandataire.

- *Assemblées spéciales*

S'il existe plusieurs catégories d'actions, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories, sans vote conforme d'une assemblée générale extraordinaire ouverte à tous les actionnaires et, en outre, sans vote également conforme d'une assemblée spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Les assemblées spéciales ne peuvent délibérer valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, la moitié, et sur deuxième convocation, le quart des actions de la catégorie concernée.

Pour le reste, elles sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les assemblées générales extraordinaires, sous réserve des dispositions particulières applicables aux assemblées de titulaires d'actions à dividende prioritaire sans droit de vote.

3.1.14 **Indivisibilité des actions (article 11 des Statuts)**

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société. Les copropriétaires indivis d'actions sont représentés aux assemblées générales par l'un d'eux ou par un mandataire commun de leur choix. A défaut d'accord entre eux sur le choix d'un mandataire, celui-ci est désigné par Ordonnance du Président du Tribunal de Commerce statuant en référé à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les assemblées générales extraordinaires. Cependant, les actionnaires peuvent convenir entre eux de toute autre répartition pour l'exercice du droit de vote aux assemblées générales. En ce cas, ils devront porter leur convention à la connaissance de la Société par lettre recommandée adressée au siège social, la Société étant tenue de respecter cette convention pour toute assemblée générale qui se réunirait après l'expiration d'un délai d'un mois suivant l'envoi recommandé, le cachet de la poste faisant foi de la date d'expédition.

3.1.15 **Achat par la Société de ses propres actions**

3.1.15.1 **Cadre juridique**

En application des articles 217-2 et suivants de la Loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales et conformément au règlement 98-02 de la Commission des Opérations de Bourse, l'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000, a autorisé le conseil d'administration de SQLI, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société à la cote du Nouveau Marché, à opérer en bourse sur une partie de ses propres actions.

3.1.15.2 **Finalités**

Conformément à la troisième résolution de l'assemblée générale extraordinaire précitée, les objectifs poursuivis par l'acquisition des actions seraient par ordre de priorité :

- d'assurer la régularisation du cours de bourse de la Société ;
- de favoriser la réalisation d'opérations financières ou de croissance de la Société, les actions acquises pouvant être utilisées à toutes fins et notamment être, en tout ou en partie, conservées, cédées, transférées ou échangées ;
- d'optimiser la gestion financière et patrimoniale de la Société ;
- de les attribuer aux salariés et dirigeants dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions légales et réglementaires, notamment dans le cadre de la participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise, du régime des options d'achat d'actions ou par le biais d'un plan d'épargne d'entreprise ;
- de les annuler sur une période de vingt-quatre mois dans la limite d'un nombre maximum ne pouvant excéder 10 % du capital social, déterminé au premier jour de la cotation des actions de la Société à la cote du Nouveau Marché.

L'acquisition, la cession, le transfert ou l'échange de ces actions pourraient être effectués par tous moyens, notamment sur le marché, ou de gré à gré, et le cas échéant, en ayant recours à des instruments financiers dérivés. Les actions seront achetées et revendues par intervention sur le marché.

3.1.15.3 **Part maximale du capital susceptible d'être rachetée**

L'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000 a décidé que le nombre maximum des actions dont la Société pourra faire l'acquisition ne devra pas dépasser la limite de 10 % du capital social déterminé au premier jour de l'admission des actions de la Société à la cote du Nouveau Marché soit 1.300.000 actions. Toutefois, à compter de son introduction au Nouveau Marché, la Société s'engage à maintenir un flottant d'au moins 10 %.

3.1.15.4 **Modalités des rachats**

Les actions seront achetées et revendues par tout moyen notamment, sur le marché ou de gré à gré. SQLI pourra également procéder à des rachats ou des ventes de blocs de titres.

3.1.15.5 **Prix maximum d'achat et prix minimum de vente**

L'assemblée générale mixte du 18 mai 2000 a modifié le prix maximum d'achat et le prix minimum de vente de ses propres actions par la Société qui résultaient de la décision de l'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000. Ces prix s'établissent désormais comme suit : le prix maximum d'achat par action ne devra pas être supérieur à 500 % du cours d'introduction des actions et le prix de vente minimum ne pourra être inférieur à 50 % du cours d'introduction des actions.

3.1.15.6 **Durée et calendrier**

Conformément à la troisième résolution de l'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000, cette autorisation d'achat et de vente des actions est donnée pour une durée de dix huit mois à compter de ladite assemblée. Toutefois, l'autorisation pourra être renouvelée pour une période de douze mois lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2000. Cette autorisation de rachat d'actions pourra être utilisée à tout moment, le cas échéant en période d'offre publique d'achat et/ou d'échange.

3.1.15.7 **Régime fiscal des rachats d'actions**

Pour la Société

Les gains ou les pertes constatées par la Société à l'occasion de cessions consécutives aux rachats seront taxables dans des conditions normales.

L'annulation des titres achetés par la Société n'aurait pas d'incidence sur son résultat imposable. L'accroissement des valeurs des titres constatée, le cas échéant, entre la date de rachat et celle de leur annulation ne générerait pas de plus-value du point de vue fiscal. Par ailleurs, cette opération ne rendrait pas le précompte exigible.

Pour le vendeur

Les rachats étant effectués sur le fondement de l'article 217-2 de la Loi n° 66-537 du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales hors le cadre d'une offre publique de rachat (OPRA), les gains réalisés à cette

occasion seraient soumis au régime des plus-values selon les dispositions de l'article 112-6° du C.G.I. Les gains réalisés :

- par les entreprises seraient soumis au régime des plus-values professionnelles prévu par l'article 39 *duodecies* du C.G.I. ;
- par les personnes physiques ne seraient soumis au régime des gains de cession de valeurs mobilières ou droits sociaux prévu par les articles 150 OA et suivants du C.G.I., c'est-à-dire à une imposition des plus-values au taux proportionnel de 16 % (26 % avec les prélèvements sociaux), que si le montant total des cessions réalisées par l'actionnaire dont les actions sont rachetées était supérieur à 50 000 FRF français.

3.1.16 **Franchissement de seuils (article 12(2) des Statuts)**

Outre le respect des obligations légales applicables au franchissement de seuils, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui viendrait à posséder, directement ou indirectement, par l'intermédiaire d'une ou plusieurs personnes morales qu'elle contrôle au sens de l'article 355-1 de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales, un nombre d'actions ou de droits de vote représentant cinq pour cent (5 %) du capital ou des droits de vote de la Société ou tout multiple de ce pourcentage et ce, même si ce multiple dépasse le seuil légal de cinq pour cent (5 %), devra notifier à la Société le nombre total d'actions ou de droits de vote qu'elle possède par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au siège social dans un délai de quinze jours à compter du franchissement de l'un de ces seuils.

Cette obligation d'information s'applique dans les mêmes conditions que celles prévues à l'alinéa précédent chaque fois que la fraction du capital ou des droits de vote détenue devient inférieure à l'un des seuils prévus à l'alinéa ci-dessus.

En cas de non-respect de ces dispositions, les actions ou les certificats de vote excédant le seuil donnant lieu à déclaration seront privés de droit de vote pour toute assemblée générale qui se tiendra jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification, si cette privation est demandée par un ou plusieurs actionnaires détenant ensemble ou séparément cinq pour cent (5 %) au moins du capital ou des droits de vote de la Société.

3.2 **RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL CONCERNANT LE CAPITAL SOCIAL**

3.2.1 **Capital social (article 6 des Statuts)**

Avant l'augmentation de capital concomitante à l'introduction, le capital social s'élevait à 2.761.500 €, divisé en 11.046.000 actions d'un nominal de 0,25 € chacune, entièrement libérées, toutes de même catégorie.

Après l'augmentation de capital concomitante à l'introduction, le capital social s'élèvera à 3.250.000 € divisé en 13.000.000 actions d'un nominal de 0,25 € chacune.

3.2.2 **Fusion-absorption SQL Ingénierie – SQLI**

3.2.2.1 **Apport partiel d'actifs**

Le conseil d'administration de SQL Ingénierie réuni le 29 juin 1999 a approuvé un projet d'apport partiel d'actif de sa branche complète et autonome d'activité de conseil en informatique à une société nouvelle créée aux fins de le recevoir et dénommée SQLI (ci-après la « **Société Nouvelle** »).

L'apport a pris effet le 11 août 1999, date d'immatriculation de la Société Nouvelle au registre du commerce et des sociétés de Paris.

La valeur de l'apport effectué par SQL Ingénierie, déterminée sur la base de la valeur nette comptable au 31 décembre 1998, des actifs de l'activité apportée, a été définitivement arrêtée par le conseil d'administration de SQLI du 29 septembre 1999 à 4.629.656,08 FRF.

La différence entre la valeur arrêtée des apports de SQL Ingénierie et la valeur nominale des actions de la Société Nouvelle reçues par SQL Ingénierie a représenté FRF 1.500.856,08 (soit 19,18 FRF par action) et a été affectée au compte de prime d'apport de SQLI.

Le capital social de SQLI s'est élevé, en outre, après apports en numéraire de 40 FRF chacun par Messieurs Jean Rouveyrol, Alain Lefebvre, Bruno Leyssene, Philippe Haumesser, Eric Chanal et Didier Benet à 3.129.040 FRF.

SQL Ingénierie a reçu en rémunération de son apport 78.220 actions d'une valeur nominale de 40 FRF chacune, ce qui représente 99,99 % du capital de la Société Nouvelle.

La Société Nouvelle est tenue au paiement de la fraction de passif résultant de l'apport de la branche complète d'activité.

3.2.2.2 **Participation des investisseurs financiers**

La Société Nouvelle a réalisé le 17 août 1999 une augmentation de capital réservée d'un montant de 471.200 FRF assortie d'une prime d'émission globale de 9.528.842 FRF à deux investisseurs financiers, Groupe Dassault Développement et Innovacom 3. Le capital social a ainsi été porté à 3.600.240 FRF.

A l'issue de cette opération, chacun des investisseurs financiers détenait alors une participation de 6,54 % dans le capital de SQLI. La participation de SQL Ingénierie a donc été diluée pour ne représenter plus que 86.9 % du capital de la Société Nouvelle.

3.2.2.3 **Fusion-absorption et changement de dénomination**

Les assemblées générales extraordinaires de SQL Ingénierie et de SQLI du 21 mars 2000 ont décidé de la fusion des deux sociétés, par absorption de SQLI par SQL Ingénierie. Cette dernière procède donc à une augmentation de capital de 314.000 FRF par émission de 3.140 actions d'une valeur nominale unitaire de 100 FRF, compte tenu de sa renonciation à l'attribution de ses propres actions auxquelles elle aurait pu prétendre du fait de sa qualité d'actionnaire de la société absorbée. En outre, l'assemblée générale extraordinaire de SQL Ingénierie a décidé d'adopter pour dénomination sociale "SQLI", postérieurement à la fusion-absorption.

Dans le cadre de la fusion, chacun des investisseurs financiers a reçu 1.570 actions de SQLI (anciennement dénommée SQL Ingénierie), ce qui représente 6,37 % de son capital et a été nommé administrateur. SQL Ingénierie n'a reçu aucun titre (fusion-renonciation).

Le rapport d'échange déterminé sur la base de l'actif net par action de chacune des sociétés a été contractuellement corrigé pour (i) réduire la dilution des investisseurs financiers et (ii) tenir compte de l'acquisition en septembre 1999 de la société Sudisim par SQLI.

Les documents relatifs à cette fusion (traité de fusion et rapports des commissaires à la fusion) peuvent être consultés au siège social de la Société au 55-57 rue Saint-Roch 75001 PARIS.

3.2.2.4 **Évolution du capital de SQLI**

Depuis la constitution de la Société, le capital de la Société a été porté de 2.761.500 FRF à 3.250.000 € (après conversion du capital en euro, division du nominal et augmentations de capital concomitante à l'introduction) par augmentations de capital successives en numéraire et incorporation de primes d'émission ainsi qu'il résulte du tableau ci-dessous:

Date	Nature de l'opération	Augmentation de capital en FRF	Prime d'émission et d'apports en FRF	Nombre de titres émis	Valeur nominale en FRF	Montant cumulé du capital social	
						en FRF	en titres
Constitution	Souscriptions en numéraire des fondateurs	50.000	0	500	100	50.000	500
24 août 1992	Augmentation de capital par incorporation de bénéfices	550.000	0	5.500	100	600.000	6.000
16 avril 1993	Augmentation de capital par incorporation de bénéfices	400.000	0	4.000	100	1.000.000	10.000
10 mai 1995	Augmentation de capital par incorporation de réserves	1.000.000	0	10.000	100	2.000.000	20.000
4 octobre 1999	Augmentation de capital réservée	150.000	1.350.000	1.500	100	2.150.000	21.500
21 mars 2000	Fusion-absorption de SQLI	314.000	10.570.996	3.140	100	2.464.000	24.640
21 mars 2000	Augmentation de capital par incorporation de réserves, primes d'émission, de fusion et reports à nouveau	15.650.252,55	0	159.460	/	18.114.252,55	184.100
		en €	en €	en €	en €	en €	
21 mars 2000	Conversion du capital en euro	0	0	0	15	2.761.500	184.100
21 mars 2000	Division du nominal des actions	0	0	0	0,25	2.761.500	11.046.000
21 juillet 2000	Augmentation de capital concomitante à l'introduction	13.189.500	12.701.000	1.954.000	0,25	3.250.000	13.000.000

Répartition du capital et des droits de vote

Les deux tableaux suivants précisent la répartition du capital et des droits de vote avant et après l'introduction en bourse (avant exercice des Plans d'Options décrits au paragraphe 3.2.6 ci-après) :

Actionnaires	Avant Introduction sur le Nouveau Marché			Post Introduction et avant exercice des Plans d'Options		
	Nombre d'actions	% capital	% droit de vote	Nombre d'actions	% capital	% droit de vote
Jean Rouveyrol ⁽¹⁾	5.174.700	46,85 %	61,66 %	5.174.700	39,81 %	54,95 %
Alain Lefebvre ⁽¹⁾	1.818.240	16,46 %	11,36 %	1.818.240	13,99 %	10,12 %
Hervé Griffon	672.420	6,09 %	4,20 %	672.420	5,17 %	3,74 %
Bruno Leyssene	316.920	2,87 %	3,66 %	316.920	2,44 %	3,26 %
Total Fondateurs	7.982.280	72,26 %	80,87 %	7.982.280	61,40 %	72,08 %
Managers	1.042.800	9,44 %	6,51 %	1.042.800	8,02 %	5,80 %
Salariés	92.400	0,84 %	0,58 %	92.400	0,71 %	0,51 %
Total Salariés	1.135.200	10,28 %	7,09 %	1.135.200	8,73 %	6,32 %
Groupe Dassault Développement ⁽³⁾	964.260	8,73 %	6,02 %	964.260	7,42 %	5,37 %
Innovacom 3	964.260	8,73 %	6,02 %	964.260	7,42 %	5,37 %
Total Financiers	1.928.520	17,46 %	12,04 %	1.928.520	14,83 %	10,73 %
Public ⁽²⁾	0	0,00 %	0,00 %	1.954.000	15,03 %	10,87 %
Total	11.046.000	100,00 %	100,00 %	13.000.000	100,00 %	100,00 %

(1) et leur groupe familial

(2) dont actions souscrites par les salariés dans le cadre de l'Offre

(3) dont actions détenues par certains salariés de Dassault Développement.

Le tableau suivant précise la répartition du capital et des droits de vote après l'introduction en bourse (après exercice des Plans d'Options décrits au paragraphe 3.2.6 ci-après) :

Actionnaires	Post Introduction après exercice des Plans d'Options		
	Nombre d'actions	% capital	% droit de vote
Jean Rouveyrol ⁽¹⁾	5.174.700	34,62 %	49,58 %
Alain Lefebvre ⁽¹⁾	1.818.240	12,18 %	9,13 %
Hervé Griffon	672.420	4,50 %	3,38 %
Bruno Leyssene	316.920	2,12 %	2,94 %
Total Fondateurs	7.982.280	53,40 %	65,02 %
Managers	1.042.800	6,98 %	5,23 %
Salariés	92.400	0,62 %	0,46 %
Plans d'Options	1.949.294	13,04 %	9,79 %
Total Salariés	3.084.494	20,63 %	15,48 %
Groupe Dassault Développement ⁽³⁾	964.260	6,45 %	4,84 %
Innovacom 3	964.260	6,45 %	4,84 %
Total Financiers	1.928.520	12,90 %	9,68 %
Public ⁽²⁾	1.954.000	13,07 %	9,81 %
Total	14.949.294	100,00 %	100,00 %

(1) et leur groupe familial

(2) dont actions souscrites par les salariés dans le cadre de l'Offre

(3) dont actions détenues par certains salariés de Dassault Développement.

Modifications intervenues dans la répartition du capital depuis 3 ans

Outre les opérations visées ci-avant au paragraphe 3.2.2, les principales modifications intervenues dans le capital depuis trois ans sont décrites ci-après.

Dates	Groupe Dassault					SQL	
	Fondateurs	Managers	Développement	Innovacom 3	Collaborateurs	Ingénierie	TOTAL
31/12/97	15.400	4.600	0	0	0	0	20.000
26/12/98	15.400	4.400	0	0	0	200	20.000
21/10/99	17.576	302	2.731	2.731	0	100	23.440
31/12/99	17.710	1.468	2.731	2.731	0	0	24.640
01/03/00	16.749	2.326	2.731	2.731	103	0	24.640
22/03/00*	7.508.400	1.042.800	1.224.300	1.224.300	46.200	0	11.046.000
29/03/00*	8.028.480	1.042.800	964.260	964.260	46.200	0	11.046.000
30/06/00	7.982.280				92.400		

* Après fusion, augmentation de capital et division du nominal

En février 1998 et en octobre 1999, deux groupes d'actionnaires ont cédé un total de 4.600 actions qui ont été reclassées auprès des managers actuels à hauteur de 2.536 actions, des actionnaires fondateurs et dirigeants Messieurs Jean Rouveyrol et Alain Lefebvre et leur groupe familial respectif à hauteur de 902 actions et auprès des investisseurs financiers Innovacom 3 et Groupe Dassault Développement à hauteur de 1.162 actions.

La Société a été informée en avril 2000 de ce que l'un des anciens salariés de SQL Ingénierie remettrait en cause le prix auquel il a cédé sa participation dans cette société à SQLI fin 1999. Cette participation a fait l'objet d'une revente quasi simultanée à des conditions de prix similaires par SQLI à certains de ses salariés. Compte tenu notamment de la connaissance par le cédant d'un projet de cotation de SQLI au moment de la cession et de l'assistance d'un expert pour l'évaluation de sa participation, la Société estime que cette réclamation ne devrait pas avoir de répercussions significatives sur le développement de la Société.

Nature des acquéreurs	Date acquisition	Nombre d'actions acquises	Prix d'acquisition (FRF)	Montant acquisition (FRF)	Nominal à la date d'acquisition
Investisseurs	Oct-99	5.462	2.563	14.000.000	100
Managers	Dec-99	1.166	2.256	2.630.496	100
Managers*	Jan-00	744	2.563	1.906.872	100
Managers	Jan-00	858	2.000	1.716.000	100
Salariés**	Mar-Juin 00	206	13.190	2.717.165	100

Nature des acquéreurs	Mode entrée dans le capital	Actions détenues au 06/07	% capital	VE base transaction (MF)	% décote par rapport à la valorisation d'entrée des investisseurs	VE pré-money fourchette basse (intro)	% décote
Investisseurs	Augmentation	5.462	12,04 %	63,16	0 %	427	85 %
Managers	Cession	1.468	12,04 %	42,27	33 %	427	90 %
Managers*	Echange titres	1.468	6,00 %	63,15	0 %	427	85 %
Managers	Cession	2.326	9,44 %	49,28	22 %	427	88 %
Salariés**	Cession	206	0,84 %	325,00		427	24 %

* Echange contre des titres de Keenvision

** Les différents salariés concernés ont profité d'une clause lors de la cession initiale de cours dans laquelle était précisé qu'un ajustement de valorisation serait fait en fonction du cours d'introduction

Eléments d'appréciation de la valorisation d'avril 1999

Les investisseurs, Dassault Développement et Innovacom 3, ont investi dans le Groupe SQLI par augmentation de capital décidée en avril 1999 et réalisée en octobre 1999. La valorisation du Groupe a été arrêtée au printemps 1999, mais la réalisation de l'augmentation de capital n'a eu lieu qu'en octobre du fait des délais de constitution de la filiale permettant l'entrée dans le Groupe des investisseurs susmentionnés (c.f. paragraphe 3.2.2).

En avril 1999, le Groupe était valorisé à 63 MF en appliquant la méthode des comparables, à 64 MF en utilisant la méthode des discounted cash flow et à 79 MF en utilisant la méthode de la rentabilité des capitaux investis.

Les mêmes méthodes de valorisation (comparables, discounted cash flow, rentabilité des capitaux investis) ont été appliquées pour la valorisation du Groupe dans la perspective de son introduction en bourse. L'écart entre la valorisation d'avril 1999 et la valorisation lors de l'introduction (représentant une décote de l'ordre de 85 %) s'explique de la manière suivante :

- Les prévisions de chiffre d'affaires sur les années 1999 – 2000 ont été révisées à la hausse de 20 % et les objectifs de croissance sur la période 2001 – 2003 sont supérieurs de l'ordre de 35 % ;
- Les objectifs de rentabilité sur les années 1999 et 2000 ont été modifiés en conséquence permettant ainsi au Groupe d'anticiper sur toute la période des exercices bénéficiaires ;
- La Société envisageait la création de plusieurs entités (aux Etats-Unis et en Suisse) en 1999. Elle prévoyait antérieurement que ces développements génèreraient des pertes d'exploitation au cours de la première année d'activité alors que la filiale suisse s'est avérée profitable dès 1999, et que la filiale américaine Techmetrix USA, devrait atteindre l'équilibre d'exploitation dès la fin du 1^{er} semestre 2000 ;
- SQLI a réalisé, en milieu d'année 1999, une opération de croissance externe par l'acquisition de la société Sudisim dans de meilleures conditions que celles anticipées. Cette acquisition a donc eu un impact positif sur la valorisation du Groupe ;
- la Société a surperformé ses objectifs d'embauches au cours de l'année 1999 et au cours du premier semestre 2000, modifiant ainsi ses objectifs 2000 et 2001.

En conséquence, les éléments pris en compte dans les méthodes de valorisation ci-dessus présentées ont considérablement évolué.

Concernant les méthodes de valorisation des discounted cash flow et de rentabilité des capitaux investis, la maturité du marché des *web agences* ainsi que la maturité du Groupe SQLI en particulier a sensiblement évolué sur un an. Ceci justifiait la prise en compte d'un taux d'actualisation (ou taux de rendement exigé des investisseurs) supérieur à celui retenu en juin 2000. Sur la période du plan de développement, ce taux était de 14 % contre 12 % actuellement, sur la période de 2003 à 2010 ce taux était de 11 % contre 9 % et sur la période 2010 à 2020, il était de 8 % contre 6 %. De plus, la séquence des cash flow prévisionnels découlant du plan de développement présenté dans le présent prospectus définitif a notablement évolué pour les raisons sus-mentionnées. Selon ces deux méthodes (discounted cash flow et rentabilités des capitaux investis), la valorisation du Groupe en avril 1999 était respectivement de 64 MF et de 79 MF ; dans le cadre de l'Introduction du Groupe, elle est respectivement de 567 MF et de 584 MF.

Concernant la méthode des comparables, pour la valorisation préparée dans la perspective de l'introduction en bourse, il a été privilégié un échantillon de valeurs françaises cotées au Nouveau Marché. Les valeurs cotées retenues ont été : Valtech, Himalaya, D Interactive, Fi System, Business Interactive. Sur la base des cours constatés sur ces valeurs au 28 juin 2000, la valorisation de ces sociétés fait ressortir un multiple moyen de 6,8 fois les chiffres d'affaires 2000 et 3,4 fois les chiffres d'affaires 2001.

Pour la valorisation établie en avril 1999, l'échantillon des valeurs comparables était inévitablement très différent. La valorisation de Fi System en prix d'offre correspondait à environ deux fois le chiffre d'affaires de l'exercice en cours. D'autre part, le cours moyen d'une SSII comme Cap Gemini, faisait ressortir sur la période février-avril 1999 un multiple de deux fois le chiffre d'affaires prévisionnel de l'exercice.

Dans un contexte où les valeurs de la « nouvelle économie » ne représentaient pas encore de référence de comparaison, les multiples étaient fort éloignés de ceux constatés fin 1999/début 2000, et que les SSII « classiques » étaient alors considérées comme étant la référence principale de ce secteur. Les SSII classiques ou Internet étaient dans l'ensemble valorisées entre une fois et trois fois le dernier chiffre d'affaires connu au printemps 1999.

La valorisation du Groupe arrêtée en avril 1999 suivant la méthode des comparables de 63 MF correspondait au bas de cette fourchette, soit une fois le chiffre d'affaires 1998 ce qui était justifié par des considérations de taille et d'illiquidité de l'action. Dans le cadre de l'introduction en bourse, la valorisation du Groupe suivant la méthode des comparables est de 695 MF, soit 3,5 fois le chiffre d'affaires prévisionnel 2000.

Cessions par les Fondateurs à certains salariés

Au cours du dernier semestre 1999 et du premier semestre 2000, les actionnaires fondateurs ont cédé une partie de leurs actions à certains managers et salariés du Groupe. Les cessions qui ont eu lieu en décembre 1999 et en janvier 2000, ont été réalisées à un prix comportant une décote de 33 % (décembre 1999) et 22 % (janvier 2000) par rapport à la valorisation du Groupe au moment de l'entrée des investisseurs. Ces décotes s'expliquent notamment par l'illiquidité des titres et l'application d'une décote de holding.

Les cessions plus récentes de mars et juin 2000 ont été réalisées à un prix comportant une décote de 24 % par rapport à la valorisation du Groupe dans le cadre de son introduction en bourse. Cette décote s'explique notamment par le souhait des fondateurs d'impliquer plus étroitement des managers et des salariés ayant contribué depuis longtemps au développement du Groupe.

3.2.5 **Capital autorisé non émis**

L'assemblée générale des actionnaires de la Société réunie le 21 mars 2000 a délégué au conseil d'administration les pouvoirs nécessaires à l'effet :

- a) de procéder, pendant une période de vingt six mois à compter de l'autorisation de l'assemblée des actionnaires, en une ou plusieurs fois, à l'émission, avec maintien des droits préférentiels de souscription des actionnaires, de toutes valeurs mobilières à l'exclusion d'actions de priorité et de certificats d'investissement, donnant accès, immédiatement ou à terme, à tout moment ou à date fixe, à une quotité du capital social de la Société, dans la limite d'un montant nominal total de 3.823.878 euros, étant précisé que sur ce montant nominal total s'impute le montant nominal total des autorisations d'augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et par incorporation de réserves décidées par l'assemblée générale des actionnaires réunie le 21 mars 2000, et décrites au b) et c) ci-après ;
- b) de procéder, pendant une période de vingt six mois à compter de l'autorisation de l'assemblée des actionnaires, en une ou plusieurs fois, par voie d'appel public à l'épargne, à l'émission en euros, avec suppression des droits préférentiels de souscription des actionnaires, de toutes valeurs mobilières à l'exclusion d'actions de priorité et de certificats d'investissement, donnant accès, immédiatement ou à terme, à tout moment ou à date fixe, à une quotité du capital social de la Société, dans la limite d'un montant nominal total de 1.757.199 euros dont 690.520 euros en vue de l'introduction en bourse, étant précisé que ce montant nominal total s'impute sur le montant nominal total de l'autorisation d'augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires décidée par l'assemblée générale des actionnaires réunie le 21 mars 2000, et décrite au a) ci-dessus ;
- c) de procéder, pendant une période de vingt six mois à compter de l'autorisation de l'assemblée générale des actionnaires, en une ou plusieurs fois, à l'augmentation du capital de la Société, par l'incorporation, successive ou simultanée, au capital de tout ou partie des réserves, bénéfiques ou primes d'émission, de fusion ou d'apport, à réaliser par création ou attribution d'actions ou par élévation de la valeur nominale des actions existantes, ou par l'emploi conjoint de ces deux procédés, dans la limite d'un montant nominal total de 1.000.000 d'euros, auquel s'ajoute le cas échéant, le montant nominal des actions supplémentaires à émettre pour préserver, dans les conditions légales et réglementaires, les droits des porteurs de valeurs mobilières donnant accès à terme au capital de la Société, étant précisé que ce montant nominal total s'impute sur le montant nominal total de l'autorisation d'augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires décidée par l'assemblée générale des actionnaires réunie le 21 mars 2000, et décrite au a) ci-dessus.

3.2.6 **Capital potentiel**

La Société a mis en place deux plans de bons de souscription d'actions ayant les caractéristiques de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise ainsi qu'un plan de bons de souscription d'actions au profit des salariés du Groupe (ci-après les « **Plans d'Options** »). La dilution potentielle maximum résultant de l'exercice des Plans d'Options est de 13,04 % dont 10,71 % pour les BSPCE.

3.2.6.1 **Plans de BSPCE**

L'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000 a autorisé le conseil d'administration, à émettre 1.197.000 bons de souscription d'actions ayant les caractéristiques de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (ci-après « BSPCE ») dans les conditions prévues par l'article 163 bis G du CGI et par l'article 339-5 de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales, attribués nominativement à certains salariés de SQLI (anciennement salariés de la filiale SQLI absorbée par SQL Ingénierie). Cette attribution ne pourra être réalisée qu'à la condition pour le bénéficiaire concerné d'avoir renoncé préalablement, irrévocablement et sans indemnité, à l'exercice de l'intégralité des options de souscription d'actions dont il était titulaire au 21 mars 2000.

