

SILICON[®] WEBgroup



PROSPECTUS SIMPLIFIÉ

INSCRIPTION AU MARCHÉ LIBRE D'EURONEXT PARIS



INSCRIPTION SUR LE MARCHÉ LIBRE D'EURONEXT PARIS

PROSPECTUS SIMPLIFIÉ

Le 23 avril 2004

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
ENTREPRISE D'INVESTISSEMENT

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
SECURITIES

AMF Autorité des marchés financiers

Visa de l'Autorité des Marchés Financiers

"En application des articles L 412-1 et L 621-8 du Code Monétaire et Financier, l'Autorité des marchés financiers a apposé le visa numéro 04-227 en date du 30 mars 2004 sur le présent prospectus, conformément aux dispositions du règlement COB n°98-08. Ce prospectus a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Le visa n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération ni authentification des éléments comptables et financiers présentés. Il a été attribué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée dans la perspective de l'opération proposée aux investisseurs".

Avertissement

L'Autorité des Marchés Financiers attire l'attention du public sur les faits suivants :

- La remarque formulée par le Commissaire aux Comptes sur les comptes proforma établis au 30 juin 2003 : " Ces derniers comprennent à l'actif un compte « fonds commercial » après dépréciation de 50 000 euros et au passif un compte « emprunt et dettes financières diverses » de 20 925 euros, alors que les comptes certifiés, approuvés et publiés font apparaître respectivement 250 000 euros et 220 925 euros. Cette modification n'a pas pour conséquence de modifier le résultat produit au 30-06-2003, soit 41 440 euros".
- Le montant de 510 KEUR de charges à répartir sur plusieurs exercices inscrit à l'actif du bilan de la société au 30 juin 2003 représente 117% des capitaux propres et est relatif à l'activité "alarmes communicantes" pour laquelle le chiffre d'affaires cumulé réalisé depuis l'origine s'élève à 321 KEUR.
- L'abandon de compte courant par le Président de la société à hauteur de 600 KEUR prévoit une clause de retour à meilleure fortune que le plan d'affaires intègre en prévoyant le remboursement de l'intégralité de cet abandon au cours de l'exercice 2006.
- Le risque fournisseur précise au paragraphe 4.15.3 que certains fournisseurs sont également clients de la société : « ce mécanisme induit un double risque pour la société Silicon Web Group qui en cas de rupture avec l'un de ces fournisseurs perd également son client. »
- La première distribution de dividende est envisagée à compter de l'exercice clos au 30 juin 2005 avec un objectif de 35 centimes par action.
- Les titres faisant l'objet de la présente opération ne seront pas admis aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes.
- L'augmentation de capital sans DPS pourra être limitée au montant des souscriptions recueillies à condition que celle-ci atteigne les 3/4 au moins de l'augmentation de capital ; si cette condition n'est pas remplie, l'opération serait annulée et les ordres devraient être réitérés.
- La souscription des actions nouvelles n'est pas garantie par les établissements introducteurs conformément à l'article L 225-145 du Code de Commerce, en conséquence, les négociations sur les actions nouvelles interviendront postérieurement à l'émission à l'émission du certificat par le dépositaire, c'est à dire après la date de Règlement Livraison.

Une notice légale d'Admission a été publiée au BALO du 2 avril 2004

Des exemplaires du présent prospectus simplifié sont disponibles sans frais auprès d'EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE ainsi qu'au siège de la société SILICON WEB GROUP - 1^{ère} avenue, 18^{ème} rue - BP 180 - 06 513 CARROS CEDEX

SOMMAIRE

CHAPITRE 1	RESPONSABLES DU PROSPECTUS ET DU CONTROLE DES COMPTES	3
1.1	Responsable du prospectus simplifié	3
1.2	Attestation du responsable du prospectus simplifié	3
1.3	Responsable du contrôle des comptes	3
1.4	Attestation du commissaire aux comptes	4
1.5	Politique d'Information	4
1.6	Attestation des intermédiaires financiers	5
CHAPITRE 2	RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES INSCRITS	6
2.1	Renseignements relatifs à l'inscription sur le Marché Libre	6
2.2	Titres mis à la disposition du public	7
2.3	Renseignements relatifs à l'opération	11
2.4	Renseignements généraux sur les instruments financiers offerts	14
2.5	Marché du titre	17
2.6	Tribunaux compétents en cas de litiges	17
CHAPITRE 3	RENSEIGNEMENTS GENERAUX CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL	18
3.1	Renseignements de caractère général concernant l'émetteur	18
3.2	Renseignements de caractère général concernant le capital	21
3.3	Renseignement sur le capital	22
3.4	Répartition actuelle du capital et des droits de vote	23
3.5	Appartenance de l'émetteur à un groupe	23
3.6	Distribution de dividendes	23
3.7	Marché des instruments financiers de l'émetteur	24
3.8	Renseignements complémentaires concernant l'émetteur et le capital	24
CHAPITRE 4	RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITE	26
4.1	Historique	26
4.2	Chiffres-clés	27
4.3	Le métier	31
4.4	L'offre de produits	31
4.5	La clientèle	35
4.6	Le marché	38
4.7	La concurrence	40
4.8	Les fournisseurs	42
4.9	La sous-traitance	43
4.10	Les investissements	43
4.11	Les sites d'exploitation	44
4.12	Propriété intellectuelle	44
4.13	Assurances	45
4.14	Les ressources humaines	45
4.15	Les facteurs de risque	47
4.16	Syndicat	52
4.17	Faits exceptionnels et litiges	52
CHAPITRE 5	PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTAT	53
5.1	Comptes reconstitués au 30/06/2001, 30/06/2002 et 30/06/2003	54
5.2	Comptes sociaux au 31/12/2000, 31/12/2001 et 30/06/2003	58
5.3	Comptes prévisionnels au 30/06/2004 et 30/06/2005	67
5.4	Tableau des honoraires des CAC	78
CHAPITRE 6	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE GESTION	79
6.1	Composition et fonctionnement des organes d'Administration	79
6.2	Intérêts des dirigeants dans le capital de l'émetteur, la ou les filiales ou des clients ou fournisseurs de l'émetteur.	80
6.3	Intéressement du personnel	81
CHAPITRE 7	EVOLUTIONS RECENTES ET PERSPECTIVES D'AVENIR	82
7.1	Evolution récente de l'activité de la société	82
7.2	Perspectives de développement	82
7.3	Résultats prévisionnels	83

CHAPITRE 1

• RESPONSABLES DU PROSPECTUS SIMPLIFIE ET DU CONTROLE DES COMPTES •

1.1. RESPONSABLE DU PROSPECTUS SIMPLIFIE

Monsieur Eric TEBOUL, Président du Conseil d'Administration

SILICON WEB GROUP
Zone Industrielle
1^{ère} avenue, 18^{ème} rue - BP 180
06 513 CARROS CEDEX

Téléphone : +33 (0)4 92 08 58 58
Télécopie : +33 (0)4 92 08 58 59
Silicon.web@wanadoo.fr
<http://www.siliconweb-group.com>

1.2. ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PROSPECTUS SIMPLIFIE

«A ma connaissance, les données du présent prospectus simplifié 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 SILICON WEB GROUP ainsi que sur les droits attachés aux titres offerts. Elles ne comprennent pas d'omission de nature à en altérer la portée ».

Fait à Carros, le 30 mars 2004

Président du Conseil d'Administration
Monsieur Eric TEBOUL

1.3. RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES

Le contrôleur des comptes de SILICON WEB GROUP est :

• **Commissaire aux comptes titulaire**

SARL FCEC (Fiduciaire de contrôle et d'expertise comptable)
Représenté par Monsieur André MARTINI
16 rue Breve
06 110 Le Cannet

Nommé lors de la constitution de la société pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2005.

• **Commissaire aux comptes suppléant**

Monsieur François BAREL
20 place aux Aires
06 130 Grasse

Nommé le 22 novembre 1999 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, soit jusqu'à l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2005.

1.4 ATTESTATION DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

En ma qualité de commissaire aux comptes de la société SILICON WEB GROUP et en application du règlement COB 98-08, j'ai procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes historiques données dans le présent prospectus établi à l'occasion de l'inscription de la société SILICON WEB GROUP sur le Marché Libre d'Euronext Paris.

Ce prospectus a été établi sous la responsabilité du Président du Conseil d'Administration. Il m'appartient d'émettre un avis sur la sincérité des informations qu'il contient portant sur la situation financière et les comptes.

Mes diligences ont consisté, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à apprécier la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes, à vérifier leur concordance avec les comptes ayant fait l'objet d'un rapport. Elles ont également consisté à lire les autres informations contenues dans le prospectus, afin d'identifier le cas échéant les incohérences significatives avec les informations portant sur la situation financière et les comptes, et de signaler les informations manifestement erronées que j'aurais relevées sur la base de ma connaissance générale de la société acquise dans le cadre de ma mission. S'agissant de données prévisionnelles isolées résultant d'un processus d'élaboration structurée, cette lecture a pris en compte les hypothèses retenues par les dirigeants et leur traduction chiffrée.

Les comptes annuels pour les exercices clos le 30 juin 2003, le 31 décembre 2001 et le 31 décembre 2000, arrêtés par le Conseil d'Administration, ont fait l'objet d'un audit par mes soins, selon les normes professionnelles applicables en France, et ont été certifiés sans réserve ni observation.

Les comptes pro forma couvrant les périodes du 1^{er} juillet 2002 au 30 juin 2003 (d'une durée de 12 mois), 1^{er} juillet 2001 au 30 juin 2002 et 1^{er} juillet 2000 au 30 juin 2001, établis sous la responsabilité du conseil d'administration, ont fait l'objet d'un examen limité par mes soins, selon les normes professionnelles applicables en France et ont été attestés sans réserve ni observation. Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-avant, remarque a été faite concernant la présentation des comptes pro forma établis au 30-06-2003. Ces derniers comprennent à l'actif un compte « fonds commercial » après dépréciation de 50 000 euros et au passif un compte « emprunt et dettes financières diverses » de 20 925 euros, alors que les comptes certifiés, approuvés et publiés font apparaître respectivement 250 000 euros et 220 925 euros. Cette modification n'a pas pour conséquence de modifier le résultat produit au 30-06-2003, soit 41 440 euros.

Sur la base de ces diligences, je n'ai pas d'observation à formuler sur la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes présentés dans ce prospectus établi à l'occasion de l'inscription de la société SILICON WEB GROUP sur le Marché Libre d'Euronext Paris.

Fait à Le Cannet, le 30 mars 2004

Le Commissaire aux comptes

Fiduciaire de contrôle et d'expertise comptable

Monsieur André MARTINI

1.5 POLITIQUE D'INFORMATION

Responsable de l'information :

Monsieur Eric TEBOUL, Président Directeur Général

SILICON WEB GROUP
Zone Industrielle
1^{ère} avenue, 18^{ème} rue - BP 180
06 513 CARROS CEDEX

Téléphone : +33 (0)4 92 08 58 58
Télécopie : +33 (0)4 92 08 58 59
Silicon.web@wanadoo.fr
<http://www.siliconweb-group.com>

1.6 ATTESTATION DES INTERMEDIAIRES FINANCIERS

«EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE confirme avoir effectué, en vue de l'opération d'inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris de la société SILICON WEB GROUP, les diligences professionnelles d'usage.

Ces diligences ont notamment pris la forme de la vérification des documents produits par la société SILICON WEB GROUP ainsi que d'entretiens avec des membres de la direction et du personnel de la société SILICON WEB GROUP conformément au code professionnel élaboré conjointement par la Fédération bancaire française et l'Association française des entreprises d'investissement.

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE atteste conformément au Règlement COB n° 98-08, que les diligences ainsi accomplies n'ont révélé dans le contenu du prospectus aucune inexactitude ni aucune omission significative de nature à induire l'investisseur en erreur ou à fausser son jugement.

Cette attestation est délivrée sur la base des documents et renseignements fournis par SILICON WEB GROUP à EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE, ce dernier les ayant présumés exhaustifs, véridiques et sincères.

Cette attestation ne constitue pas une recommandation de EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE de souscrire aux titres de SILICON WEB GROUP, ni ne saurait se substituer aux autres attestations ou documents délivrés par SILICON WEB GROUP et/ou ses Commissaires aux comptes. »

Fait à Paris, le 30 mars 2004

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE

Jean THANNBERGER
Membre du Directoire

CHAPITRE 2

• RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'EMISSION D'ACTION SUR LE MARCHE LIBRE •

2.1. RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'INSCRIPTION DES ACTIONS SUR LE MARCHE LIBRE.

2.1.1. Titres dont l'inscription est demandée

2.1.1.1. Nature

Actions ordinaires, entièrement libérées, toutes de même catégorie.

2.1.1.2. Nombre de titres dont l'inscription est demandée

Les titres dont l'inscription aux négociations sur le Marché Libre d'Euronext Paris a été demandée correspondent à :

- 700 000 actions ordinaires anciennes entièrement souscrites et libérées ;
- 105 042 actions ordinaires nouvelles, à provenir d'une augmentation de capital réalisée par la société dans le cadre de son inscription au Marché Libre.
- 14 958 actions nouvelles à provenir de l'exercice éventuel de la clause d'extension dans le cadre de l'augmentation de capital.

2.1.1.3. Valeur nominale

Les actions émises par la société ont une valeur nominale de 0,5 € chacune.

2.1.1.4. Forme

Les actions sont nominatives et seront admises aux opérations d'Euroclear à compter de leur inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris.

2.1.1.5. Date de jouissance

Les actions nouvelles seront assimilées aux actions anciennes à compter de leur émission et porteront jouissance au 1^{er} juillet 2003.

2.1.2. Pourcentage en capital et en droit de vote.

Les actions, dont l'inscription est demandée, représentent la totalité du capital et des droits de vote de la société.

2.1.3. Date d'inscription et de première négociation

Le 23 avril 2004. Les actions pourront être négociées à partir du 29 avril 2004

2.1.4. Libellé de la société sur le Marché Libre

SILICON WEB GROUP

Code ISIN : FR 00100 55 848

Code d'activité : 524 Z (commerces de détail divers en magasin spécialisé)

Code Footsie : 938 - Equipement de télécommunication

2.1.5. Nombre d'actions mises à la disposition du Marché

L'inscription au Marché Libre s'effectuera par la mise à disposition sur le marché de 133 053 actions, représentant 16,53% du capital et 9,09% des droits de vote selon la procédure d'une offre à Prix Ferme et 14.958 actions à provenir de l'exercice éventuel de la clause d'extension.

2.1.6. Origine des titres

Ces actions proviendront :

- Pour 105 042 actions nouvelles d'une augmentation de capital décidé par le Conseil d'administration du 5 février 2004 en vertu de l'autorisation donnée par l'assemblée générale extraordinaire du 18 novembre 2003 dans sa 12^{ème} résolution telle que décrite au paragraphe 2.2.1 ci-après. Le nombre d'actions nouvelles pourra être porté à 120 00 actions en cas d'exercice de la clause d'extension.
- Pour 28 011 actions anciennes issues d'une cession représentant 4 % du capital et 2,06 % des droits de vote avant augmentation de capital et 3,38 % du capital et 1,91 % des droits de vote après augmentation de capital, mis à la disposition par l'actionnaire cédant.

ACTIONNAIRE CEDANT	NOMBRE D'ACTIONS DETENUES	NOMBRES D'ACTIONS CEDEES
Monsieur Eric TEBOUL	664 300	28 011

•Motivation de la cession

Permettre aux actionnaires cédants de réaliser une partie de leur patrimoine après réalisation de l'augmentation de capital à 100%.

2.1.7. Modalités et délais de délivrance des instruments financiers

Inscription des titres en compte nominatif et règlement-livraison 3 jours de bourse après inscription.

2.1.8. Service des titres et service financier

Crédit Industriel et Commercial
6 avenue de Provence
75 009 Paris

2.1.9. Etablissement présentateur et Membre de Marché

• Etablissement financier introducteur

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE en qualité d'établissement introducteur
37, avenue des Champs Elysées
75 008 Paris

• Membre de Marché

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE à travers son département EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES
37, avenue des Champs Elysées
75 008 Paris

Europe Finance et Industrie au travers de son département Securities en qualité de prestataire de Services d'Investissement (PSI)- Introduceur effectuera, afin d'assurer le règlement/livraison, le dénouement de l'ensemble des souscriptions via son compensateur ING (affilié 577).

• Transmission et centralisation des ordres

Les souscripteurs devront déposer leurs ordres d'achat aux intermédiaires financiers qui les transmettront aux PSI membres de marché de leur choix, la centralisation des ordres étant effectuée par Euronext.

2.1.10. Buts de l'inscription

L'inscription de SILICON WEB GROUP au Marché Libre d'Euronext Paris a pour but de lui permettre de :

- renforcer sa structure financière en vue de faciliter l'essor de la société ;
- permettre le financement de sa croissance future grâce à des levées de fonds ;
- accroître la notoriété de la société ;
- offrir une liquidité aux actionnaires actuels.

L'augmentation de capital envisagée par la société SILICON WEB GROUP doit permettre le financement de son plan de développement sur 3 ans présenté au chapitre 5 du présent prospectus à savoir :

- le développement des activités de téléphonie en France et à l'export ;
- le renforcement de la capacité commerciale de la société sur l'activité alarme ;

Dans l'hypothèse d'une émission réalisée à 100%, la société n'envisage pas de faire appel à des ressources externes.

Dans une hypothèse à 75%, le différentiel du produit issu de l'émission sera compensé par une ligne d'escompte autorisée, permettant ainsi de ne pas modifier le plan de développement.

Il est à noter que dès lors où les capitaux propres de la société dépasseraient 2,6 millions d'euros Monsieur Eric Teboul procéderait alors au remboursement de son compte courant d'un montant de 600 K€. (Perspective 2006). Ce remboursement n'interviendrait que dans la mesure où la situation financière de la société le permettrait et n'induirait pas d'impact sur le besoin de refinancement de la société.

2.1.11. Contrat d'animation

Monsieur Teboul envisage de signer un contrat d'animation, néanmoins à ce jour, aucun contrat n'a été signé.

2.2. RENSEIGNEMENTS RELATIF A L'EMISSION D'INSTRUMENTS FINANCIERS

2.2.1. Autorisation d'émission d'instruments financiers

Résolutions adoptées par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 18 novembre 2003.

• 11^{ème} résolution - Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter en numéraire le capital social – Maintien du Droit Préférentiel de Souscription

L'Assemblée Générale Extraordinaire, après avoir entendu la lecture prévue à l'article L225-129 du Nouveau Code de Commerce, et sous condition de l'inscription des titres de la société sur le Marché Libre d'EURONEXT, autorise le Conseil d'Administration pour une durée de cinq ans, à compter de ce jour, à augmenter le capital social, aux époques qu'il fixera, d'un montant maximum de 60.000 euros en nominal, soit par apports en numéraire à libérer en espèces ou par compensation avec de créances certaines, liquides et exigibles sur la société, soit par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, soit par la combinaison de ces divers procédés.

L'Assemblée Générale décide qu'en cas d'augmentation du capital en numéraire, les actionnaires disposeront, outre leur droit préférentiel de souscription à titre irréductible, d'un droit de souscription à titre réductible en vertu duquel les actions nouvelles qui n'auraient pas été souscrites à titre irréductible seront attribuées aux actionnaires qui auront souscrit un nombre d'actions supérieur à celui qu'ils pouvaient souscrire à titre préférentiel.

L'Assemblée Générale, en outre, décide, qu'en cas d'augmentation du capital en numéraire, et si les souscriptions à titre irréductible et réductible n'ont pas absorbé la totalité de l'émission des actions prévues, le Conseil d'Administration est autorisé à utiliser la faculté ci-après :

- Limiter l'augmentation de capital au montant des souscriptions recueillies à condition que celui-ci atteigne au moins les trois quarts de l'augmentation de capital ;
- Répartir en totalité ou en partie les actions non souscrites ;
- Offrir au public, en totalité ou en partie, les actions non souscrites.

• **12^{ème} résolution - Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter en numéraire le capital social – Suppression du Droit Préférentiel de Souscription**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des commissaires aux comptes prescrit par les articles L225-135 du Nouveau Code de Commerce et 155 du Décret du 23 mars 1967 :

- autorise le Conseil d'Administration, pour une durée de 26 mois à compter de ce jour, à augmenter le capital social d'une somme maximale de 60.000 euros au nominal, en une ou plusieurs fois, par l'émission, avec ou sans prime d'émission, d'actions nouvelles à souscrire en numéraire, conférant à leurs propriétaires les mêmes droits que les actions anciennes.

- décide de supprimer le droit préférentiel de souscription, sans indication du nom des bénéficiaires afin de faire appel public à l'épargne.

- Le conseil d'administration pourra limiter le montant de l'augmentation de capital et corrélativement le nombre d'action à émettre au montant des souscriptions reçues, à la condition que celui-ci atteigne, au moins les trois quarts de l'émission décidée

L'assemblée délègue tous pouvoirs au Conseil d'Administration pour procéder à cette date ou à ces augmentations de capital dans la limite ci dessus fixée, aux dates, dans les délais et selon les modalités qu'il arrêtera, en conformité avec les prescriptions légales et statutaires, notamment :

- conférer aux actionnaires la possibilité de souscrire par priorité les actions nouvelles pendant le délai et selon les modalités qu'il déterminera,

- fixer le nombre d'actions nouvelles à émettre, leur date de jouissance, le prix d'émission, ainsi que les dates et conditions de leur émission; notamment, le prix d'émission serait, conformément aux dispositions légales, au moins égal, au choix du Conseil d'administration, et sauf à tenir compte de la date de jouissance, soit à la part de capitaux propres sociaux par action, tels qu'ils résultent du dernier bilan approuvé à la date de l'émission, soit à un prix fixé à dire d'expert désigné en justice à la demande du Conseil d'administration,

- conclure tous contrats en vue de garantir la bonne fin des opérations en cours

- recueillir les souscriptions aux actions nouvelles et les versements y afférents

- accomplir toutes formalités résultant de la ou des augmentations de capital qui pourront être réalisées, et notamment apporter aux statuts les modifications corrélatives.

• **Limitation de l'émission au montant des souscriptions recueillies.**

Conformément à la décision de l'assemblée générale précitée, le conseil d'administration pourra limiter l'émission sans DPS au montant des souscriptions recueillies à la condition que celui-ci atteigne au moins les trois quarts de l'émission décidée, sinon l'opération serait annulée et les ordres devraient être réitérés.

• **14^{ème} résolution - Délégation globale donnée au Conseil d'Administration de réaliser une augmentation de capital réservée aux salariés.**

L'assemblée générale, après avoir entendu la lecture du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des Commissaires aux comptes, statuant en application de l'article L225-129 VII du Code de Commerce et aux conditions prévues aux articles L443-5 du Code du Travail et L225-135 du Code de Commerce autorise le président à procéder à une augmentation de capital réservée aux salariés.

Cette résolution est refusée par l'ensemble des actionnaires.

2.2.2. Caractéristiques de l'émission

2.2.2.1. Prix d'émission

Lors de sa séance du 5 février 2003, le Conseil d'administration de la société a fixé le prix d'émission des actions nouvelles à 7,14€. Le prix proposé s'apprécie comme suit, après imputation des charges liées à l'opération :

- Nominal de l'action : 0,5 €
- Prime par action : 6,64 €

2.2.2.2. Elements d'appréciation du Prix de souscription.

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 5 du présent prospectus.

• Hypothèse de la réalisation de l'émission à 100%

En euro	31/12/2001	30-06-2003 (pf)	30-06-2004 (p)	30-06-2005 (p)
Chiffre d'affaires	6 411 102	8 605 227	14 774 599	27 470 794
Chiffre d'affaires/action	9158,7	12293,2	18353,2	34123,4
VE/CA	0,9	0,7	0,4	0,2
Résultat d'exploitation	227 747	26 943	440 569	1 407 253
VE/Rexp	25,2	213,3	13,0	4,1
Actif net	379 549	435 527	1 576 452	2 464 886
Actif net/action	542,2	622,2	1 958,2	3 061,8
VE/Actif net	15,1	13,2	3,6	2,3
Bénéfice net	149 604	41 440	354 931	888 434
Bénéfice net/action	213,7	59,2	440,9	1 103,6
PER	38,4	138,7	16,2	6,5

Sur la base de 700 000 actions avant augmentation et 805 042 actions après augmentation

(pf) comptes pro forma

(p) comptes prévisionnels

• Hypothèse de la réalisation de l'émission à 75%

En euro	30-06-2004 (p)	30-06-2005 (p)
Actif net	1 335 051	2 214 110
Actif net/action	1 714,3	2 843,0
VE/Actif net	4,2	2,5
Bénéfice net	351 025	879 059
Bénéfice net/action	450,7	1 128,8
PER	15,8	6,3

Sur la base de 778 782 actions

(p) comptes prévisionnel

2.2.2.3. Eléments de comparaison boursière (source EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES)

• Comparaisons boursières ¹

Nous avons comparé SILICON WEB Group avec deux valeurs de la distribution :

AVENIR NUMERIC'S : créée en 1997, cette société est spécialisée dans l'installation d'antennes numériques et hertziennes. Positionnée à l'origine dans la région lyonnaise, la société gère actuellement 16 agences : Avignon, Dijon, Nancy, Narbonne, Montargis, Clermont Ferrand, Arras, Reims, Toulouse, Rouen, Strasbourg, Nantes, Rennes, Bordeaux, Paris (2).

INNELEC MULTIMEDIA : créée en 1983, cette société est un distributeur-grossiste de consoles de jeux et logiciels pour les professionnels. Le rôle de INNELEC MULTIMEDIA est celui d'intermédiaire (revendeur à valeur ajoutée) entre les éditeurs et les revendeurs. La société opère dans quatre domaines principaux : Marketing, vente, diffusion et le financement. Deux de ces domaines sont plus orientés vers les services aux revendeurs : marketing et vente. Les deux autres sont tournés vers les éditeurs : logistique et financement. Sa clientèle est constituée de l'ensemble des canaux de distribution soit plus de 4000 revendeurs et 80 enseignes, soit la grande distribution (AUCHAN, CARREFOUR...), les revendeurs spécialisés, les multispécialistes (FNAC...) et le commerce électronique (AMAZON, ALAPAGE, etc.).

¹ - Les hypothèses prises en compte pour la dette financière nette sont les suivantes (en M€, Source IDMidcap).

	2004	2005
Avenir Numéric's	-0.4	-1,58
Innelec Multimedia	-7.54	-8
Silicon Web Group	-0.1	-1.17

Sociétés	Marché	Cours	Capi.	Capi/CA		VE/REX		PER	
				€	M€	2004	2005	2004	2005
AVENIR NUMERICS	ML	19,9	19,9	0,9	0,8	5,5	4,4	8,7	7,5
INNELEC MULTIMEDIA	SM	12,1	18,7	0,2	0,1	4,8	4,4	13,4	13,0
Moyennes				0,5	0,5	5,1	4,4	11,1	10,2
Ratios décotés de 20%				0,4	0,4	4,1	3,5	8,8	8,2
CA, REX et RN SILICON WEB				14 775	27 471	441	1 407	355	889
Valorisation induite				6 248	10 321	1 958	6 035	3 139	7 283
Moyennes par ratios				8 284		3 997		5 211	
Valorisation						6 748			

Source : IDMIDCAPS, cours au 4 février 2004

• Actualisation des flux

Selon cette méthode, la valeur de l'entreprise est égale à la somme des flux futurs de trésorerie actualisés disponibles après financement de la croissance. Le business plan est fourni par SILICON WEB Group, la période suivante est estimée par EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES. Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- La croissance du chiffre d'affaires ralentit progressivement jusqu'à 5% en fin de période.
- La marge d'exploitation est fixée à 17% à partir de 2006, soit la moyenne du business plan.
- Après la période du business plan, les investissements sont ramenés de 1% à 0,5% du CA.
- M. TEBOUL ne procédera pas au remboursement de son compte courant, d'un montant de 600 K€, avant 2006.
- La valeur de sortie étant sensible au taux de croissance à l'infini des cash flow, nous avons fait varier ce taux de 0,5% à 2,5%.

Calcul du taux d'actualisation			
OAT 10 ans		4,0%	
Prime de risque		12,0%	Taux d'emprunt (OAT par défaut)
β spécifique	1,0		Taux d'IS moyen
Coût du capital	16,0%		Taux d'emprunt net
Fonds propres 2004 (K€)	1 576		Dettes financières nettes 2004 (K€)
Coût du capital pondéré	16,0%		Coût de la dette pondérée
			0,0%
Coût moyen pondéré du capital			16,0%

K€	Business Plan			Période intermédiaire normée					
	30/6/04	30/6/05	30/6/06	30/6/07	30/6/08	30/6/09	30/6/10	30/6/11	30/6/12
Chiffre d'affaires	14 775	27 471	35 712	44 640	53 568	61 603	67 764	71 829	75 421
Taux de croissance	72%	86%	30%	25%	20%	15%	10%	6%	5%
Résultat d'exploitation	441	1 407	1 447	1 809	2 171	2 496	2 746	2 911	3 056
Marge d'exploitation	3,0%	5,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%
Impôts	-81	-517	-521	-651	-781	-899	-989	-1 048	-1 100
Amort. d'exploitation	368	461	357	446	536	616	678	718	754
en % du CA	2,5%	1,7%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Cash Flow d'exploitation net	727	1 352	1 283	1 604	1 925	2 214	2 435	2 581	2 710
Investissements	100	100	357	446	536	616	339	359	377
en % du CA	1%	0,4%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	0,5%	0,5%	0,5%
Variation du BFR	62	362	357	446	536	616	678	359	377
en % du CA	0,4%	1,3%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	0,5%	0,5%
Remb. cpte courant M. TEBOUL			600						
CF d'expl. disponibles	565	890	-31	711	854	982	1 419	1 863	1 956
CF libres actualisés	538	730	-22	434	449	445	554	627	568

Calcul de la valeur de sortie (K€)

Taux de croissance des CF à l'infini	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%
CF d'exploitation en année 2012p	1 966	1 976	1 985	1 995	2 005
Taux d'actualisation en dernière année	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Valeur de sortie	12 683	13 171	13 693	14 252	14 852
Valeur de sortie actualisée	3 682	3 824	3 975	4 137	4 312

Calcul de la valorisation

Taux de croissance des CF à l'infini	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%
Somme des CF actualisés	4 323	4 323	4 323	4 323	4 323
Valeur de Sortie actualisée	3 682	3 824	3 975	4 137	4 312
Valeur d'entreprise	8 005	8 146	8 298	8 460	8 634
- Dettes nettes exercice en cours	-151	-151	-151	-151	-151
Valeur	8 156	8 298	8 449	8 611	8 786
Moyenne (K€)			8 378		

• Conclusion

	Résultats : € / action	Capi. en K€
Comparaisons boursières	8,4	6 748
Discounted Cash Flow	10,4	8 378
Objectif de valorisation	9,4	7 563

Au prix de 7,14€ le titre SILICON WEB recèle un potentiel de progression de l'ordre de 30%.