L'émission de 1.197.000 BSPCE comporte, au profit des titulaires de BSPCE, une renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions auxquelles les BSPCE permettront de souscrire.

Chaque BSPCE sera incessible et donnera droit à la souscription d'une (1) action de la Société d'une valeur nominale de 0,25 € pour un prix de souscription de 1,07 €. Les BSPCE seront exerçables entre le 1^{er} octobre 2002 et le cinquième anniversaire de la date d'attribution des BSPCE.

L'assemblée générale extraordinaire du 6 juillet 2000 a autorisé le conseil d'administration à émettre 362.221 BSPCE, au titre d'un plan complémentaire, dans les conditions prévues par l'article 163 bis G du C.G.I. et par l'article 339-5 de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales, au profit de certains salariés de la Société en remplacement de celui autorisé par les résolutions 14 à 21 de l'assemblée générale mixte du 21 mars 2000, sous réserve de la renonciation expresse de chacun des bénéficiaires des 362.221 BSPCE attribués par l'assemblée générale mixte du 21 mars 2000 qui sont demeurés salariés de la société depuis cette date, préalablement à la souscription aux 362.221 BSPCE du nouveau plan complémentaire à attribuer par la présente assemblée.

L'émission de ces 362.221 BSPCE comportera, au profit des titulaires de BSPCE, une renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions auxquelles les BSPCE permettront de souscrire.

Chaque BSPCE sera incessible et donnera droit à la souscription d'une (1) action de la Société d'une valeur nominale de 0,25 € pour un prix de souscription de 5 €. Les BSPCE émis au titre du plan complémentaire seront exerçables entre le troisième et le cinquième anniversaire de leur date d'attribution.

Caractéristiques	Plan de BSPCE	Plan complémentaire de BSPCE
Date d'assemblée	21 mars 2000	6 juillet 2000
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées :	1.197.000	362.221
Nombre de personnes concernées	22	227
Point de départ d'exercice des BCE	1 ^{er} octobre 2002	3 ans à compter de leur date d'attribution par le CA
Date d'expiration	5 ans à compter de leur attribution	5 ans à compter de leur date d'attribution par le CA
Prix de souscription	1,07 €	5 €
Modalités d'exercice	par tranche annuelle	par tranche annuelle
Nombre d'actions souscrites au 21 juillet 2000	0	0

3.2.6.2

Plan d'options de souscription d'actions

L'assemblée générale extraordinaire du 21 mars 2000 a autorisé le conseil d'administration, dans le cadre des articles 208-1 et suivants de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales, à octroyer, en une ou plusieurs fois, au bénéfice des membres du personnel salarié de la Société et de ceux de ses filiales qu'il désignera, dans un délai de cinq (5) ans à compter du jour de ladite assemblée, des options donnant droit à la souscription d'un nombre maximum de 390.073 actions nouvelles de la Société à émettre à titre d'augmentation de son capital.

Dans l'hypothèse où les options seraient consenties par le conseil d'administration avant l'admission des actions à la cote du Nouveau Marché et sous réserve des ajustements nécessaires en cas de réalisation ultérieure des opérations visées par les dispositions légales et réglementaires, le prix de souscription sera fixé par le conseil d'administration au jour de l'offre d'option, en se référant notamment aux éléments d'évaluation suivants :

- la moyenne des chiffres d'affaires hors taxes des trois exercices précédant la date d'attribution ;
- le P.E.R. moyen des sociétés cotées ayant une activité concurrente de celle de la Société ;
- le cash flow futur actualisé ; et
- le prix de souscription des BSPCE attribués au titre du plan complémentaire.

Le conseil d'administration du 4 juillet 2000 a d'ailleurs procédé à l'attribution de 37.556 options de souscription aux salariés des filiales françaises et étrangères de la Société au prix de 5 €.

Dans l'hypothèse où les options seraient octroyées par le conseil d'administration après l'introduction des actions à la cote du Nouveau Marché, et sous réserve des ajustements nécessaires en cas de réalisation ultérieure des opérations visées par les dispositions légales et réglementaires, le prix de souscription des actions dont l'émission résultera de la levée des options sera au moins égal à 95 % de la moyenne des dix

premiers cours cotés de l'action de la Société aux vingt séances de bourse précédant le jour de l'octroi des options par le conseil d'administration.

Caractéristiques	Plan d'options de souscription d'actions
Date de l'assemblée autorisant le conseil d'administration à consentir des options de souscription d'actions	21 mars 2000
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	390.073
Nombre de dirigeants concernés	0
Date du conseil d'administration octroyant des options de souscription d'actions	4 juillet 2000
Nombre d'options attribuées	37.556
Point de départ d'exercice des options	5 ans à compter de leur date d'attribution
Date d'expiration	5 ans à compter de leur date d'attribution
Prix de souscription	5 € pour celles attribuées le 4 juillet 2000 et en référence au cours de l'action pour les autres
Nombre d'actions souscrites au 21 juillet 2000	0

3.2.6.3 **Bons de souscription d'actions**

L'assemblée générale extraordinaire du 18 mai 2000, a autorisé le conseil d'administration, sous condition suspensive d'admission des actions à la cote du Nouveau Marché, à émettre en une seule fois, et à tout moment jusqu'à l'expiration d'un délai de trente jours à compter de la date du premier règlement-livraison des actions de la Société suivant la date de leur admission à la cote du Nouveau Marché, un nombre maximum de 13.810 bons de souscription d'actions, au prix de 0,01 € par bon, chaque bon donnant droit de souscrire dix actions de la Société de 0,25 € de nominal chacune au Prix de l'Introduction, soit un montant nominal maximum d'augmentation de capital de 34.525 €.

Le conseil d'administration dans sa séance du 4 juillet 2000 a décidé de ne pas utiliser cette autorisation.

3.2.7 **Etat des nantissements sur les actions SQLI**

Néant.

3.2.8 **Engagement des actionnaires**

Les actionnaires dirigeants se sont engagés à ne vendre, sur trois ans, qu'un maximum annuel de 20 % de leur participation dans le capital de la Société calculée au moment de son admission à la cote du Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

Les managers de la Société qui ont acquis des actions de la Société au cours de la dernière année se sont engagés à conserver la totalité de ces actions pendant une durée d'un an à compter de l'admission de la Société à la cote du Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

Les investisseurs financiers, Innovacom 3 et Groupe Dassault Développement (tel que défini au paragraphe 3.2.3), se sont engagés à conserver 100 % de leur participation dans le capital de la Société pendant une durée d'un an à compter de son admission à la cote du Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

3.2.9 **Pacte d'actionnaires**

Il n'existe pas de pacte d'actionnaires à ce jour.

3.3 **POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES**

La Société n'a versé aucun dividende au titre de l'exercice 1999. La Société a l'intention de réinvestir les bénéfices futurs et n'envisage pas, a priori, de distribuer de dividendes au cours des deux prochains exercices.

4.1 PRESENTATION GENERALE DU GROUPE

4.1.1 Historique et description de l'activité du Groupe SQLI

La Société a été créée en mars 1990 par Jean Rouveyrol et Alain Lefebvre, avec pour objectif d'aider les entreprises à **tirer profit des nouvelles technologies informatiques**. Dès la première phase de son développement, SQLI (anciennement dénommée SQL Ingénierie), s'est immédiatement positionnée sur les architectures client-serveur, en privilégiant un nouveau *business model* de SSII, centré sur la recherche et le développement. SQLI s'est réorientée à partir de 1995 sur les technologies Internet, pour devenir aujourd'hui une agence Tout-Internet.

- **De 1990 à 1995, les années du client-serveur**

Dès sa création, SQLI a anticipé l'évolution des systèmes d'information, d'une architecture centralisée (modèle encore dominant au début des années 1990), vers les architectures réparties (modèle client-serveur). SQLI, pionnier sur le client-serveur, a rapidement développé sa notoriété grâce à la forte visibilité de son activité de Recherche & Développement. Cette activité de Recherche & Développement, originale pour une SSII, a clairement démarqué la Société par rapport à ses concurrents et se situe parfaitement en phase avec la vocation de la Société qui est d'anticiper les nouvelles technologies informatiques, et guider ses clients vers une utilisation pragmatique de celles-ci.

- **De 1995 à 1998, du client-serveur à l'Internet**

Dès 1995, SQLI a identifié l'évolution majeure que représentait l'Internet pour les entreprises. La Société a immédiatement consacré l'ensemble de sa veille technologique à l'Internet et progressivement, au fur et à mesure de la maturité du marché, elle a fait évoluer son offre de services vers des applications Internet, de type Intranet, *B-to-B*, et *B-to-C*.

La Société a montré, durant cette période de transition clé pour toute l'industrie informatique, sa capacité à faire face à des changements technologiques majeurs. La croissance moyenne du chiffre d'affaires de la Société au cours de ces années, de l'ordre de 50 %, atteste cette faculté rapide d'adaptation.

- **De 1998 à aujourd'hui, de la SSII spécialiste de l'Internet à l'Agence Tout-Internet**

Fin 1998, percevant l'importance de l'enjeu Internet, SQLI décide de s'organiser pour répondre à la demande globale des entreprises. SQLI crée Keenvision, sa filiale en conseil marketing *Web*, design et usabilité des sites.

En 1999, SQLI a procédé à plusieurs opérations significatives. Afin de répondre à la croissance très forte du marché, la Société a renforcé son capital par l'entrée de deux fonds d'investissement spécialisés : Groupe Dassault Développement et Innovacom 3. La Société a également procédé à une acquisition, avec le rachat de la société Sudisim basée à Montpellier, et à la création d'une filiale en Suisse et d'une autre, aux Etats-Unis.

Au début de l'année 2000, l'activité de Recherche & Développement est filialisée au sein de Techmetrix Research.

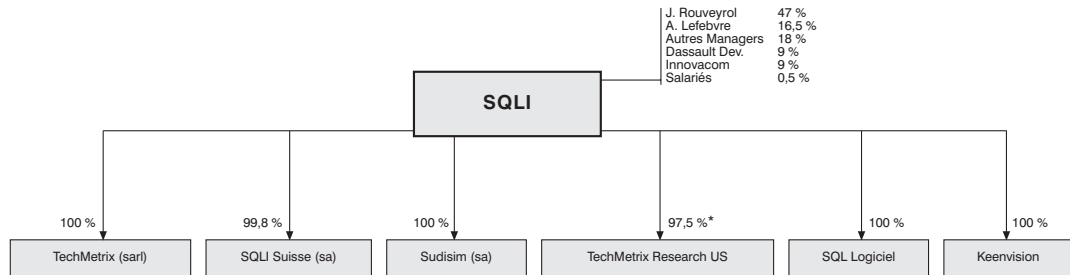
Ayant achevé l'organisation en trois pôles, le Groupe SQLI souhaite aujourd'hui lever des capitaux sur le marché boursier pour financer un développement européen, principalement réalisé par ouverture de filiales à l'étranger et opérations de croissance externe.

Le Groupe SQLI se définit aujourd'hui comme une agence « Tout-Internet ». Son ambition peut se résumer de la façon suivante : « définir et mettre en place une présence Tout-Internet utile et efficace pour ses clients ».

Organigramme juridique du Groupe

SQLI est la société-mère d'un groupe de sociétés (le « **Groupe SQLI** » ou le « **Groupe** ») françaises et étrangères dont l'organigramme est décrit ci-après.

Messieurs Jean Rouveyrol et Alain Lefebvre, fondateurs du Groupe SQLI, en assument la direction, et avec leur groupe familial respectif, détiennent 62,5 % du capital de la Société (avant l'introduction en bourse et avant prise en compte des Plans d'Options décrits au paragraphe 3.2.6).

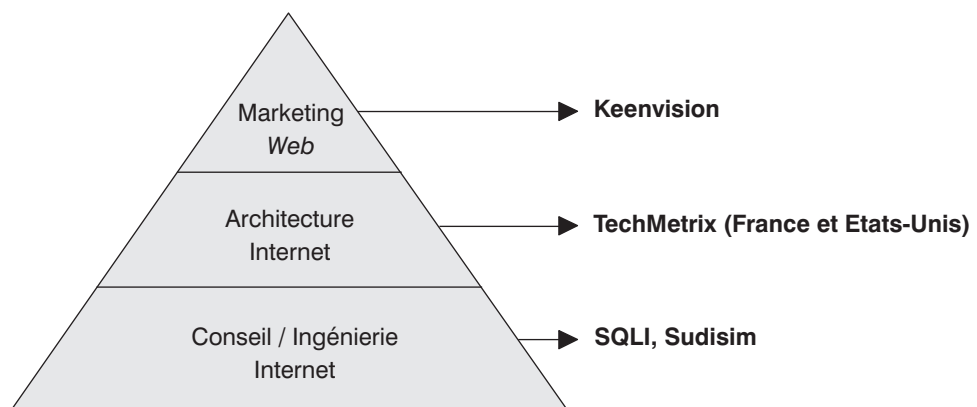


Source : SQLI

* le solde du capital de la société TechMetrix Research U.S., soit 2,5 %, est détenu directement par le manager de la société.

Le Groupe SQLI, agence Tout-Internet, est organisé pour répondre efficacement et globalement à la demande Internet des entreprises :

- SQLI et SQL Logiciel sont spécialisées dans l'ingénierie.
- Keenvision est spécialisée dans le conseil en marketing *Web*, design et usabilité des sites.
- TechMetrix regroupe les analystes du Groupe SQLI en France. Cette filiale réalise et commercialise des analyses et des études comparatives sur les nouvelles technologies informatiques. Elle s'appuie sur l'expérience de conseil et d'ingénierie de l'ensemble du Groupe.
- TechMetrix Research U.S. représente aux Etats-Unis les activités de TechMetrix SARL. Implantée à Boston, TechMetrix Research U.S. renforce la capacité du Groupe à anticiper au mieux les évolutions technologiques informatiques.
- Sudisim représente les agences du Sud de la France du Groupe. Implantée à Toulouse, Aix-en-Provence et Montpellier, elle développe toutes les activités de services du Groupe.
- SQLI Suisse est la première filiale européenne du Groupe et développe toutes les activités de services du Groupe.



Source : SQLI

Chiffres clés consolidés du Groupe SQLI

L'évolution du chiffre d'affaires et de la rentabilité du Groupe SQLI est la suivante :

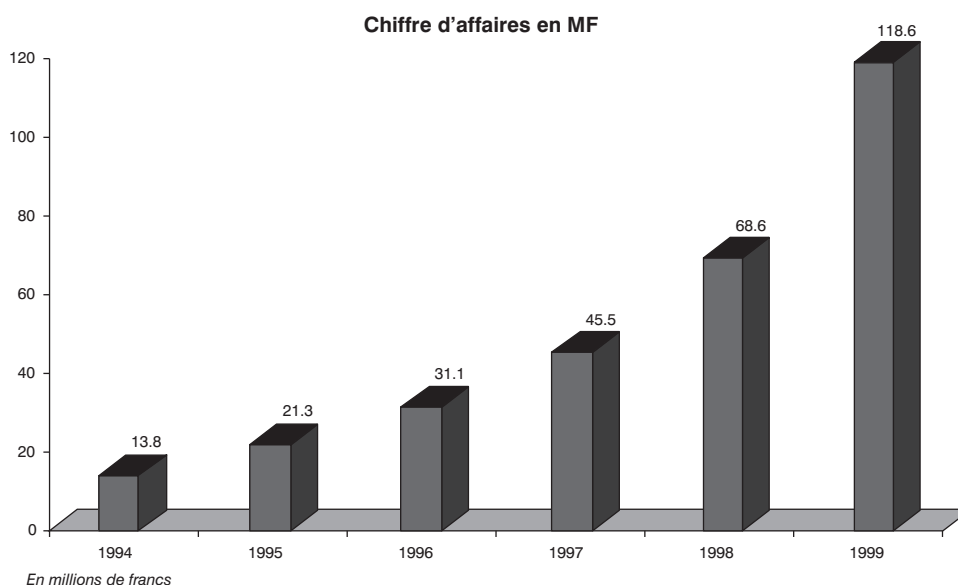
(en millions de francs)	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chiffre d'Affaires	13,8	21,3	31,1	45,5	68,6	118,6*
EBE	1,3	0,9	0,73	2,54	5,2	8,7
Résultat Net Part Groupe	0,75	0,17	0,09	0,19	1,4	2,5
Effectif moyen	30	48	68	88	132	232

* le chiffre d'affaires de Sudisim sur l'ensemble de l'exercice était de 17.120.970 FRF

Source : SQLI

(en millions d'euros)	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chiffre d'Affaires	2.10	3.25	4.74	6.94	10.46	18.08
EBE	0.20	0.14	0.11	0.39	0.79	1.33
Résultat Net Part du Groupe	0.11	0.03	0.01	0.03	0.21	0.37

Source : SQLI



Source : SQLI

Depuis sa création au début de l'année 1990, le Groupe SQLI affiche une forte croissance de son activité (taux de croissance moyen annuel d'environ 50 %). Les années de crise dans les services informatiques (de 1991 à 1993) n'ont pas ralenti le développement de la Société. L'évolution de l'offre commerciale du Groupe vers l'Internet a conforté sa croissance. Le Groupe a toujours dégagé une marge nette positive.

Répartition et évolution du CA par activité

en millions de francs	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%
Ingénierie Client/serveur	7.9	80	10.3	75	14.8	69	18.9	62	17.1	38	17.6	26	9	7
Conseil	1	10	2	15	3.1	15	5.1	16	10	22	15.4	22	38.1	32
Ingénierie B-to-B					1	5	5.1	16	15.5	34	32.5	47	66	56
Analyse, Benchmark	1	10	1.5	10	2.3	11	2	6	2.9	6	3.1	5	5.5	5

Source : SQLI

- 93 % de l'activité du Groupe étant assurée en 1999 par la mise en place de projets Internet (B-to-C, B-to-B, et Intranet), le Groupe SQLI est une « pure valeur Internet ». La part résiduelle d'ingénierie client-serveur correspond à des fins de projets engagés les années précédentes.
- L'activité de conseil du Groupe SQLI progresse régulièrement, et a représenté en 1999 32 % de son chiffre d'affaires, ce qui illustre la volonté du Groupe d'accompagner globalement ses clients. Pour le Groupe SQLI, le conseil et l'ingénierie sont indissociables et permettent une mise en œuvre rapide et efficace des projets Tout-Internet.

- L'activité « analyse technologique » correspond à la commercialisation des études et des Benchmark réalisées par le Groupe. La part de chiffre d'affaires est peu significative, mais l'impact commercial et marketing de cette activité est très fort et bénéficie à tout le Groupe.
- 95 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe ont été réalisés en France en 1999 dont 35 % en forfait et 65 % en régie.

Répartition et évolution des effectifs du Groupe

Effectif	1997	1998	1999
Effectif moyen de l'année	88	132	232
Effectif fin d'année (31 décembre)	105	156	275
Nombre de recrutements	45	71	131
Turnover*	4,9 %	5,3 %	6,5 %

* sur la base des entrées et sorties des collaborateurs calculées en effectif moyen.

Source : SQLI

La courbe de croissance des effectifs est proportionnelle à la progression du chiffre d'affaires du Groupe. Chaque année, le Groupe SQLI recrute en « net » 50 % de son effectif moyen pour l'année considérée. Le Groupe a ainsi recruté 131 personnes en 1999, pour un effectif de 232 personnes. Ce développement rapide de l'effectif dans une conjoncture de marché difficile, compte tenu du déficit de ressources, s'explique par la notoriété du Groupe sur les Nouvelles Technologies de l'Information (NTIC), et par sa politique de management des ressources humaines (cf chapitre 4.5.1 ci-après).

4.1.4 Les avantages concurrentiels du Groupe SQLI

- *Une expertise reconnue sur les nouvelles technologies*

L'anticipation technologique a toujours été le point fort du Groupe, La diffusion des résultats de son activité de Recherche et Développement aux Etats-Unis et en Europe en sont une des preuves. La filiale du Groupe, TechMetrix Research U.S., implantée à Boston, traduit cette dimension de SQLI, et positionne le Groupe à l'égal des cabinets d'analyse américains tels que Gartner Group, Meta Group, Patricia Seybold Group...

Cette image de société de services à la pointe des technologies donne au Groupe SQLI un avantage concurrentiel majeur face aux autres prestataires de services en Internet. Cette image est aussi utile dans la conquête et la gestion des entreprises clientes, que dans la capacité du Groupe à attirer et fidéliser les meilleurs ingénieurs et consultants.

Enfin, au-delà de son expertise sur les nouvelles technologies, le Groupe SQLI est aussi reconnu pour la qualité de ses missions, illustré par le fort taux de récurrence des clients (cf. 4.4.1).

- *Une démarche commerciale et opérationnelle adaptée au « Tout-Internet »*

Une offre d'accompagnement global avec une démarche exclusive, du conseil en stratégie Internet jusqu'à la mise en œuvre et au suivi des sites Web. Le Groupe SQLI se positionne ainsi comme partenaire unique de ses clients sur tout le spectre opérationnel de leurs projets Internet.

Une gestion du client dans la durée. Une véritable stratégie de présence Internet, globale et intégrée, ne peut pas se résumer à un projet. Il est indispensable de raisonner dans la durée et de concevoir une présence Internet comme une suite continue et récurrente de projets.

Une organisation commerciale et marketing pour gérer l'hypercroissance. Le développement commercial du Groupe SQLI est soutenu par une politique de communication et un plan marketing ambitieux. Sur le plan de la communication : publication d'ouvrages de références, lobbying avec les médias professionnels, publications régulières de chroniques dans la presse... Sur le plan marketing : interventions dans de nombreuses conférences, organisation de séminaires marketing déclinés en « road-show » dans toute la France, participation à de nombreux salons, mailings *on-line* et *off-line* sur les produits du Groupe... Cette politique marketing conforte le Groupe comme acteur de référence sur l'Internet, et appuie l'action commerciale de terrain déployée sur un maillage français dense, à travers les agences régionales du Groupe.

- *Le management et la culture d'entreprise*

Une culture d'entreprise unique. Le positionnement historique du Groupe sur les nouvelles technologies a permis d'attirer et de constituer progressivement des équipes de consultants et d'ingénieurs de qualité, passionnés et fortement impliqués dans le projet d'entreprise. Cela se traduit par un état d'esprit « *Sqlien* », reconnu par les clients : ouverture, adaptabilité et capacité à innover sont quelques-unes des

caractéristiques du Sqlien. Mais, en dehors de leurs qualités professionnelles, les clients reconnaissent unanimement *la valeur humaine* des collaborateurs du Groupe.

Un management adapté à l'hypercroissance. La Société s'est structurée en petites entités autonomes afin de garder sa réactivité face à ses clients. Le Groupe a ainsi démultiplié ses équipes en départements spécialisés par secteur d'activité et par régions. Ce modèle de développement en réseau permet au Groupe SQLI de renforcer sa culture d'entreprise tout en favorisant un développement rapide.

4.2 PRÉSENTATION DES ACTIVITÉS DU GROUPE

Avec la montée en puissance « tout azimut » de l'Internet au sein des entreprises, de nouvelles applications *Web* apparaissent ; elles sont plus complexes, étroitement intégrées au système d'information et de communication des entreprises. Schématiquement, la première génération de sites *Web* a concerné les sites institutionnels (les sites « plaquettes »), et l'Intranet. La deuxième génération du *Web* a vu l'émergence des sites marchands. Enfin, avec la troisième génération, apparaissent des sites *Web* que le Groupe SQLI qualifie de sites « intelligents » (cf définition au chapitre 4.3.3). Cette évolution résulte en particulier de l'explosion du B-to-B – l'Internet appliqué aux échanges entre les entreprises.

Pour répondre à ce nouveau besoin, les entreprises doivent trouver des équipes maîtrisant un spectre technologique d'une grande ampleur (XML pour la syndication et la communication entre applications, les serveurs d'applications pour la montée en charge, WAP pour l'Internet mobile, etc.).

Bien entendu, des compétences purement techniques ne sont pas suffisantes. Les entreprises ne réclament pas seulement de l'accompagnement en terme de réalisation, mais aussi du conseil dans les domaines du marketing *Web*, du design, et surtout sur « l'usabilité » des applications (l'ergonomie et la fluidité de fonctionnement).

La vocation du Groupe SQLI est d'apporter aux entreprises cette couverture complète de leur évolution vers le « Tout-Internet ». Ainsi, les compétences les plus critiques que doit apporter une agence Internet résultent au sein du Groupe SQLI de l'articulation étroite entre ses trois pôles spécialisés : TechMetrix, SQLI et Keenvision.

- *Avec TechMetrix, le Groupe SQLI possède une longue tradition de pratique de la R&D, l'essentiel de sa notoriété reposant justement sur ses études comparatives publiées depuis 1992. Par TechMetrix, le Groupe SQLI offre à ses clients la veille technologique et les prestations de benchmarking de haut niveau indispensables aux choix technologiques critiques. Disposant d'une filiale à Boston, TechMetrix est dans une position idéale pour observer et anticiper les tendances du marché américain, le plus innovateur et le plus compétitif du monde.*
- *SQLI affiche une expertise reconnue dans le développement d'applications reposant sur des serveurs d'applications, sur les middleware d'intégration des systèmes d'information (EAI pour Enterprise Applications Integration), où le XML bouleverse actuellement les pratiques habituelles. SQLI est également performante dans la mise en place de solutions décisionnelles qui permettent de suivre et analyser l'évolution de l'activité (business intelligence). Chacune de ces compétences historiques de SQLI est un atout dans l'élaboration de projets Internet : conseil et ingénierie pour mettre en place des applications Web de troisième génération, avec des solutions de type B-to-B ou B-to-C fortement intégrées avec les systèmes d'informations existants.*
- *Keenvision est le pôle conseil en marketing Web, design, et usabilité du Groupe. La mission de Keenvision est d'aider les entreprises à définir la meilleure présentation de leurs sites sur le Web (activité marketing Web) et permettre aux clients d'en vérifier l'efficacité (activité usabilité avec audits techniques et ergonomiques et tests utilisateurs). Keenvision dispose également d'un studio de création intégré permettant l'élaboration d'un design du site qui soit tout à la fois conforme à l'identité visuelle de la marque et en phase avec les contraintes du Web. Keenvision est en mesure d'accompagner le client depuis les phases en amont de chaque projet (définition du positionnement) et de le suivre jusqu'à la mise en ligne et après celle-ci (audit de suivi de la qualité et tests utilisateurs pour améliorer le fonctionnement).*

4.2.1 Les métiers du Groupe SQLI

- **Le conseil**

B-to-B, décisionnel, marketing Web, CRM, Knowledge Management

Le rôle de conseil

L'Internet et le *Web* obligent les entreprises à repenser leur organisation, de la relation client jusqu'à la gestion des connaissances internes. Le Groupe SQLI s'est donné pour objectif de répondre globalement à ce besoin des entreprises : du conseil jusqu'à la mise en production de solutions Internet *B-to-B*. Le rôle de

conseil est d'aider les directions générales, marketing et fonctionnelles à définir et mettre en œuvre une stratégie efficace sur l'Internet.

L'organisation du conseil dans le Groupe

Le pôle conseil du Groupe SQLI regroupe 55 consultants organisés par domaine d'expertise. Sur le *B-to-C*, le *B-to-B* ou le décisionnel, des consultants spécialisés par domaines technologiques assistent les directions techniques dans l'organisation de leur système d'information et de communication autour de l'Internet.

La filiale Keenvision aide les directions générales et marketing à définir une véritable stratégie *Web*, en cohérence avec la stratégie de développement de la Société. L'efficacité d'un site ne se mesure pas à son trafic mais à son taux de transformation (passage de visiteur occasionnel à client régulier) et c'est précisément à ce niveau qu'intervient Keenvision, à travers ses missions d'audit et son expertise en ergonomie *Web*.

- **L'ingénierie Internet**

Conception, réalisation et intégration de projets

Le développement de sites Web Intelligents

Le développement de sites *Web* intelligents impose une parfaite maîtrise de l'ensemble des logiciels, du front-office jusqu'au back-office des systèmes d'information. Les ingénieurs de SQLI sont spécialisés par type de logiciels, des logiciels *Web* d'intégration tels que Broadvision, aux environnements de développement s'appuyant sur les technologies Java, XML, OSS, ainsi que la maîtrise des *middleware* d'intégration avec les systèmes existants (EAI). Les projets mis en œuvre concernent aussi bien des applications de *B-to-C*, de *B-to-B*, d'Extranet, d'Intranet ou encore de type décisionnel. Des spécialistes en usabilité *Web* se concentrent sur le fonctionnement fluide du site.

Intégrateur de projets Internet

Le Groupe SQLI regroupe 165 ingénieurs assurant la maîtrise globale d'un projet Internet, de l'intégration de logiciels au développement d'applications spécifiques. Ainsi, le Groupe couvre l'ensemble des phases d'un projet Internet, de l'élaboration du cahier des charges jusqu'à sa mise en production.

Le suivi de l'exploitation

Le Groupe SQLI n'assure pas l'hébergement des sites *Web*, mais joue le rôle d'agent de gestion pour choisir l'hébergeur adapté aux besoins et aux contraintes des clients. Par la suite, le Groupe SQLI suit l'activité et les performances des sites de ses clients à travers des audits sur l'usabilité, des analyses de référencement, des tests de fonctionnement (par agents logiciels et par *pools* d'utilisateurs), et de tests de montée en charge (avec des logiciels spécialisés développés en interne).

- **La création graphique**

Avec Keenvision, le Groupe SQLI dispose de 20 *designers* et créateurs artistiques, spécialistes du *Web*, pour concevoir et réaliser les pages graphiques des sites développés.