2.2.3. Produit de l'augmentation de capital et charges relatives à l'inscription

Sur la base d'un prix d'offre de 7,14€, les 133 053 actions proposées au public représentent un montant brut maximum de 1M€ et un montant net d'environ 800 K€, après déduction des charges de toutes natures liées à l'inscription au Marché Libre.

Les charges relatives à l'inscription s'élèvent globalement à 200K€ et sont destinées à couvrir les frais légaux et administratifs, la rémunération des intermédiaires financiers et les frais de communication financière.

150 K€ seront imputés sur la prime d'émission liée à l'augmentation de capital (net d'IS) et 50 K€ seront comptabilisés en frais d'établissement amortis sur les trois prochains exercices.

2.2.4. Garantie de bonne fin

L'émission des actions nouvelles ne fait l'objet d'aucune garantie. En conséquence, les négociations sur les actions nouvelles interviendront postérieurement à l'émission du certificat du dépositaire par le dépositaire des fonds ING soit après la date de règlement-livraison).

2.3. RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'OPERATION

2.3.1. Procédure d'inscription au Marché Libre

La société SILICON WEB GROUP envisage de procéder à une augmentation de son capital par l'émission d'actions nouvelles de 0,5 € de nominal chacune.

La mise à disposition du marché, au total y compris la cession, est de 133 053 actions au prix de 7,14 € chacune.

Les actions mises à la disposition du marché à l'occasion de l'inscription selon la procédure d'une Offre à Prix Ferme, portent sur 133 053 actions, représentant environ 1M€, soit 100 % du nombre total d'actions mises à la disposition du marché dans le cadre de l'inscription,

Il est prévu une clause d'extension de 14,24% portant le nombre de titres proposés dans le cadre de l'augmentation de capital à 120 000 actions nouvelles. Soit un 14 958 de titres supplémentaires par rapport à l'émission envisagée.

2.3.2. Répartition du capital et des droits de vote avant et après inscription

2.3.2.1 Répartition du capital en cas de réalisation de l'augmentation à 100%

Actionnaires	Avant inscription				Après inscription à 100% de l'augmentation			
	Actions	%	Droits de vote	%	Actions	%	Droits de vote	%
Eric TEBOUL	664 300	94,90	1 328 600	95,86	636 289	79,04	1 272 578	86,98
Eric GUEDJ	35 000	5,00	56 000	4,04	35 000	4,35	56 000	3,83
Rolland TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Carole TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Cédric TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Ruth BELKADI	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Sandy BELKADI	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
PUBLIC	0	0	0	0	133 053	16,53	133 053	9,09
TOTAL	700 000	100%	1 386 000	100%	805 042	100%	1 463 031	100%

2.3.2.2 Répartition du capital en cas de réalisation de l'augmentation à 75%

Actionnaires	Après inscription à 75% de l'augmentation			
	Actions	%	Droits de vote	%
Eric TEBOUL	664 300	85,30	1 328 600	90,70
Eric GUEDJ	35 000	4,49	56 000	3,82
Rolland TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Carole TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Cédric TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Ruth BELKADI	140	0,02	280	0,02
Sandy BELKADI	140	0,02	280	0,02
PUBLIC	78 781	10,12	78 781	5,38
TOTAL	778 781	100%	1 464 781	100%

2.3.2.3 Répartition du capital en cas d'exercice de la clause d'extension de 14,24%

Actionnaires	Après inscription avec clause d'extension			
	Actions	%	Droits de vote	%
Eric TEBOUL	636 289	77,60	1 272 578	86,10
Eric GUEDJ	35 000	4,27	56 000	3,79
Rolland TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Carole TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Cédric TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Ruth BELKADI	140	0,02	280	0,02
Sandy BELKADI	140	0,02	280	0,02
PUBLIC	148 011	18,05	148 011	10,01
TOTAL	820 000	100%	1 477 989	100%

2.3.3. Caractéristiques communes à l'offre à prix ferme

2.3.3.1 Prix d'offre

Le prix des actions est fixé à 7,14€, avec 105 042 actions nouvelles émises dans le cadre de l'inscription, soit un total de 805 042 actions, après augmentation.

Ce prix porte la valeur de la société à 5 748 M€, après augmentation de capital.

2.3.3.2 Durée de l'offre

L'Offre à Prix Ferme se déroulera pendant la période, du 31 mars au 22 avril 2004 inclus, soit 17 jours de Bourse précédant la première inscription des actions.

Dans le cas où l'Autorité des Marchés Financiers serait amenée à accorder un nouveau visa ou un visa complémentaire suite à une modification du présent prospectus, ou à la non-réalisation de l'augmentation de capital à 75%, les ordres passés deviendraient caducs.

2.3.3.3 calendrier indicatif de l'opération

OPERATIONS	DATES
Obtention du visa de l'AMF sur prospectus	30 mars 2004
Ouverture de l'Offre à Prix Ferme	31 mars 2004
Clôture de l'Offre à Prix Ferme	22 avril 2004
Inscription des titres sur le Marché Libre d'Euronext Paris	23 avril 2004
Règlement- livraison des actions	28 avril 2004
Premières négociations des actions	29 avril 2004

2.3.3.4 Résultat de l'offre

Le résultat de l'offre à prix ferme fera l'objet d'un avis publié par Euronext Paris. Cet avis précisera le taux de réduction éventuel appliqué aux ordres d'achat en fonction de la demande.

Le règlement et la livraison des actions interviendront au plus tard le troisième jour de Bourse qui suivra la publication de l'avis de résultat de l'Offre à Prix Ferme par EURONEXT Paris. Les actions seront admises aux opérations d'EUROCLEAR et inscrites au compte de chaque acquéreur à partir de leur date de règlement.

2.3.3.5 Placement public sur les marchés étrangers

La société SILICON WEB GROUP n'a pas procédé et ne procède à aucun placement public sur les marchés étrangers.

2.3.3.6 Placement privé concomitant à l'offre au public

Il n'y a pas de placement privé, d'actions ou de valeurs mobilières émises par SILICON WEB GROUP concomitant à l'offre au public.

2.3.4. Caractéristiques principales de l'offre à prix ferme

2.3.4.1 Nombre de titres offerts

133 053 actions offertes représentant 100% de l'offre.

2.3.4.2 Ordres d'achat

Les ordres d'achat seront servis proportionnellement au nombre de titres demandés.

L'avis de résultat de l'Offre à Prix Ferme qui sera publié par Euronext Paris indiquera les réductions éventuelles appliquées aux ordres d'achat.

Il est 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 ;
- que le montant de chaque ordre d'achat ne pourra porter sur un nombre de titres supérieur à 20% du nombre de titres offerts dans le cadre de l'OPF ;
- qu'au cas où l'application du ou des taux de réduction n'aboutirait pas sur un nombre entier d'actions, ce nombre serait arrondi au nombre entier inférieur ;

2.3.4.3 Réception et transmission des ordres d'achat

Les personnes désireuses de participer à l'OPF devront déposer leurs ordres d'achat auprès d'un intermédiaire financier habilité en France.

Les ordres d'achat ou de souscription seront, même en cas de réduction, irrévocables.

Les intermédiaires financiers habilités en France transmettront à Euronext Paris les ordres d'achat, selon le calendrier et les modalités précisés dans l'avis d'ouverture de l'OPF qui sera publié par Euronext Paris.

2.3.4.4 Résultat de l'offre à prix ferme

Le résultat de l'OPF fera l'objet d'un avis publié par Euronext Paris. Cet avis indiquera les réductions éventuelles appliquées aux ordres d'achat dans l'hypothèse où tous les ordres d'achat ne pourraient pas être entièrement satisfaits.

2.3.4.5 Restriction de placement

La diffusion du présent prospectus, la souscription ou la vente des actions de la société peuvent, dans certains pays, faire l'objet d'une réglementation spécifique. Les personnes en possession du présent prospectus doivent de ce fait s'informer des éventuelles restrictions découlant de la réglementation locale et s'y conformer.

• Particularités concernant les USA

Les actions n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du Securities Act of 1933 des USA tel que modifié (ci-après le Securities Act) et ne peuvent être ni offertes ni vendues ni remises sur le territoire des USA, ou pour le compte, ou au bénéfice d'entités de droit américain et de personnes domiciliées aux USA. Les termes utilisés dans ce paragraphe auront la signification qui leur est attribuée au terme de la réglementation S du Securities Act.

• Particularités concernant le Royaume-Uni

Les actions ne peuvent pas être offertes ni vendues à des personnes au Royaume-Uni à l'exception des personnes dont l'activité habituelle consiste à acquérir, détenir, gérer ou vendre de produits financiers (pour le compte ou le compte d'autrui) dans le cadre de leur profession, ou autre autrement dans des circonstances qui n'ont pas eu pour effet et ne pourront avoir pour effet de constituer une offre au public au Royaume-Uni au sens du Public Offers of Securities Régulation 1995 et du Financial Services and Markets Act 2000 (FSMA 2000). En conséquence, l'offre n'est pas faite au Royaume-Uni. Toutes les dispositions du FSMA 2000 applicables à tout ce qui est entrepris relativement aux actions offertes, que ce soit au Royaume-Uni ou à partir du Royaume-Uni ou dans toute autre circonstance impliquant le Royaume-Uni devront être respectées. Aucun document relatif à l'offre ou à la vente des actions ne devra être communiqué ou distribué à des personnes au Royaume-Uni sauf lorsque les conditions visées par la Schedule 11 du FSMA 2000 auront été respectées. Aucun document relatif à l'offre ou à la vente des actions n'a été approuvé au sens de la section 21 du FSMA 2000 et ne devra être communiqué ou distribué à des personnes au Royaume-Uni à l'exception des personnes auxquelles ce document pourrait être communiqué ou distribué conformément au Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001.

2.4. RENSEIGNEMENTS GENERAUX SUR LES TITRES DONT L'INSCRIPTION EST DEMANDEE

2.4.1. Droits et obligations attachés aux actions

1 - Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Elle donne en outre le droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la Société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

2 - Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations suivent l'action quel qu'en soit le titulaire.

La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts de la Société et aux décisions de l'Assemblée Générale.

3 - Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder un certain nombre d'actions pour exercer un droit quelconque, les propriétaires qui ne possèdent pas ce nombre auront à faire leur affaire personnelle du groupement, et éventuellement de l'achat ou de la vente du nombre d'actions nécessaires.

2.4.2. Négociabilité des actions

Les actions de la société SILICON WEB GROUP sont librement négociables.

2.4.3. Mode d'inscription des actions et inscription à Euroclear

Après leur inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris, les actions entièrement libérées seront nominatives.

Pour faciliter les échanges d'actions résultant de la cotation en Bourse, la société SILICON WEB GROUP a pris les dispositions suivantes :

- l'inscription à Euroclear France des actions de la société a été sollicitée ;
- La société a confié la gestion de son service titres (gestion de l'actionnariat nominatif) et de son service financier (paiement des dividendes) au Crédit Industriel et Commercial (CIC), Service Titre Emetteur.

2.4.4. Régime fiscal des actions

En l'état actuel de la législation, les dispositions suivantes résument les conséquences fiscales susceptibles de s'appliquer aux investisseurs qui détiendront des actions SILICON WEB GROUP. Ceux-ci doivent néanmoins s'assurer, auprès de leur conseiller fiscal habituel, de la fiscalité s'appliquant à leur cas particulier.

Les non-résidents fiscaux français doivent se conformer à la législation fiscale en vigueur dans leur Etat de résidence. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que la Loi de Finances pour 2004 réforme l'imposition des distributions à compter du 1er janvier 2005. Les nouvelles modalités d'imposition des distributions à compter de cette date sont intégrées au résumé ci-après.

2.4.4.1 Résidents fiscaux de France

1. Personnes physiques détenant des actions françaises dans le cadre de leur patrimoine privé

(a) Dividendes

Les dividendes d'actions françaises, augmentés le cas échéant de l'avoir fiscal de 50% (sous réserve des précisions ci-dessous pour les distributions réalisées à compter du 1er janvier 2005), sont pris en compte pour la détermination du revenu global du contribuable dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers ; ils bénéficient d'un abattement annuel de 2 440 euros 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 de l'année du troisième anniversaire de l'enregistrement d'un pacte de solidarité défini à l'article 515-1 du code civil et de 1.220 euros pour les personnes célibataires, veuves, divorcées ou mariées et imposées séparément. Les dividendes, ainsi que les avoirs fiscaux correspondants, sont inclus dans la base de revenu global soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu auquel s'ajoutent sans abattement :

– la contribution sociale généralisée au taux de 7,5 %, dont 5,1 % sont déductibles du revenu global imposable au titre de l'année de son paiement,

– le prélèvement social de 2 %, et

– la contribution pour le remboursement de la dette sociale au taux de 0,5 %.

L'avoir fiscal attaché aux dividendes versés est imputable sur le montant global de l'impôt sur le revenu à payer et est remboursable en cas d'excédent.

En application de la Loi de Finances pour 2004, l'avoir fiscal sera supprimé pour les dividendes perçus à compter du 1er janvier 2005. Les personnes physiques bénéficieront toutefois d'un abattement de 50%

pour l'imposition des dividendes perçus. Cet abattement s'appliquera avant l'abattement forfaitaire de 1 220 euros ou 2 440 euros précité, lequel sera maintenu.

En outre, un crédit d'impôt sera instauré pour les actionnaires personnes physiques. Il sera égal à 50% du dividende, dans la limite de 115 euros ou 230 euros selon la situation de famille du bénéficiaire. L'excédent de crédit d'impôt non imputé sur l'impôt sur le revenu sera restitué.

(b) Plus-values

Les plus-values réalisées par les personnes physiques sont imposables, dès le premier euro, si le montant global de leurs cessions de valeurs mobilières et droits sociaux réalisées au cours de l'année civile dépasse, au niveau du foyer fiscal, le seuil de 15 000 euros, au taux de 16 % auquel s'ajoutent :

- la contribution sociale généralisée au taux de 7,5 %,
- le prélèvement social de 2 %, et
- la contribution pour le remboursement de la dette sociale au taux de 0,5 %.

En cas de moins-values, celles-ci peuvent être imputées sur les plus-values de même nature réalisées au cours de l'année de cession et, éventuellement, des dix années suivantes, à condition que le seuil de cession de 15 000 euros visé ci-dessus ait été dépassé l'année de réalisation de la moins-value.

(c) Régime spécial des PEA

Les actions émises par les sociétés françaises sont éligibles au titre des actifs pouvant être détenus dans le cadre d'un Plan d'Épargne en Actions (« PEA »), institué par la loi n° 92-666 du 16 juillet 1992. Sous certaines conditions, les dividendes perçus et les plus-values réalisées dans ce cadre sont exonérés d'impôt sur le revenu, mais restent néanmoins soumis au prélèvement social, à la contribution sociale généralisée et à la contribution pour le remboursement de la dette sociale.

Le tableau ci-dessous résume les différents impôts applicables au 1er janvier 2004 en fonction de la date de clôture du PEA (par dérogation aux principes exposés ci-après, les retraits anticipés de fonds investis dans un PEA pour être affectés à la création ou la reprise d'une entreprise dans les trois mois ne remettent pas en cause l'exonération prévue pour les sommes placées et n'entraînent pas la clôture anticipée du plan (article 31 de la loi n° 2003-721 du 1er août 2003 pour l'initiative économique).

DUREE DE VIE DU PEA	PRELEVEMENT SOCIAL	C.S.G.	C.R.D.S.	I.R.	TOTAL
Inférieure à 2 ans	2%	7,5%	0,5%	22,5%	32,5%(1)
Comprise entre 2 et 5 ans	2%	7,5%	0,5%	16%	26%(1)
	2%	7,5%	0,5%	0%	10%

(1) Sur la totalité des produits en cas de dépassement du seuil de cession.

En application de la Loi de Finances pour 2004, les revenus perçus dans le cadre d'un PEA ouvriront également droit au crédit d'impôt égal à 50% du dividende et plafonné à 115 euros ou 230 euros selon la situation de famille du bénéficiaire tel qu'indiqué au (a) ci-dessus.

(d) Impôt de solidarité sur la fortune

Les actions détenues par les personnes physiques sont 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 voie de succession ou de donation sont soumises aux droits de succession ou de donation en France.

2. Actionnaires personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés

(a) Dividendes

Les dividendes perçus, majorés le cas échéant de l'avoir fiscal (sous réserve des précisions ci-dessous compte tenu de la Loi de Finances pour 2004), sont compris dans le résultat imposable à l'impôt sur les sociétés au taux de 33 1/3. S'y ajoutent une contribution égale à 3 % de l'impôt sur les sociétés et une contribution sociale égale à 3,3 % du montant de l'impôt sur les sociétés excédant 763 000 euros par période de douze mois. Cependant, pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7 630 000 euros et dont le capital social, entièrement libéré, est détenu de manière continue pendant la durée de la période d'imposition ou de l'exercice considéré pour au moins 75% par des personnes physiques ou par une société satisfaisant à l'ensemble de ces conditions, le taux de l'impôt sur les sociétés est fixé à 15%, dans la limite de 38 120 euros du bénéfice imposable par période de douze mois. Ces entreprises sont, en outre, exonérées de la contribution sociale de 3,3% mentionnée ci-dessus.

L'avoir fiscal peut être imputé sur l'impôt sur les sociétés mais sans possibilité de report ou de restitution en cas d'excédent. Son taux est actuellement fixé à 10%.

Toutefois, sous certaines conditions, les dividendes (majorés des avoirs fiscaux et crédits d'impôt y attachés) encaissés par les personnes morales détenant au moins 5% du capital de la société distributrice sont susceptibles, sur option, d'être exonérés (sous réserve de la prise en compte dans le résultat de la société bénéficiaire d'une quote-part de frais et charges égale à 5% du montant des dividendes, majorés des avoirs fiscaux et crédits d'impôt y attachés, limitée au montant total des frais et charges de toute

nature exposés par la société au cours de la période d'imposition) en application des dispositions du régime des sociétés mères et filiales prévu aux articles 145 et 216 du CGI. Dans ce cas, l'avoir fiscal, égal à 50 % des sommes encaissées, ne pourra pas être imputé sur l'impôt sur les sociétés dû au titre de l'exercice de distribution. Il pourra être imputé, dans un délai de cinq ans, sur le précompte dû à raison de la redistribution de ces mêmes dividendes.

En application de la Loi de Finances pour 2004, l'avoir fiscal sera supprimé pour les dividendes perçus à compter du 1er janvier 2005. En outre, les actionnaires personnes morales ne pourront plus utiliser leurs avoirs fiscaux dès cette date. Si la société distributrice acquitte un précompte au titre de la distribution des dividendes, les actionnaires personnes morales qui reçoivent l'avoir fiscal au taux de 10 %, ont, en outre, droit à un crédit d'impôt supplémentaire égal à 80 % du précompte effectivement versé. Ce dispositif ne s'applique pas au précompte qui serait acquitté par imputation des avoirs fiscaux et crédits d'impôt. Il convient de noter, par ailleurs, que le précompte qui résulterait d'un prélèvement sur la réserve spéciale des plus-values à long terme est exclu de ce dispositif.

En application de la Loi de Finances pour 2004, le précompte sera supprimé à compter du 1er janvier 2005. Toutefois, un prélèvement égal à 25% du montant des distributions de bénéfices imputées sur des résultats réalisés depuis plus de cinq ans ou non soumis à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun demeurera applicable aux distributions mises en paiement en 2005. Ce prélèvement constituera une créance sur le Trésor imputable et/ou remboursable, à hauteur du tiers de son montant, sur l'impôt sur les sociétés dû au titre des trois exercices clos postérieurement au fait générateur de cet impôt.

(b) Plus-values

Les plus-values de cession de titres en portefeuille sont soumises à l'impôt sur les sociétés au taux normal de 33 1/3% (ou, le cas échéant, au taux de 15 % dans la limite de 38 120 euros par période de douze mois pour les entreprises qui remplissent les conditions décrites au 2.3.4.1.2 (a) ci-dessus). S'y ajoutent la contribution de 3 % mentionnée ci-dessus et, le cas échéant, la contribution sociale de 3,3 % dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Toutefois, les plus-values issues de la cession de titres de participation détenus depuis plus de deux ans au moment de la cession restent, sous réserve de satisfaire à l'obligation de dotation de la réserve spéciale des plus-values à long terme, soumises au régime des plus-values à long terme, et imposables au taux réduit de 19% (ou, le cas échéant, au taux de 15% dans la limite de 38 120 euros par période de douze mois pour les entreprises qui remplissent les conditions décrites au 2.3.4.1.2 (a) ci-dessus). S'y ajoutent la contribution de 3 % mentionnée ci-dessus et, le cas échéant, la contribution sociale de 3,3 % dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Sont notamment présumées constituer des titres de participation, les parts ou actions de sociétés revêtant ce caractère sur le plan comptable, et, sous certaines conditions, les actions acquises en exécution d'une offre publique d'achat ou d'échange, les titres ouvrant droit au régime fiscal des sociétés mères et filiales, ainsi que les titres dont le prix de revient est au moins égal à 22 800 000 euros qui remplissent les conditions pour bénéficier du régime fiscal des sociétés mères et filiales (à l'exception du seuil de 5%).

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.

2.4.4.2 Non-résidents fiscaux de France

(a) Dividendes

Les dividendes distribués par des sociétés dont le siège social est situé en France font l'objet d'une retenue à la source de 25 % lorsque le domicile fiscal ou le siège du bénéficiaire effectif est situé hors de France et, en vertu du droit interne français, ces bénéficiaires n'ont pas droit à l'avoir fiscal.

Sous certaines conditions, cette retenue à la source peut être réduite, voire supprimée, en application des conventions fiscales internationales ou de l'article 119 ter du CGI et l'avoir fiscal peut éventuellement être transféré au bénéficiaire non-résident en application de ces mêmes conventions (le précompte effectivement payé peut également être remboursé sous certaines conditions), 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 (sous réserve des commentaires au 2.3.5.1 ci-dessus relatifs à la Loi de Finances pour 2004).

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 conclues avec la France.

(b) Plus-values

Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession de leurs actions par les personnes qui ne sont pas fiscalement domiciliées en France ou dont le siège social est situé hors de France (sans avoir d'établissement stable ou de base fixe en France à l'actif duquel seraient inscrites les actions) et qui n'ont à aucun moment détenu, directement ou indirectement, seules ou avec des membres de leur famille, plus de 25 % des droits aux bénéfices sociaux de la société à un moment quelconque au cours des cinq années qui précèdent la cession, ne sont pas soumises à l'impôt en France.

(c) Impôt de solidarité sur la fortune

L'impôt de solidarité sur la fortune ne s'applique pas aux actions émises par les sociétés françaises et détenues par des personnes physiques domiciliées hors de France au sens de l'article 4B du CGI sous réserve que ces actions constituent des placements financiers et non des titres de participation permettant d'exercer une certaine influence dans la société émettrice.

(d) Droits de succession et de donation

La France soumet aux droits de succession et de donation les valeurs mobilières émises par les sociétés françaises acquises par voie de succession ou de donation par un non-résident de France. La France a conclu avec un certain nombre de pays des conventions destinées à éviter les doubles impositions en matière de succession et de donation, aux termes desquelles, les résidents des pays ayant conclu de telles conventions peuvent, sous réserve de remplir certaines conditions, être exonérés de droits de succession et de donation ou obtenir un crédit d'impôt.

Il est recommandé aux investisseurs potentiels de consulter dès à présent leurs conseils en ce qui concerne leur assujettissement aux droits de succession et de donation à raison des actions de la société qu'ils détiennent, et les conditions dans lesquelles ils pourraient obtenir une exonération de ces droits ou un crédit d'impôt en vertu d'une des conventions fiscales conclues avec la France.

2.5. MARCHE DU TITRE

A compter du 29 avril 2004, les actions SILICON WEB GROUP seront négociées sur le Marché Libre d'Euronext Paris avec le concours d'Europe Finance et Industrie au travers de son département Securities. Les actions ne sont actuellement cotées sur aucune place financière et aucune demande d'inscription auprès d'une autre place financière n'est en cours.

2.6. TRIBUNAUX COMPETENTS EN CAS DE LITIGES

Les tribunaux compétents en cas de litiges sont ceux du siège social lorsque la société est défenderesse, et sont désignés en fonction de la nature des litiges, sauf dispositions contraires du Nouveau Code de Procédure Civile.

C H A P I T R E 3

● RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT
L'EMETTEUR ET LE CAPITAL ●

3.1. RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LA SOCIETE SILICON WEB GROUP

3.1.1 Dénomination sociale et siège social

SILICON WEB GROUP

Zone Industrielle

1^{ère} avenue, 18^{ème} rue - BP 180

06 513 CARROS CEDEX

3.1.2 Forme juridique

La société a été constituée sous la forme d'une Société Anonyme, régie par la loi du 24 juillet 1966 et le décret du 23 mars 1967, en date du 21 octobre 1999. La durée de la société est fixée à 50 ans, soit jusqu'au 21 octobre 2049.

3.1.3 Objet social (article 2 des statuts in extenso)

La société a pour objet tant sur le territoire français qu'à l'étranger :

- Négoce et pose d'électronique embarqué – Etude, développement et fabrication d'électronique basse tension pour l'automobile, les transports et l'habitation,
- Réalisation de programmes informatiques, de logiciels de programmation sur micro processeur lié à l'électronique,
- Vente de produits électriques et électroniques pour la vidéo surveillance, l'alarme automobile et habitation et la transmission de données par téléphone, télématique, Internet, GSM et UMTS
- Commerce de produits électroniques de gros, demi-gros et détail et de cartes électroniques
- Négoce de logiciels appliqués ou non à l'électronique pour la programmation ou la visualisation informatique et création de sites Internet appliqué ou non à l'automobile
- L'achat, la vente, la location de tous matériels de téléphonie mobile, d'informatique et de tous produits liés à la téléphonie mobile, à l'Internet et à la bureautique micro communicante
- La création, la conception et la commercialisation de sites Internet
- Toutes prestations de services liées à la bureautique micro communicante et au multimédia

La création, l'acquisition, l'échange, l'achat, la vente, l'exploitation de tous fonds de commerce se rapportant à l'activité ci-dessus visée ou à des activités similaires ou complémentaires, ainsi que toutes participations ou prises d'intérêts dans des activités de même nature par voie d'apports, de souscriptions de titres, d'acquisitions de fonds de commerce, de fusion, d'achat de titres ou autrement.

Et plus généralement, toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, juridiques, économiques et financières, civiles et commerciales, se rattachant à l'objet sus-indiqué ou à tous autres objets similaires ou connexes, de nature à favoriser directement ou indirectement le but poursuivi par la société, son extension ou son développement.

Le tout tant pour elle-même que pour le compte de tiers ou en participation, sous quelque forme que ce soit, notamment par voie de création de sociétés, d'apports, de commandites, de souscriptions ou d'achat de titres et de droits sociaux, de fusion, d'alliances ou par tout autre mode.

3.1.4 Registre du commerce et des sociétés

R.C.S. Grasse 424 783 397

3.1.5 Exercice social (article 31 des statuts)

Chaque exercice social a une durée d'une année, qui commence le 01 juillet et finit le 30 juin de chaque année. Lors de l'AGE du 16 décembre 2002, il a décidé de modifier la clôture de l'exercice social du 31 décembre au 30 juin. En conséquence, il a été constaté un exercice exceptionnel de 18 mois couvrant la période du 1^{er} janvier 2002 au 30 juin 2003.

Cette modification a pour objectif de corriger la structure du bilan considérant que l'entreprise subit un effet de cycle qui pénalise la présentation des comptes en décembre. En effet, compte tenu des ventes importantes réalisées en fin d'année et en début d'année, cette saisonnalité induit des impacts sur le bilan et le compte de résultat. De plus, afin de favoriser un arrêté plus rapide des comptes, la société a préféré modifier sa date de clôture à une période de moindre activité.

3.1.6 Clauses statutaires particulières

3.1.6.1 - Assemblées Générales (articles 23 à 30 des statuts)

Les assemblées générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la loi.

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en assemblées générales ordinaires, extraordinaires ou spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée pour statuer sur toute modification des droits des actions de cette catégorie. Ces assemblées sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les assemblées générales extraordinaires.

Les délibérations des assemblées générales obligent tous les actionnaires.

• Convocation et lieu de réunion

Les assemblées générales sont convoquées soit par le Conseil d'Administration, soit par les Commissaires aux Comptes, soit par un mandataire désigné en justice dans les conditions prévues par la loi.

En outre, et cas d'urgence, le Comité d'entreprise peut demander en justice la désignation d'un mandataire chargé de convoquer l'assemblée générale des actionnaires.

Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

La convocation est effectuée un mois avant la date de l'assemblée par insertion d'un avis au Bulletin des Annonces Légales et Obligatoires et par lettre simple adressée à chaque actionnaire ou, sur sa demande et à ses frais, par lettre recommandée.