4.2.2

L'offre du Groupe SQLI

- **La démarche et la mise en œuvre d'un site intelligent**

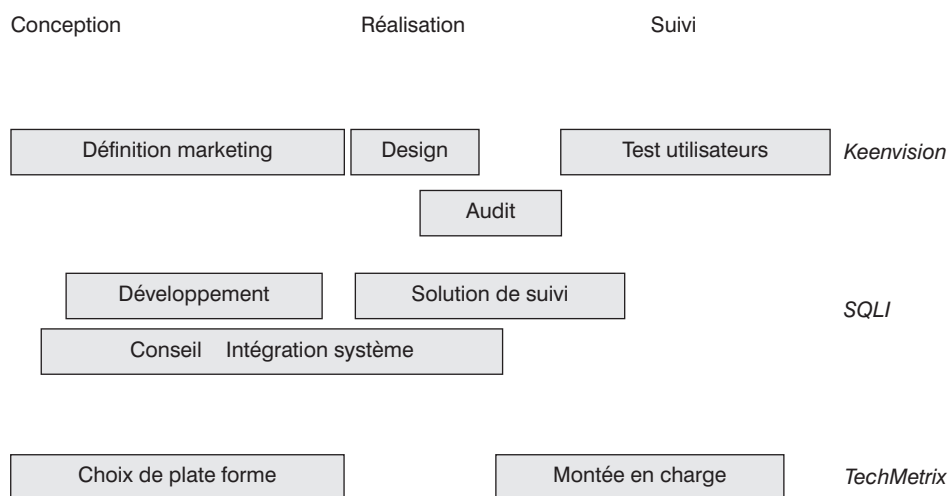
Le Groupe SQLI a mis en place une démarche exclusive pour accompagner ses clients dans la mise en place d'un site intelligent.

Cette démarche s'appuie sur 6 phases de développement, et une phase de suivi :

- Phase 1, l'appropriation (cadrer le projet) : présentation du projet, sensibilisation aux éléments clés ;
- Phase 2, la concrétisation (stratégie marketing *Web* du site) : une étude concurrentielle, les idées fortes (concepts et modèles), la mise en place de l'IRM, la stratégie de partenariat (*linking et affiliation*) ;
- Phase 3, la définition (description du site) : ligne éditoriale et rubriquage, arborescence et cinématique, choix d'un positionnement pour le référencement, identité visuelle et fonctionnement ;
- Phase 4, la conception (architecture technique, maquette, spécifications détaillées) : architecture logicielle et matérielle, mode d'hébergement, modélisation des données, spécifications détaillées, règles de personnalisation et tests d'usabilité ;

- Phase 5, le développement (première version du logiciel) : développement modulaire par composants, intégration des composants et validation, tests de montée en charge ;
- Phase 6, le lancement : mise en place chez l'hébergeur, planification des versions ultérieures, référencement du site (optimisation des pages en fonction des mots-clés choisis en phase 3) ;
- Phase 7, le suivi : détermination des indicateurs de suivi techniques et fonctionnels, acquisition des données, procédures d'audit et mise en place des agents logiciels.

L'articulation entre les entités TechMetrix, Keenvision et SQLI, dans le cadre de cette démarche exclusive, est illustrée par le schéma suivant :



Source : SQLI

- **Les produits « prêts à l'emploi »**

Une gamme de « produits » est réalisée et diffusée par le Groupe en s'appuyant sur son expertise Internet. Il s'agit de produits « prêts à l'emploi », comme des études de marché, des guides de développement et de formation. L'objectif de ses produits est d'aider les entreprises à comprendre les nouveaux enjeux du Web et à profiter des impacts Tout-Internet. Ils ne représentent pas un chiffre d'affaires significatif pour SQLI (moins de 10 %), et sont souvent intégrés dans l'approche conseil et ingénierie du Groupe. Il est important de noter, par ailleurs, que ces produits, largement diffusés, contribuent à l'image et à la notoriété du Groupe.

Les études de marché

Etudes comparatives, benchmarks

Les différentes études du Groupe se concentrent sur les problématiques d'architecture Internet, de qualification des technologies (OSS, WAP, Java, XML...) et d'offres de logiciels intégrés (Broadvision, Allaire Spectra, ATG Dynamo...). Ces études sont proposées sous la forme d'un abonnement au service « online.sqli.com », qui donne accès à l'ensemble des travaux de veille technologique du Groupe, à dix conférences annuelles, et à un lien permanent avec les consultants de TechMetrix. TechMetrix propose également à ses clients une plate-forme de démonstration permanente sur les dernières technologies du marché comme les principaux moteurs de personnalisation destinés aux sites Web de troisième génération.

A cette offre, il faut ajouter l'accord signé au début de l'année 2000 avec le cabinet américain Patricia Seybold Group, aux termes desquels Patricia Seybold diffuse les études SQLI aux Etats-Unis. L'accord prévoit également la diffusion par le Groupe SQLI des études Patricia Seybold sur le marché européen.

Les guides de développement

L'objectif des guides de développement du Groupe SQLI est de gagner du temps dans la mise en œuvre de projets de « sites intelligents ». L'offre du Groupe se compose de documents de référence comme le « guide d'ergonomie Web », mais également d'un service en ligne « Méthodes OnLine » donnant accès à un site dédié fournissant des codes sources, des composants techniques, des documents méthodologiques, et un lien permanent avec les consultants du Groupe SQLI.

La formation aux Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

« SQLI Institut »

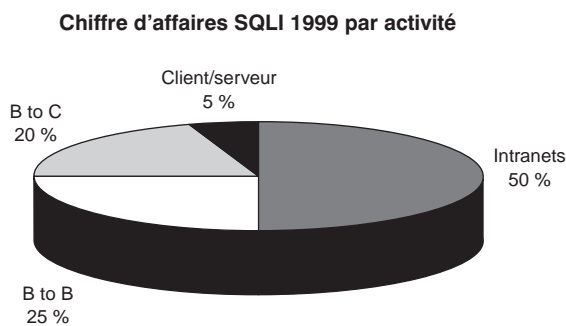
Enjeux du Web, démarche de mise en œuvre

Le Groupe SQLI propose des séminaires et des cours pour aider les entreprises à comprendre les enjeux du *Web*, et à maîtriser la mise en œuvre de projets Internet. Les séminaires s'adressent aux décideurs, aussi bien les Directeurs Généraux, Directeurs Marketing, que les Directeurs des Systèmes d'Information. Les cours sont destinés aux responsables et ingénieurs chargés de mettre en œuvre les projets Internet de l'entreprise. La vocation du Groupe SQLI est d'assurer un véritable transfert de compétences vers les équipes internes de ses clients. Cette activité traduit bien la volonté du Groupe d'être un partenaire global à côté de ses clients, pour les aider à maîtriser et tirer profit de l'évolution vers le Tout-Internet.

Le Groupe organise des séminaires de formation du Groupe auxquels ont participé plus de deux mille personnes. Ils sont animés par des consultants spécialisés en conseil stratégique Internet, en marketing et ergonomie *Web*, et experts dans la mise en œuvre des nouvelles technologies.

4.2.3 Les marchés du Groupe SQLI

En 1999, la répartition du chiffre d'affaires par activité reflète la situation de marché, avec un poids encore important des projets Intranets, et la montée en puissance des projets de *B-to-B* et de *B-to-C* :



Source : SQLI

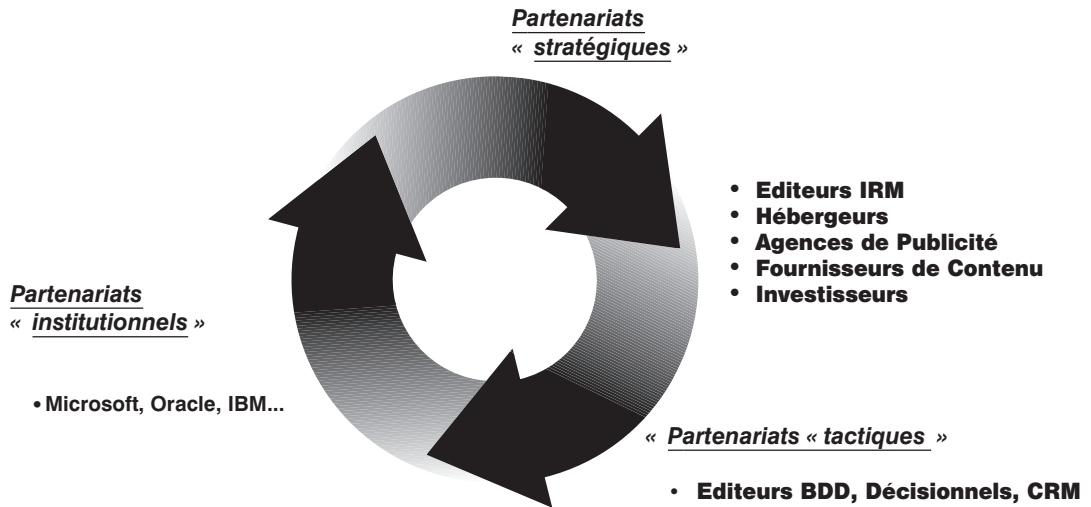
L'offre de SQLI centrée sur les sites intelligents et la forte croissance du marché du *B-to-B* et du *B-to-C* sont en train de faire évoluer l'activité de la Société. La part du chiffre d'affaires réalisée sur le *B-to-B* et le *B-to-C* devrait fortement augmenter en 2000.

4.2.4 Les partenariats du Groupe SQLI

Le Groupe SQLI a mis en œuvre une politique de partenariat, tant sur un plan technologique que sur un plan commercial. Les partenariats consistent principalement en une collaboration plus étroite de la part du Groupe avec tel ou tel fournisseur mais n'imposent aucune obligation à la charge du Groupe SQLI. Le Groupe SQLI considère en effet qu'un réseau de partenaires est un élément important de sa stratégie. Celui-ci permet au Groupe de se concentrer sur son « *core-business* », et de travailler en synergie efficace avec un certain nombre de partenaires dont l'identité peut évoluer dans le temps. Le Groupe SQLI développe donc en permanence des relations avec les sociétés qui lui permettront d'accompagner efficacement ses clients vers le « Tout-Internet » :

- des éditeurs de logiciels *Web* centrés sur la relation client (IRM – Internet Relationship Management) : Broadvision, Allaire...
- des sociétés assurant l'hébergement de sites *Web* (ISP – Internet Services Provider) : Integra, Colt...
- des fournisseurs de contenu : Mediapps (agrégateurs de contenu avec son logiciel Net.Portal)...
- Un cabinet d'analyse américain : Patricia Seybold Group. Ce partenaire américain diffuse ainsi depuis juillet 1999 les études du Groupe SQLI (réalisées par sa filiale TechMetrix Research U.S.) sur le marché américain. Par ailleurs, plus récemment, les deux sociétés ont signé un accord pour la diffusion en Europe par le Groupe SQLI des analyses réalisées par Patricia Seybold.

Le Groupe SQLI distingue trois niveaux dans ses partenariats : stratégique, tactique et institutionnel.



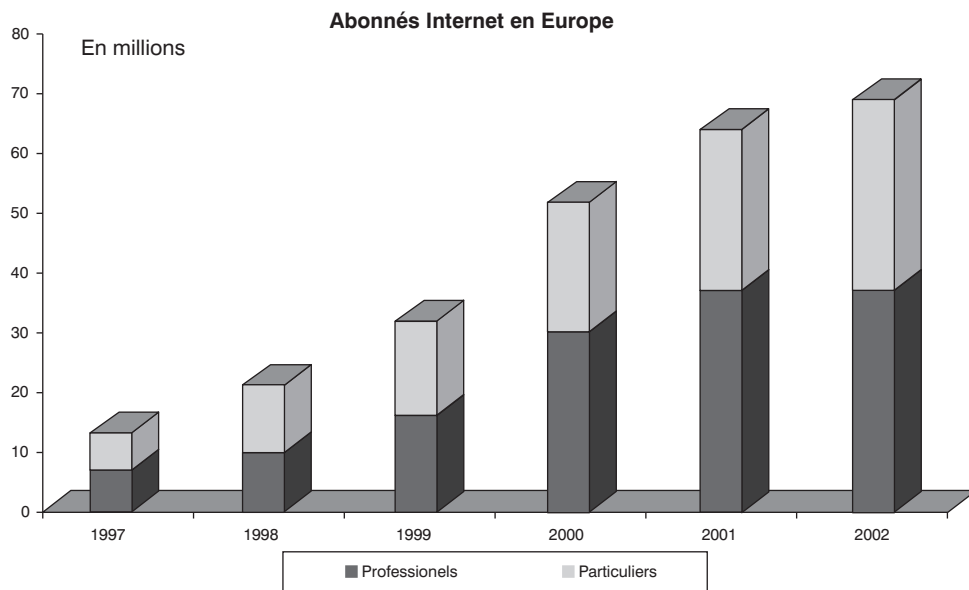
Source : SQLI

4.3 PRÉSENTATION DU MARCHÉ ET POSITIONNEMENT DU GROUPE

4.3.1 Le marché de l'Internet

- *Le marché de l'Internet en Europe*

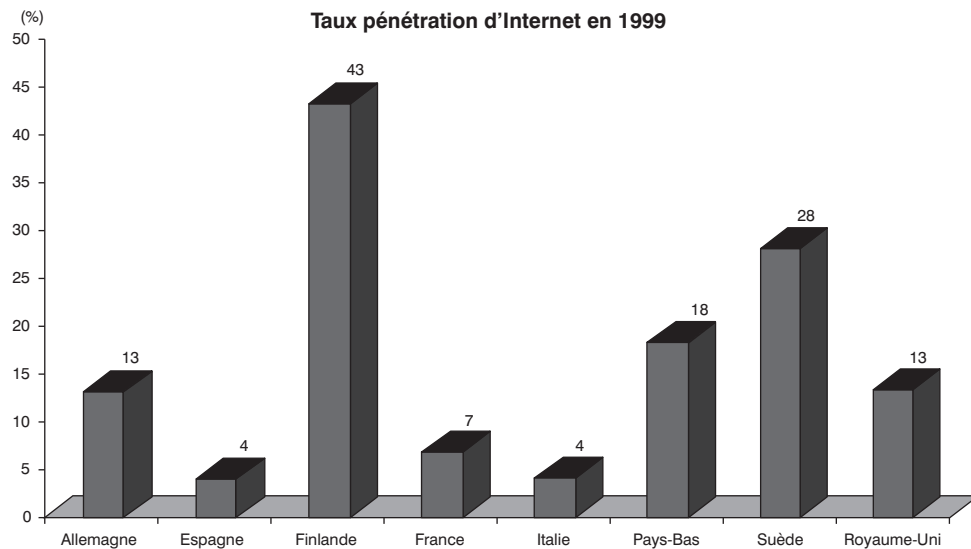
Selon Computer Industry Almanac, le nombre d'internautes en Europe s'élevait en août 1999 à 36 millions, contre 83 millions aux Etats-Unis à la même date. Selon Dataquest, le nombre d'abonnés en Europe pourrait s'élever à près de 70 millions en 2002.



Source : Dataquest

Le taux de pénétration de l'Internet en France était de 6 % à la fin de l'année 1998 (source : NUA), et ne représentait que la moitié de celui du Royaume-Uni ou de l'Allemagne. Ce retard s'expliquait en grande partie par l'existence du Minitel en France, qui a constitué un frein au développement de l'Internet. Néanmoins, ce retard devrait se combler rapidement.

En 1999, le taux de pénétration de l'Internet en France est de 7 % à comparer à 13 % en Allemagne et au Royaume-Uni.



Source : Jupiter Communications

- *L'année 1999 : année charnière dans le développement de l'audience Internet en France*

Les utilisateurs : toujours plus nombreux

En témoigne tout d'abord la croissance du nombre d'internautes, passé selon Médiamétrie à 5,2 millions au troisième trimestre 1999 (1,5 millions de plus en neuf mois). L'UAF (Association des fournisseurs d'accès) a enregistré un doublement du nombre de ses abonnés entre octobre 1998 et octobre 1999, passé de 960 000 à 1,925 million.

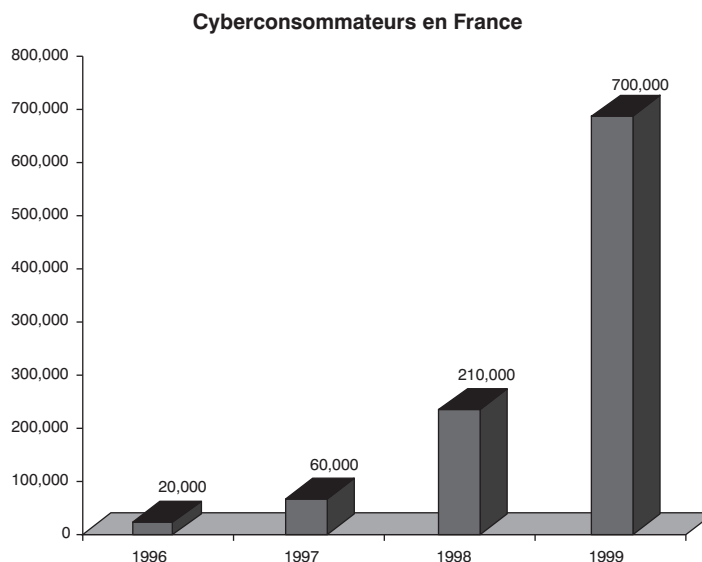
La fin de « l'Internet trop cher »

1999 a également été l'année de l'accès Internet gratuit : Liberty Surf, la Fnac (relayée par Mageoscom pour l'ensemble du groupe PPR), Free, Spray et d'autres sont venus à grand renfort de publicité concurrencer les fournisseurs d'accès payants. L'arrivée d'offres tout compris (communications incluses) et la baisse des tarifs ont commencé à éroder l'image d'un Internet trop cher d'accès.

- *Le marché du commerce électronique*

Le commerce électronique décolle

Plus fréquenté, Internet génère davantage de chiffre d'affaires, comme en témoigne la croissance du *B-to-C*, qui a généré une activité de 1,3 milliard de francs en 1999, soit un triplement par rapport à 1998 comme l'indique une étude réalisée en 1999 par Benchmark Group sur le commerce électronique en France. Les projections de cette étude tablent sur un nouveau quasi-triplement du chiffre d'affaires du *B-to-C* en 2000 à environ 3 milliards de francs. L'étude Benchmark Group estime que le nombre des *cyberacheteurs* a triplé en 1999, et devrait à nouveau à nouveau tripler pour atteindre les 2 millions à fin 2000.



Source : Benchmark group

Le commerce électronique devrait atteindre 5,9 % du chiffre d'affaires des entreprises françaises dans deux ans, et 16 % dans cinq ans. C'est la principale conclusion d'une enquête réalisée récemment par PricewaterhouseCoopers pour l'Expansion.

Les grandes entreprises investissent

Une étude du Cigref (Club informatique des grandes entreprises françaises) auprès de ses 92 membres montre que les grandes entreprises commencent à mobiliser des moyens pour répondre au défi du *B-to-C* : 40 % des grandes entreprises ont aujourd'hui un budget consacré au commerce électronique supérieur à 5 MF, 6 % investissant même plus de 50 MF.

Le phénomène de la bourse en ligne

L'arrivée en masse des *e-traders* est à la fois une autre source d'argent en ligne et un motif de connexion. Il y a un an, ils étaient quelques pionniers (Dubus, CPR E-Trade, Self Trade.), aujourd'hui non seulement le marché s'est constitué, mais il rencontre de plus en plus une demande vigoureuse chez les amateurs d'investissement boursier.

La banque en ligne

Cette hausse suit celle de la banque *online*, dont Benchmark Group a mesuré le triplement en un an, avec plus de 300 000 utilisateurs fin 1999. La mise en ligne intégrale de services bancaires par de grands acteurs bancaires va encore accélérer le mouvement.

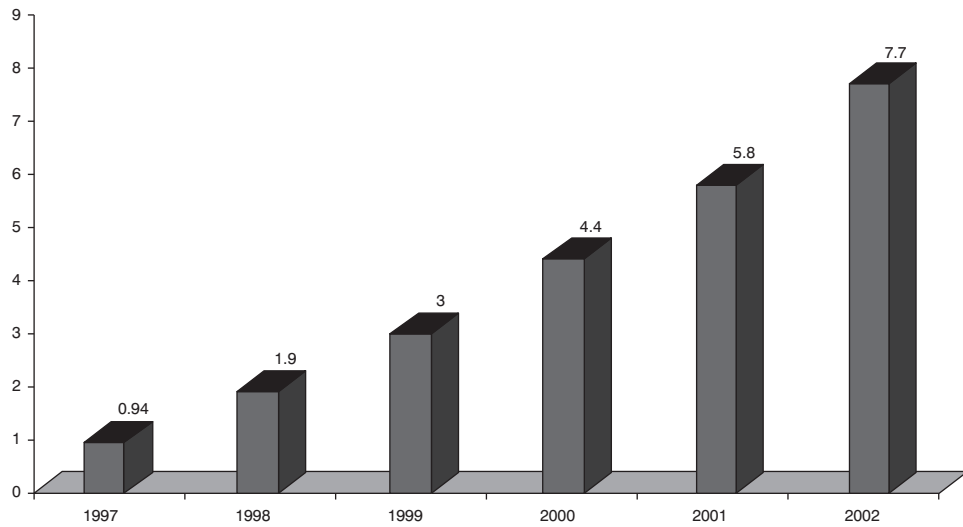
Internet, un média crédible

L'explosion de l'Internet français se mesure aussi à la montée des audiences de portail. Entre mars 98 et septembre 99, Yahoo France est passé de 34,3 à 100 millions de pages vues. Voilà.fr (France télécom) est passé entre fin 1998 et fin 1999 de 438 000 pages vues par jour à 2,350 millions. Les sites d'information comme Le Monde, Libération, TF1 (respectivement 1,6, 1,1 et 1,4 million de visites en novembre 1999 selon Cybermétric), deviennent des moyens d'information à part entière, avec des pointes à l'occasion des

événements d'actualité importants. Les revenus publicitaires de ces portails commencent à progresser : le montant des dépenses publicitaires faites sur Internet est passé ainsi en un an de 120 à 350 millions de francs. Ce chiffre est encore modeste par rapport aux autres médias, mais il est un bon indicateur de la progression « tout-azimut » de l'Internet dans le contexte français.

(en milliards US\$)

Marché de la publicité interactive dans le monde



Source : Jupiter Communications

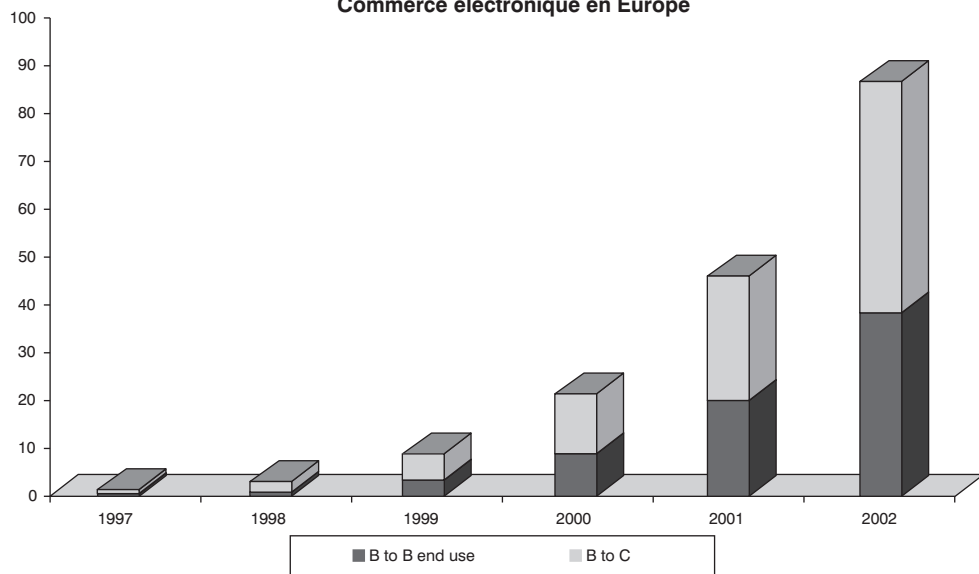
- Les tendances du commerce électronique en Europe dans les prochaines années

Une poursuite de la croissance sur le modèle américain

En 1999, le chiffre d'affaires réalisé dans le B-to-C aux Etats-Unis s'est élevé à 20 milliards de dollars pour l'exercice 1999 (contre 700 millions de dollars en 1996). Le secteur des échanges entre entreprises via Internet (le B-to-B) est plus difficile à cerner mais serait déjà estimé à 100 milliards de dollars en 1999. Dans cette somme considérable, se distinguent l'activité de services aux entreprises (travaux administratifs, voyages d'affaires, etc.) pour 22 milliards de dollars et la logistique de la chaîne d'approvisionnement (le « Supply Chain Management ») pour 4 milliards de dollars.

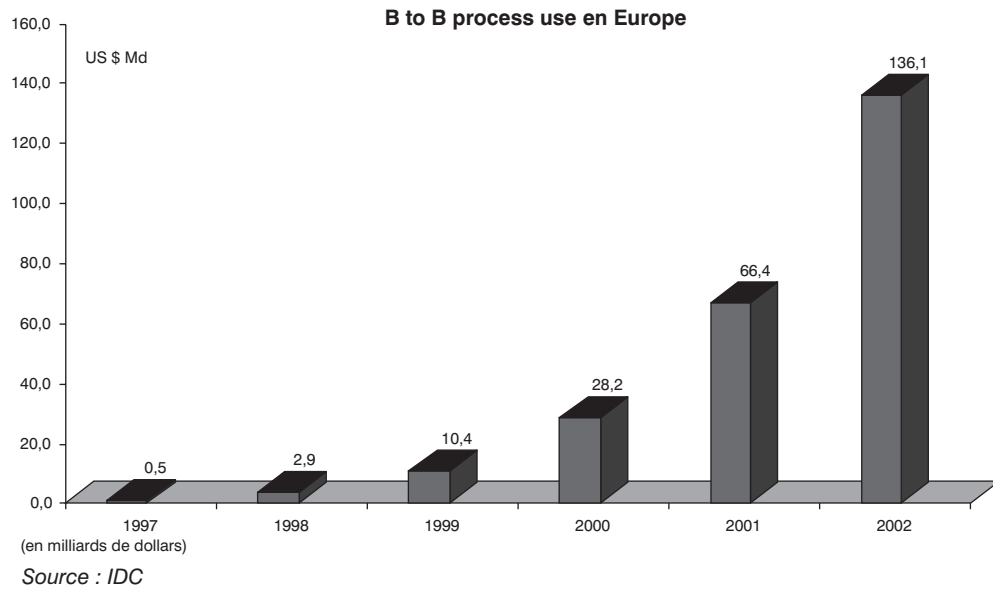
Une forte croissance attendue en Europe

Commerce électronique en Europe



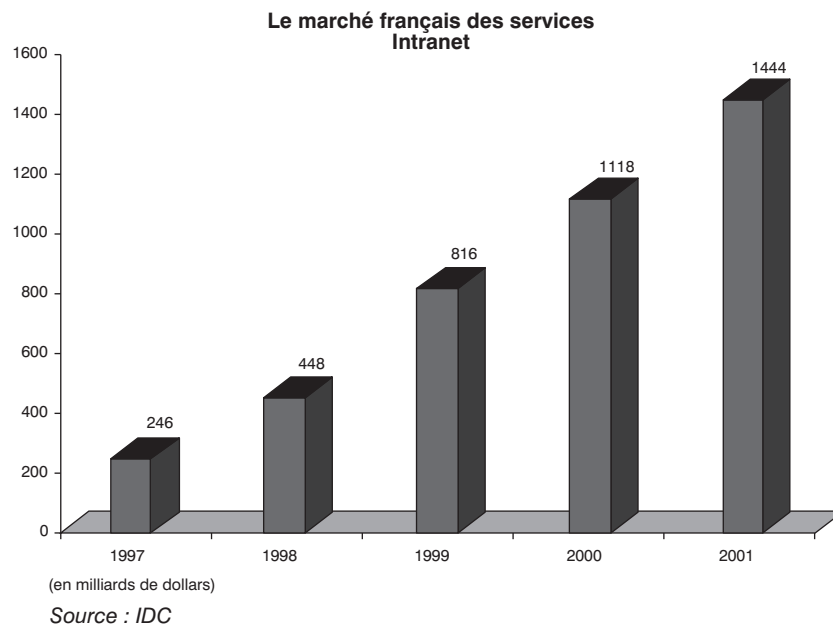
Source : IDC (en milliards de dollars)

En Europe, les projections du Cabinet IDC de janvier 1999 tablent sur un chiffre d'affaires dans le commerce électronique toutes catégories confondues d'environ 223 milliards de dollars en 2002, y compris les transactions réalisées dans le cadre d'un processus industriel entre client et fournisseur (« *B-to-B process use* ») :



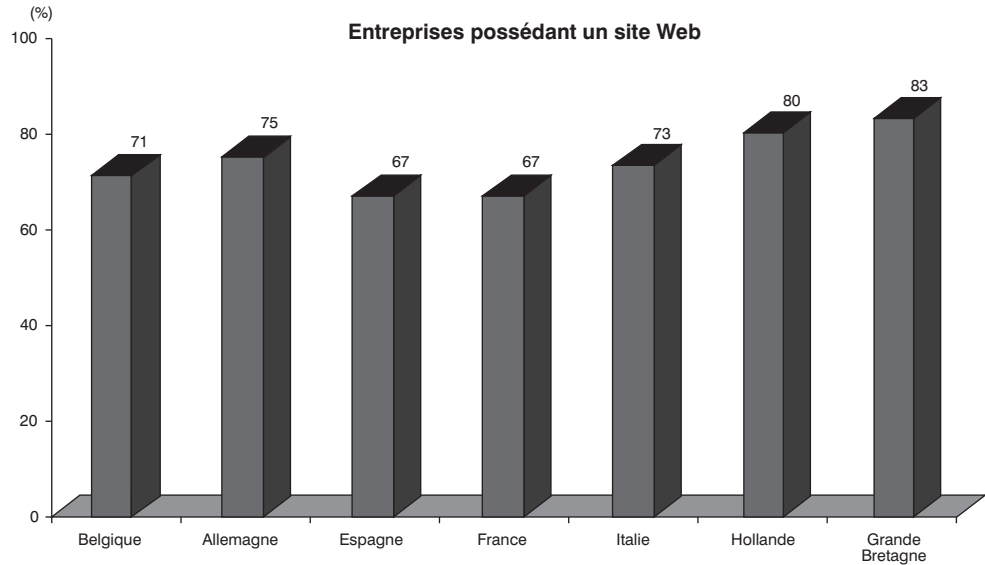
- *Le marché des intranets*

Pour la seule catégorie des serveurs Intranet, la progression à venir est importante. Selon une étude réalisée par IDC en janvier 1999, 1997 est apparue comme une année charnière pour le développement de serveurs Web Intranet. Ainsi, le marché a explosé fin 1998, avec une base installée de 10.000 serveurs Web Intranet déployés dans les entreprises en France. En l'an 2002, 600.000 serveurs Web Intranet pourraient être développés en France.