Lorsque l'assemblée n'a pu délibérer faute de réunir le quorum requis, la deuxième assemblée et, le cas échéant, la deuxième assemblée prorogée, sont convoquées six jours au moins à l'avance dans les mêmes formes que la première assemblée. L'avis ou les lettres de convocation de cette deuxième assemblée reproduisent la date et l'ordre du jour de la première. En cas d'ajournement de l'assemblée par décision de justice, le juge peut fixer un délai différent.

Les avis et lettres de convocation doivent mentionner les indications prévues par la loi.

• Ordre du jour

L'ordre du jour des assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

Un ou plusieurs actionnaires ont la faculté de requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées dans les conditions légales et réglementaires.

En outre, le Comité d'entreprise peut requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées.

L'assemblée ne peut délibérer sur une question qui n'est pas à l'ordre du jour. Elle peut cependant, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

• Accès aux assemblées - Pouvoirs

Tout actionnaire a le droit, sur justification de son identité, de participer aux Assemblées en y assistant personnellement, en retournant un bulletin de vote par correspondance ou en désignant un mandataire, sous la condition d'une inscription nominative dans les registres de la société.

Ces formalités doivent être accomplies impérativement cinq jours au moins avant la date de réunion de l'Assemblée Générale.

Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le Comité d'Entreprise et appartenant l'un à la catégorie des cadres techniques et agents de maîtrise, l'autre à la catégorie des employés et ouvriers, ou le cas échéant, les personnes mentionnées aux troisième et quatrième alinéas de l'article L. 432-6 du Code du travail, peuvent assister aux Assemblées Générales. Ils doivent à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des actionnaires.

• Droit de communication des actionnaires

Tout actionnaire a le droit d'obtenir communication des documents nécessaires pour lui permettre de statuer en toute connaissance de cause sur la gestion et la marche de la Société.

La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par la loi et les règlements.

• **Feuille de présence- Bureau- Procès Verbaux**

Une feuille de présence, dûment émargée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'Assemblée.

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. A défaut, l'Assemblée désigne elle-même son Président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptants, qui disposent, tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau ainsi composé, désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

• **Assemblée générale ordinaire**

L'Assemblée Générale Ordinaire prend toutes les décisions qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes sociaux et, éventuellement, sur les comptes consolidés de l'exercice écoulé.

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

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance.

3.1.6.2 - Affectation et répartition des résultats (Art 33)

Le compte de résultat qui récapitule les produits et charges de l'exercice fait apparaître par différence, après déduction des amortissements et des provisions, le bénéfice de l'exercice.

Sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé cinq pour cent au moins pour constituer le fonds de réserve légale. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes à porter en réserve, en application de la loi et des statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice, l'Assemblée Générale peut prélever toutes 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 par l'Assemblée entre tous les actionnaires proportionnellement au nombre d'actions appartenant à chacun d'eux.

En outre, l'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, en indiquant expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice.

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 la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer. L'écart de réévaluation n'est pas distribuable. Il peut être incorporé en tout ou partie au capital.

Les pertes, s'il en existe, sont après l'approbation des comptes par l'Assemblée Générale, reportées à nouveau, pour être imputées sur les bénéfices des exercices ultérieurs jusqu'à extinction.

3.1.6.3 - Paiement des dividendes - acomptes (Art 34)

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 et 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, a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividende avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant de ces acomptes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.

L'Assemblée Générale peut accorder aux actionnaires pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividende, une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en actions dans les conditions légales.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'Assemblée Générale, ou à défaut par le Conseil d'Administration.

La mise en paiement des dividendes en numéraire 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.

Aucune répétition de dividende ne peut être exigée des actionnaires sauf lorsque la distribution a été effectuée en violation des dispositions légales et que 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. Le cas échéant, 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.

3.1.6.4 - Droits de vote double (Art 14)

Le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissances est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions eu égard à la quotité du capital qu'elles représentent est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom d'un même actionnaire.

Ce droit est également conféré dès leur émission en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficiera de ce droit.

3.1.7 Durée de la société (article 5 des statuts)

La durée de la société est fixée à 50 ans à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés, sauf les cas de dissolution anticipée ou prorogation prévus par les présents statuts.

3.1.8 Franchissement de seuil

Les statuts ne contiennent aucune clause dérogeant aux dispositions légales en la matière.

3.2 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL

3.2.1 Capital social

Suite à l'assemblée générale du 18 novembre 2003, le capital social s'élève à 350 000 euros divisé en 700.000 actions d'une valeur nominale de 0,5 euros chacune, entièrement libérées. Toutes les actions sont de même catégorie.

3.2.2 Titres de capital potentiel

3.2.2.1 Options de souscription d'actions

Suite à l'AGE du 18 novembre 2003 dans sa 13^{ème} résolution, l'assemblée générale a donné pouvoir au Conseil d'Administration de consentir, dans le cadre des dispositions des articles L 225-177 et suivants du Code de Commerce, des options donnant droit à la souscription d'actions nouvelles à émettre à titre d'augmentation de son capital, le tout à concurrence de 5% du capital global.

Ces options seront consenties au bénéfice des membres du personnel salarié de la société ou de certains d'entre eux. A ce jour aucun plan n'a été arrêté par le Conseil d'administration.

3.2.2.2 Bons de souscription d'action

L'AGE du 23 octobre 2003, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, a autorisé le Conseil d'administration à émettre, en une ou plusieurs fois, 6 240 Bons de Souscription d'Actions au prix de 24€ par bon. Cette autorisation, d'un montant nominal maximum de 3 120 euros, est donnée pour une durée de 3 ans.

Le Conseil d'Administration du 23 octobre 2003 a décidé l'émission d'une première tranche de 4 960 BSA donnant le droit chacun à la souscription d'une action, au prix de 24€ par bon.

Les souscriptions ont été reçues du 4 novembre 2003 jusqu'au 2 décembre 2003 inclus. Elles ont été admises à titre irréductible à raison de 141,13 actions par bons.

Les bons émis permettront la souscription d'une action de la société à sa valeur nominale soit 0,5 euros.

A la date de l'inscription de la société sur le Marché Libre, 4 560 BSA ont été souscrits par l'ANVAR. Toutefois, l'ANVAR s'est engagé à souscrire des BSA pour un montant global de 136K€ d'ici juin 2004. Ainsi une deuxième tranche de BSA sera prochainement émise par le Conseil d'administration.

BSA	
Date d'autorisation de l'assemblée	23-10-2003
Montant de l'autorisation	6 240 BSA représentant un montant nominal maximum de 3 120 €
Date du conseil d'administration	23-10-2003
Nombre de BSA émis	4 960 bons
Mode d'attribution	1 bon pour 141,13 actions détenues
Prix de souscription du BSA	24 € par BSA
Modalités d'exercice du bon	1 bon = 1 action
Prix de souscription des actions à émettre	0,5 € par action
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	6 240 actions
Nombre d'actions souscrites au 15-11-2003	0

3.2.2.3 Dilution potentielle résultant de l'exercice des différents instruments

TYPE D'INSTRUMENTS	DATE D'AUTORISATION	NOMBRE D'INSTRUMENTS AUTORISE	PRIX DE SOUSCRIPTION OU D'ATTRIBUTION	NOMBRE D'INSTRUMENT EMIS	MODALITE D'EXERCICE	NB D'ACTION AUXQUELLES DONNENT DROIT CES INSTRUMENTS	TAUX DE DILUTION POTENTIELLE AVANT AUGMENTATION DE CAPITAL
BSA	23-10-2003	6 240 BSA	24 €	4 960	1 bon=1action	6 240 actions	0,88%
Option de souscription d'actions	18-11-2003	5% du capital	Non défini	-	-	35 000 actions avant augmentation	4,76%
Dilution potentielle résultant de l'exercice des instruments émis							5,64%

3.3 RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL

3.3.1 Capital autorisé non émis

- **11^{ème} résolution – Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter en numéraire le capital social – Maintien du Droit Préférentiel de Souscription**

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 18 novembre 2003 a, aux termes de sa 11^{ème} résolution, autorisé le conseil d'administration, sous la condition suspensive de l'inscription de la société au Marché Libre d'Euronext Paris, à augmenter le capital social avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans la limite d'un montant nominal maximum de 60 000 euros.

Cette autorisation a été consentie pour une durée de 5 ans à compter du 18 novembre 2003.

- **12^{ème} résolution – Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter en numéraire le capital social – Suppression du Droit Préférentiel de Souscription**

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 18 novembre 2003 a, aux termes de sa 12^{ème} résolution et après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration et du rapport spécial des Commissaires aux comptes, autorisé le conseil d'administration, sous la condition suspensive de l'inscription de la société au Marché Libre d'Euronext Paris, à augmenter le capital social avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans la limite d'un montant nominal maximum de 60 000 euros.

Cette autorisation a été consentie pour une durée de 26 mois à compter du 18 novembre 2003

3.3.2 Synthèse des autorisations globales de l'Assemblée au Conseil d'administration

EN EUROS	AGE	ECHANCE	MONTANTS AUTORISES	AUGMENTATION REALISE EN 2003	AUTORISATION RESIDUELLE AU 15-11-2003
Augmentation avec DPS	18-11-2003	5 ans	60 000 €	-	60 000 €
Augmentation sans DPS	18-11-2003	26 mois	60 000 €	-	60 000 €

3.4 REPARTITION ACTUELLE DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

➤ Répartition du capital avant et après inscription de la société

• Hypothèse à 100% de l'émission envisagée

ACTIONNAIRES	AVANT INSCRIPTION				APRES INSCRIPTION			
	ACTIONS	%	DROITS DE VOTE	%	ACTIONS	%	DROITS DE VOTE	%
Eric TEBOUL	664 300	94,90	1 328 600	95,86	636 289	79,04	1 272 578	86,98
Eric GUEDJ	35 000	5,00	56 000	4,04	35 000	4,35	56 000	3,83
Rolland TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Carole TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Cédric TEBOUL	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Ruth BELKADI	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
Sandy BELKADI	140	0,02	280	0,02	140	0,02	280	0,02
PUBLIC	0	0	0	0	133 053	16,53	133 053	9,09
TOTAL	700 000	100%	1 386 000	100%	805 042	100%	1 463 031	100%

• Hypothèse à 75% de l'émission envisagée

ACTIONNAIRES	APRES INSCRIPTION			
	ACTIONS	%	DROITS DE VOTE	%
Eric TEBOUL	664 300	85,30	1 328 600	90,70
Eric GUEDJ	35 000	4,49	56 000	3,82
Rolland TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Carole TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Cédric TEBOUL	140	0,02	280	0,02
Ruth BELKADI	140	0,02	280	0,02
Sandy BELKADI	140	0,02	280	0,02
PUBLIC	78 781	10,12	78 781	5,38
TOTAL	778 781	100%	1 464 781	100%

➤ Renseignements concernant les actionnaires

Il n'existe pas d'action de concert. Chaque actionnaire assure son vote de façon indépendante. Actionnaire détenant plus de 5% du capital ou des droits de vote :

- Monsieur Eric TEBOUL

- Monsieur Eric GUEDJ

Nombre d'actionnaire total : 7

Nombre total de droit de vote : 1 386 000

Il n'existe pas d'auto contrôle

3.5 APPARTENANCE DE L'EMETTEUR A UN GROUPE

La société SILICON WEB GROUP n'appartient à aucun groupe.

3.6 DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

• Dividende global distribué au titre des trois derniers exercices (en euro)

La société SILICON WEB GROUP n'a distribué aucun dividende au titre des trois derniers exercices.

• Prescription

Conformément aux dispositions légales, les dividendes et les acomptes de dividendes sont prescrits dans un délai de cinq ans au profit de l'Etat.

• Politique future de dividendes

La société SILICON WEB GROUP envisage de distribuer un dividende de 35 centimes par action à compter de l'exercice clos au 30 juin 2005. A ce jour, SILICON WEB GROUP n'envisage pas de distribuer de dividende au titre de l'exercice clos au 30 juin 2004, la priorité étant donnée au financement de la croissance.

3.7 MARCHE DES INSTRUMENTS FINANCIERS DE SILICON WEB GROUP

A compter du 29 avril 2004, les actions de la société SILICON WEB GROUP seront négociées sur le Marché Libre d'Euronext Paris.

3.8 RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL

3.8.1 Evolution du capital depuis la création

DATE	NATURE DE L'OPERATION	AUGMENTATION DE CAPITAL	NOMINAL DE L'OPERATION	PRIME EMISSION OU APPORT	NOMBRE D'ACTIONNAIRES CREEES	CAPITAL APRES OPERATION		
						NBRE D'ACTIONNAIRES	NOMINAL	MONTANT
13-10-1999	Constitution		100,00 F		5 000	5 000	100,00 F	500 000,00 F
	Réduction du capital		50,00F			5 000	50,00 F	250 000 F
23-04-2001	Augmentation de capital par incorporation de réserve et conversion en euro	161 887 €	40,00 €			5 000	40,00 €	200 000 €
18-11-2003	Augmentation de capital par incorporation de réserve et division du nominal	150 000 €	0,5 €		695 000	700 000	0,5 €	350 000 €
30-03-2004	Augmentation de capital liée à l'inscription	750 000 €	0,5 €	6,64 €	105 042	805 042	0,5 €	402 521€

3.8.2 Mouvements ayant affecté la répartition du capital au cours des trois dernières années

QUALITE DE L'ACTIONNAIRE	IDENTITE DE L'ACTIONNAIRE	DATE DE L'OPERATION	% DE CAPITAL AVANT OPERATION	NATURE DE L'OPERATION	NOMBRE D'ACTIONNAIRES ACQUISES	PRIX PAR TITRE	% DE CAPITAL ACQUIS	% DETENU APRES OPERATION	% DE DECOTE
Pdt du CA	Eric TEBOUL	10/11/2000	41,92%	Rachat	2 900	0.5	58,00%	99,92%	93%
Administrateur	Eric GUEDJ	12/12/2000	0%	Rachat	150	0.5	3%	3%	93%
Administrateur	Eric GUEDJ	01/03/2002	3,00%	Rachat	25	0.5	0,50%	3,50%	93%
Administrateur	Eric GUEDJ	06/12/2002	3,50%	Rachat	75	0.5	1,50%	5,00%	93%

3.8.3 Nantissements

3.8.3.1 - Nantissements des actions

Néant

3.8.3.2 - Nantissements du fonds de commerce

DATE	SOCIETE	MONTANT INITIAL	ECHANCE DE L'EMPRUNT	CAPITAL RESTANT DU AU 19-11-2003
17-10-00	Crédit Agricole	167 693 €	19-06-2007	84 000 €

Monsieur Eric Teboul et Monsieur Eric Guedj sont garants personnels de l'écart de valorisation pouvant exister entre le capital restant dû et la valeur du fonds de commerce.

3.8.3.3 - Nantissements du matériel

Néant

Il n'existe pas d'autres nantissements d'actifs ou d'actions.

3.8.4 Pacte d'actionnaires

Néant

3.8.5 Restructuration juridique

En octobre 2002, la société SILICON WEB GROUP a procédé au rachat du fonds de commerce de sa filiale SILICON WEB GROUP moyennant le prix de 274 723 euros.

Ce fonds de commerce regroupe les activités d'achat-vente en gros, importation, exportation, location de matériels informatiques, pièces détachées, accessoires et tous produits et services liés à l'informatique.

Les comptes pro forma au 30-06-2003 retiennent une valeur nette de ce fonds de commerce de 50K€. Les comptes sociaux au 30-06-2003 tels que certifiés par le Commissaire aux comptes de la société, approuvés et publiés ne présentent aucune dépréciation de la valeur du fonds de commerce. Cette modification n'a pas pour conséquence de modifier le résultat produit au 30-06-2003.

L'entité juridique SILICON WEB COMPUTERS n'ayant plus d'activité significative, il a été procédé à sa dissolution en août 2003 en vue de sa liquidation prochaine.

CHAPITRE 4

• RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'HISTORIQUE ET LES ACTIVITES DE L'EMETTEUR •

4.1. HISTORIQUE

• OCTOBRE 1999-2000 :

La société SILICON WEB GROUP a été fondée en octobre 1999 par monsieur Eric TEBOUL, actuel Président Directeur Général de l'entreprise. Monsieur Eric Teboul avait préalablement vécu une expérience réussie dans la production internationale de textile et sa distribution à destination des centrales d'achats des principaux groupes de distribution français.

C'est après avoir cédé cette activité qu'il a fondé la société Silicon Web Group. L'objectif de la société étant de devenir un négociant en produits de télécommunications à l'échelle européenne. Le premier exercice se clôture en décembre 2000 avec un chiffre d'affaires de 5 M€, une marge brute de 10,2% et un résultat net de 192 K€.

• 2001 :

Le métier de négoce en téléphonie croît de 34% en 2002 par rapport à 2001, pour atteindre un chiffre d'affaires de 5,6 M€. La marge brute correspondante dégagée en 2001 s'améliore de 23% pour atteindre 12,6% du chiffre d'affaires de l'année.

Grâce à la trésorerie générée par le métier de négoce, Mr Eric Teboul envisage de nouveaux développements dans des projets innovants. Il crée la société Silicon Web Computers, dont l'objet est de packager une offre informatique rassemblant un ordinateur, ses accessoires et un accès Internet, à destination du grand public français. Silicon Web Computers occupe en 2001 la deuxième place sur le marché français, derrière la société NET UP.

En parallèle, Mr Eric Teboul identifie un nouveau projet d'investissement proposant le développement d'une alarme GSM/GPS, tel que présenté par Mr Falchero. Ce dernier est alors employé par SILICON WEB GROUP à la tête de cette nouvelle division. Le projet concerné représente un investissement de 2,1 M€ sur 2 ans.

• 2002 :

Le métier de négoce en téléphonie croît de 38% par rapport à 2001 pour atteindre un chiffre d'affaire de 8,7 M€. La marge brute baisse à 9%, principalement en raison des efforts consentis pour le développement de l'alarme GSM/GPS.

Au cours du second semestre 2002, SILICON WEB GROUP lance le premier exemplaire de son alarme GSM/GPS. En novembre 2002, la société entre en négociation avec SPAL, quatrième équipementier mondial dans le métier de l'alarme. Ce dernier apporte toute son expérience industrielle et définit un cahier des charges technique et opérationnel que Silicon s'attachera à intégrer dans le développement de son produit. L'objectif est de devenir fournisseur de SPAL, ouvrant ainsi les portes d'accès aux constructeurs automobiles. C'est d'ailleurs Peugeot, qui, après avoir testé l'alarme Silicon Scan sur une 607, recommande à Mr Eric Teboul de se faire référencer auprès d'un équipementier tel que SPAL pour envisager de le présenter au constructeur en première monte.

Mr Eric Teboul décide de modifier la date de clôture de l'exercice comptable pour le reporter au 30 juin de chaque année. Cette modification a pour objectif de corriger la structure du bilan, considérant que l'entreprise subit un effet de cycle qui pénalise la présentation des comptes en décembre.

• 2003 :

Le métier du négoce en téléphonie continue de se structurer : SILICON WEB GROUP renforce sa stratégie de distribution en devenant fournisseur des principaux sites français de distribution sur Internet et de grandes centrales d'achats telles que CARREFOUR et la FNAC.

SILICON WEB GROUP a réussi à s'intégrer parmi les principaux acteurs du marché français : il a été classé en août 2003 par le Journal des Telecom au cinquième rang français des grossistes en téléphonie mobile.

Jusqu'à la fin du premier semestre 2003 des développements supplémentaires sont réalisés sur l'alarme communicante afin d'optimiser la capacité technique et la fiabilité du produit, en collaboration avec les équipes techniques de SPAL. Aujourd'hui, l'alarme communicante est un produit abouti, fédérant des

partenaires importants à la réussite de sa commercialisation dans le domaine de l'assurance (AXA, Lloyd), de l'assistance individuelle (Mondial Assistance), de la communication (Orange) et de la télésurveillance (LSI); Silicon Web Group ayant préalablement constitué un réseau de distribution et d'installation couvrant l'ensemble du territoire national.

En octobre 2003, SPAL et Silicon Web Group s'accorde pour construire une relation commerciale durable en échange d'une distribution du produit sous sa propre marque en exclusivité auprès de son réseau de distribution international. Silicon Web Group conserve le droit de distribuer son produit sous d'autres marques auprès des autres réseaux de distribution, outre les constructeurs automobiles dont l'activité principale est la distribution d'alarme pour automobile. Un contrat, régissant les relations commerciales des deux parties a été signé le 18 février 2004, néanmoins diverses commandes ont d'ores et déjà été passées (Cf.§4.5.1.2).

Par ailleurs, **en octobre 2003, Silicon Web Group est agréé par l'ANVAR et par la DRIRE**, se traduisant par un investissement sous forme de BSA pour 136 000 euros (ANVAR) d'ici juin 2004. L'entrée de l'ANVAR au capital de Silicon Web Group démontre l'expertise et le potentiel de l'entreprise : en effet, selon l'ANVAR, ces derniers n'ont procédé à ce mode de financement que 6 fois au cours des deux dernières années (sur 250 dossiers agréés). A ce jour, l'ANVAR a déjà souscrit pour 110K€ de BSA.

Enfin, suite au rachat du fonds de commerce de Silicon Web Computers par Silicon Web Group en octobre 2002, il a été procédé à la dissolution de la société Silicon Web Computer en octobre 2003. Le business plan ne retient pas d'évolution de l'activité, ce point ne sera pas développé dans le présent prospectus.

4.2. CHIFFRES CLES

➤ SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DANS L'HYPOTHESE D'UNE AUGMENTATION A 100%

(en euros)	30/06/2001		30/06/2002		30/06/2003	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires	6 019 625		7 492 069		8 605 227	
Résultat d'exploitaton	351 418	5,8%	193 391	2,6%	26 943	0,3%
Résultat courant	324 553	5,4%	133 900	1,8%	-39 021	-0,5%
Résultat exceptionnel	24 805	0,4%	-23 724	-0,3%	80 461	0,9%
Résultat net	234 574	3,9%	86 957	1,2%	41 440	0,5%

(en euros)	30/06/2003		30/06/2004 (p)		30/06/2005 (p)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires	8 605 227		14 774 599		27 470 794	
Résultat d'exploitaton	26 943	0,3%	440 569	3,0%	1 407 253	5,1%
Résultat courant	-39 021	-0,5%	435 621	2,9%	1 405 430	5,1%
Résultat exceptionnel	80 461	0,9%				
Résultat net	41 440	0,5%	354 931	2,4%	888 434	3,2%

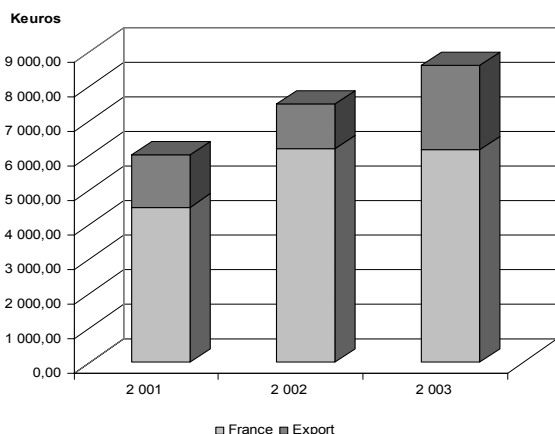
Les comptes présentés dans ce document sont des comptes *pro forma* sur 12 mois: les dates réelles de clôture des comptes étaient les 31 décembre 2000 et 2001, puis le 30 juin 2003 ; la société ayant reporté la clôture de son dernier exercice du 31 décembre 2002 au 30 juin 2003. Ces comptes *pro forma* ont été établis afin de faciliter les comparaisons de résultat sur les trois dernières années.

Les comptes prévisionnels prennent en compte une augmentation de capital net des frais d'inscription de 600 000 euros au cours de l'exercice 2003-2004. Les fonds levés permettront à la société le développement des activités téléphonie en France et à l'export ainsi que le développement commercial de l'activité alarme.

Dans l'hypothèse d'une levée de fonds à 75% de l'émission envisagée, la société Silicon Web Group utiliserait plus largement les lignes de découverts autorisées par ses partenaires financiers afin de compenser le différentiel du produit brut issu de l'émission à savoir 187K€. En effet, cette nouvelle ligne d'escompte, déjà autorisée par les établissements bancaires depuis septembre 2003, assurerait une source de financement supplémentaire permettant ainsi de ne pas modifier le développement des activités. Cette situation induirait, en contrepartie, des charges financières supplémentaires s'imputant sur le résultat net. Dans cette hypothèse, il serait constaté une charge financière de 5% sur 5 mois pour l'année 2004 et sur 12 mois pour l'année 2005 venant s'imputer sur le résultat net pour un montant respectif de 3 906 euros en 2004 et 9 375 euros en 2005.

La ventilation du chiffre d'affaires par activités et zones géographiques est présentée au paragraphe 4.5. La société n'effectue pas la ventilation des résultats intermédiaires (résultat d'exploitation, résultat courant et résultat net) selon ces critères.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

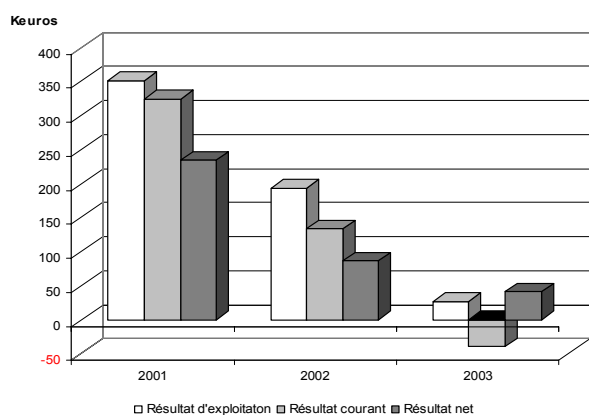


Silicon Web Group a réalisé une croissance du chiffre d'affaires de 43% entre 2001 et 2003 malgré une conjoncture globalement défavorable.

L'activité téléphonique représente 97% du chiffre d'affaires globale de la société. Les ventes d'alarmes ont débuté en mai 2002 et représentent 3% du chiffre d'affaires en 2003.

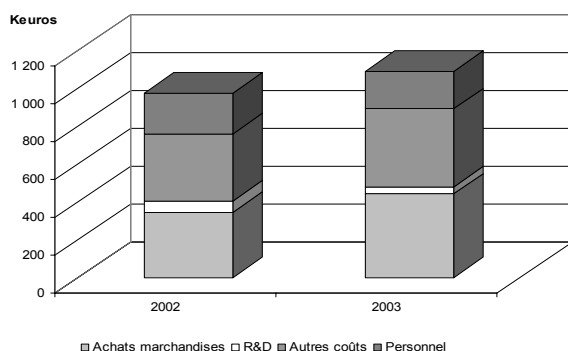
L'activité à l'export représente en moyenne 24% du chiffre d'affaires et concerne essentiellement l'activité téléphonique.

EVOLUTION DES SIG



Malgré la forte croissance du chiffre d'affaires sur les 3 dernières années, le résultat d'exploitation a reculé de 324 475 euros au 30 juin 2003 en comparaison avec le 30 juin 2001. Cet abaissement est essentiellement liée aux coûts de développement de l'activité alarme, tels que présentés ci-dessous :

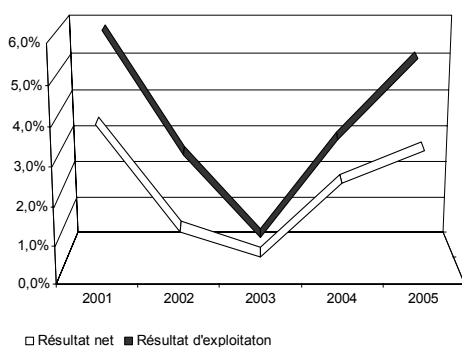
COUT DE DEVELOPPEMENT ALARME



En effet, Silicon Web Group a globalement investi 2,1 millions d'euros dans la mise au point de ce nouveau produit ; 0,5 million d'euros de charges à répartir et 0,5 million d'euros de stocks correspondants sont comptabilisés dans le bilan 2003.

Le financement de ce produit est principalement issu des marges générées par l'activité téléphonique sur la période.

Evolution des résultats entre 2001 et 2005(p)



Les prévisions de résultat pour 2004 et 2005 sont basées sur les éléments suivants :

- les coûts d'investissement en alarme sont achevés en 2003,
- une augmentation de capital de 600 000 euros net des frais d'inscription garanti la croissance de l'activité téléphonie,
- l'activité téléphonie bénéficie de la capacité financière pour croître à l'export,
- l'activité alarme poursuit son développement. Elle représentera 23% du chiffre d'affaire de Silicon Web Group en 2005.

➤ **PRINCIPALES MASSES DU BILAN DANS L'HYPOTHESE D'UNE AUGMENTATION A 100%**

(en euros)	30/06/2001		30/06/2002		30/06/2003	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Actif immobilisé	308 468	17,9%	416 693	19,9%	798 808	36,5%
Actif circulant	1 413 344	82,1%	1 676 256	80,1%	1 391 234	63,5%
Total du bilan	1 721 812		2 092 949		2 190 042	
Fonds Propres	307 130	17,8%	394 087	18,8%	435 527	19,9%
Dettes financières	1 257 829	73,1%	1 288 524	61,6%	1 146 692	52,4%

(en euros)	30/06/2003		30/06/2004 (p)		30/06/2005 (p)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Actif immobilisé	798 808	36,5%	666 070	14,5%	579 515	9,5%
Actif circulant	1 391 234	63,5%	3 916 369	85,5%	5 512 470	90,5%
Total du bilan	2 190 042		4 582 588		6 092 075	
Fonds Propres	435 527	19,9%	1 576 452	33,3%	2 414 891	39,6%
Dettes financières	1 146 692	52,4%	1 690 833	36,9%	795 000	13,0%

Actif immobilisé = actif immobilisé + charges à répartir en plusieurs exercices.