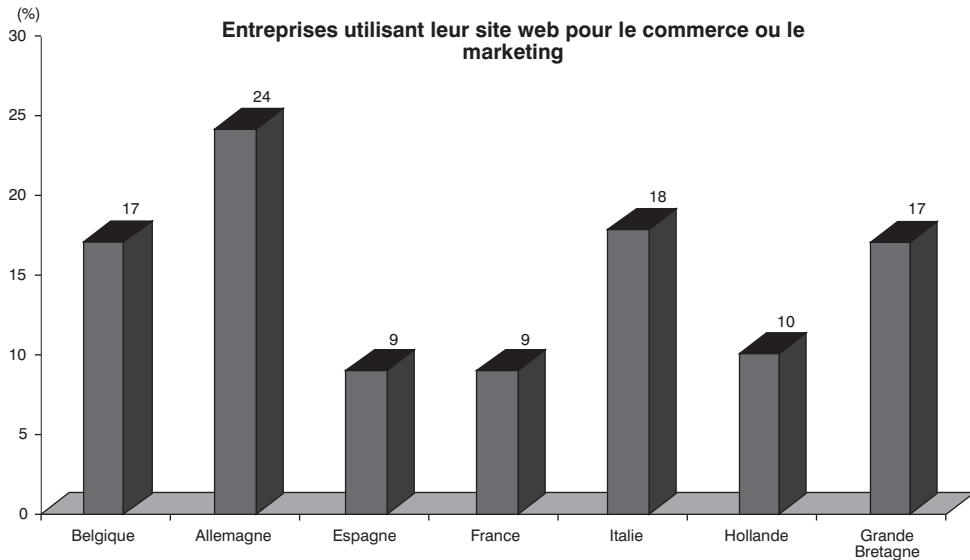


Le marché des infrastructures Internet en Europe

- Evolution des sites Web vers la 3^{ème} génération



Source : UPS/Louis Harris



Source : UPS/Louis Harris

Le premier schéma démontre que le taux d'équipement des entreprises en sites Web de première génération fluctue dans une moyenne de 60 à 80 % en fonction des pays. Le second schéma fait apparaître un taux d'équipement relativement bas, dans une fourchette de 10 % pour la France à 25 % pour l'Allemagne. Cela traduit le fort potentiel de développement des sites Web à vocation commerciale pour les entreprises.

Ces nouveaux sites Web, qualifiés de troisième génération, nécessitent une expertise forte sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Au-delà des sites Web de première génération, ayant généralement pour fonction la présentation de l'entreprise, il s'agit maintenant de mettre en œuvre des sites "interactifs" qui feront appel aux technologies les plus récentes.

Les agences Internet, un marché de 73 milliards de dollars en 2003

Selon une étude réalisée par IDC en février 1999, le marché des agences Internet dans le Monde devrait croître de 60 % par an. Il représentera ainsi un potentiel de chiffre d'affaires de 73 milliards de dollars en 2003. Le Groupe SQLI pourra s'appuyer sur la forte croissance de ce marché. L'avance technologique du Groupe et sa maîtrise du marché du B-to-B (cf paragraphes suivants), représentent une formidable opportunité.

Positionnement de SQLI sur le marché du Tout-Internet

- *Perception par SQLI de l'évolution du marché*

1999 aura été l'année de l'éveil du public français vis-à-vis du commerce électronique sur Internet. Pourtant, même s'il représentait 20 milliards de dollars pour l'année 1999, le marché américain du commerce de détail sur le *Web* ne représente qu'une fraction du marché américain du commerce inter-entreprises via l'Internet. En effet, ce dernier a déjà représenté 100 milliards de dollars en 1999, et tout indique que l'écart entre les deux formes va s'accroître dans les prochaines années. Déjà, de nombreuses *start-ups* au cours de l'année 1999 ont annoncé début 2000 leur changement de cible, du *B-to-C* au *B-to-B*. Dans ce contexte, la Société s'attend logiquement à la montée en puissance de deux tendances lourdes :

- l'émergence de la prédominance du *B-to-B* sur le *B-to-C*, et
- l'accroissement de la pression concurrentielle sur ce marché au fur et à mesure qu'il apparaîtra comme le marché principal de l'Internet.

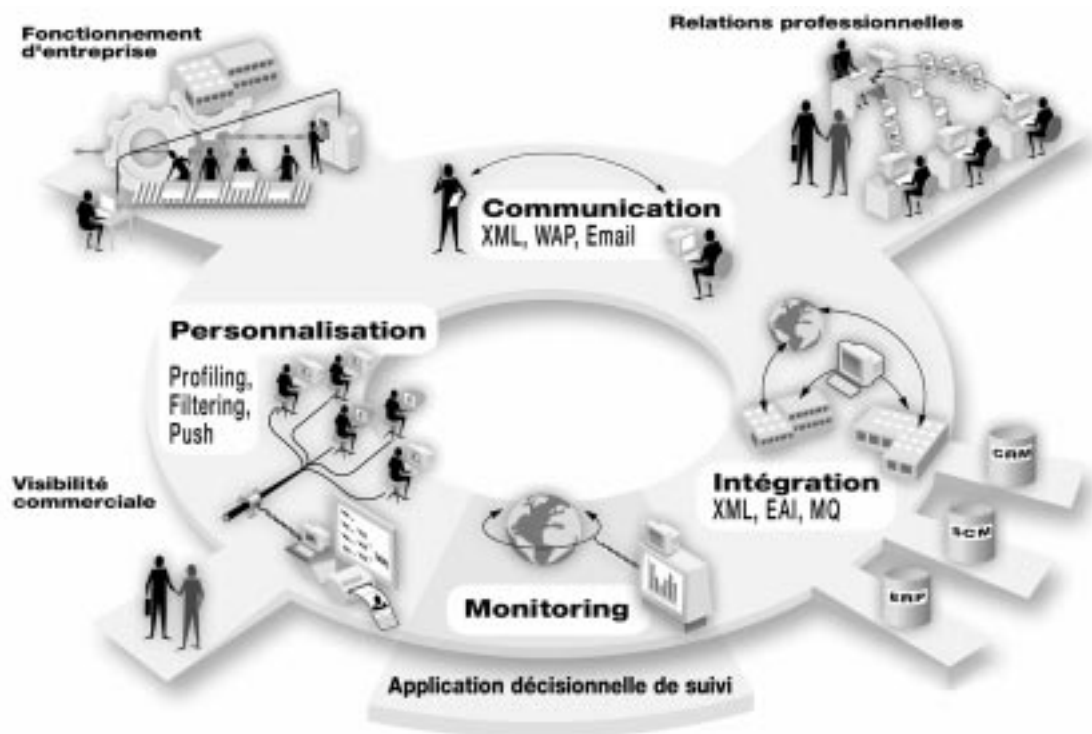
Selon la Société, ce changement ne s'accompagnera pas d'un ralentissement de la croissance globale du marché, au contraire : encore plus que pour le *B-to-C*, toutes les entreprises comprennent les enjeux du *B-to-B*. Cette poussée du *B-to-B* devrait s'accompagner d'une nouvelle génération de sites *Web*, que le Groupe SQLI qualifie de "sites intelligents".

- *Définition du « site intelligent » selon SQLI*

Puisqu'il s'agit surtout de gérer les relations professionnelles en ligne, un site qui intègre la notion de personnalisation de la relation devient nécessaire. Le Groupe SQLI est l'inventeur de la notion de « sites intelligents ». Cette notion ambitieuse recouvre les domaines suivants :

- **Personnalisation.** Le site intelligent repose sur une personnalisation en profondeur du contenu et des services proposés à chaque utilisateur. Pour être efficace, cette personnalisation doit reposer sur des mécanismes bien acceptés par les utilisateurs. Les équipes du Groupe SQLI utilisent les logiciels les plus avancés de ce domaine pour mettre en œuvre une personnalisation prédictive dans laquelle le profil de chaque utilisateur est constitué en observant son comportement et ses choix sur le site sans le perturber avec des questions ou des formalités de définition de profil.
- **Communication.** Un site intelligent n'est pas une entité isolée, c'est au contraire un centre de communication qui émet et reçoit en permanence des signaux qui jalonnent l'avancement des processus. Ainsi, par exemple, le site intelligent est capable de notifier immédiatement des dépassements de seuils critiques aux membres des équipes concernées, afin que ces derniers puissent agir en conséquence. Ces échanges peuvent s'effectuer via de multiples canaux (e-mails, WAP avec l'Internet mobile, etc.).
- **Intégration.** Le fonctionnement d'un site intelligent repose sur une intégration en profondeur avec le système d'information de l'entreprise. C'est en interrogeant les bases de données des systèmes en place qu'il obtient l'historique des actions faites pour un client (échange avec une application de CRM) ou qu'il enclenche la chaîne logistique permettant la livraison d'un produit commandé (interface avec un système de SCM, Supply Chain Management).
- **Monitoring.** Un site intelligent déploie toute sa puissance quand les équipes qui le gèrent sont en mesure de savoir comment le faire évoluer. C'est pourquoi il doit être complété par une véritable application décisionnelle, afin de pouvoir surveiller les comportements des utilisateurs et ainsi détecter les règles qui sont le plus souvent vérifiées.

Un site intelligent n'est pas seulement un site *Web* intégrant des mécanismes de personnalisation, c'est une véritable application IRM reliée aux équipes de l'entreprise et au système d'information. Cette application IRM permet d'accélérer les échanges en maintenant un contact étroit et personnalisé entre toutes les personnes concernées par l'activité de l'entreprise (clients, employés, partenaires) en utilisant l'interface la mieux adaptée aux circonstances (*Web*, e-mail, WAP, etc.).



- *SQLI : l'acteur le mieux placé sur le marché des sites intelligents et du Tout-Internet pour les entreprises*

L'accroissement de la pression concurrentielle va obliger les entreprises à soigner la qualité de leur présence Internet. Sur le *Web*, il n'y a pas de conquête sans fidélisation. Or, le niveau de facilité d'usage constaté habituellement sur les sites professionnels est plutôt bas. « L'usabilité » de la plupart des sites doit progresser très nettement pour espérer fidéliser une audience (par « usabilité », c'est-à-dire l'amélioration de la facilité d'usage d'un site et de la fluidité de son fonctionnement).

En 1999, la plupart des entreprises présentes sur l'Internet ont compris la nécessité de prévoir un budget promotionnel afin de faire connaître l'adresse de leur site et générer du trafic. Cette prise de conscience a même abouti à une véritable surenchère de la part des « dot.com » sur les médias traditionnels. En l'an 2000 et au-delà, le budget « usabilité » prendra le pas sur le budget promotion, tant il est primordial de retenir les utilisateurs que l'on a réussi à attirer. Dans cette perspective, le Groupe SQLI dispose d'un atout majeur avec Keenvision. Le pôle Keenvision est spécialisé dans le marketing et l'ergonomie *Web*, et cette articulation va devenir au fil des mois un élément de différenciation essentiel sur le marché.

Compte tenu de la vitesse d'évolution de l'Internet, il est nécessaire de maintenir une veille technologique permanente afin de rester en prise avec l'évolution du marché. Depuis que le marché a compris les enjeux de la personnalisation, les annonces dans le domaine se multiplient et les acteurs se positionnent. Là aussi, le Groupe SQLI dispose d'une position enviable qui lui permet de garder son avance dans les secteurs techniques que la Société a identifiés comme stratégiques. En effet, le pôle TechMetrix, spécialisé dans le conseil technologique, lui assure cette visibilité indispensable sur l'évolution de la technologie Internet.

C'est grâce à TechMetrix que le Groupe SQLI a détecté le potentiel du marché des ASP, la maturité de XML ou la vague de fond représentée par les OSS (Linux et autres logiciels libres). La mise en place de sites intelligents suppose le choix avisé des logiciels spécialisés et pour cela, un suivi permanent de l'évolution de l'état de l'art est nécessaire. Mais il ne s'agit pas ici de simplement surveiller l'offre de quelques éditeurs, il faut pouvoir comprendre les mouvements de fond de l'industrie pour en anticiper les évolutions. Dans ce cadre, l'émergence des solutions basées sur les logiciels libres est particulièrement significative.

Dès 1998 et toujours grâce à son activité de R&D, le Groupe SQLI a pu vérifier la maturité technique des logiciels issus des projets de développement collaboratifs comme Linux, Apache, Perl ou PHP. Dans les mois à venir, cette vague de fond aura un impact considérable sur la structure de marché de l'industrie informatique, et le Groupe SQLI sera prêt à profiter de ce nouveau tournant. Le Groupe SQLI est en mesure de maintenir cette capacité dans le long terme grâce à l'organisation en centre de profit du pôle TechMetrix.

La concurrence

Le marché de l'Internet représente un terrain de développement considérable et nouveau pour les entreprises. Si de nombreux acteurs, notamment les éditeurs et les constructeurs se sont emparés du phénomène Internet sur un plan marketing, très peu proposent des offres adaptées à cette nouvelle demande, surtout en ce qui concerne l'évolution vers le « Tout-Internet ».

Peu de prestataires de services ont donc des compétences techniques pour la mise en œuvre complète d'une présence Internet globale et intégrée nécessaires à la construction d'une présence Internet utile et efficace, telle qu'elle est désormais demandée par les entreprises.

Aujourd'hui, le Groupe SQLI s'affirme comme totalement engagé dans la démarche d'accompagnement global des entreprises sur le Tout-Internet. Il est donc difficile de comparer le Groupe SQLI aux acteurs traditionnels tels que les SSII, les agences de communication ou les cabinets de conseil. Néanmoins, les sociétés de service en informatique représentent les concurrents les plus proches du Groupe SQLI sur ce nouveau marché. Dans ce cadre, les concurrents du Groupe SQLI pourraient être classés en deux catégories :

- *Les acteurs du Conseil et les SSII traditionnelles*

Les grands acteurs tels qu'Andersen, Cap Gemini, Atos, etc., disposant d'une présence commerciale et technique forte chez leurs clients savent se mobiliser sur les projets d'envergure. Mais ces acteurs sont peu présents sur les projets Internet, et une même organisation de leur structure et de leurs équipes sera nécessaire face à l'enjeu Tout-Internet. Leurs cultures et leurs compétences ont été historiquement développées pour des solutions informatiques classiques.

- *Les Web Agencies*

Dans cette catégorie, deux types d'agences Web sont présentés : les SSII françaises spécialisées dans les nouvelles technologies ayant évolué vers le métier de *Web Agencies*, telles que Fi System ou Valtech, et les *Web Agencies* américaines comme USWeb, CTP (Cambridge Technologies Partners) et européennes comme Framfab et IconMedialab.

Cette concurrence ne semble pas réellement dangereuse pour le Groupe SQLI, principalement pour les deux raisons suivantes :

- la demande du marché est extrêmement forte et dépasse largement l'offre actuelle de l'ensemble des *Web Agencies* ; et
- les *Web Agencies* actuelles ne présentent pas d'avantage compétitif face au Groupe SQLI. Au contraire, l'explosion du *B-to-B* met en évidence des compétences nouvelles nécessaires aux entreprises. Ces nouvelles compétences font partie des points forts de l'offre du Groupe SQLI (forte intégration avec le système d'information, marketing *Web* et usabilité, conseil technologique et montée en charge...).

En conclusion, l'analyse de la concurrence permet de constater que les prestataires de services ont une formidable opportunité devant eux, car ils représentent pour les entreprises les acteurs clés de l'enjeu du Tout-Internet. Ils sont les fournisseurs « de pelles et de pioches » pour les entreprises qui cherchent leur place sur l'Internet.

Dans cette optique, la qualité des compétences et la pertinence du positionnement du prestataire de services sont des éléments déterminants. Il est donc nécessaire pour les *Web Agencies* de préciser leurs pôles de compétences sur le *B-to-B*. Seuls les acteurs ayant une stratégie claire et ayant fait les bons choix technologiques pourront maintenir une croissance rapide tout en garantissant la rentabilité de leurs offres. En effet, la qualité de service est le seul vrai critère de pérennité et d'efficacité pour des prestataires de services.

Pour cette raison, le Groupe SQLI s'identifie comme une *Web Agency* d'une nouvelle génération pour l'enjeu *B-to-B* : l'agence Tout-Internet.

Stratégie du Groupe SQLI

Anticiper l'avènement des sites intelligents

- *Une vision stratégique*

Le Groupe SQLI a développé la notion de « sites intelligents », la troisième génération de sites *Web*, qui repose sur une personnalisation réelle et pertinente du contenu des sites et sur leur intégration en profondeur dans le système d'information et de communication de l'entreprise. L'objectif du Groupe SQLI

est de renforcer son avance technologique sur cette nouvelle génération de sites *Web*, et d'accroître encore son avantage compétitif.

- *Un élargissement ciblé des compétences (ou gestion de l'hypercroissance)*

La stratégie du Groupe SQLI, qui a pour but de proposer un spectre complet de compétences, se décline en deux volets : croissance externe et partenariat. Les activités complémentaires compatibles avec l'activité d'agence Tout-Internet viendront s'ajouter à l'offre du Groupe par des acquisitions soigneusement sélectionnées en fonction de leur apport au Groupe sur les plans culturel et opérationnel. Les compétences complémentaires qui ne sont pas compatibles avec la nature profonde d'une agence Tout-Internet sont apportées par des partenariats comme celui que le Groupe SQLI a noué avec Colt et Intégra sur les prestations d'hébergements, ou encore avec Broadvision et Allaire, sur leurs offres de logiciels spécialisés IRM.

Devenir un leader européen

- *Renforcer l'implantation régionale en France*

Très tôt dans son développement, le Groupe SQLI a compris qu'une présence locale était nécessaire afin d'être impliqué par les clients dans des projets d'envergure. C'est ainsi que, dès 1995, l'agence lyonnaise était créée. Depuis, les agences SQLI se sont multipliées en France (Toulouse, Montpellier, Aix en Provence et Lille depuis le mois d'avril 2000). Ce développement régional est particulièrement apprécié des clients, qui réclament une proximité physique des équipes, et il pourrait être poursuivi notamment dans l'Ouest de la France (Nantes ou Rennes), où le Groupe n'est pas implanté. L'implantation régionale se fera par croissance organique et/ou croissance externe. Le Groupe SQLI privilégiera des opérations de croissance externe (comparables au rapprochement effectué avec Sudisim dans le Sud de la France). L'objectif de ce maillage dense du territoire national est d'assurer au Groupe SQLI une place de leader sur le marché des sites intelligents en France.

- *Accélérer le développement international*

Aujourd'hui, le Groupe SQLI est présent à l'international en Suisse (Lausanne), et aux Etats-Unis (Boston). Le Groupe souhaite renforcer rapidement sa présence sur le continent européen pour répondre à la demande internationale de ses clients.

Fort de son expérience réussie en Suisse et de sa présence à Boston, le Groupe SQLI veut profiter de son avantage compétitif sur les sites intelligents. L'articulation de son offre autour de TechMetrix (anticipation technologique), Keenvision (agence marketing et ergonomie *Web*), et SQLI (intégration avec les systèmes d'information), est un argument clé pour réussir rapidement une implantation européenne.

Le Groupe SQLI a pour objectif d'être présent dans les principaux pays européens dans les dix-huit mois à venir.

4.4 LES CLIENTS DU GROUPE

- *Répartition et évolution des clients par secteur d'activité*

La cible traditionnelle du Groupe SQLI est une cible de « grands comptes ». Ces grands comptes font partie des 500 premiers groupes européens. Ils se répartissent sur les secteurs de la banque et assurance, des télécoms, de l'industrie, de l'administration et des services.

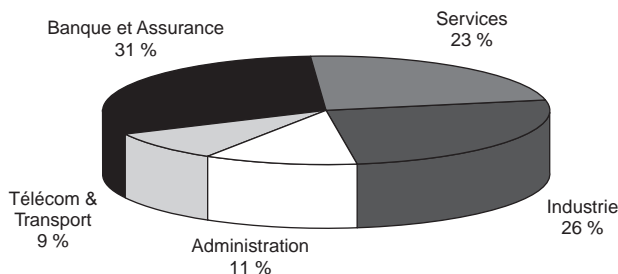
Au cours du second semestre 1999, le Groupe SQLI s'est rapproché d'un nouveau type de clients, les « start-ups ». Ces dernières représentent une cible privilégiée dans la nouvelle économie.

Elles ont complètement intégré l'enjeu Internet, possèdent de solides fonds propres, et ont besoin des partenaires tels que le Groupe SQLI pour mettre en place, en « temps Internet », des sites *Web* de troisième génération.

Au cours du premier trimestre 2000, les start-ups représentent environ 7 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Le Groupe compte aujourd'hui plus de 500 clients. Pour le groupe, la taille moyenne des projets progresse régulièrement et est actuellement de 1 million de francs.

Répartition du Chiffre d'affaires de SQLI (1999)



Source : SQLI

En 1999, les dix premiers clients du Groupe ont représenté moins de 18 % du chiffre d'affaires global et le premier client du Groupe, moins de 3 % du chiffre d'affaires.

- *Références du Groupe SQLI*

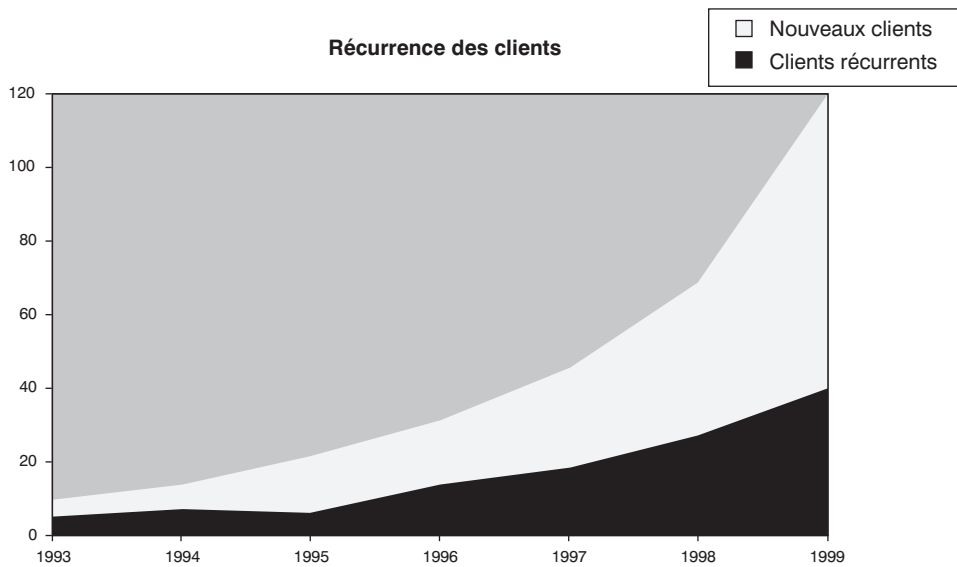
Parmi les références du Groupe SQLI : Airbus, Alcatel, Banques Populaires, Bouygues Telecom, Canal Plus, Centre National de la Cinématographie, Commission des Communautés Européennes, Crédit Agricole Indosuez, Crédit Lyonnais, Crédit du Nord, Danone, Delta Diffusion, Eyrolles, General Electric Medical System, Intermarché, Kodak, LinkUall.com., Mercuri Urval, Ministère de l'Emploi, Ministère de l'Équipement, Nestlé, 9 Telecom, Paribas, Pasteur Mérieux, Philip Morris, La Poste, Reed Midem, Société Générale, TDF, TF1.

- *Exemples de clients de SQLI :*

- **LinkUall.com** Le projet LinkUall illustre l'accompagnement global que peut réaliser SQLI, allant du conseil en marketing web jusqu'à la mise en place proprement dite du site. Le site LinkUall est un produit de gestion collaborative B-to-B destiné aux communautés sur Internet, intranets et extranets professionnels. Le site a été ouvert le 21 février 2000, et l'objectif est d'un million d'utilisateurs aux États-Unis d'ici la fin de l'année 2000.
- **Eyrolles** Eyrolles est un site de commerce B-to-C, une librairie scientifique en ligne qui a été développée par SQLI à partir de logiciels libres tels que Linux ou PHP et mise en service en été 1999. En plus de la conception d'outils de navigation ergonomiques et innovants, SQLI a mis en place pour Eyrolles une application intranet spécifique de back-office, pour optimiser la gestion des stocks de livres et la mise à jour quotidienne du site.

- *Réurrence des clients*

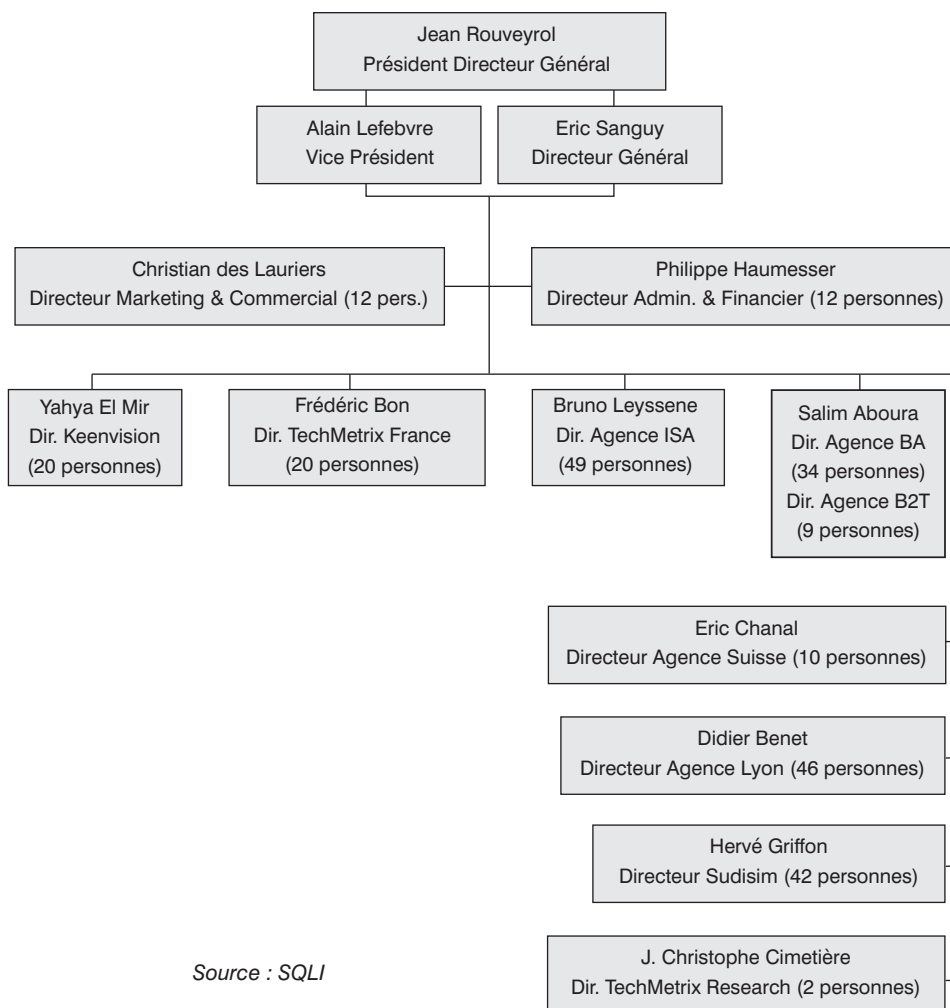
L'analyse du chiffre d'affaires dans le temps montre une forte récurrence des clients. Cela s'explique d'une part, par la satisfaction des clients sur la qualité des missions du Groupe SQLI, et d'autre part, par le type de projets réalisés. En effet, le Groupe SQLI accompagne depuis dix ans ses clients dans la mise en place des nouvelles technologies au cœur de leur système d'information. Compte tenu du renouvellement continu des technologies informatiques, le Groupe SQLI est devenu un partenaire incontournable pour ses clients. A l'ère de l'Internet, le rôle de SQLI pour ses clients devient encore plus stratégique, du fait de l'impact direct des nouvelles technologies sur leur activité et leur compétitivité.



Source : SQLI

L'organisation

A la fin de l'année 1999, le Groupe SQLI employait 256 personnes, dont la moyenne d'âge est inférieure à 30 ans. L'organigramme ci-après présente l'organisation du Groupe par grands départements :



- *Management*

Jean Rouveyrol, 37 ans, co-fondateur et Président-Directeur Général du Groupe SQLI.