Dettes financières = emprunts auprès des établissements de crédit et emprunts et dettes financières divers (cf :§4.15.12)

- L'actif immobilisé net comprend essentiellement le fonds de commerce (250 K€) déprécié à 100% en 2004 et l'aménagement des locaux (150 K€),
- Les stocks représentent en moyenne plus de 50% de l'actif circulant (63% en 2001, 46% en 2002 et 55% en 2003),
- L'évolution prévue de l'actif circulant est liée à deux éléments clés : d'une part la montée en puissance de l'activité alarme devrait générer la constitution de stocks supplémentaires et de créances clients supplémentaires, avec des délais de paiement allongés. D'autre part, l'introduction en Bourse devrait générer un montant en trésorerie qui ne sera pas affecté en remboursement des dettes financières afin d'optimiser les capacités de financement d'exploitation de l'entreprise :

Actif circulant (K€)	2003	2004	2005
Stocks	767.7	639.0	1 447.6
Créances	622.9	1 435.3	2 230.5
Disponibilités	0.6	1 842.0	1 834.4
Total	1 391.2	3 916.3	5 512.5

Les stocks : au 30 juin 2003, la société a près de 2000 produits alarme en stock dans les comptes. Ce volume correspond à près de six mois de vente selon les prévisions 2004. Il est dû au choix de la société de produire un montant minimum de pièces au lancement afin d'obtenir les meilleurs coûts de production de ses produits. La société vend actuellement ses produits stockés et devrait relancer une production en série à partir de mars 2004. A partir de cette date, la production sera contrôlée afin de représenter l'équivalent d'un mois de stock de produits alarmes, en ligne avec les prévisions de ventes de l'entreprise. Il est prévu un stock de 1600 pièces d'alarme à fin juin 2004 et un stock de 6 283 pièces à fin juin 2005.

La valeur du stock de téléphonie est considérée comme étant stable à ces mêmes dates pour la raison suivante : l'activité téléphonie est au ralenti en juillet et en août de chaque année du fait de la fermeture pour congés de la plupart des établissements du secteur. Ainsi, Silicon Web Group réduit au maximum ses stocks en fonction de ces prévisions de vente à ces dates. Au 30 juin 2003, le stock de téléphonie correspondait à 6 jours de chiffre d'affaires. En synthèse, la valeur des stocks double sur deux ans du fait de la montée en charge de l'activité alarme.

Les créances : les créances liées à l'activité téléphonie restent stables. Il s'agit ici, comme pour les stocks, de constater la montée en charge de l'activité alarme : il est prévu 800 000 euros de créances alarme au 30 juin 2004 et 1,6 millions d'euros de créances alarme au 30 juin 2005. Le délai moyen de paiement des clients en alarme étant prévu à deux mois pour les clients professionnels et à un mois pour les clients particuliers (pack à 1 euro). A ce jour, le délai de paiement clients alarme est d'un mois. Les prévisions prises en compte dans le modèle reflètent donc une position précautionneuse en terme de gestion des délais de règlement. Il en résulte un impact significatif de l'actif circulant de 800 000 euros en 2004 et de 800 000 euros en 2005.

Les disponibilités : L'introduction en Bourse de Silicon Web Group devrait apporter une trésorerie supplémentaire de 600 000 euros en 2004. La société souhaite conserver la trésorerie ainsi générée afin d'optimiser son activité. L'objectif est ainsi de permettre à Silicon Web Group de conserver une marge de manœuvre financière retrouvée par la libération de ses lignes de découvert.

Il en résulte, dans la présentation des comptes, un gonflement du total de bilan, la trésorerie est maintenue à l'actif et ne compense pas les dettes financières au passif. La variation de trésorerie en 2004 est de 1,843 million d'euros, puis de 8 K€ en 2005 suite à la prise en charge de la réduction des dettes financières de 896 K€ sur l'exercice 2005.

- Les fonds propres au 30 juin 2004 constate une augmentation de capital de 600 000 euros net des frais d'inscription pendant l'exercice,

- Les dettes financières concernent essentiellement le compte courant de Mr Eric Teboul, des effets escomptés et des autorisations de découvert de 500 K€ utilisées en permanence.

Dans l'hypothèse d'une émission souscrite à 75% de l'augmentation envisagée, les capitaux propres seraient diminués des 186 K€ et de l'impact des frais financiers sur le résultat net.

► PRINCIPAUX INDICATEURS DE LA STRUCTURE FINANCIERE

		30/06/2001	30/06/2002	30/06/2003
Fonds de roulement net (€)	Fonds propres + DLMT - Actif immobilisé net	1 256 491	1 265 918	783 411
Besoin en fonds de roulement (€)	Actif circulant - DCT	1 274 574	1 477 749	927 278
BFR en jours de CA HT	(BFR/CA HT)x360 jours	76,2	71,0	38,8
Autonomie financière	Fonds propres/DLMT	0,2	0,3	0,3
Solvabilité générale	Actif total/total des dettes	1,2	1,2	1,2
Liquidité générale	Actif circulant/DCT	10,2	4,3	2,3
Liquidité réduite	(Actif circulant - stocks)/DCT	3,8	2,3	1,0
Liquidité immédiate	Disponibilités/DCT*100	0,9%	1,2%	0,1%

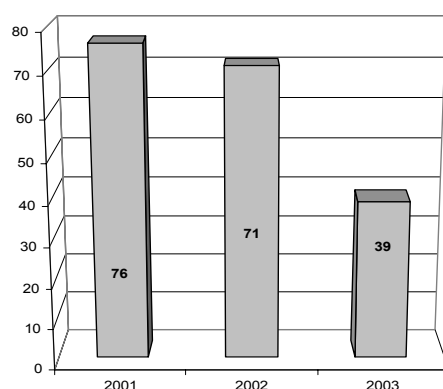
Le fonds de roulement est équivalent au besoin en fond de roulement sur la période. Ceci est principalement lié aux caractéristiques du métier d'intermédiation en équipements de téléphonie (96% du CA en 2003):

En effet, d'une part, Silicon Web Group achète au comptant les marchandises, et les revend au comptant aux petits distributeurs. D'autre part, la rotation des stocks de téléphonie est élevée (en moyenne 7 jours en 2003). Une rotation élevée des stocks permet une mobilisation moins importante de la trésorerie et donc une amélioration du BFR.

Seules les centrales d'achats bénéficient d'un paiement à terme, néanmoins le poids non significatif de ces dernières influence très peu le niveau de R.

Les dettes financières, la société souhaite optimiser ses capacités d'achat. Pour cela, la société souhaite restructurer sa situation financière en négociant avec ses partenaires financiers un prêt à long terme pour le montant des découverts utilisés. Les modalités de ce refinancement ne seront arrêtées qu'après l'inscription de la société sur le Marché Libre de Silicon Web Group.

Evolution du BFR en jours de CA



L'évolution du BFR en jours de chiffre d'affaires s'améliore chaque année pour la raison suivante : la capacité d'investissement de la société n'a pas progressé sur la période car les fonds générés ont été réinvestis dans le développement de l'alarme. La progression du chiffre d'affaire de la téléphonie résulte donc essentiellement de l'optimisation des flux de marchandises, tel que le démontre le taux de rotation élevé des stocks de marchandises (en moyenne 7 jours en 2003).

4.3. LE METIER DE SILICON WEB GROUP

Silicon Web Group a deux métiers dans deux secteurs d'activité distincts :

- une activité d'intermédiaire distributeur d'équipements en téléphonie mobile auprès des détaillants et des grandes chaînes ;
- une activité de créateur et concepteur, intégrateur, mettant à disposition des solutions innovantes clés en main dans le domaine de l'alarme communicante pour véhicule (GSM/GPS), répondant ainsi à la fois à une demande standardisée des consommateurs et à une demande spécifique des différentes catégories professionnelles.

4.4. L'OFFRE DE PRODUITS

4.4.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

4.4.1.1. Le métier

En téléphonie mobile, Silicon Web Group a une activité d'intermédiaire distributeur d'équipements.

Cette activité permet une rentabilité de 5% à 6% du résultat d'exploitation propre. Elle nécessite une capacité d'investissement récurrente : le stock de GSM a une rotation moyenne de 7 jours en 2003. Par exemple, 1 million d'euros investi toutes les trois semaines sur onze mois doit générer un résultat d'exploitation supérieur à 700 000 euros dans l'année.

4.4.1.2. Méthodologie

Le métier d'intermédiaire dans le secteur d'activité de la téléphonie mobile nécessite les compétences suivantes, telles que maîtrisées par Silicon Web Group :

- **La compréhension permanente des choix des consommateurs et de leurs attentes potentielles :**

il s'agit d'identifier les produits les plus demandés et ceux dont la mise à disposition sur le marché génère de fortes attentes. Le principe est simple, et assez similaire au comportement d'une Bourse de valeurs en terme de volatilité. La procédure est la suivante : d'une part, le responsable achats recherche en permanence sur Internet les informations sur les produits les plus vendus et les mieux distribués en terme de pénétration. Il jauge ensuite la disponibilité de ces produits chez les principaux intermédiaires et distributeurs finaux. D'autre part, les vendeurs rapportent au responsable achats les attentes de leurs clients qui n'ont pas pu être adressées par la société. Enfin, le responsable achats réalise en permanence un benchmark du taux de marge sur coût d'achat réalisé par les distributeurs finaux selon les produits distribués.

L'agrégation de ces informations permet d'identifier au quotidien les produits les plus attrayants (cela représente en fait un mixte entre marge réalisable et volume réalisable par produit). Ce critère permet d'assurer les risques liés à la rotation des stocks et de répondre aux attentes des clients.

- **La maîtrise des coûts d'achats et le contrôle qualité :**

Une fois les produits à acheter identifiés, il s'agit alors d'obtenir le meilleur coût d'achat. La marge brute sur coût d'achat est limitée autour de 10% en moyenne. Ce critère est donc essentiel afin de maintenir la rentabilité globale de ce métier. La capacité d'identification des sources d'approvisionnement est liée à l'expérience de la société. En effet, le mode de règlement des achats est principalement au comptant, nécessitant une capacité de décision rapide mais surtout une connaissance préalable du fournisseur afin d'assurer la société sur la qualité des produits reçus : les risques liés à l'approvisionnement concernent les paramètres d'utilisation du produit (langue d'exploitation), la garantie : en effet certains imports ne sont pas garantis dans la zone de distribution (selon les modalités mises en place par les constructeurs afin de protéger leurs réseaux traditionnels de distribution), la liste des accessoires (variance selon les marchés originellement destinataires) et les notices d'utilisation (différence de langues / existence de la notice).

A cet effet, l'entreprise effectue un contrôle exhaustif (fonctionnement, qualité et quantité) des marchandises à leur réception, préalablement au règlement de la facture fournisseur. En résumé, la maîtrise qualitative et quantitative des sources d'approvisionnement est un coût d'entrée élevé dans ce métier particulier, protégeant ainsi les acteurs tels que Silicon Web Group contre l'arrivée surprise de nouveaux concurrents.

- **La maîtrise des volumes en stock et de leur « liquidité » :**

La volatilité des prix de distribution des produits est telle qu'elle peut varier de 10 à 15% en moins d'un mois. Il suffit de tenir compte d'une capacité de marge moyenne sur coût d'achat de 10% pour comprendre le risque que représente une mauvaise gestion des stocks et des achats. Il faut également savoir anticiper la chute de la demande sur un produit afin d'éviter tout sur-stock.

Silicon Web Group a une rotation moyenne des stocks de 15 jours (au 30 juin 2003, le stock de téléphones représente 6 jours de chiffre d'affaires). La société sélectionne avec attention son offre de produit et la restreint autour des 15 produits les plus demandés afin de ne pas accroître un risque potentiel de perte sur vente ou de rotation lente.

Par ailleurs, Silicon délègue la gestion de ses stocks à un transitaire (AZURTRANS) afin d'optimiser les délais de réception et de distribution, de contrôler au plus tôt l'existence et la qualité des biens acquis, et de réduire le risque de vol. Cette décision de sous-traitance a été prise par Silicon Web Group suite au vol de près de 300 000 euros de marchandises dans ses locaux en décembre 2002.

• **La distribution :**

Ce marché est volatile également dans la caractéristique comportementale des distributeurs finaux : Les attentes des distributeurs sont sensiblement les mêmes que celles des intermédiaires. La notion de maîtrise des stocks est accrue par le prix moyen de vente d'un téléphone hors abonnement (environ 200 euros l'unité) et par l'impossibilité de fidéliser une clientèle finale. Il s'agit alors pour Silicon Web Group de satisfaire au mieux les attentes de ses clients, de les conseiller sur leurs achats, de les assister dans la gestion de leurs sur-stocks et de faire preuve de réactivité en répondant notamment à toutes leurs questions techniques et opérationnelles. Le classement de Silicon Web Group en août 2003 par le journal des Télécoms au cinquième rang français des intermédiaires dans le secteur de la téléphonie définit bien la qualité de la gestion des clients par Silicon Web Group.

4.4.2. La production d'alarmes communicantes

4.4.2.1. Le métier

L'activité de Silicon Web Group consiste à créer, faire fabriquer et commercialiser un boîtier communicant pour le secteur automobile, dont la première version correspond à une alarme GSM/GPS communicante et localisante. Ce produit est autonome et permet d'être alerté instantanément lors d'une effraction et d'agir sur le véhicule en le localisant et en l'immobilisant. Le développement de ce produit a nécessité un investissement de 2,1 millions d'euros sur deux ans, principalement financé par les marges issues de l'activité téléphonie. Le développement commercial de ce produit est en cours, l'entreprise ayant réalisé 0,3 millions d'euros de chiffre d'affaires après un an de commercialisation.

• **Le marché est segmenté en 4 catégories :**

- After market (équipement des véhicules après leur livraison),
- Post-équipement (équipement en option des véhicules neufs),
- Première monte (pré équipement sur la chaîne de fabrication des véhicules),
- Productions spécifiques (services professionnels sur mesure).

Le business model de l'alarme communicante est celui d'un équipementier : Silicon Web Group distribue ses produits sous la marque SiliconScan et fournit également l'équipementier SPAL, numéro 4 mondial sur le marché de l'alarme automobile.

L'alarme communicante est le meilleur produit existant pour agir contre le vol pour la raison suivante : elle alerte instantanément le propriétaire dès qu'une effraction est constatée. Il peut ensuite localiser le véhicule et l'immobiliser aussi rapidement. L'élément clé dans l'action contre le vol de véhicule est la rapidité : on considère qu'un véhicule volé « disparaît » après 48 heures. Le succès potentiel du produit Silicon Scan est lié à l'autonomie du véhicule communicant : vous êtes alerté immédiatement ou que vous soyez dans le monde.

Le prix de vente au public de cette solution et le coût supplémentaire d'un abonnement GSM dédié au véhicule sont les principaux freins connus dans le développement commercial de cette application. Son succès passe donc par une augmentation significative des volumes produits et une maîtrise du réseau de distribution garantissant ainsi au consommateur final un prix raisonnable.

Pour l'abonnement GSM: Silicon Web Group a obtenu le meilleur prix du marché avec Orange pour 3,6 € par mois.

Pour canaliser le prix de vente final, Silicon Web Group s'est fait référencer chez les grandes enseignes spécialisées dans l'automobile telles que AUTO DISTRIBUTION ou NORAUTO, ces dernières garantissant à leurs clients des prix raisonnables avec une qualité d'installation similaires à celle des installateurs spécialisés (un prix produit installé constaté est en moyenne deux fois inférieures).