Diplômé d'une maîtrise en informatique et avant de fonder le Groupe SQLI avec Alain Lefebvre en 1990, il a été, de 1988 à 1990, Directeur Technique puis Directeur Général de Prestor, une SSII de 80 personnes spécialisée dans le développement d'applications de gestion pour les grands comptes – cette entreprise a doublé ses effectifs durant cette période. De 1986 à 1988, il a été chef de projet au Comptoir des Entrepreneurs. De 1985 à 1986, il a été responsable d'un service informatique pour une agence située au Cameroun, appartenant au B.C.E.O.M. (bureau d'ingénierie dans le BTP).

Alain Lefebvre, 39 ans, co-fondateur et Vice-Président du Groupe SQLI.

Avant de fonder SQLI, il a été, de 1988 à 1990, Responsable Technique puis Directeur Technique de Prestor, SSII de 80 personnes. De 1985 à 1988, responsable des développements micro chez un concessionnaire Apple. De 1980 à 1985, il a été chef de projet en informatique industrielle chez Thomson CSF. Alain Lefebvre est l'auteur de trois ouvrages sur le client-serveur et l'Intranet (il a reçu notamment le prix Afisi 1994 du meilleur livre informatique).

Eric Sanguy, 39 ans, Directeur Général du Groupe SQLI depuis janvier 2000.

Diplômé de l'ENST de Bretagne (Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications) et également de l'IAE (Institut de l'Administration des Entreprises) de Rennes, Eric Sanguy était précédemment chez STERIA, où il dirigeait la Division Banque et Finance depuis 1998, après avoir occupé, à partir de 1994, le poste de Directeur du Département Systèmes Bancaires. Auparavant, il avait été Directeur de Département à GFI, où il était en charge de l'ingénierie AS400.

Jean-Christophe Cimetière, 29 ans, Directeur de TechMetrix Research.

Diplômé d'un DUT en informatique, il entre à SQLI en 1993. Il travaille en étroite collaboration avec Alain Lefebvre sur la réalisation d'études comparatives sur les outils de développement client-serveur. En 1996, il est nommé Responsable du Département Recherche & Développement. Il intervient alors dans le cadre de conférences et séminaires sur les nouvelles technologies, et participe à des missions de conseil. Parallèlement, il développe l'activité de R&D avec de nouvelles études. En 1997, il met en place une nouvelle offre de service en ligne "Etudes Online", qui regroupe les travaux de veille technologique du département R&D et du Groupe SQLI.

Philippe Haumesser, 33 ans, Directeur Administratif et Financier du Groupe SQLI.

Diplômé d'une Maîtrise de Gestion, d'une Maîtrise d'Economie Appliquée, d'un DEA de Gestion (Stratégie et Audit) de l'Université de Paris Dauphine, titulaire d'un DEA d'Economie de l'Université de Paris Panthéon, titulaire du DECF (Expertise Comptable) et de toutes les UV du DESCF. Avant de rejoindre le Groupe SQLI, il a été successivement auditeur au sein d'une filiale d'Arthur Andersen, Responsable Financier d'une agence de publicité (Archipel Santé), et Adjoint du Directeur Financier France (Cap Gemini Division ISM).

Bruno Leyssene, 35 ans, Directeur de l'Agence Industrie/Services/Administration.

Diplômé d'un BTS Informatique (90) et d'un DUT gestion des entreprises (87). Il a participé à la création du Groupe aux côtés de Jean Rouveyrol et d'Alain Lefebvre en 1990. Il a occupé successivement les rôles de Chef de Projet, puis Responsable Produits, Responsable de Projets et Directeur d'Agence (depuis 1997). Auparavant de 1988 à 1990, il a été Chef de Projet chez Prestor, sous la responsabilité de Jean Rouveyrol.

Yahya El Mir, 31 ans, Directeur de Keenvision.

Diplômé MIAE Sorbonne, il a rejoint SQLI en 1993 et a successivement évolué au sein des postes de Chef de Projet, Responsable de Projet, et Directeur d'Agence depuis 1997. Il dirige également la filiale Keenvision depuis 1999. Auparavant, il avait été Chef de Projet chez Havas Informatique de 1992 à 1993.

Didier Benet, 37 ans, Directeur d'Agence de Lyon.

Diplômé d'un DEUG A et avant de rejoindre SQLI pour prendre la responsabilité de l'Agence de Lyon en 1996, il a été Responsable du Secteur Bancaire chez Software AG de 1994 à 1996. Auparavant, il a été Ingénieur d'Affaires chez Stéria de 1990 à 1994. De 1986 à 1990, il a été successivement Ingénieur, puis Chef de Projet sur des applications bancaires chez GFI.

Eric Chanal, 33 ans, Directeur de l'Agence de Lausanne.

Diplômé d'un MIAE. Il a rejoint le Groupe SQLI en 1995 et a successivement occupé les fonctions de Chef de Projet, puis de Directeur de Projet, enfin d'Adjoint au directeur de l'agence de Lyon. Eric Chanal prend début 1999 la direction de la filiale Suisse. Avant d'entrer au sein du Groupe SQLI, il est chef de projet en Suisse de 1988 à 1990, pour le compte d'ALGOE (développement de progiciels). De 1990 à 1995, il crée et prend la responsabilité de l'agence Lyonnaise d'ALGOE.

Christian des Lauriers, 38 ans, Directeur Conseil, Commercial & Marketing.

Diplômé d'une Maîtrise de Droit Fiscal et d'un DESS de Banques et Finances. Il débute sa carrière en tant qu'Ingénieur Commercial, puis Directeur d'Agence Commerciale chez Concept et devient successivement Directeur des Ventes de Compuware (1993), Directeur Commercial de Software AG (1995) et Directeur Commercial de la branche Services d'Atos (1998). Il intègre SQLI en 1999 pour structurer la nouvelle offre commerciale du Groupe dans le cadre de ses projets « Tout-Internet ».

Hervé Griffon, 44 ans, Directeur de Sudisim.

Diplômé de l'ISIM (école d'ingénieurs de Montpellier) en informatique et gestion. Après avoir occupé des responsabilités dans diverses entreprises telles que la Comex, de 1979 à 1983, puis la SHR en tant que Directeur Informatique de 1984 à 1987, il devient Directeur Technique de l'agence de Montpellier de Cap Gemini en 1987. Il quitte Cap en 1990 pour fonder Sudisim, devenue filiale du Groupe SQLI en 1999. Depuis l'intégration de Sudisim au sein du Groupe, Hervé Griffon a la responsabilité des activités dans le sud de la France, réparties en trois agences situées à Toulouse, Montpellier et Aix en Provence.

Salim Aboura, 27 ans, Directeur de l'Agence Telecoms/Transports.

Diplômé des Arts et Métiers, d'un DESS Ingénierie des Systèmes Informatiques, et d'un Certificat d'aptitude au management financier, Salim Aboura a été successivement Ingénieur d'Etudes, Chef de Projet, Directeur de Projet, Ingénieur d'Affaires puis Adjoint au Directeur de l'Agence Banque/Assurance au sein du Groupe SQLI, de 1996 à 1999.

La majeure partie de l'équipe de direction du Groupe SQLI travaille en étroite collaboration depuis plus de trois ans. L'équipe dirigeante a su élargir son cercle grâce à de nouveaux managers, qui ont apporté leur expérience de la direction d'entreprise. Chaque membre de l'équipe a en charge un domaine de responsabilité et est autonome dans la gestion de son centre de profit.

Pour coordonner et piloter les différentes activités du Groupe, le Groupe SQLI a mis en place un certain nombre de comités de suivi :

- Comité de direction opérationnelle : ce comité se réunit tous les deux mois, et regroupe l'ensemble des managers opérationnels du groupe. Son objectif principal est de suivre l'évolution de chaque centre de profit ;
 - Comité de réflexion stratégique et technique : ce comité réunit tous les mois la direction technique du Groupe, regroupant quatre managers. Son objectif est de suivre en permanence l'évolution stratégique du Groupe par rapport au marché, et de valider les grandes orientations techniques ;
 - Comité de suivi des opérations commerciales : ce comité se réunit chaque semaine afin de synchroniser l'ensemble des priorités commerciales du Groupe, et réunit en télé-conférence l'ensemble des responsables de départements au sein du Groupe ; et
 - Comité de développement stratégique : ce comité se réunit tous les deux mois, et a pour objectif de suivre et valider le développement de nouvelles entités du Groupe. Ce comité est composé de membres de la direction générale du Groupe.
- *Organisation commerciale et technique*

Un comportement proactif

La nécessité d'un comportement proactif est déjà intégrée par les équipes commerciales et techniques de SQLI. C'est ainsi que des réflexions sont menées conjointement entre des membres du Groupe SQLI et les équipes des clients sur des thèmes tels que « comment tirer parti d'Internet » dans le domaine de l'alimentaire grand public ou « comment concilier les métiers d'industriel et de vendeur » dans le domaine automobile. En effet, une agence Internet de pointe ne doit pas se contenter d'attendre les sollicitations de ses clients pour participer à des projets, elle doit les susciter en présentant aux clients l'intérêt et l'avantage que recèle telle ou telle opportunité de marché. Dans un avenir proche, ces recherches et propositions deviendront l'essentiel du courant d'affaires de SQLI.

Par ailleurs, le Groupe SQLI organise régulièrement des séminaires de sensibilisation sur des thèmes tels que « Les sites intelligents » ou « Comment tirer parti de l'Internet mobile (WAP...) ? ». Ces séminaires, alliés à la présence des consultants du Groupe dans de nombreux salons et manifestations, contribuent à créer un courant d'affaires spontané vers les équipes commerciales de SQLI.

Une gestion des projets adaptée à l'hypercroissance. Un projet Internet nécessite une coordination précise et rapide de l'ensemble de ses phases. La durée d'un projet ne doit pas en moyenne excéder trois mois.

Une gestion du client dans la durée. Une véritable stratégie de présence Internet, utile et efficace, ne peut pas se résumer à un projet. Il est indispensable de raisonner dans la durée et de concevoir une présence Internet comme une suite d'opérations dans laquelle le projet informatique n'est qu'une fraction du développement d'un service en ligne.

Une organisation en unités spécialisées

SQLI est organisée en entités spécialisées – de type métiers – et en agences régionales.

Ces entités et ces agences (de moins de 40 personnes) ont le dynamisme et la réactivité propres aux petites structures. Elles permettent de conserver un lien permanent et personnalisé avec les clients et les collaborateurs de SQLI. Par ailleurs, les branches du Groupe SQLI sont d'autant plus solides qu'elles peuvent s'appuyer sur le savoir-faire et l'infrastructure technique du Groupe. Les unités spécialisées se réunissent de manière hebdomadaire afin de coordonner leurs efforts.

A titre d'exemple, Keenvision s'appuie sur SQLI pour la parité « intégration avec le système d'information existant » des opérations traitées en commun. Grâce à Keenvision, SQLI démontre son engagement en profondeur dans le développement de sites orientés *B-to-B* en tenant compte des spécificités du *Web*, avec des équipes dédiées aux compétences spécialisées.

Les systèmes d'information permettent la centralisation des données concernant le suivi de l'activité et des contrats assurant un contrôle de gestion efficace et permettant une procédure de reconnaissance efficace du chiffre d'affaires. Les contrats clients et fournisseurs sont revus et validés par le siège du Groupe.

- *Recherche & Développement*

Evolution de la masse salariale R&D (charges incluses)

(en millions de francs)	1997	1998	1990
Masse salariale R&D	2,4	3,8	5,8

Source : SQLI

Depuis sa création, le Groupe SQLI a toujours entretenu une activité de veille technologique grâce à une équipe dédiée à la Recherche et au Développement sur les nouvelles technologies informatiques. La masse salariale de cette équipe (22 personnes) représente environ 5 % du chiffre d'affaires de la Société. Cet investissement n'est pas amorti, et il est intégralement comptabilisé en charges d'exploitation. L'équipe de R&D du Groupe SQLI, filialisée en janvier 2000 dans TechMetrix, s'appuie sur les résultats de l'ensemble des missions de conseil et d'ingénierie du Groupe, et également sur la veille technologique effectuée par la filiale américaine du Groupe, TechMetrix Research U.S. (charges non prises en compte dans le tableau ci-dessus). Cet investissement conséquent du Groupe SQLI en R&D traduit clairement son ambition : anticiper en permanence les nouvelles technologies et les évolutions structurantes du marché informatique, au service de la compétitivité des entreprises.

- *Politique de fidélisation des salariés*

Le Groupe SQLI a développé une culture d'entreprise forte, qui fait partie des critères de différenciation de l'entreprise.

Pour maintenir cette culture « *Sqlienne* », le Groupe implique fortement ses salariés dans sa stratégie de développement. Cela se traduit par la politique de gestion et de fidélisation des ressources humaines suivante :

- Une image qualitative très forte en matière d'expertise dans le domaine des nouvelles technologies et de l'Internet, qui attire les ingénieurs débutants ou confirmés (20 % du recrutement provient d'ailleurs de candidatures spontanées qui arrivent directement depuis son site jobs.sqli.fr).
- Des missions et des projets motivants proposés aux salariés du Groupe, en phase avec les dernières technologies.
- Une visibilité sur la stratégie de développement du Groupe.
- Une politique active et dynamique de gestion des ressources humaines, privilégiant la progression des salariés dans le Groupe dans le cadre de plans de formation mis en place par le centre de formation du Groupe.
- Une politique de rémunération motivante, avec une partie individuelle variable, en fonction des contributions de chacun.
- Une forte implication des salariés dans le résultat du Groupe sous forme :
 - de primes individuelles variables liées au résultat (10 % en moyenne de la rémunération),
 - de participation et d'intéressement au résultat du Groupe (1/3 du résultat net avant impôts sur 1998), et
 - d'un plan d'options de souscription d'actions et de BSPCE élargi à l'ensemble des salariés.
- Des actions réservées aux salariés lors de l'introduction en bourse.

4.5.2

Les moyens

Les bureaux du Groupe SQLI sont loués aux termes de baux commerciaux :

PARIS : Le Groupe SQLI a quitté les locaux de Champs-sur-Marne au début de l'année 1999 afin de faire face à la croissance rapide de ses effectifs, mais également pour occuper un emplacement stratégique au cœur de Paris. Ainsi, SQLI est devenu locataire d'un immeuble de grand standing situé au 55-57 rue Saint-Roch, dans le 1^{er} arrondissement, d'une surface d'environ 1 250 m², pour un budget annuel de 2 millions FRF et loue également une surface de 430 m² située au 39-41, rue de la Chaussée d'Antin, 75009 Paris.

LYON : L'agence lyonnaise dispose de 313 m² en location également, pour un budget annuel de 323 000 FRF, au 66 quai Charles de Gaulle, dans le 6^{ème} arrondissement.

TOULOUSE : L'agence de Toulouse occupe une surface de 84 m² au 55 avenue Louis Breguet. Le budget annuel de location de ces bureaux représente 38 000 FRF.

MONTPELLIER : Les bureaux de Montpellier rassemblent l'équipe de Sudisim ; la superficie occupée dans la zone d'activités Bruyère 2000, au 650 rue H. Becquerel, est de 200 m². Le budget annuel consacré à sa location représente 180 000 FRF.

AIX-EN-PROVENCE : Les bureaux sont situés dans le Centre Actimart, au 1140 rue Ampère, et occupent 100 m² pour un budget annuel de 90 000 FRF.

LAUSANNE : SQLI Suisse occupe jusqu'à présent un bureau d'environ 50 m² dans un centre d'affaires, le « World Trade Center », situé Avenue Gratta, Paille 2 à Lausanne (CH-1000) pour un budget annuel de

168 000 FRF, incluant notamment des services administratifs (accueil, télécopie, salles de séminaires, etc.)

BOSTON : Le siège social de la filiale TechMetrix Research U.S. est situé au 6 New England Executive Park, Suite 400 à Burlington (MA) ; la superficie des bureaux est d'environ 30 m² ; le budget annuel, incluant la location des bureaux, mais également la location de meubles représente environ 24 000 US\$.

4.5.3 **Propriété Intellectuelle et Industrielle**

Le succès et la capacité concurrentielle du Groupe SQLI dépendent aussi de ses droits de propriété intellectuelle, qui incluent son savoir-faire technologique, son identité commerciale et sa clientèle. Afin de protéger ses actifs incorporels, le Groupe SQLI a recours à plusieurs modes de protection en matière de propriété intellectuelle : l'enregistrement de marques et de noms de domaine et le droit des contrats.

Le Groupe SQLI a déposé des demandes d'enregistrement de son nom ainsi que de celui de ses filiales à titre de marque en France et dans chacun de ses marchés cibles. Le Groupe SQLI a également enregistré les principales dénominations qu'il utilise à titre de nom de domaine dans chacun de ses marchés cibles.

En outre, la politique du Groupe SQLI est de conclure avec l'ensemble de ses employés, collaborateurs, et partenaires commerciaux, des engagements de confidentialité et de non-concurrence ainsi que des accords régissant ses droits de propriété intellectuelle, et plus généralement de contrôler l'accès à sa propriété intellectuelle ainsi que sa diffusion.

Cependant, le Groupe SQLI ne peut garantir que ces accords contractuels et les autres dispositions qu'il a pris en vue de protéger ses droits de propriété intellectuelle préviendront le détournement et l'utilisation illicite de son savoir-faire technologique ou empêcheront le développement de technologies similaires par des tiers.

4.6 **PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES**

4.6.1 **Risques liés à la concurrence**

Comme cela est expliqué au chapitre 4.3, l'évolution vers le Tout-Internet représente un nouveau marché, et peu d'acteurs significatifs y ont développé une offre aussi complète et compétitive que celle du Groupe SQLI.

Par ailleurs, même en présence d'un accroissement prévisible de la pression concurrentielle, l'offre de services Internet "disponible" n'étant pas actuellement en mesure de répondre aux demandes croissantes des entreprises, le développement de la Société ne devrait pas en être affecté. De plus, les taux de croissance du marché de l'Internet pour les années à venir devraient renforcer ce décalage entre l'offre et la demande et permettre à tous les acteurs présents sur le marché de coexister.

4.6.2 **Risques clients**

Aucun des clients du Groupe SQLI ne représente pour 1999 plus de 3 % du chiffre d'affaires et, en 1999, les dix (10) principaux clients du Groupe SQLI représentaient moins de 18 % de son chiffre d'affaires.

Les clients du Groupe SQLI sont pour leur grande majorité des Grands Comptes. En effet, les *start-ups* devraient représenter environ 7 % du chiffre d'affaires du Groupe SQLI pour l'exercice 2000.

Depuis sa constitution, la somme des impayés pour les clients du Groupe SQLI est inférieure au montant de 240.000 FRF.

4.6.3 **Risques liés aux évolutions technologiques**

Le groupe SQLI évolue dans un environnement où l'évolution technologique est particulièrement rapide. Toutefois, sa vocation est précisément d'aider ses clients à tirer profit des évolutions technologiques. L'organisation du Groupe SQLI, avec notamment sa filiale américaine TechMetrix Research U.S. et sa filiale française TechMetrix, montre la volonté du Groupe d'anticiper les nouvelles technologies et de les exploiter au mieux. Le passage du Groupe, en 1995, du client-serveur à l'Internet en est un exemple. Ainsi, bien que le Groupe ne puisse pas garantir sa connaissance rapide de toute nouvelle évolution technologique, plutôt qu'un risque, cette évolution constante représente un facteur de développement pour SQLI qui devrait lui permettre d'accroître régulièrement sa valeur ajoutée et ses parts de marché.

4.6.4 **Risques liés à la maîtrise de la croissance**

Le Groupe SQLI a la ferme volonté de se développer tant en France que dans les autres pays européens.

Cette croissance pourra se faire par voie de croissance externe. La Société ne peut pas garantir que l'intégration d'équipes et de savoir-faire externes ne se fasse sans difficulté. Pour réduire ce risque, elle veillera si possible à procéder par voie de croissance interne, notamment dans les activités de TechMetrix.

Le Groupe SQLI a su adapter en permanence son organisation à sa croissance, afin de se développer rapidement et de devenir l'un des groupes de services leaders en France sur l'Internet. Cette adaptation permanente de l'organisation se fait tant du point de vue des ressources humaines que de la structure. Ainsi, l'équipe des dirigeants s'est régulièrement renforcée avec l'arrivée de managers de haut niveau en provenance de grands groupes. Le middle-management, ayant en charge la responsabilité de petits groupes de vingt consultants/ingénieurs, a été également enrichi, par promotion interne ou recrutement.

Enfin, le Groupe SQLI a également fait une expérience réussie d'opération de croissance externe, illustrée notamment par l'intégration de Sudisim en septembre 1999 et la création de filiales en Suisse et aux Etats-Unis.

4.6.5 **Risques liés aux personnes clés**

Le management de la Société est assuré par une douzaine de personnes.

Chaque membre du Comité de Direction est actionnaire de la Société et possède un nombre significatif d'options décrites au paragraphe 3.2.6.

L'ensemble du middle-management, qui représente environ vingt cinq responsables, bénéficie d'un plan d'options significatif.

Indépendamment de l'implication capitalistique des managers et de ses salariés, le Groupe SQLI est organisé en centres de profits autonomes, à l'intérieur desquels fonctionnent des équipes de projets en mode « réseau », c'est-à-dire sachant s'appuyer sur les autres membres du Groupe.

Le Groupe ne dépend donc ni d'un seul de ses managers, ni de l'une de ses équipes opérationnelles, tant sur le plan commercial que sur le plan technique.

4.6.6 **Risques liés au recrutement**

Le recrutement est un élément clé du développement du Groupe SQLI dans le contexte de marché actuel. En effet, la demande des ressources humaines est particulièrement forte depuis quelques années dans le domaine des nouvelles technologies et le déficit d'offres devrait s'accroître encore.

Conscient de cette difficulté, le Groupe SQLI mène depuis plusieurs années une politique ambitieuse de recrutement et de gestion des ressources humaines :

- Relations approfondies avec les écoles : présence dans les forums-emplois, offres de stages régulières, intervention de consultants et cours dans les écoles. Une quinzaine d'écoles d'ingénieurs est, de plus, abonnée à l'offre en ligne du Groupe.
- Mise en place d'un serveur *Web* dédié au recrutement : sqli.jobs.fr.
- Plan de communication spécifique *on-line* concernant le recrutement grâce à une présence sur les principaux serveurs *Web* du marché.
- Mise en place d'une équipe de quatre personnes dédiées au recrutement, et projet de filialisation de cette activité dans le courant de l'année 2000.
- Plan de formation et de mise à niveau des ingénieurs, par le biais du centre de formation SQLI.

Dans ce contexte, le Groupe a développé une culture d'entreprise forte. Le Groupe a mis en place une politique de fidélisation comprenant :

- Des missions de haut niveau sur des projets à la pointe des technologies ;
- Une politique de rémunération motivante comprenant un intéressement et une participation ;
- Un plan d'options de souscription d'actions et de BSPCE pour l'ensemble des salariés.

L'ensemble de cette politique a permis à la Société de respecter son plan de développement et de maintenir son turn-over à un taux particulièrement faible en comparaison avec ses concurrents (tel que précisé au tableau chapitre 4.1.3 ci-avant).

4.6.7 **Risques de change/taux**

Le financement des encours clients en France pouvant être réalisé par affacturage sur la base variable de l'Euribor 1 mois, SQLI pourrait donc être exposée à un risque de taux en cas de remontée de l'Euribor 1 mois. Néanmoins, l'affacturage ne représente que 30 % du chiffre d'affaires en France en 1999. Le risque de change n'est pas significatif car les opérations du Groupe sont principalement en France, et les développements envisagés concernent dans un premier temps l'Europe. Les activités du Groupe aux Etats-Unis et en Suisse ne représenteraient en 1999 pas une part importante du chiffre d'affaires du Groupe, le risque de change sur ces pays n'est à ce jour pas significatif.

4.6.8 **Faits exceptionnels et Litiges**

La Société n'est actuellement impliquée dans aucun litige ou arbitrage susceptible d'avoir ou ayant eu dans un passé récent un impact négatif significatif sur le patrimoine, la situation financière, les activités et les résultats du Groupe.

4.6.9 **Risques liés au développement de l'Internet**

Le succès du Groupe SQLI, qui a choisi de se positionner sur le marché de l'Internet, dépend des conditions de la croissance d'utilisation de l'Internet. Tout ralentissement significatif du développement de ce marché en France et en Europe, que ce soit pour des raisons technologiques, économiques ou réglementaires, peut affecter le taux de croissance du chiffre d'affaires ou des résultats du Groupe SQLI.

4.6.10 **Risques liés à la mise en place des 35 heures**

Les données prévisionnelles contenues dans le présent prospectus tiennent compte de la diminution du temps de travail liée à la mise en place des 35 heures. Cette diminution ne devrait pas avoir de nouvel impact sur l'organisation du travail suite à l'accord signé en février 2000.

4.7 **EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES**

4.7.1 **Evolution récente**

Sur les premiers mois de l'année 2000, des références de projets significatifs sur le Tout-Internet ont été signées ou réalisées, telle que la mise en place de l'un des premiers projets en France utilisant la technologie WAP. Il s'agit du projet LinkUall, de la société Sinpag. LinkUall est un projet d'e-collaboration qui permet de partager de façon simplifiée au sein d'un groupe tout type de documents et de messages : invitations à des événements, messagerie, plannings de réunion, comptes-rendus d'activité, etc... (Réf : www.linkuall.com).

De plus, la liste des nouveaux clients de SQLI s'est récemment étoffée. En effet, depuis le début du mois de janvier 2000 plus de dix nouveaux grands comptes ont choisi le Groupe SQLI pour l'élaboration de sites intelligents. Parmi eux, on peut citer TF1 pour e-TF1 sport et e-TF1 Femmes, BNP Paribas pour Natio-Vie et Cardif, CCF pour l'optimisation de Webroker mais aussi Pechiney, Eurocopter, Laboratoires Boiron et l'Organisation Mondiale de Commerce. D'autres clients sont des start-ups à fort potentiel comme Woonoz et Medimania. Les équipes commerciales du Groupe qui ont permis la conquête de ces nouveaux clients étaient situées à Paris, en province et à Lausanne. Une succursale a par ailleurs été créée à Lille le 17 avril 2000.

Cent vingt (120) recrutements ont, en outre, été réalisés pour satisfaire au mieux les exigences de ces nouveaux clients. Parmi les nouveaux collaborateurs, on dénombre 103 ingénieurs-développeurs et consultants qui viendront augmenter les effectifs de SQLI, TechMetrix Research et Keenvision. Environ 60 stagiaires en fin d'études sont aussi en situation de pré-emploi. L'effectif global du Groupe est aujourd'hui porté à 395 personnes. Il était de 275 personnes à la fin de l'année 1999.

Par ailleurs, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2000 a progressé de 78 % par rapport au premier trimestre 1999. Il s'élève à 39.033.000 FRF.

4.7.2 **Objectifs de développement**

L'objectif du Groupe est de devenir la première référence en France dès 2000 sur le Tout-Internet (a).

Le Groupe SQLI pense proposer la meilleure offre « qualitative » sur le Tout-Internet et pense être à même de répondre à tout type de projets Internet quelles que soient leur taille et leur implantation (b).

Concernant l'Europe, le Groupe SQLI se donne pour objectif d'être présent dans les principaux pays européens dans un délai d'environ dix-huit mois, afin de pouvoir s'affirmer comme un acteur européen leader du Tout-Internet (c).

a) La meilleure offre qualitative sur le « Tout-Internet »

D'ores et déjà le Groupe SQLI à travers ses pôles de compétences et ses références sur le Tout-Internet, peut s'afficher comme l'un des acteurs majeurs en France sur la mise en place de sites intelligents – *Web* de 3^{ème} génération-, impliquant une expertise globale avec :

- le conseil en *Web* marketing et usabilité ;
- le conseil en choix technologique et montée en charge ; et
- la mise en œuvre de projets Tout-Internet.

L'investissement permanent du Groupe en Recherche & Développement, ses références sur des projets à la pointe des technologies Internet, ainsi que son organisation, lui garantissent le maintien d'une avance technologique sur le marché par rapport à ses concurrents.

Le Groupe SQLI s'attachera, grâce aux moyens et à la notoriété résultant de son admission au Nouveau Marché de la Bourse de Paris, à communiquer plus fortement ses atouts et son savoir-faire, avec entre autres, la promotion et diffusion plus étendue :

- des résultats de son activité de Recherche & Développement concrétisée par une véritable offre de B-to-B ;
- son expertise dans le programme de formation mis en place par le Groupe sur la conception et la réalisation de sites intelligents ; et
- de son expertise en design et usabilité *Web*, à travers ses documents de référence sur l'ergonomie *Web*.

b) La 1^{ère} offre de services en France sur le Tout-Internet

Le Groupe SQLI souhaite finaliser son implantation régionale au cours de l'année 2000 en créant une agence à l'Ouest (Rennes ou Nantes), une agence dans le Sud-Ouest (Bordeaux) et en complétant la couverture Rhône-Alpes avec la création d'une agence à Grenoble.

Avec ces trois nouvelles agences, le Groupe disposera d'un maillage serré d'agences sur toute la France. Ce réseau répondra aux objectifs suivants :

- se rapprocher des clients : chaque agence régionale du Groupe a la capacité de répondre globalement à la demande B-to-B des entreprises locales ;
- favoriser la croissance organique du Groupe en démultipliant le nombre de centres de profit ; et
- favoriser la dynamique de recrutement et la mobilité des consultants et des ingénieurs.

La mise en place des nouvelles agences se fera par croissance organique et/ou par croissance externe. La notoriété du Groupe SQLI en France favorise des opérations de croissance externe relative, et favorise également le recrutement de consultants et d'ingénieurs qui assure une croissance organique rapide de chaque entité nouvellement créée.

Ainsi à la fin de l'année 2000, le Groupe SQLI devrait disposer d'un réseau de huit agences régionales, en complément de l'implantation parisienne. L'ensemble du Groupe devrait comprendre environ 500 consultants et ingénieurs capables de répondre à toutes les demandes des entreprises en France concernant leurs projets B-to-B.

c) Devenir un acteur européen leader sur le Tout-Internet

Fort d'une base solide installée en France, le Groupe SQLI veut utiliser son expertise Tout-Internet pour développer sa présence européenne. La première expérience du Groupe en 1999 avec la création de sa filiale Suisse, a permis de valider la pertinence de cette politique de développement européen, dont les principaux objectifs sont :

- élargir la présence du Groupe en Europe compte tenu de la nature des projets développés : les projets de B-to-B dépassent les frontières hexagonales ;
- face à la dimension internationale des clients du Groupe, afficher une présence également internationale ;

- favoriser la progression des femmes et des hommes du Groupe en élargissant son recrutement et la culture de ses équipes ; et
- mettre à profit l'expertise unique du Groupe sur certains points clés du Tout-Internet, pour démultiplier ses centres de profit au-delà de la France.

Le Groupe SQLI compte ainsi être présent fin 2001 dans les principaux pays européens.

Le Groupe SQLI réalisera son développement européen à la fois par la croissance organique et la croissance externe. La croissance organique s'appuiera sur le pôle conseil technologique du Groupe avec l'offre TechMetrix. La croissance externe visera des entités proches des autres entités du Groupe, c'est-à-dire des compétences en conseil marketing *Web* (Keenvision), et des compétences en conseil et ingénierie Internet (SQLI).

La démarche européenne du Groupe se décline donc en deux temps : l'implantation organique de TechMetrix – « la tête de pont » (1) et les opérations de croissance externe, pour compléter l'offre de services Tout-Internet (2).

1 – Implantation organique de TechMetrix (« la tête de pont »)

La mise en place de TechMetrix dans un pays européen s'appuie sur l'offre « prêt à l'emploi » de TechMetrix et de TechMetrix Research U.S. Celle-ci se compose de :

- une offre de services *on-line* de type B-to-B (analyses et études comparatives sur les nouvelles technologies). Cette offre de services est complétée par les analyses du cabinet américain Patricia Seybold Groupe ;
- une salle de démonstration – show-room – sur les dernières technologies informatiques ; et
- une offre de conseil technologique avec des consultants dont le rôle est d'aider les entreprises à faire les choix de plate-forme, mesurer la montée en charge des applications (benchmark SQLI), etc.

L'implantation du Groupe par TechMetrix en « tête de pont » dans un pays européen présente les avantages suivants :

- développer de manière immédiate l'activité du Groupe à travers une offre de produits exclusive ;
- développer l'image du Groupe auprès des entreprises clientes et des partenaires (qui joueront un rôle de relais naturel sur une offre les concernant directement) ; et
- préparer dans de bonnes conditions le rachat de structures complémentaires.

2 – Opérations de croissance externe, pour compléter l'offre de service Tout-Internet

Dès la mise en place de TechMetrix dans un pays européen, le Groupe SQLI se mettra à la recherche de sociétés locales qui viendront compléter l'offre TechMetrix, afin de disposer d'une offre globale Tout-Internet dans ce pays.

La présence de TechMetrix devrait permettre d'attirer des structures proches « culturellement », mais ne disposant pas des atouts du Groupe pour réussir sur le B-to-B.

Cette approche en deux temps favorisera la réussite des opérations de croissance externe, dans les meilleures conditions, aussi bien sur un plan financier que sur le volet de l'intégration. L'intégration est un élément critique d'une opération de rapprochement entre deux sociétés, surtout dans le domaine du service. L'objectif du Groupe SQLI est de réussir pleinement ces phases d'intégration, pour garantir dans la durée les investissements humains et financiers réalisés.

Les sociétés recherchées par le Groupe devront présenter, entre autres, les caractéristiques suivantes :

- une excellente connaissance de leur marché ;
- une compréhension de l'enjeu marketing et commercial du Tout-Internet, des compétences de conseil en marketing *Web* ; et
- des compétences sur les éléments techniques de base, utiles sur le Tout-Internet.

Le Groupe SQLI apportera à travers son programme d'intégration, comprenant une filière de formation sur le Tout-Internet, les éléments nécessaires pour rendre opérationnelles rapidement les nouvelles structures.

4.7.3

Hypothèses chiffrées

Les projections budgétaires 2000-2003 ont été établies à partir du périmètre d'activités 1999. Les différentes unités de production existantes ont fait l'objet d'un budget indépendant permettant de réaliser

des estimations plus précises en fonction du marché sur lequel se situe chaque entité. Aux entités existantes s'ajoutent des estimations concernant le développement du Groupe en France et à l'international.

Il n'a pas été intégré d'éléments chiffrés liés à des opérations de croissance externe contrairement au plan de développement présenté dans le prospectus préliminaire portant le visa n° 00-457 en date du 3 avril 2000. Le Groupe SQLI maintient ses objectifs de développement tel que précisé au paragraphe 4.7.2 ci-avant. Toutefois, la Société a préféré par souci de prudence présenter les éléments chiffrés de sa croissance organique sans tenir compte d'opérations de croissance externe.

● **Chiffre d'affaires**

Les prévisions de chiffre d'affaires sont établies par site géographique et par type de prestations (ingénierie, conseil, R&D, Marketing Web). Les responsables de chaque site géographique ont été interrogés et intégrés à cette réflexion permettant ainsi, en fonction de leur historique d'activités, d'appréhender au mieux l'évolution de la demande des clients. Cette démarche permet d'obtenir des prévisions réalistes et d'obtenir l'adhésion des Directeurs sur leurs objectifs futurs.

Le *business plan* tient compte d'une augmentation progressive de la productivité au fil des années 2000 et 2001, se traduisant par une meilleure efficacité et une croissance des tarifs de vente, selon les prévisions du SYNTEC (Organisme Professionnel). Toutefois, cette augmentation se fait à un rythme différent selon les sites géographiques.

Les prévisions de chiffre d'affaires sont établies sur la base des hypothèses suivantes (la base prise en compte est l'historique 1998 – 1999, chaque fois que cela était possible) :

- prix de vente moyen des prestations du conseil et de l'ingénierie (soit un prix jour moyen de 3.100 FRF) ;
- répartition de l'activité entre forfait et régie en fonction des effectifs réels de chaque catégorie ;
- répartition de l'activité entre ingénierie et conseil.
- différenciation du prix de vente suivant l'expérience du personnel du Groupe. Trois niveaux principaux de salariés ont été établis : juniors, expérimentés et seniors.

Les taux d'activités des collaborateurs prennent en compte un taux dit « d'inter-contrat » de l'ordre de 5 % du temps de présence.

L'augmentation des prix de vente est différenciée chaque année selon les sites géographiques ; en moyenne, cette croissance est de l'ordre de 3,5 %.

Les effectifs techniques au 1^{er} janvier 2000 sont basés sur les effectifs réels constatés pour chaque site géographique. Les prévisions de recrutement ont été fondées sur l'expérience des années 1997 à 1999.

Pour les nouvelles entités, les hypothèses de chiffre d'affaires, de progression de l'effectif et de niveau technique du personnel ont été établies en se référant à l'expérience acquise lors de la création des agences de Lyon et de Toulouse.

En ce qui concerne l'activité de TechMetrix, les objectifs de croissance en France et en Europe sont déterminés en tenant compte de la croissance constatée sur les trois dernières années au sein de SQLI et aux estimations du marché.

● **Charges**

L'ensemble des charges du Groupe a été étudié au niveau de chaque unité autonome. Cette approche microéconomique permet d'appréhender les besoins de chaque département et d'anticiper avec les responsables opérationnels les évolutions nécessaires tant au niveau du recrutement que de la logistique.

Ressources humaines

Les salaires des employés sont budgétés sur la base de l'historique des salaires 1999. Ces salaires font l'objet d'un ajustement annuel correspondant aux augmentations de salaires négociées annuellement. La rémunération des ingénieurs et consultants représente la majeure partie des coûts variables. Les salaires de base sont différenciés en fonction du niveau d'expérience des collaborateurs (comme pour le chiffre d'affaires, trois niveaux sont distingués).

Les salaires de base et l'augmentation des salaires sont différenciés chaque année selon les sites géographiques.

Les charges sociales sont exprimées en pourcentage des salaires bruts, et intègrent une provision de congés payés due par SQLI à ses employés.

Dans les projections, a été intégrée l'évolution du département Ressources Humaines, qui se compose actuellement d'un responsable et de trois collaborateurs. Cet effectif est étoffé chaque année en fonction d'un ratio salariés/personnel du département Ressources Humaines. Ce poste recouvre aussi les frais de recrutement de nouveaux employés. Les frais de recrutement sont estimés en fonction des efforts nécessaires pour mener à bien le recrutement prévisionnel de chaque année. A ces frais, s'ajoute une communication récurrente auprès de différents médias.

La volonté de la Société est de permettre au département Ressources Humaines d'avoir les moyens nécessaires au maintien et à l'amélioration de la politique humaine ambitieuse du Groupe. L'objectif est de maintenir le turn-over à un seuil inférieur à 10 %.

Recherche & Développement (« R&D »)

La R&D chez SQLI est certainement l'une des plus performantes parmi les sociétés du secteur. En effet, après avoir été un département à part entière au sein de SQLI, la R&D est filialisée en 2000 au sein de TechMetrix détenue à 100 % par SQLI. Le budget de cette entité est en croissance constante chaque année, et regroupe plus d'une quinzaine de consultants en France et aux Etats Unis.

Depuis sa création en 1991, cette activité n'a fait l'objet d'aucune immobilisation dans les comptes. En effet, même si ce département permet de cristalliser l'expérience et le savoir-faire du Groupe, la Société estime qu'il est prudent de l'intégrer uniquement dans les comptes au niveau des charges de chaque exercice.

Coûts commerciaux et marketing

Chacune des zones géographiques est gérée commercialement par un directeur d'agence qui encadre une équipe commerciale locale et une équipe technique. Le développement international s'appuiera sur la mise en place d'un *show room* présentant l'offre de TechMetrix et sur la présence locale d'un directeur d'agence, de deux consultants Techmetrix et d'un ingénieur commercial.

Les prévisions de coûts salariaux prennent en compte 100 % de la rémunération variable perçue par les commerciaux s'ils atteignent leurs objectifs. Le développement international rapide va nécessiter une accélération du recrutement de la force de vente dès 2000, et une structuration de cette force en France.

Les coûts marketing se répartissent entre :

- une contribution à la définition par la cellule *Corporate* de la stratégie marketing et de la réalisation des documents génériques (brochures, catalogues) ;
- les salaires du département marketing rattachés aux différentes zones (variant selon leur taille) ; et
- les dépenses marketing (publicité, mailing, impression de documents marketing...).

Coûts administratifs et de structure

Les salaires administratifs intègrent la Direction Générale, le Directeur Financier, les effectifs comptables et administratifs, ainsi que les ingénieurs en charge de l'informatique interne de SQLI.

Les frais généraux administratifs (G & A) comprennent les frais de téléphone, de courrier, les achats de fournitures, les frais bancaires et tous autres frais généraux, les frais de suivi juridique et financier (audit consolidé) de l'ensemble des filiales.

Les sites géographiques utilisent des centres d'affaires pendant leur première année, puis bénéficient, dès la deuxième année, de locaux aménagés comportant les bureaux de direction, commerciaux, et de production (projets au forfait). Les loyers prévisionnels englobent des locations de bureaux en centre ville des nouveaux sites géographiques, et l'agrandissement des agences actuelles en fonction de l'évolution de leur effectif.

Amortissements

Les amortissements concernent essentiellement des achats de matériel informatique et le matériel de bureau, ainsi que des dépenses d'aménagement de bureaux. Les dépenses de Recherche & Développement n'ont jamais fait l'objet d'une immobilisation.

Les hypothèses d'augmentation de la charge d'amortissement sont directement corrélées à l'évolution de l'effectif productif et de structure, et à la répartition individualisée du type de prestations (Régie ou Forfait) et d'intervenants (Consultants ou Ingénieurs) de chaque site.

Impôts et taxes

Ce poste concerne essentiellement les taxes foncières de chaque bureau, ainsi que la taxe professionnelle pour la France.

● Résultat financier et exceptionnel

Les frais financiers pris en compte en l'an 2000 concernent essentiellement les frais et agios bancaires ainsi que les intérêts d'emprunt, et les frais financiers d'affacturage. Sur l'année 2000, la Société compte sur la compensation d'une partie de ces charges par la rémunération générée par le placement à court terme d'une partie des fonds levés lors de l'introduction en Bourse.

La Société procède actuellement à l'affacturage d'un tiers de son chiffre d'affaires. Les prévisions sont établies en prenant pour hypothèse le maintien de ce ratio à ce niveau.

Impôts sur les bénéfices et participation

L'impôt sur les bénéfices est calculé globalement pour l'ensemble du Groupe, qui bénéficiera dès l'année 2000 du régime de l'intégration fiscale. La participation légale aux bénéfices et l'intéressement concernent les employés de SQLI pour la proportion du bénéfice réalisé en France par SQLI. Ces deux éléments ont été calculés pour les exercices 2000, 2001, 2002 et 2003, en prenant en compte l'augmentation des fonds propres de SQLI et la réalisation des objectifs d'intéressement à hauteur de 50 % (conforme à ce qui a pu être observé sur la période 1997-1999).

4.7.4

Compte de résultat prévisionnel

COMPTE DE RESULTAT en KF	1999					
	1998	Pro forma	2000	2001	2002	2003
CHIFFRE D'AFF. ORGANIQUE	68 597	118 639	195 500	299 500	455 300	673 850
dt Export	2 185	5 285	16 979	35 680	70 670	115 005
Variation en %		73 %	65 %	53 %	52 %	48 %
Ingénierie	48 941	75 196	127 075	185 690	273 180	404 310
Conseil	16 439	38 537	62 560	104 825	163 908	242 586
R&D	3 216	4 906	5 865	8 985	18 212	26 954
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	68 597	118 639	195 500	299 500	455 300	673 850
Variation en %		73 %	65 %	53 %	52 %	48 %
Achats et Autres charges externes	11 830	22 441	36 559	55 408	82 409	111 859
Impôts et Taxes	2 442	3 374	7 233	11 081	14 569	19 542
Frais de Personnel	47 966	84 470	137 925	209 950	316 433	466 304
Participation des salariés	1 426	882	1 173	1 198	1 621	3 369
Variation provisions Exploitation	94	147	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %
Autres (produits) ou autres charges	(401)	(1 246)	391	599	455	674
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITAT.	5 240	8 571	12 219	21 265	39 611	72 102
en % du chiffre d'affaires	7.6 %	7.2 %	6.25 %	7.1 %	8.7 %	10.7 %
Dotation aux amortissements	1 142	2 601	3 000	3 594	5 008	6 064
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	4 098	5 970	9 219	17 670	34 603	66 037
en % du chiffre d'affaires	6.0 %	5.0 %	4.7 %	5.9 %	7.6 %	9.8 %
Produits financiers de trésorerie	11	10	500	600	700	700
Frais financiers	128	413	350	650	1 000	1 300
RESULTAT AVANT ELEMENTS EXCEPTIONNELS	3 981	5 567	9 369	17 620	34 303	65 437
Gains sur cessions d'actifs	5.8 %	4.7 %	4.8 %	5.9 %	7.5 %	9.7 %
Solde éléments monétaires hors exploitation	682	682	2 737	5 990	12 293	24 259
Variation provisions risques et charges	650	682	1.4 %	2.0 %	2.7 %	3.6 %
Impôts sur les bénéfices	1 280	2 263	6 631	11 631	22 010	41 179
RESULTAT DE L'EXERCICE	1 369	2 622	6 631	11 631	22 010	41 179
en % du chiffre d'affaires	2.0 %	2.2 %	3.4 %	3.9 %	4.8 %	6.1 %
Effectif moyen	132	232	394	605	915	1 345

* Le Pro-forma 99 intègre les comptes des sociétés Keenivision, SQLI, SQLI Suisse, Sudisim (sur douze mois d'activités - exercice fiscal), TechMetrix Research U.S.

Les éléments chiffrés indiqués dans ce tableau n'intègrent pas les opérations de croissance externe et leur impact qui étaient pris en compte dans le tableau de compte de résultat prévisionnel du prospectus préliminaire portant le visa COB n° 00-457 en date du 3 avril 2000.

En effet, les impacts des opérations de croissance externe réalisées en année n étaient intégrés en chiffre d'affaires organique et dans les différentes rubriques de charges correspondantes en n + 1. Ainsi, cette non prise en compte des opérations de croissance externe conduit à faire apparaître un chiffre d'affaires prévisionnel de 673,8 millions de francs en 2003 au lieu de 1.110,3 millions de francs.

Tableau de financement prévisionnel

Tableau de financement en KF	1999					
	1998	Pro-forma ⁽¹⁾	2000	2001	2002	2003
Capacité d'autofinancement	3 721	4 790	9 631	15 224	27 017	47 242
% Variation		28,7 %	101 %	58 %	77 %	74 %
Variation du BFR	(791)	1 890	(16 171)	(18 088)	(8 981)	(13 308)
Investissements industriels	(1 752)	(6 013)	(32 350)	(30 340)	(6 435)	(8 670)
Cash-flow disponible	1 178	667	(38 890)	(33 204)	11 601	25 264
Investissements financiers	(559)	(2 879)				
Cession d'actifs		663				
Dividendes versés						
Augmentation de capital		11 394	80 000 ⁽²⁾			
Autres flux		809				
Dim. (Augm.) Dettes	619	10 654	41 110	(33 204)	11 601	25 264

(1) Le Pro-forma 99 intègre les comptes des sociétés Keenvision, SQLI, SQLI Suisse, Sudisim (sur douze mois d'activités & exercice fiscal), TechMetrix Research U.S.

(2) Sur la base de fonds levés de 80 Millions de francs.

Les éléments chiffrés indiqués dans ce tableau n'intègrent pas les opérations de croissance externe et leur impact qui étaient pris en compte dans le tableau de financement prévisionnel du prospectus préliminaire portant le visa COB n° 00-457 en date du 3 avril 2000.

Avis des Commissaires aux Comptes sur les comptes prévisionnels**Informations comptables et financières prévisionnelles**

Les comptes prévisionnels couvrant les exercices clos le 31 décembre 2000 à 2003, établis sous la responsabilité du conseil d'administration, ont fait l'objet, de notre part, d'un examen, conformément aux normes de la profession, à l'exception des hypothèses retenues sur lesquelles nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer.

Notre conclusion ne comporte pas d'observation sur la traduction chiffrée de ces hypothèses, sur le respect des principes d'établissement et de présentation applicables aux comptes prévisionnels, sur la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 1999.

Nos diligences sur les autres informations prévisionnelles ont consisté à vérifier que les divers calculs ont été effectués conformément aux hypothèses telles qu'elles sont décrites dans le présent prospectus sans avoir à apprécier les objectifs économiques ou la pertinence de ces hypothèses.

Sur la base de ces vérifications, nous n'avons pas d'observation à formuler sur ces informations prévisionnelles.

Fait à Paris, le 21 juillet 2000

Les Commissaires aux Comptes

FIDUCIAIRE DE LA TOUR

Jean-Pierre PAUMARD

CONSTANTIN ASSOCIES

Jean-Marc BASTIER

Michel BONHOMME

CHAPITRE V – PATRIMOINE – SITUATION FINANCIERE – RESULTATS

5.1 COMPTES SOCIAUX PRO FORMA DE LA SOCIETE SQLI

Les chiffres sont exprimés en francs, sauf indication contraire

BILAN ACTIF SQLI (PRO FORMA 99)

RUBRIQUES	Montant Brut	Amortissements	Net 31.12.99	Net 31.12.98
Concessions, brevets, droits similaires ..	277 816	250 512	27 303	110 766
Avances, acomptes, immob. Incorpor. ..	406 094		406 094	
Autres immobilisations corporelles	5 739 013	2 001 741	3 737 272	1 206 826
Autres participations	4 014 531		4 014 531	50 000
Autres titres immobilisés	7 000		7 000	7 000
Autres immobilisations financières	687 622		687 622	909 534
ACTIF IMMOBILISE	11 132 075	2 252 253	8 879 822	2 284 125
Avances, acomptes versés sur commandes	627 027		627 027	
Créances clients et comptes rattachés ..	29 179 858	240 846	28 939 011	23 257 344
Autres créances	2 964 414		2 964 414	1 705 094
Valeurs mobilières de placement	4 977 229		4 977 229	66 667
Disponibilités	2 272 877		2 272 877	22 203
Charges constatées d'avance	831 678		831 678	475 906
ACTIF CIRCULANT	40 853 082	240 846	40 612 236	25 527 213
TOTAL GENERAL	51 985 157	2 493 099	49 492 058	27 811 339

BILAN PASSIF SQLI (PRO FORMA 99)

RUBRIQUES	Net 31.12.99	Net 31.12.98
Capital social ou individuel dont versé	2 150 000	2 000 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport,	10 993 638	
Réserve légale	190 126	122 664
Réserves réglementées dont œuvres originales	239 231	
Autres réserves	2 129 915	1 067 363
Report à nouveau	137 051	137 051
Résultat de l'exercice	2 600 962	1 369 244
CAPITAUX PROPRES	18 440 922	4 696 323
Provisions pour risques	250 000	504 000
Provisions pour charges		300 000
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	250 000	804 000
Dettes financières		
Emprunts et dettes auprès établissements de crédit	2 180 189	769 783
Emprunts et dettes fin. divers (dont emprunts part.)	686 876	827 928
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		138 270
Dettes d'exploitation		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés ..	3 649 031	2 298 811
Dettes fiscales et sociales	21 329 252	15 454 158
Dettes diverses		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	1 190 460	416 915
Autres dettes		23 000
Comptes de régularisation		
Produits constatés d'avance	1 765 328	2 382 151
DETTES	30 801 136	22 311 016
TOTAL GENERAL	49 492 058	27 811 339

COMPTE DE RESULTAT – SQLI (PRO FORMA 99)

RUBRIQUES	France	Export	Net 31.12.99	Net 31.12.98
Vente de marchandises				37 730
Production vendue de services	94 299 182	3 913 500	98 212 682	68 558 551
Chiffre d'affaires net			98 212 682	68 596 281
Subventions d'exploitation			436 700	
Reprises amortissements – provisions, transfert charges			364 790	412 932
Autres produits			481 089	61 151
PRODUITS D'EXPLOITATION			99 495 261	69 070 364
Achats de marchandises (et droits de douane) ..				37 730
Autres achats et charges externes			18 370 736	11 792 505
Impôts, taxes et versements assimilés			2 642 082	2 441 897
Salaires et traitements			47 776 458	33 107 174
Charges sociales			22 328 629	14 858 911
Dotations amortissements sur immobilisations ..			1 545 699	1 141 793
Dotations aux provisions sur actif circulant ..			146 457	94 389
Autres charges			49 090	73 440
CHARGES D'EXPLOITATION			92 859 152	63 547 838
RESULTAT D'EXPLOITATION			6 636 109	5 522 526
Produits financiers de participation			315	315
Autres intérêts et produits assimilés				11 156
Différences positives de change			208	646
PRODUITS FINANCIERS			523	12 117
Intérêts et charges assimilées			129 400	128 439
Différences négatives et change			946	
CHARGES FINANCIERES			130 346	128 439
RESULTAT FINANCIER			(129 823)	(116 322)
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			6 506 286	5 406 204
Produits exceptionnels sur opérations de gestion			84 563	64 377
Produits exceptionnels sur opérations en capital			366 285	897 899
Reprises sur provisions et transferts de charges			804 000	
PRODUITS EXCEPTIONNELS			1 254 849	962 276
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion			33 312	
Charges exceptionnelles sur opérations en capital			1 731 896	1 643 429
Dotations exceptionnelles amortissements, provisions			250 000	650 000
CHARGES EXCEPTIONNELLES			2 015 209	2 293 429
RESULTAT EXCEPTIONNEL			(760 360)	(1 331 153)
Participation salariés aux fruits de l'expansion ..			882 195	1 425 652
Impôts sur les bénéfices			2 262 769	1 280 155
TOTAL DES PRODUITS			100 750 633	70 044 757
TOTAL DES CHARGES			98 149 671	68 675 513
BENEFICE OU PERTE			2 600 962	1 369 244

Annexes aux comptes SQLI (pro forma 99)

Les comptes présentés dans ce document sont des comptes pro forma issus des comptes sociaux de SQLI et de sa principale fille. En effet, SQLI ayant apporté sa branche d'activités, le 11 août 1999, à une société spécialement créée pour l'occasion, les comptes sociaux de SQLI n'auraient retracé que sept mois d'activité (1^{er} janvier 99 – 10 août 99). Cette présentation permet de mieux appréhender l'activité de la Société sur une période de douze mois.

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 1999 ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes de prudence et d'indépendance des exercices, et en présumant la continuité de l'exploitation.

En 1999, la Société n'a pas opéré de modification dans ses principes et règles de comptabilisation, permettant ainsi la parfaite comparaison des exercices.

Événements particuliers de l'exercice

Au cours de l'exercice, la Société a maintenu sa croissance en poursuivant ses recrutements à un niveau élevé. Afin d'assurer une meilleure présence nationale, une nouvelle agence a été ouverte pendant le premier trimestre 1999 à Toulouse. Le recrutement d'un ingénieur commercial de haut niveau permet un développement rapide de ce nouvel établissement.

De plus, la Société a participé activement à la création et au développement de trois nouvelles sociétés : SQLI Suisse (Lausanne – CH), Keenvision (Paris – FR), et Techmetrix Research U.S. (Boston – USA). Ces créations ont pour but de développer la présence de la Société dans de nouveaux pays et de lui permettre de s'affirmer comme une agence Internet répondant à un large spectre de services Internet aux entreprises. Ces trois structures ont démarré leurs activités à la fin du second trimestre de l'année 1999. Leur rentabilité devrait être assurée dès l'an 2000.

SQLI a acquis au cours de l'année 1999 la société Sudisim (Montpellier – FR). Cette acquisition a permis à la Société d'accroître sa présence dans le sud de la France.

Afin de permettre l'entrée dans le capital de deux investisseurs institutionnels (Innovacom 3 et Groupe Dassault Développement), la Société a fait apport de toute son activité d'exploitation à une société créée à cette occasion. Cet apport partiel d'actif a pris effet le 11 août 1999, date d'immatriculation de la société nouvelle. A l'issue de cette restructuration, SQLI avait pour seul actif sa participation dans la nouvelle entité. Toutefois, afin de faciliter la visibilité des actionnaires vis à vis du Groupe SQLI, les actionnaires de la société issue de cet apport et ceux de SQLI ont décidé de fusionner SQLI et sa fille. Cette fusion a été décidée le 11 février 2000 en Conseil d'administration et devrait prendre effet le 21 mars 2000 après son adoption par les Assemblées des Actionnaires.

Immobilisations

La Société n'immobilise pas sa recherche et son développement. Les principales variations sont retracées dans le tableau ci-dessous. Au cours de l'année 1999, SQLI a déménagé son siège de Champs sur Marne afin de l'installer 55-57, rue Saint-Roch à Paris. Ce déménagement a occasionné des travaux d'aménagements des nouveaux locaux qui ont été financés par emprunt auprès d'un établissement financier.

Les immobilisations sont comptabilisées à leur coût d'acquisition.

Les participations financières sont constituées des titres des sociétés suivantes : Keenvision, SQLI Suisse, SQL Logiciels, Sudisim, et TechMetrix Research U.S.

Tableau de variation des immobilisations au cours de l'exercice 1999

RUBRIQUES	Au 01.01.99	Acquisitions	Cessions	Au 31.12.99
Autres immobilisations incorp.	226 584	51 232		277 816
Installations générales, agents divers	75 664	1 282 110		1 357 773
Matériel de transport		29 104		29 104
Matériel de bureau, inform., mobilier	1 831 871	2 706 018	185 753	4 352 136
Immobilisations corporelles	1 907 535	4 017 232	185 753	5 739 013
Autres participations	50 000	3 964 531		4 014 531
Autres titres immobilisés	7 000			7 000
Prêts, autres immos financières	909 534	75 600	297 512	687 622
Immobilisations Financières	966 534	4 040 131	297 512	4 709 153
TOTAL GÉNÉRAL	3 100 652	8 108 594	483 265	10 725 981

Amortissements

Les dépréciations des immobilisations corporelles ont été constatées sous forme d'amortissement calculé selon les modes et durées suivants :

Agencements :	8 – 10 ans selon un mode linéaire.
Matériel de bureau et mobilier :	3 – 5 ans selon un mode linéaire.
Matériel informatique :	2 – 3 ans selon un mode linéaire.

Tableau de variation des amortissements au cours de l'exercice 1999

RUBRIQUES	Au 01.01.99	Dotations	Diminutions	Au 31.12.99
Frais d'établissement, recherche, autres immobilisations incorporelles	115 818	134 694		250 512
Installations générales, agencements	33 259	148 369		181 628
Matériel de transport		3 429		3 429
Matériel de bureau et informatique	667 450	1 259 207	109 973	1 816 684
Immobilisations corporelles	700 709	1 411 005	109 973	2 001 741
TOTAL GÉNÉRAL	816 527	1 545 699	109 973	2 252 253

Créances et dettes

La ventilation des dettes et créances est détaillée dans les tableaux joints. Ces postes sont évalués à leur valeur nominale. Les créances ont été dépréciées pour tenir compte de difficultés de recouvrement de certaines d'entre elles.

Les autres créances comprennent notamment les créances clients qui ont fait l'objet d'une cession auprès d'une société d'affacturage.

Tableaux des échéances des créances et dettes – exercice clos le 31.12.99

ETAT DES CREANCES	Montant brut	A – 1 an	A + 1 an
Autres immobilisations financières	687 622	687 622	
Clients douteux ou litigieux	286 341	286 341	
Autres créances clients	28 893 517	28 893 517	
Personnel et comptes rattachés	72 463	72 463	
Sécurité sociale, autres organismes sociaux	25 424	25 424	
Etat	951 653	951 653	
Groupe et associés	311 829	311 829	
Débiteurs divers	1 603 046	1 603 046	
Charges constatées d'avance	831 678	831 678	
TOTAL GÉNÉRAL	33 663 573	33 663 573	

ETAT DES DETTES	Montant brut	A – 1 an	A + 1 an
Emprunts à 1 an maximum à l'origine	2 180 189	1 421 589	758 600
Fournisseurs et comptes rattachés	3 649 031	3 649 031	
Personnel et comptes rattachés	5 147 096	5 147 096	
Sécurité sociale, autres organismes sociaux	6 535 429	6 535 429	
Etat : impôts sur les bénéfices	2 263 768	2 263 768	
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	7 276 151	7 276 151	
Etat : autres impôts, taxes assimilées	106 808	106 808	
Dettes sur immobilisations, comptes rattachés	1 190 460	1 190 460	
Groupe et associés	686 876	686 876	
Produits constatés d'avance	1 765 328	1 765 328	
TOTAL GÉNÉRAL	30 801 136	30 042 536	758 600
Emprunts souscrits en cours d'exercice	1 300 000		
Emprunts remboursés en cours d'exercice	425 059		
Emprunts, dettes contractés associés	684 179		

Provisions

Les mouvements de l'exercice sont précisés dans le tableau joint. Le litige constaté est uniquement un litige salarial.

Tableau de variation des provisions au cours de l'exercice 1999

RUBRIQUES	Au 01.01.99	Dotations	Reprises	Au 31.12.99
Provisions pour litiges	504 000	250 000	504 000	250 000
Autres provisions risques et charges	300 000		300 000	
Total provisions risques et charges	804 000	250 000	804 000	250 000
Provisions dépréciation comptes clients	94 389	146 457		240 846
Total provisions pour dépréciation	94 389	146 457		240 846
TOTAL GÉNÉRAL	898 389	396 457	804 000	490 846
Dotations et reprises d'exploitation		146 457		
Dotations et reprises exceptionnelles		250 000	804 000	

Rémunération des dirigeants

La rémunération des dirigeants pour l'exercice clos au 31 décembre 1999 s'élevait à 2,84 millions de francs hors charges sociales.

Accroissements et allègements non comptabilisés de la dette future d'impôt (en base)

Charges non déductibles temporairement :

ORGANIC	105 783
EFFORT CONSTRUCTION	115 745
PARTICIPATION DES SALARIES	882 195

Effectif moyen

L'effectif de la Société est de 192 personnes dont 5 non cadres.

Tableau des filiales et participations*

DENOMINATION – SIEGE SOCIAL	Capital	Capitaux propres	% de détention	Val. Brute titres	Val. Nette titres	Prêts, avances	Chiffre d'affaires	Résultat
SQL Logiciels 55-57 rue Saint-Roch 75001 Paris Date de début d'activité : 31 décembre 1994 ..	50 000	21 977	100 %	50 000	50 000		225 750	(20 108)
Keenvision 55/57 rue Saint-Roch 75001 Paris Date de début d'activité : mars 1999	250 400	(555 572)	99,76 %	1 711 715	1 711 715		2 976 320	(805 972)
Sudisim 650 rue H. Becquerel 34000 Montpellier	1 200 000	2 354 414	99,95 %	1 529 201	1 529 201	115 000	17 120 970	906 799
TechMetrix Research Boston, Etats-Unis Date de début d'activité : mai 1999	326 477	186 803	97,50 %	311 211	311 211	196 829	363 218	(139 673)
SQL Ingénierie Suisse Lausanne, Suisse Date de début d'activité : mai 1999	408 670	608 615	99,80 %	412 404	412 404		3 419 059	199 536

* TechMetrix SA a été créée le 25 février 2000

Les titres de participation n'ont pas fait l'objet de dépréciation comptable car ils portent sur des sociétés nouvellement créées dont le développement reste conforme aux prévisions effectuées.

Tableau des résultats sociaux des 5 derniers exercices

DATE D'ARRETE Durée de l'exercice	31.12.99 12 mois	31.12.98 12 mois	31.12.97 12 mois	31.12.96 12 mois	31.12.95 12 mois
Capital en fin d'exercice					
Capital social	2 150 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Nombre d'actions ordinaires	26 212	20 000	20 000	20 000	20 000
Opérations et résultats					
Chiffre d'affaires hors taxes	98 212 682	68 596 281	45 461 720	31 097 430	21 340 630
Résultat avant impôts, participation, dotations aux amortissements et provisions	6 884 082	5 943 232	2 487 104	806 619	888 271
Impôts sur les bénéfices	2 263 769	1 280 155	422 216		159 628
Participation des salariés	882 195	1 425 652	546 534		51 912
Dotations amortissements et provisions	1 138 156	1 886 181	1 328 749	712 034	507 667
Résultat net	2 600 962	1 369 244	189 605	94 585	169 064
Résultat par action					
Résultat après impôts, participation, avant dotations amortissements et provisions	174	162	76	40	34
Résultat après impôts, participation, dotations amortissements et provisions	121	68	9	5	8
Personnel					
Effectif moyen des salariés	192	132	88	68	48
Masse salariale	47 776 458	33 107 174	21 896 779	16 348 423	11 311 009
Sommes versées en avantages sociaux (sécurité sociale, œuvres sociales...)	22 328 629	14 858 911	9 819 378	7 195 774	4 892 904

(La présente page est laissée en blanc intentionnellement.)

COMPTES SOCIAUX DE LA SOCIÉTÉ SQL INGÉNIERIE

Les chiffres sont exprimés en francs, sauf indication contraire

BILAN ACTIF

RUBRIQUES	Montant Brut	Amortissements	Net 31/12/99	Net 31/12/98
Capital souscrit non appelé				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et développement ..				
Concessions, brevets, droits similaires ..				110 766
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles ..				
Avances, acomptes/immobil. incorpor. ..				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques, outillage				
Autres immobilisations corporelles ..				1 206 826
Immobilisations en cours				
Avances et acomptes				
Participations par M.E.				
Autres participations	6 386 459		6 386 459	50 000
Créances rattachées à participations ..				
Autres titres immobilisés				7 000
Prêts				
Autres immobilisations financières				909 534
ACTIF IMMOBILISE	6 386 459		6 386 459	2 284 125
Stocks de matières premières				
Stocks d'en-cours de production biens ..				
Stocks d'en-cours production services ..				
Stocks produits intermédiaires, finis ..				
Stocks de marchandises				
Avances, acomptes versés sur commandes				
Créances clients et comptes rattachés ..	130 550		130 550	23 257 344
Autres créances	2 131 928		2 131 928	1 705 094
Capital souscrit, appelé non versé				
Valeurs mobilières de placement				66 667
Disponibilités				22 203
Charges constatées d'avance				475 906
ACTIF CIRCULANT	2 262 478		2 262 478	25 527 213
Charges à répartir s/plsrs exercices				
Primes remboursements des obligations ..				
Ecart de conversion actif				
TOTAL GENERAL	8 648 937		8 648 937	27 811 339

BILAN PASSIF

RUBRIQUES	31/12/99	31/12/98
Capital social ou individuel dont versé	2 150 000	2 000 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport,	1 350 000	
Ecarts de réévaluation dont écart équivalence		
Réserve légale	190 126	122 664
Réserves statutaires, contractuelles		
Réserves réglementées dont oeuvres originales	239 231	
Autres réserves	2 129 915	1 067 363
Reports à nouveau	137 051	137 051
RESULTAT DE L'EXERCICE	1 359 604	1 369 244
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
CAPITAUX PROPRES	7 555 927	4 696 323
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
AUTRES FONDS PROPRES		
Provisions pour risques		504 000
Provisions pour charges		300 000
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES		804 000
DETTES FINANCIERES		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès établissements de crédit	553 928	769 783
Emprunts et dettes financ. divers dt emp. part.		827 928
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		138 270
DETTES D'EXPLOITATION		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 000	2 298 811
Dettes fiscales et sociales	538 082	15 454 158
DETTES DIVERSES		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		416 915
Autres dettes		23 000
COMPTES DE REGULARISATION		
Produits constatés d'avance		2 382 151
DETTES	1 093 010	22 311 016
Ecarts de conversion passif		
TOTAL GENERAL	8 648 937	27 811 339
Résultat de l'exercice en centimes	1 359 603.94	

COMPTE DE RESULTAT Première partie

RUBRIQUES	France	Export	31/12/99	31/12/98
Ventes de marchandises				37 730
Production vendue de biens				
Production vendue de services	51 238 679	1 550 815	52 789 494	68 558 551
CHIFFRES D'AFFAIRES NETS	51 238 679	1 550 815	52 789 494	68 596 281
Production stockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
Reprises amortissements-provis., transfert charges			176 990	412 932
Autres produits			359 880	61 151
PRODUITS D'EXPLOITATION			53 326 364	69 070 364
Achats de marchandises [et droits de douane] ..				37 730
Variation de stock de marchandises				
Achats matières premières et approvisionnements				
Variation de stock [matières premières, approvis.]				
Autres achats et charges externes			9 839 742	11 792 505
Impôts, taxes et versements assimilés			2 233 666	2 441 897
Salaires et traitements			27 855 273	33 107 174
Charges sociales			10 999 525	14 858 911
Dotations amortissements sur immobilisations ..			803 001	1 141 793
Dotations aux provisions sur immobilisations ..				
Dotations aux provisions sur actif circulant				94 389
Dotations provisions pour risques et charges ..				
Autres charges			20 433	73 440
CHARGES D'EXPLOITATION			51 751 639	63 547 838
RESULTAT D'EXPLOITATION			1 574 725	5 522 526
Bénéfice attribué ou Perte transférée				
Perte supportée ou Bénéfice transféré				
Produits financiers de participation			315	315
Produits autres valeurs mobilières, créances immob.				
Autres intérêts et produits assimilés				11 156
Reprises sur provisions et transfert de charges ..				
Différences positives de change			53	646
Produits nets cession valeurs mobilières placement				
PRODUITS FINANCIERS			368	12 117
Dotations financières amortissements et provisions				
Intérêts et charges assimilées			56 766	128 439
Différences négatives de change			102	
Charges nettes cession valeurs mobil. placement				
CHARGES FINANCIERES			56 868	128 439
RESULTAT FINANCIER			(56 500)	(116 322)
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			1 518 225	5 406 204

COMPTE DE RESULTAT Deuxième partie

RUBRIQUES	31/12/99	31/12/98
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	17 138	64 377
Produits exceptionnels sur opérations en capital	115 000	897 899
Reprises sur provisions et transferts de charges	804 000	
PRODUITS EXCEPTIONNELS	936 138	962 276
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		
Charges exceptionnelles sur opérations en capital	557 681	1 643 429
Dotations exceptionnelles amortissements, provisions		650 000
CHARGES EXCEPTIONNELLES	557 681	2 293 429
RESULTAT EXCEPTIONNEL	378 456	(1 331 153)
Participation salariés aux fruits de l'expansion		1 425 652
Impôts sur les bénéfices	537 077	1 280 155
TOTAL DES PRODUITS	54 262 870	70 044 757
TOTAL DES CHARGES	52 903 266	68 675 513
BENEFICE OU PERTE	1 359 604	1 369 244

Annexes aux comptes sociaux SQL Ingénierie pour l'exercice 1999

Nous vous présentons l'annexe au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31 décembre 1999 dont le total est de 8.648.937 francs, et au compte de résultat, présenté sous forme de liste, dont le total du chiffre d'affaires est de 52.789.494 francs et réalisant un bénéfice net de 1.359.604 francs.

L'exercice a eu une durée de 12 mois recouvrant la période du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 1999.

Règles et méthodes comptables

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence et conformément aux hypothèses de base :

- Continuité de l'exploitation
- Permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- Indépendance des exercices,

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

1 – Immobilisations :

La valeur brute des éléments d'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine.

Les amortissements sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue :

- Logiciels 1 an
- Installations générales 8 ans
- Matériel informatique 2 ans
- Matériel de bureau 5 à 8 ans

La durée d'amortissement du matériel informatique et des logiciels tient compte de l'évolution très rapide du parc informatique de l'entreprise.

2 – Créances :

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

Les prestations en cours sont valorisées au prix de vente des heures travaillées fixé contractuellement et figurent à ce titre en factures à établir.

Faits caractéristiques de l'exercice

La société SQL INGENIERIE a procédé le 1^{er} août 1999 à l'apport de l'intégralité de ses éléments d'actif et de passif au profit de la société SQLI nouvellement créée.

Cet apport approuvé par l'Assemblée Générale du 30 juillet 1999 a été évalué à la valeur nette comptable des éléments inscrits dans les livres de SQL INGENIERIE au 31 juillet 1999 et a été rémunéré par l'attribution de titres SQLI pour un montant total de 6 386 459 francs.

La société a, en outre, procédé à l'augmentation de son capital à hauteur de 150 000 francs par décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire en date du 4 octobre 1999. Cette augmentation de capital a donné lieu à la constatation d'une prime d'émission de 1 350 000 francs.

La forte croissance de l'activité de SQL INGENIERIE constatée en 1998 s'est confirmée en 1999 avec une progression du chiffre d'affaires en année pleine de 44 %.

La société a par ailleurs poursuivi sa politique de croissance externe par la création de sociétés filiales en France, Keenvision, et à l'étranger, TechMetrix (Etats-Unis) et SQL Ingénierie CH (Suisse), qui ont démarré leurs activités dans le courant de l'exercice.

Les titres de ces sociétés ont fait l'objet de l'apport partiel d'actif.

Événements postérieurs à la clôture

Dans la perspective d'une prochaine introduction en bourse, il a été décidé de simplifier l'organigramme du groupe de sociétés formé par SQL INGENIERIE et ses filiales et de procéder à la fusion par voie d'absorption de SQLI par SQL INGENIERIE.

IMMOBILISATIONS

RUBRIQUES	Début exercice	Réévaluations	Acquisit. Apports
FRAIS D'ETABLISSEMENT, RECHERCHE – I			
AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES – II ..	226 584		51 232
Terrains			
Constructions sur sol propre			
Constructions sur sol d'autrui			
Constructions, installations générales			
Installations techniques, outil. industriels			
Installations générales.agencements, divers	75 664		1 197 855
Matériel de transport			
Matériel de bureau, informatique, mobilier	1 831 871		1 619 807
Emballages récupérables, divers			
Immobilisations corporelles en cours			
Avances et acomptes			
IMMOBILISATIONS CORPORELLES – III	1 907 535		2 817 662
Participations mises en équivalence			
Autres participations	50 000		6 386 459
Autres titres immobilisés	7 000		
Prêts, autres immobilisations financières	909 534		
IMMOBILISATIONS FINANCIERES – IV	966 534		6 386 459
TOTAL GENERAL	3 100 652		9 255 353

RUBRIQUES	Virements	Cessions	Fin exercice	Valeur origine
FRAIS ETABLISSEMENT, RECHERCHE – I				
AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES – II		277 816		
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Constructions, installations générales				
Installations techniques, outil. industriels				
Installations générales.agencements, divers		1 273 518		
Matériel de transport				
Matériel de bureau, informatique, mobilier		3 451 679		
Emballages récupérables, divers				
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES – III		4 725 197		
Participations mises en équivalence				
Autres participations		50 000	6 386 459	
Autres titres immobilisés		7 000		
Prêts, autres immobilisations financières		909 534		
IMMOBILISATIONS FINANCIERES – IV		966 534	6 386 459	
TOTAL GENERAL		5 969 546	6 386 459	

AMORTISSEMENTS

SITUATIONS ET MOUVEMENTS DE L'EXERCICE	Début exercice	Dotations	Reprises	Fin exercice
FRAIS ETABLISSEMENT, RECHERCHE				
AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ..	115 818	118 386	234 204	
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Constructions et installations				
Installations techniques, outillage				
Installations générales, agencements	33 259	76 793	110 052	
Matériel de transport				
Matériel de bureau et informatique	667 450	607 821	1 275 271	
Emballages récupérables et divers				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	700 709	684 614	1 385 323	
TOTAL GENERAL	816 527	803 000	1 619 527	

VENTILATION DOTATIONS	Linéaire	Dégressif	Exceptionnel	Dotations dér.	Reprises dér.
FRAIS ETABLISSEMENT-RECHERCHE					
AUTRES IMMOBILISATIONS					
INCORPORELLES	118 386				
Terrains					
Constructions sur sol propre					
Constructions sur sol d'autrui					
Constructions et installations					
Installations techniques, outillage					
Installations générales,					
agencements	76 793				
Matériel de transport					
Matériel de bureau et informatique	607 821				
Emballages récupérables et divers					
IMMOBILISATIONS					
CORPORELLES	684 614				
TOTAL GENERAL	803 000				

CHARGES REPARTIES SUR PLUSIEURS EXERCICES	Début exercice	Augmentations	Dotations	Fin exercice
Charges à répartir sur plusieurs exercices ..				
Primes de remboursement des obligations				

PROVISIONS

RUBRIQUES	Début exercice	Dotations	Reprises	Fin exercice
Provisions gisements miniers pétroliers				
Provisions pour investissement				
Provisions pour hausse des prix				
Provisions pour fluctuation des cours				
Amortissements dérogatoires				
Implantation étranger avant 01.01.92				
Implantation étranger après 01.01.92				
Provisions pour prêts d'installation				
Autres provisions réglementées				
TOTAL PROVISIONS REGLEMENTEES				
Provisions pour litiges	504 000		504 000	
Provisions pour garanties aux clients				
Provisions pertes sur marché à terme				
Provisions pour amendes et pénalités				
Provisions pour pertes de change				
Provisions pour pensions, oblig. simil.				
Provisions pour impôts				
Provisions renouvellement immobilisations				
Provisions pour grosses réparations				
Provisions charges sur congés payés				
Autre provisions risques et charges	300 000		300 000	
TOTAL PROVISIONS RISQUES ET CHARGES	804 000		804 000	
Prov. dépréct. immobilisations incorp.				
Prov. dépréct. immobilisations corpor.				
Titres mis en équivalence				
Titres de participation				
Autres immobilisations financières				
Provisions dépréciation stocks, en-crs				
Provisions dépréciation comptes clients	94 389		94 389	
Autres provisions pour dépréciation				
TOTAL PROVISIONS POUR DEPRECIATION	94 389		94 389	
TOTAL GENERAL	898 389		898 389	
Dotations et reprises d'exploitation			94 389	
Dotations et reprises financières				
Dotations et reprises exceptionnelles			804 000	
Dépréciation titres mis équivalence				

CREANCES ET DETTES

ETAT DES CREANCES	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres immobilisations financières			
Clients douteux ou litigieux			
Autres créances clients	130 550	130 550	
Créance représentative de titres prêtés			
Personnel et comptes rattachés			
Sécurité Sociale, autres organismes sociaux			
Etat : impôt sur les bénéfices			
Etat : Taxe sur la Valeur Ajoutée			
Etat : autres impôts, taxes assimilées			
Etat : créances diverses			
Groupe et associés	2 050 928	2 050 928	
Débiteurs divers	81 000	81 000	
Charges constatées d'avance			
TOTAL GENERAL	2 262 478	2 262 478	
Prêts accordés au cours d'exercice			
Remboursements obtenus en cours d'exercice			
Prêts, avances consentis aux associés			

ETAT DES DETTES	Montant brut	A 1 an au plus	+ 1 an, 5 ans au +	A plus de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles				
Autre emprunts obligataires				
Emprunts à 1 an maximum à l'origine	553 928	553 928		
Emprunts à plus d'1 an à l'origine				
Emprunts et dettes financières divers				
Fournisseurs et comptes rattachés	1 000	1 000		
Personnel et comptes rattachés				
Sécurité Sociale, autres organismes sociaux				
Etat : impôts sur les bénéfices	538 082	538 082		
Etat : Taxe sur la Valeur Ajoutée				
Etat : obligations cautionnées				
Etat : autres impôts, taxes assimilées				
Dettes sur immobilisations, comptes rattachés				
Groupe et associés				
Autres dettes				
Dettes représentatives de titres prêtés				
Produits constatés d'avance				
TOTAL GENERAL	1 093 010	1 093 010		
Emprunts souscrits en cours d'exercice				
Emprunts remboursés en cours d'exercice	256 379			
Emprunts, dettes contractés associés				

ELEMENTS RELEVANT DE PLUSIEURS POSTES DE BILAN

RUBRIQUES	Entreprises liées	Participations	Dettes, Créances en Effets Comm.
ACTIF IMMOBILISE			
Participations	6 386 459		
ACTIF CIRCULANT			
Autres créances	2 050 928		
DETTES			

LISTE DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Dénomination – Siège Social	Capital Capitaux Propres	Quote-part Dividendes	Val. brute Titres Val. nette Titres	Prêts, avances Cautions	Chiffre affaires Résultat
FILIALES [plus de 50 %]					
SQLI					
55-57 rue Saint Roch	3 600 240	86.90 %	6 386 459	2 050 928	45 423 188
75001 Paris	17 271 454		6 386 459		1 241 358

COMPOSITION DU CAPITAL SOCIAL

CATEGORIES DE TITRES	NOMBRE DE TITRES			VALEUR NOMINALE
	à clôture exercice	créés pendant exercice	remboursés pendant exercice	
Actions ordinaires	21 500	1 500		100

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

SITUATION A L'OUVERTURE DE L'EXERCICE	SOLDE
Capitaux propres avant distributions sur résultats antérieurs	4 696 323
Distributions sur résultats antérieurs	
Capitaux propres après distribution sur résultats antérieurs	4 696 323

VARIATIONS EN COURS D'EXERCICE	En moins	En plus
Variations du capital		150 000
Variations des primes liées au capital		1 350 000
Variations des réserves		1 359 604
Variations des subventions d'investissement		
Variations des provisions réglementées		
Autres variations		
SOLDE		2 859 604

SITUATION A LA CLOTURE DE L'EXERCICE	SOLDE
Capitaux propres avant répartition	7 555 927

VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (en KF)

RUBRIQUES	CHIFFRE D'AFFAIRES				
	France	Export	TOTAL	Total 98	99/98
ETUDES	1 719	66	1 785	1 842	- 3 %
GUIDES	541	31	572	1 374	- 58 %
FORMATION	3 880	347	4 227	6 132	- 31 %
CONSEIL	7 035	447	7 482	10 307	- 27 %
PROJETS	38 065	659	38 724	48 941	- 21 %
TOTAL	51 240	1 550	52 790	68 596	- 23 %

TRANSFERTS DE CHARGES

NATURE DES TRANSFERTS	Montant
Avantages en nature	148 090
Remboursements divers	28 900
TOTAL	176 990

CHARGES ET PRODUITS EXCEPTIONNELS

NATURE DES CHARGES	Montant
Litiges salariés	380 946
Divers	110 068
Cession de titres	66 667
TOTAL	557 681

NATURE DES PRODUITS	Montant
Produits de cessions de titres	115 000
Reprise provision litige prud'homal	504 000
Reprise provision remise en état des locaux	300 000
Divers	17 138
TOTAL	936 138

ENGAGEMENTS DE CREDIT-BAIL

RUBRIQUES	Terrains	Constructions	Matériel Outillage	Autres Immobilisations	TOTAL
VALEUR D'ORIGINE				2 860 027	2 860 027
AMORTISSEMENTS					
Cumul exercices antérieurs				1 292 690	1 292 690
Exercice en cours				493 689	493 689
TOTAL				1 786 379	1 786 379
VALEUR NETTE				1 073 648	1 073 648
REDEVANCES PAYEES					
Cumul exercices antérieurs				1 139 415	1 139 415
Exercice en cours				452 060	452 060
TOTAL				1 591 475	1 591 475
REDEVANCES A PAYER					
A 1 an au plus				753 897	753 897
A plus d'1 an et moins de 5 ans				563 235	563 235
A plus de 5 ans					
TOTAL				1 317 132	1 317 132
VALEUR RESIDUELLE				25 072	25 072
Montant pris en charge dans l'exercice				452 060	452 060

SITUATION FISCALE DIFFEREE et LATENTE

RUBRIQUES	Montant
IMPOT DU SUR :	
Provisions réglementaires :	
Provisions pour hausse de prix	
Provisions pour fluctuation cours	
Provisions pour investissements	
Amortissements dérogatoires	
Subventions d'investissement	
TOTAL ACCROISSEMENTS	
IMPOT PAYE D'AVANCE SUR :	
Charges non déductibles temporairement [année suivante] :	
Congés payés	
Participation des salariés	
Autres	129 225
A déduire ultérieurement :	
Provisions pour propre assureur	
Autres	
TOTAL ALLEGEMENTS	129 225
SITUATION FISCALE DIFFEREE NETTE	(129 225)
IMPOT DU sur Plus-Values différées	
CREDIT A IMPUTER SUR :	
Amortissements réputés différés	
Déficits reportables	
Moins values à long terme	
SITUATION FISCALE LATENTE NETTE	

REMUNERATION DES DIRIGEANTS

RUBRIQUES	Total Dirigeants	Administr.	Organes Direction	Surveillance
Engagements financiers				
Engagements de retraite				
Avances et crédits alloués				
Rémunérations allouées	1 760 156		1 760 156	
Conditions de prêts consentis au cours de l'exercice				
-				
-				
-				
Remboursements opérés pendant l'exercice				
-				
-				
-				

EFFECTIF MOYEN

EFFECTIFS	Personnel Salarié	Personnel à disposition de l'entreprise
Cadres	157	
Employés	5	
TOTAL	162	

RESULTAT DES CINQ DERNIERS EXERCICES

DATE D'ARRETE Durée de l'exercice	31/12/99 7 mois	31/12/98 12 mois	31/12/97 12 mois	31/12/96 12 mois	31/12/95 12 mois
CAPITAL EN FIN D'EXERCICE					
Capital social	2 150 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Nombres d'actions					
– ordinaires	21 500	20 000	20 000	20 000	20 000
– à dividende prioritaire					
Nombre maximum d'actions à créer					
– par conversion d'obligations					
– par droit de souscription					
OPERATIONS et RESULTATS					
Chiffre d'affaires H.T.	52 789 494	68 596 281	45 461 720	31 097 430	21 340 630
Résultat avant impôts, participation, dot. amortissements et provisions	1 895 682	5 943 232	2 487 104	806 619	888 271
Impôts sur les bénéfices	537 077	1 280 155	422 216		159 628
Participation des salariés		1 425 652	546 534		51 912
Dotations amortissements et provisions	(999)	1 868 181	1 328 749	712 034	507 667
Résultat net	1 359 604	1 369 244	189 605	94 585	169 064
Résultat distribué					
RESULTAT PAR ACTION					
Résultat après impôt, participation, avant dot. amortissements- provisions	63	162	76	40	34
Résultat après impôt, participation, dot. amortissements et provisions	63	68	9	5	8
Dividende attribué					
PERSONNEL					
Effectif moyen des salariés	162	132	88	68	48
Masse salariale	27 855 273	33 107 174	21 896 779	16 348 423	11 311 009
Sommes versées en avantages sociaux (Sécurité Soc., oeuvres sociales...)	10 999 525	14 858 911	9 819 378	7 195 774	4 892 904

Rapport Général du Commissaire aux Comptes

Monsieur le Président,
Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale du 30 juillet 1995, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 1999 sur :

- le contrôle des comptes annuels de SQL Ingénierie, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du 11 février 2000. 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 de la profession ; ces normes requièrent la mise en oeuvre 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 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 – Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes de la profession, 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.

Paris, le 16 février 2000

Le Commissaire aux Comptes
FIDUCIAIRE DE LA TOUR

Jean-Pierre PAUMARD

Rapport Spécial du Commissaire aux Comptes

Monsieur le Président,
Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de Commissaire aux Comptes de votre société, nous devons vous présenter un rapport sur les conventions réglementées dont nous avons été avisés. Il n'entre pas dans notre mission de rechercher l'existence éventuelle de telles conventions.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention visée à l'article 101 de la loi du 24 juillet 1966.

Paris, le 16 février 2000

Le Commissaire aux Comptes
FIDUCIAIRE DE LA TOUR

Jean-Pierre PAUMARD

COMPTES CONSOLIDÉS PRO FORMA DU GROUPE SQLI**BILAN ACTIF CONSOLIDÉ (PRO FORMA 99)**

(en milliers de francs)

RUBRIQUES	Net 31.12.99	Net 31.12.98 Comptes sociaux SQLI retraités
Ecarts d'acquisition	1 352	
Immobilisations incorporelles	163	111
Immobilisations corporelles	5 283	2 048
Immobilisations financières	994	967
ACTIF IMMOBILISE	7 792	3 126
Clients et comptes rattachés	30 222	23 361
Autres créances et comptes de régularisation	6 934	2 380
Valeurs mobilières de placement*	5 138	67
Disponibilités	6 157	22
ACTIF CIRCULANT	48 451	25 830
TOTAL GENERAL	56 243	28 956

* SICAV de Trésorerie

BILAN PASSIF CONSOLIDÉ (PRO FORMA 99)

(en milliers de francs)

RUBRIQUES	Net 31.12.99	Net 31.12.98 Comptes sociaux SQLI retraités
Capital	2 150	2 000
Primes	1 350	
Réserves et résultat consolidé ⁽¹⁾	12 798	2 746
Autres	10	
CAPITAUX PROPRES (PART DU GROUPE)	16 308	4 746
INTERETS MINORITAIRES	2 333	
AUTRES FONDS PROPRES	150	
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	579	804
Emprunts et dettes financières	3 737	1 864
Fournisseurs et comptes rattachés	5 668	2 299
Autres dettes et comptes de régularisation	27 468	19 243
DETTES	36 873	23 406
TOTAL GENERAL	56 243	28 956

(1) Dont résultat net de l'exercice 2 517 1 419

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE (PRO FORMA 99)

(en milliers de francs)

RUBRIQUES	France	Export	Net 1999	Net 1998
Chiffre d'affaires	114 389	4 250	118 639	68 596
Autres produits d'exploitation			1 311	474
Produits d'exploitation			119 950	69 070
Achats consommés			(22 441)	(11 830)
Charges de personnel			(85 352)	(49 393)
Autres charges			(65)	(73)
Impôts et taxes			(3 374)	(2 442)
Variations nettes des amortissements et des provisions ..			(2 748)	(1 489)
Charges d'exploitation			(113 980)	(65 227)
RESULTAT D'EXPLOITATION			5 970	3 843*
Charges et produits financiers			(403)	(116)
RESULTAT COURANT DES ENTREPRISES INTEGREES			5 567	3 727
Charges et produits exceptionnels			(671)	(1 331)
Impôts sur les résultats			(1 954)	(977)
RESULTAT NET DES ENTREPRISES INTEGREES ..			2 942	1 419
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition ..			(192)	
RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE			2 750	1 419
Intérêts minoritaires			(233)	
RESULTAT NET (PART DU GROUPE)			2 517	1 419**
RESULTAT PAR ACTION (EN FRANCS)			117	71

* L'écart entre le résultat d'exploitation des comptes consolidés 1998 et le résultat d'exploitation des comptes sociaux s'explique essentiellement par le retraitement de la participation et de l'intéressement dans les comptes consolidés ainsi que le retraitement des impôts différés.

** L'écart entre le résultat net du compte de résultat prévisionnel et le résultat net du compte de résultat consolidé pro forma correspond au retraitement des impôts différés et des dotations aux amortissements des biens pris en crédit-bail.

Annexes aux comptes consolidés (pro forma 99)

A/ Principes comptables et modalités de consolidation

Les comptes consolidés pro forma ont été établis afin de neutraliser l'effet de l'apport partiel d'actif réalisé par SQL Ingénierie au profit de SQLI du fait de la fusion intervenue entre ces deux sociétés postérieurement à la clôture de l'exercice et d'intégrer globalement les filiales entrant dans le périmètre de consolidation dès le 1^{er} janvier 1999.

Note préliminaire : effet des changements de périmètre

Au cours de l'exercice, la Société a maintenu sa croissance en poursuivant ses recrutements à un niveau élevé. Afin d'assurer une meilleure présence nationale, une nouvelle agence a été ouverte pendant le premier trimestre 1999 à Toulouse. Le recrutement d'un ingénieur commercial de haut niveau permet un développement rapide de ce nouvel établissement.

De plus, la Société a participé activement à la création et au développement de trois nouvelles sociétés : SQLI Suisse (Lausanne – CH), Keenvision (Paris – FR), et TechMetrix Research U.S. (Boston – USA). Ces créations ont pour but de développer la présence de la Société dans de nouveaux pays et de s'affirmer comme une agence Internet répondant à un large spectre de services Internet aux entreprises. Ces trois structures ont démarré leurs activités à la fin du second trimestre de l'année 99. Leur rentabilité devrait être assurée dès l'an 2000.

SQLI a acquis au cours de l'année 1999 une société : SUDISIM (Montpellier – FR). Cette acquisition a permis à la Société d'accroître sa présence dans le sud de la France.

Afin de permettre l'entrée dans le capital de deux investisseurs institutionnels (Innovacom 3 et Groupe Dassault Développement), SQLI a fait apport de toute son activité d'exploitation à une société créée à cette occasion. Cet apport partiel d'actif a pris effet le 11 août 1999, date d'immatriculation de la société nouvelle. A l'issue de cette restructuration, SQLI avait pour seul actif sa participation dans la nouvelle entité. Toutefois, afin de faciliter la visibilité des actionnaires vis-à-vis du Groupe SQLI, les actionnaires de la société issue de cet apport et ceux de SQLI ont décidé de fusionner SQLI et sa fille. Cette fusion a été décidée le 11 février 2000 en Conseil d'administration et prendra effet le 21 mars 2000 après son adoption par les Assemblées des Actionnaires.

Pour permettre la comparaison des états financiers des exercices 1998 et 1999, les comptes 1998 correspondent aux comptes sociaux de SQLI retraités par application des règles de consolidation notamment en matière de crédit-bail et d'impôts différés.

Les comptes 1999 sont des comptes proforma intégrant Sudisim et Keenvision sur la totalité de l'exercice.

Les comptes consolidés de SQLI ont été établis pour les besoins de l'introduction en bourse. Ils n'ont pas fait l'objet d'une publication.

● Périmètres

Les sociétés suivantes ont été consolidées selon la méthode de l'intégration globale, sur la base de leurs comptes annuels au 31 décembre 1999.

Les sociétés consolidées clôturent leurs comptes au 31 décembre.

Nom	Siège	% de contrôle	% d'intérêts
SQL INGÉNIÉRIE SA	Paris		Société consolidante
SQLI SA	Paris	100 %	86,91 %
SUDISIM SA	Montpellier	100 %	99,95 %
KEENVISION SA	Paris	100 %	99,76 %
SQLI SUISSE SA	Lausanne (CH)	100 %	99,80 %
TECHMETRIX INC	Boston (EU)	100 %	97,50 %

● Méthode de consolidation

Toutes les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif ont été consolidées par intégration globale avec dégageant des intérêts minoritaires.

Toutes les transactions entre les sociétés intégrées ainsi que les résultats internes au Groupe ont été éliminés.

La société Sudisim acquise en septembre 1999 a été consolidée sur 12 mois. Cet élément n'a pas été retraité dans les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 1998.

● Méthodes de conversion

Les résultats des sociétés étrangères hors zone Euro ont été convertis au cours moyen de change de la période, les comptes de bilan ont été convertis au cours de change du 31 décembre 99.

Les écarts de conversion ont été présentés distinctement dans les capitaux propres.

- **Intérêts minoritaires**

Il s'agit de la part des minoritaires dans la situation nette comptable et dans les résultats des filiales consolidées.

- **Ecarts d'acquisition**

Les écarts d'acquisition résultent de la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés entrant dans le périmètre de consolidation et la part du Groupe dans leurs capitaux propres à la date d'acquisition, après ajustement éventuel des valeurs d'entrée des éléments d'actif et de passif.

Les écarts d'acquisition sont amortis sur une durée de 10 ans.

B/ Principes comptables et méthodes d'évaluation

- **Immobilisations incorporelles**

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition.

Les frais de recherche et développement engagés par la Société sont comptabilisés directement en charges.

- **Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition.

- **Crédits-baux**

Certaines immobilisations font l'objet de contrats de loyers aux termes desquels le Groupe assume les avantages et les risques liés à la propriété. Dans ce cas, il est procédé à un retraitement afin de reconnaître à l'actif la valeur du bien loué et au passif la dette financière correspondante.

L'immobilisation est amortie sur sa durée de vie économique pour le Groupe. La dette est amortie sur la durée du contrat de crédit-bail.

- **Immobilisation financières**

Les titres non consolidés figurent au bilan à leur coût d'acquisition ou à leur valeur actuelle si celle-ci est inférieure.

- **Evaluation des créances et dettes**

Les transactions réalisées en devises étrangères sont converties au cours des devises à la date des transactions.

Les pertes et profits résultant de la conversion des soldes au cours du 31/12/99 sont portés au compte de résultat.

Les créances font l'objet d'une appréciation au cas par cas. Une provision est constituée en fonction du risque encouru sur chacune d'elles.

- **Impôts différés**

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, selon le taux d'impôt en vigueur dans chaque pays.

Les pertes fiscales reportables donnent lieu à comptabilisation d'un impôt différé actif lorsque leur récupération est fortement probable.

- **Indemnités de départ en retraite**

Du fait de l'âge et de l'ancienneté du personnel, aucune provision n'a été constituée à cet effet.

- **Retraitements des comptes sociaux 1998**

Les comptes sociaux ont été retraités de la manière suivante :

- Prise en compte des impositions différées. Le résultat net a été retraité en fonction des méthodes énoncées plus haut.
- Comptabilisation des crédits baux 98. Les engagements de crédit bail ont été comptabilisés en immobilisations et en dettes. De plus, une dotation aux amortissements correspondant aux biens en crédit bail a été constatée en charge.

C/ Compléments d'informations relatifs aux états financiers

Immobilisations

Un écart d'acquisition de 1 462 milliers de francs a été constaté lors de l'achat du solde des titres non détenus de Keenvision et un autre de 82 milliers de francs a été dégagé sur Sudisim.

La Société n'immobilise pas sa recherche et son développement.

Les principales variations sont retracées dans le tableau ci-après.

Au cours de l'année 1999, SQLI a déménagé son siège de Champs sur Marne afin de l'installer 55-57 rue Saint-Roch à Paris. Ce déménagement a occasionné des travaux d'aménagements des nouveaux locaux qui ont été financés par emprunt auprès d'un établissement financier.

**Tableau de variation des immobilisations au cours de l'exercice 1999
(en milliers de francs)**

RUBRIQUES	Au 01.01.99	Acquisitions	Cessions	Au 31.12.99
Ecarts d'acquisition		1 544		1 544
Immobilisations incorporelles	227	2 701	2 354*	574
Immobilisations corporelles	3 002	6 042	186	8 858
Autres titres immobilisés	57	140		197
Autres immobilisations financières	910	184	297	797
Immobilisations Financières	967	324	297	994
TOTAL GENERAL	4 196	10 611	2 837	11 970

* Les immobilisations incorporelles de 2.354.000 FRF issues de l'acquisition de Sudisim en 1999, totalement amorties au 31 décembre 1999, n'ont pas été prises en compte dans la consolidation pro-forma.

Les biens faisant l'objet d'un contrat de crédit-bail sont immobilisés à hauteur de 1.910 milliers de francs.

Amortissements

Les écarts d'acquisition sont amortis sur 10 ans.

Par exception liée au faible montant en jeu, l'écart d'acquisition sur Sudisim a été intégralement amorti pendant l'exercice.

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon le mode linéaire sur des périodes qui correspondent à leur durée d'utilisation prévue soit :

Logiciels : 1 - 3 ans

Les dépréciations des immobilisations corporelles ont été constatées sous forme d'amortissement calculé selon les modes et durées suivants :

Agencements : 8 - 10 ans selon un mode linéaire.

Matériel de bureau et mobilier : 3 - 5 ans selon un mode linéaire.

Matériel informatique : 2 - 3 ans selon un mode linéaire.

Les écarts résultant de différents taux d'amortissement appliqués à des immobilisations de même nature ne sont pas significatifs et n'ont pas fait l'objet de retraitement dans le compte de résultat consolidé.

**Tableau des amortissements des immobilisations
(en milliers de francs)**

RUBRIQUES	Au 31.12.99	Au 01.01.99
Ecarts d'acquisition	192	
Immobilisations incorporelles	411	116
Immobilisations corporelles	3 575	954
TOTAL GENERAL	4 178	1 070

Autres titres immobilisés

Il s'agit principalement des titres SQL Logiciel détenue à 100 %. Cette société n'est pas consolidée du fait de son caractère non significatif.

Analyse des créances par nature

La ventilation des créances est fournie dans le tableau joint. Elles sont évaluées à leur valeur nominale. Les créances ont été dépréciées pour tenir compte de difficultés de recouvrement de certaines d'entre elles.

(en milliers de francs)

ETAT DES CREANCES	Montant brut	Provision	Montant net
Créances clients et comptes rattachés	30 463	421	30 222
Autres créances et comptes de régularisation			
Avances et acomptes versés	633		
Personnel et comptes rattachés	1 083		
Sécurité sociale, autres organismes sociaux	25		
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	1 973		
Impôts différés actif	459		
Autres créances	1 803		
Charges constatées d'avance	958		
Total autres créances et comptes de régularisation	6 934		6 934

Tableaux des créances par échéance – exercice clos le 31.12.99 (en milliers de francs)

ETAT DES CREANCES	Montant brut	A – 1 an	A + 1 an
Autres immobilisations financières	797		797
Créances clients et comptes rattachés	30 463	30 463	
Autres créances et comptes de régularisation			
Avances et acomptes versés	633	633	
Personnel et comptes rattachés	1 083	1 083	
Sécurité sociale, autres organismes sociaux	25	25	
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	1 973	1 973	
Impôts différés actif	459	459	
Autres créances diverses	1 803	1 803	
Charges constatées d'avance	958	958	
Total Autres créances et comptes de régularisation	6 934	6 934	

- **Impôts différés actifs** (en milliers de francs)

Impôts différés	31/12/99	31/12/98 comptes retraités
Impôts différés SQL Ingénierie		303
Impôts différés SQL SA	459	
Total	459	303

- **Trésorerie** (en milliers de francs)

Actif	31/12/99	31/12/98 comptes retraités
Valeurs mobilières de placement*	5 138	67
Disponibilités	6 157	22
Concours bancaires courants	(1 029)	(495)
Intérêts courus non échus	(36)	(18)
Total	10 230	(424)

* SICAV de Trésorerie

- **Variation de capitaux propres**

Tableau de variation des capitaux propres 1999
(en milliers de francs)

RUBRIQUES	Au 01.01.99	Augmentation de capital	Dilution SQLI	Conversion	Résultat part du Groupe	Au 31.12.99
CAPITAL	2 000	150				2 150
Primes		1 350				1 350
Réserves	2 746		7 546	(10)	2 517	12 798
Autres				10		10
TOTAL CAPITAUX PROPRES	4 746	1 500	7 546		2 517	16 308

- **Autres fonds propres** (en milliers de francs)

	Total	- d'1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans
Avance conditionnée (Anvar)	150	150		
Total	150	150		

Analyse des dettes par nature

Les emprunts bancaires du Groupe au 31 décembre 1999 ont été souscrits à taux fixe.

Les dettes sont évaluées à leur valeur nominale.

ETAT DES DETTES (en milliers de francs)	Au 31.12.99	Au 31.12.98
Emprunts et dettes financières⁽¹⁾	3 737	1 864
Fournisseurs et comptes rattachés	5 668	2 299
Autres dettes et comptes de régularisation		
Personnel et organismes sociaux	14 339	9 644
Etat : impôts sur les bénéfices	1 234	738
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	8 887	5 074
Autres dettes	90	577
Groupe et associés	698	828
Produits constatés d'avance	2 220	2 382
Total autres dettes et comptes de régularisation	27 468	19 243
TOTAL DES DETTES	36 873	23 406

(1) dont dettes financières liées aux crédits-baux 1 317 1 095

Echéance des dettes

La ventilation des dettes est fournie dans le tableau joint.

ETAT DES DETTES (en milliers de francs)	Montant brut	A - 1 an	A + 1 an
Emprunts et dettes financières	3 737	2 687	1 050
Fournisseurs et comptes rattachés	5 668	5 668	
Autres dettes et comptes de régularisation			
Personnel et organismes sociaux	14 339	14 339	
Etat : impôts sur les bénéfices	1 234	1 234	
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	8 887	8 887	
Etat : autres impôts, taxes assimilées			
Autres dettes	90	90	
Groupe et associés	698	698	
Produits constatés d'avance	2 220	2 220	
Total autres dettes et comptes de régularisation	27 468	27 468	
TOTAL DES DETTES	36 873	35 823	1 050
Emprunts souscrits en cours d'exercice	2 141		
Emprunts remboursés en cours d'exercice	1 343		

Provisions

Les mouvements de l'exercice sont précisés dans le tableau joint. Le litige constaté concerne un litige salarial.

RUBRIQUES (en milliers de francs)	Au 01.01.99	Entrées de périmètre	Dotations	Reprises	Au 31.12.99
Total provisions risques et charges	804	329	275	829	579
Provisions dépréciation comptes clients	94		147		241
Total provisions pour dépréciation	94		147		241
TOTAL GENERAL	898	329	422	829	820
Dotations et reprises d'exploitation			147		
Dotations et reprises exceptionnelles			275	829	

ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES (en milliers de francs)

	1999	1998
SQL ingénierie	52 790	68 596
SQLI	42 146	
SUDISIM	16 945	
KEENVISION	2 976	
SQLI SUISSE	3 423	
TECHMETRIX	359	
TOTAL	118 639	68 596

Effectif moyen

L'effectif du Groupe est de 232 personnes.

ANALYSE DES CHARGES ET PRODUITS FINANCIERS

(en milliers de francs)	Comptes sociaux retraités	
	1999	1998
Produits financiers de participation	10	
Autres intérêts et produits assimilés		11
Différences positives de change		1
PRODUITS FINANCIERS	10	12
Intérêts et charges assimilées	412	128
Différences négatives de change	1	
CHARGES FINANCIERES	413	128
RESULTAT FINANCIER	(403)	(116)

ANALYSE DES CHARGES ET PRODUITS EXCEPTIONNELS

(en milliers de francs)	Comptes sociaux retraités	
	1999	1998
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	276	64
Produits exceptionnels sur opérations en capital	388	898
Reprises sur provisions et transferts de charges	829	
PRODUITS EXCEPTIONNELS	1 493	962
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	1 889	1 643
Dotations exceptionnelles amortissements, provisions	275	650
CHARGES EXCEPTIONNELLES	2 164	2 293
RESULTAT EXCEPTIONNEL	(671)	(1 331)

IMPÔTS SUR LES RESULTATS

(en milliers de francs)	Comptes sociaux retraités	
	1999	1998
IMPÔTS EXIGIBLES	(2 110)	(1 280)
IMPÔTS DIFFERES	156	303
TOTAL CHARGE D'IMPÔTS	(1 954)	(977)

IMPÔTS DIFFERES PASSIFS

Néant.

Compléments d'informations relatifs aux comptes consolidés (pro forma 99)

Tableau des flux de trésorerie	1999	1998
Résultat net	2 750	1 419
Elimination des charges et des produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité		
Elimination amortissements et provisions	2 239	2 302
Elimination de la variation des impôts différés	(156)	
Elimination des plus ou moins values de cession	(43)	
Marge Brute d'autofinancement	4 790	3 721
Dividendes reçus des mises en équivalence		
Incidence de la variation du BFR	1 890	(791)
Flux généré (affecté à) par l'activité	6 680	2 930
Acquisition d'immobilisations	(6 013)	(2 524)
Cessions d'immobilisations	663	213
Incidence des variations de périmètre	(2 879)	
Flux net provenant des (affecté aux) investissements	(8 229)	(2 311)
Dividendes versés par société mère		
Dividendes versés aux minoritaires		
Augmentation (réduction) de capital	11 405	
Subventions d'investissements		
Emissions d'emprunts	2 141	
Remboursement d'emprunts	(1 343)	
Flux net provenant du (affecté au) financement	12 203	0
Variation de trésorerie	10 654	619

Détails du résultat exceptionnel :

Produits exceptionnels		
Produits cessions titres		366
Reprise Provisions litiges		504
Reprise Provision déménagement		300
Divers		325
TOTAL		1 493
Charges exceptionnelles		
Pénalités		33
Mise au rebut		77
cession titres		256
Litiges salariés		1 371
Divers		177
Dotations Provisions		250
litige salarial		
TOTAL		2 164

**RAPPORT DE L'AUDITEUR
SUR LES COMPTES CONSOLIDES PRO FORMA
AU 31 DECEMBRE 1999**

SQLI
55-57 rue Saint Roch
75001 Paris

Monsieur le Président,

Vous nous avez demandé d'examiner les comptes consolidés pro forma de l'exercice 1999 établis à l'occasion de l'introduction au Nouveau Marché de la Bourse de Paris.

Ces comptes consolidés pro forma ont été établis sous votre responsabilité pour cette opération.

Les comptes des sociétés SQL INGENIERIE et SQLI ont fait l'objet d'un audit selon les normes de la profession par le Commissaire aux Comptes. Les comptes des filiales entrant dans le périmètre de consolidation ont fait l'objet d'une revue par le commissaire aux comptes.

Nos diligences ont comporté un examen limité des procédures mises en place pour le choix des conventions et l'établissement des comptes pro forma permettant d'apprécier si les conventions retenues sont cohérentes, de vérifier la traduction chiffrée de ces dernières et de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des derniers comptes de SQLI.

Ces comptes consolidés pro forma ont pour vocation de traduire l'effet des opérations décrites en note "modalités de consolidation" de l'annexe.

Sur la base de notre examen, nous n'avons pas relevé d'éléments de nature à remettre en cause le caractère raisonnable des conventions retenues pour établir les comptes consolidés pro forma, la traduction chiffrée de ces conventions et la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes de SQLI.

Du fait du contexte particulier rappelé ci-dessus, dans lequel s'inscrit la présentation des comptes consolidés pro forma, il convient de rappeler que leur utilisation ainsi que celle du présent rapport, dans un contexte différent pourrait ne pas être appropriée.

Fait à Paris, le 31 mars 2000

CONSTANTIN ASSOCIES
Auditeur

Jean-Marc Bastier

Michel Bonhomme

CHAPITRE VI – RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

6.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION

Monsieur Jean Rouveyrol, Président,

Nommé par l'Assemblée générale Ordinaire du 21 mars 2000 pour 6 ans, mandat expirant à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos en 2006.

Autres mandats :

- Administrateur de Keenvision
55/57, rue Saint Roch
75001 Paris
- Président Directeur Général de TechMetrix U.S.
6 New England Executive Park, Suite 400
Boston – USA
- Gérant de TechMetrix France
55/57, rue Saint Roch
75001 Paris
- Président Directeur Général de SQLI Suisse
World Trade Center,
Avenue Gratta, Paille 2,
Lausanne Suisse

Monsieur Alain Lefebvre, Vice-Président,

Nommé par l'Assemblée générale Ordinaire du 21 mars 2000 pour 6 ans, mandat expirant à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos en 2006.

Autres mandats :

- Administrateur de Keenvision
55/57, rue Saint Roch
75001 Paris

Monsieur Bruno Leysene,

Nommé par l'Assemblée générale Ordinaire du 21 mars 2000 pour 6 ans, mandat expirant à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos en 2006.

La société Dassault Développement,
Représentée par Monsieur Luc Lechelle,

Nommée par l'Assemblée générale Ordinaire du 21 mars 2000 pour 6 ans, mandat expirant à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos en 2006.

Autres mandats :

- Administrateur de Webcity
12, rue de Brest
69002 Lyon
- Administrateur de Hi-Media
8, boulevard Mesnilmontant
75020 Paris

La société Innovacom 3,
représentée par Monsieur Jacques Meheut,

Nommée par l'Assemblée générale Ordinaire du 21 mars 2000 pour 6 ans, mandat expirant à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos en 2006.

Autres mandats :

- Administrateur de Clariteam
171, avenue Georges Clémenceau
92024 Nanterre
- Administrateur de Eureka Soft
90, rue Pierre Sénard
92000 Chatillon
- Administrateur de Well X Telecom
7, rue du Parc de Clayny
78000 Versailles

Il est en outre envisagé de nommer au cours de l'année prochaine deux administrateurs indépendants.

6.2 **COMITE DE DIRECTION**

Le Comité de Direction est composé de :

- Monsieur Jean Rouveyrol, Président Directeur Général,
- Monsieur Alain Lefebvre, Vice-Président, et
- Monsieur Eric Sanguy, Directeur Général.

6.3 **REMUNERATION DES DIRIGEANTS**

La rémunération des dirigeants pour l'exercice clos au 31 décembre 1999 s'élevait à 2,84 millions de francs hors charges sociales.

6.4 **PLANS D'OPTIONS DE SOUSCRIPTION D' ACTIONS ET DE BSPCE**

Cf. Paragraphe 3.2.6 ci-avant.

6.5 **OPTIONS ATTRIBUEES AUX MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

Néant, autres que celles visées au paragraphe 6.4 ci-avant.

6.6 **PRETS ET GARANTIES ACCORDES AUX MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE**

Il n'existe à ce jour aucune convention conclue entre un ou plusieurs membres du Conseil d'administration et la Société, ni aucun prêt ou garantie accordé ou constitué en faveur des membres du Comité de Direction ou des membres du Conseil d'administration.

6.7 **INTERESSEMENT DU PERSONNEL**

Un plan d'épargne entreprise (ci-après le « PEE ») du Groupe a été mis en place au niveau du Groupe par SQLI en juin 1995.

Les salariés de SQLI ou des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article 208-4 de la loi du 24 juillet 1966, peuvent adhérer à ce plan à condition de bénéficier d'une ancienneté de 3 mois.

Au sein de ce PEE, les salariés peuvent investir leur participation, leur intéressement et faire des apports personnels.

Les sommes investies sont placées dans des fonds communs de placement multi-entreprises gérés par la Banque Nationale de Paris, en charge de la gestion du PEE.

GLOSSAIRE

ASP

La notion d'ASP (*Application Service Provider*) couvre les logiciels s'appuyant sur les standards de l'Internet et disponibles à travers les services d'un fournisseur d'accès.

B-TO-B

Abréviation pour *Business-to-Business* qui désigne le commerce entre entreprises.

B-TO-C

Abréviation pour *Business-to-Consumer* qui désigne le commerce de détail à destination du grand public.

Business Intelligence

Domaine d'applications dédiées au recueil et à l'analyse des informations disponibles sur un secteur d'activité économique. Le décisionnel est un sous-ensemble de ce domaine.

CRM

Abréviation pour *Customer Relationship Management* (soit Gestion de la Relation Client). Le CRM désigne communément les applications informatiques dédiées à la gestion soignée de la relation avec les clients d'une entreprise.

Décisionnel

Applications informatiques d'aide à la décision. Ces applications ont pour vocation d'aider au pilotage des entreprises.

Design

Dans ce document, le terme design recouvre la mise en page et la conception des éléments graphiques des sites *Web*.

EAI

Abréviation pour *Enterprise Application Integration* (soit Applications d'Intégration à l'échelle de l'Entreprise). Désigne le domaine des applications informatiques d'intégration entre les sous-ensembles constituant le système d'informations de l'entreprise.

e-business

La notion d'*e-business* recouvre l'ensemble des activités pouvant être réalisées inter entreprises à travers l'Internet.

e-commerce

La notion d'*e-commerce* désigne la vente de biens et de services à destination du grand public à travers l'Internet (le plus souvent grâce à des sites *Web* spécialisés qu'on nomme aussi "sites marchands").

Filtering

Selection de contenu en fonction d'un profil utilisateur.

Intranet

Applications basées sur les standards de l'Internet et à usage interne des entreprises.

IRM

Abréviation pour *Internet Relationship Management* (soit Gestion de la Relation par Internet). La notion d'IRM est désormais un sur-ensemble de la notion de CRM où la gestion de la relation client est gérée à travers l'Internet.

JAVA

Langage couramment utilisé dans les développements Internet.

Knowledge Management (soit Gestion de la connaissance)

Domaine des applications informatiques dédiées à l'analyse et à la classification des documents produits par l'entreprise afin de permettre une capitalisation et donc un meilleur partage et réutilisation des connaissances.

Middleware

Le Middleware couvre les différents logiciels jouant un rôle d'interface dans un système d'informations.

Monitoring

Surveillance et analyse de sites pour les optimiser.

OSS

Abréviation pour *Open Source Software* (soit Logiciel à Code Source Ouvert). Les logiciels à code source ouvert représentent un courant important de l'informatique Internet. Le système Linux et le serveur Apache (entre autres) ont été développés et sont distribués en respectant le principe de la libre mise à disposition du code source.

Profiling

Définition et mise à jour d'un profil utilisateur.

Push

Envoi de contenus selon différents canaux.

SCM

Abréviation pour *Supply Chain Management* (soit Gestion de la Chaîne d'Approvisionnement). L'automatisation de la chaîne d'approvisionnement des entreprises à travers l'utilisation de logiciels spécialisés et de l'Internet représente un enjeu majeur dans le cadre de l'*e-business* au sens large.

Sites intelligents

Cf. site *Web* de la 3^{ème} génération. Les sites intelligents permettent un recueil automatique du profil des utilisateurs.

Site Web de 3^{ème} génération

Les sites *Web* de 3^{ème} génération sont basés sur des mécanismes permettant de personnaliser le contenu délivré à chaque utilisateur.

Tout-Internet

La notion de Tout-Internet désigne l'ensemble des impacts de l'Internet sur l'activité des entreprises ainsi que la démarche de prise en compte des possibilités de l'Internet dans leur ensemble et non pas partiellement.

Usabilité

L'usabilité recouvre les notions d'ergonomie et de fonctionnement qui déterminent la facilité d'utilisation d'un site.

WAP

Abréviation pour *Wireless Application Protocol* (soit Protocole d'Application sans Fil). Le WAP est un ensemble de normes qui permet à des terminaux sans fil comme les téléphones cellulaires d'accéder à des applications Internet conçues spécifiquement pour ce standard.

XML

Abréviation pour Extensible Mark up Language : langage qui normalise les échanges de données entre les entreprises.

(La présente page est laissée en blanc intentionnellement.)

(La présente page est laissée en blanc intentionnellement.)



GROUPE SQLI
55/57, RUE SAINT ROCH
75001 PARIS
TEL : 01 44 55 40 00
FAX : 01 44 55 40 01
<http://www.sqli.com>