Pour le marché des professionnels, gestionnaires de parcs et loueurs automobiles, Silicon Web Group prépare un produit plus évolué, basé sur la technologie CAN, adapté à un environnement multiplexé (communication interne du véhicule par électronique). Ce système sera opérationnel au premier semestre 2004. Il sera le premier système réellement adapté aux professionnels sur le marché : son prix installé devrait être inférieur de deux à trois fois par rapport aux concurrents existants. Il permettra la remontée automatisée de toutes informations disponibles depuis le véhicule jusqu'à un poste PC de gestion de parc automobile. Par exemple, il permettra à un loueur d'obtenir instantanément l'état d'usure du véhicule, le niveau d'essence et le nombre de kilomètres parcourus par un usager à son retour chez le loueur, sans avoir à se déplacer. Cette application permettra de réduire le délai de réception des véhicules et d'améliorer considérablement le service clients.

Elle permettra également de localiser et d'agir sur les véhicules lorsqu'un client n'aura pas respecté les termes du contrat de location (exemple de la location longue durée avec planification de nombre de kilomètres sur base annuelle) ou encore pour s'assurer du respect des échéances annuelles des révisions des véhicules.

A ce jour, le produit Silicon Scan est le plus petit du marché, le plus léger, a la meilleure consommation d'énergie et s'avère être le plus complet en terme de fonctionnalités. Le produit est référencé auprès des principaux installateurs en France (professionnels indépendants et centrales d'achats telles que AD, Norauto et Carrefour).

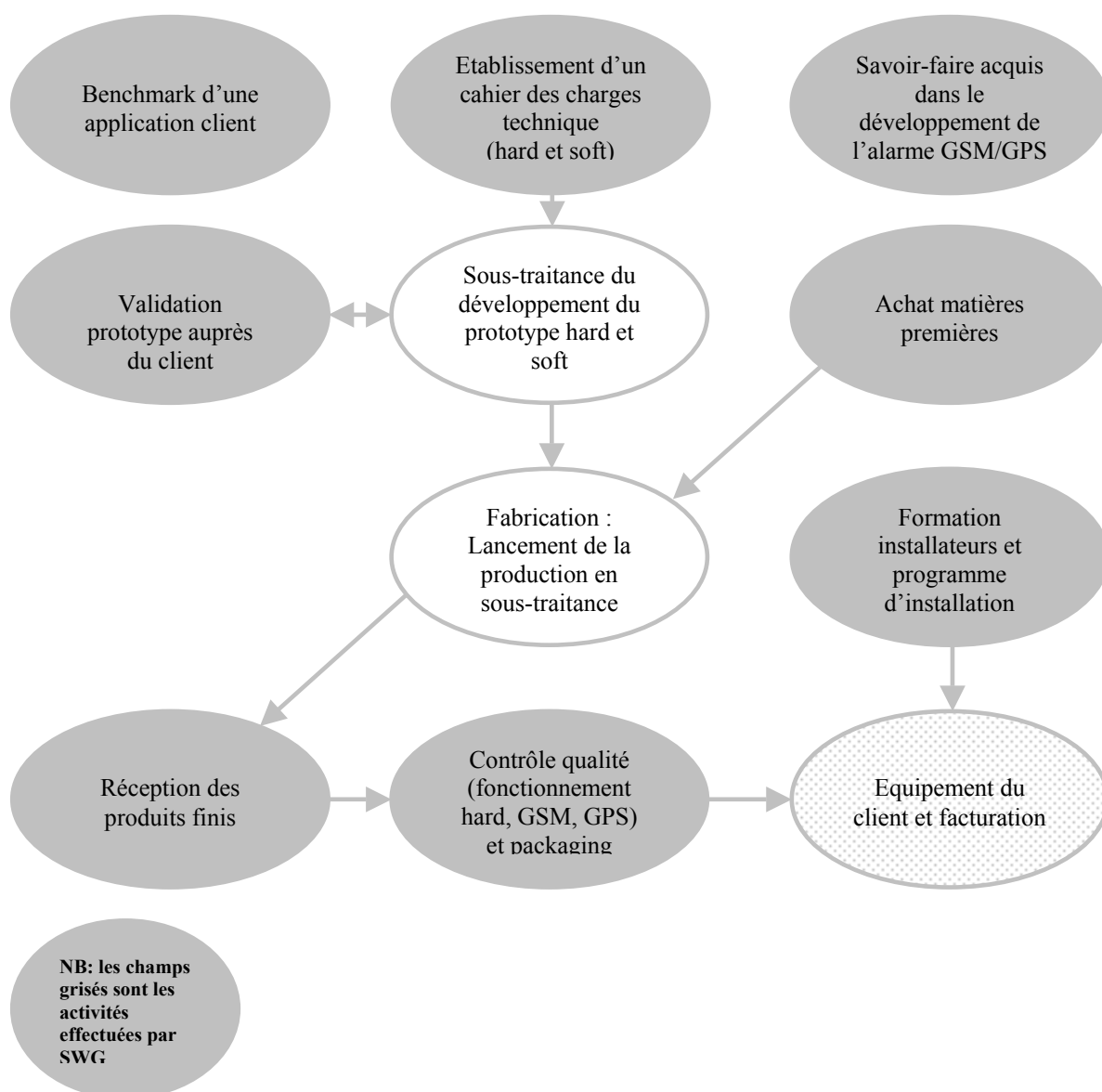
La concurrence est composée de :

- jeunes sociétés spécialisées (Technium, Fleet, Faucon,...) avec une pénétration du marché faible,
- PMI (Lojack, Cobra, Code-Alarme,...) intégrateurs de la technologie avec des canaux de distribution historiques,
- grandes sociétés (FIAMM, MAGNETTI, DELPHI) multinationales liées au monde de l'automobile.

La pénétration de Silicon Web Group est une des plus élevée du marché en France avec 80% des réseaux de distribution. Silicon Web Group propose depuis le deuxième semestre 2003 un pack à 1€ (abonnement de 39,90 € par mois pendant 3 ans) comprenant : le produit, l'abonnement GSM, la télésurveillance, le contrat Mondial Assistance et des avantages financiers (remise sur contrat d'assurance, abattement total de la franchise) auprès des principaux assureurs du marché (AXA et Lloyd).

4.4.2.2. Production et fonctionnement

Le processus général du développement de l'alarme communicante est standardisé et fait appel à la sous-traitance pour la production et pour la R&D spécifique. Son fonctionnement peut être schématisé comme suit :



• **Les procédures de contrôle au cours de la phase de fabrication sont les suivantes :**

1 - Réception des éléments semi-finis : Silicon Web Group réceptionne la carte GSM TC35 SIEMENS, la carte GPS TRIMBLE et la carte support hard Silicon Scan (fabrication sous-traitée). Tous ces éléments sont préalablement testés par les fournisseurs et sous-traitants de la société afin d'éliminer les défauts apparus sur la chaîne de production.

2 - Assemblage des cartes et montage du boîtier fini SC06 : après achèvement du montage de l'ensemble des composants, la société procède à la série de tests suivants, avec le support d'un logiciel de test :

- ◆ Test du hard :
 - Test des 4 entrées (A0,A1,B0,B1) et des 4 sorties (coupure moteur, clignotants droit et gauche, sirène),
 - Test batterie faible (coupure de l'alimentation),
 - Test alimentation sur contact.
- ◆ Paramétrage du boîtier afin de tester son fonctionnement (programmation des numéros d'appel, du code PIN et du code Passe)
- ◆ Test d'intrusion et des fonctions GSM :
 - Simulation d'intrusion,
 - Détection et contrôle d'envoi et de réception de SMS et message vocal,
 - Test des commandes d'activation et de désactivation de l'alarme,
 - Détection et contrôle d'envoi et réception des SMS de confirmation
- ◆ Test des fonctions GPS :
 - Demande des coordonnées GPS et comparaison avec les données réelle connues.

3 - Emballage et stockage des boîtiers déclarés conformes.

NB : Les tests sont réalisés sur les produits au format français et italien. Une version en anglais et en espagnol est en cours de finalisation afin de répondre à la demande spécifique de SPAL.

◆ Les boîtiers et les éléments intégrés sont traçables afin d'optimiser la gestion du SAV et des risques clients : Silicon Web Group intègre dans son processus d'assemblage final un système de saisie des numéros identifiant le module GSM SIEMENS TC35, le module GPS Trimble et la carte de support Silicon Scan. En fin d'assemblage d'un boîtier, une imprimante imprime un code barre unique qui sera collé sur le boîtier assemblé. Une base de données permet de conserver l'historique de la production rassemblant le code barre du produit finis et le détail des éléments intégrés correspondants.

- ◆ La certification des boîtiers :
 - Silicon Web Group a obtenu la certification UTAC 9554 CE (norme délivrée par le Ministère des Transports, autorisant l'installation des produits sur tout véhicule). La société procède à l'extension de cette certification à son client SPAL, lui donnant ainsi le droit de distribuer ce produit sous sa propre marque en exclusivité auprès de son réseau de distribution.
 - Silicon Web Group procède à la certification de son produit selon la norme R&TTE 995CE (norme européenne de validation des caractéristiques de communication GSM). Le dossier en en cours de traitement auprès de CTCOM Allemagne.

◆ La documentation technique :
Silicon Web Group conserve à jour en permanence le schéma électrique du produit, dans le but de suivre au fil de l'eau les évolutions techniques du produit. Cette information est confidentielle et est la propriété intellectuelle de la société Silicon Web Group.

La société actualise en permanence une documentation technique destinée aux installateurs. Elle représente une véritable base de données et permet à un installateur d'équiper tout véhicule avec l'alarme Silicon Scan GSM/GPS. Dans le cas où un installateur doit équiper un véhicule non encore étudié, un responsable technique de la société se déplace sur site afin de réaliser l'installation et de relever les éléments nécessaires préalablement à la préparation de la fiche technique correspondante et sa redistribution auprès des autres installateurs.

◆ Le logiciel de cartographie :
Silicon Scan a développé un logiciel de cartographie européen. Ce logiciel existe à ce jour en français et en italien. Une version en anglais et en espagnol est en cours de finalisation afin de répondre à la demande spécifique de SPAL.

4.5. LA CLIENTELE

➤ REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES TROIS DERNIERES ANNEES REGROUPE PAR METIER

METIERS (EN €)	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
TELEPHONIE	5 903 619	7 369 421	8 223 111
ALARME		66 407	254 925
AUTRES	116 006	56 241	127 190
TOTAL	6 019 625	7 492 069	8 605 227
%DU CHIFFRE D'AFFAIRES	100%	100%	100%

L'activité téléphonique représente 96% du chiffre d'affaire au 30 juin 2003. Les autres revenus sont essentiellement des coûts de transport et autres services facturés aux clients.

➤ REPARTITION GEOGRAPHIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES TROIS DERNIERES ANNEES

METIERS (EN €)	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
FRANCE	4 495 134	6 188 170	6 166 994
EXPORT	1 524 491	1 303 899	2 438 232
TOTAL	6 019 625	7 492 069	8 605 227
%DU CHIFFRE D'AFFAIRES	100%	100%	100%

Les ventes à l'export concernent l'activité téléphonique ; l'activité alarme ayant généré un chiffre d'affaires de 8 000 € seulement à l'étranger.

4.5.1. La nature de la clientèle

4.5.1.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

Silicon Web Group compte plus de 200 clients au 30 juin 2003 dans le métier de la téléphonie.

➤ REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE DE CLIENTS

NATURE (EN K€)	30-06-2002	30-06-2003
Grossistes	2 675	4 465
Détaillants	3 365	2 337
Centrales d'achat	890	748
Sites Internet	208	598
Exploitants	231	75
Total	7 369	8 223
En % du CA global	98%	96%

SILICON WEB GROUP est référencé dans les principaux réseaux de distribution :

• LES GROSSISTES :

La qualité d'approvisionnement de Silicon Web Group lui permet d'offrir des tarifs attractifs aux autres grossistes. La marge opérationnelle est légèrement plus réduite mais ces clients assurent une rotation des stocks rapide et des volumes d'achats satisfaisants. La part d'activité liée aux grossistes a progressé de 50% entre 2002 et 2003, passant ainsi de 36% du chiffre d'affaires annuel en 2002 à 54% en 2003.

Un département grands comptes a été créé au cours du dernier exercice afin de mieux répondre aux attentes des grossistes et des centrales d'achats (Cf. page suivante).

• LES DETAILLANTS :

Silicon Web Group a une position de leader dans la région PACA. Les détaillants représentent 28% des ventes en 2003 contre 45% en 2002. En effet, Silicon Web Group a privilégié les volumes d'activité en 2003, conservant ses principaux clients détaillants, et préférant créer des relations avec des grossistes plutôt que de poursuivre une activité de détail. Cette catégorie de client nécessite un suivi plus adapté et intense sur le long terme. Silicon Web Group a embauché deux commerciaux supplémentaires en novembre 2003 afin d'améliorer encore la qualité de sa relation clients avec les détaillants et les sites Internet.

• LES CENTRALES D'ACHAT :

Silicon Web Group a noué des relations commerciales avec plusieurs réseaux nationaux ; les plus connus étant principalement la FNAC, CARREFOUR et PHONE HOUSE. Le chiffre d'affaires lié aux centrales d'achats a relativement baissé en valeur absolue pour représenter 9% du chiffre d'affaires téléphonie en 2003. En effet, Silicon Web Group joue un rôle encore limité de par sa taille et apporte essentiellement des services d'appoint aux centrales lorsque celles-ci sont en rupture de stock. Néanmoins, grâce à la qualité des contacts qui se sont construits avec ces interlocuteurs, Silicon Web Group a acquis une image satisfaisante, lui permettant ainsi d'entrevoir un rôle accru auprès de ces clients.

Un département grands comptes a été créé au cours du dernier exercice, et ce afin de mieux répondre aux attentes des centrales d'achats et des grossistes. L'objectif est bien entendu d'obtenir un rôle de fournisseur permanent auprès de ces clients en étant référencé à l'échelle nationale dans leurs enseignes.

• **LES DISTRIBUTEURS INTERNET :**

Silicon Web Group est référencé chez les plus grands distributeurs spécialisés sur Internet, notamment CDISCOUNT, Nomatica et Rue du commerce. La part d'activité liée à ce mode de distribution a progressé de 3% en 2002 à 7% en 2003. Elle devrait atteindre les 10% en 2004.

• **LES EXPLOITANTS :**

Il s'agit principalement de loueurs de GSM. Silicon Web Group est fournisseur des principaux acteurs français dont RENTACELL.

4.5.1.2. L'activité alarmes communicantes

• **LA CLIENTELE DE SILICON**

Silicon Web Group compte plus de 50 clients au 30 juin 2003 dans le métier de l'alarme communicante.

➤ **REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE DE CLIENTS**

NATURE (EN K€)	30-06-2002	30-06-2003
Grossistes	47	133
Centrales d'achat	15	86
Installateurs	4	28
Clients directs		5
Equipementiers		3
Total	66	255
En % du CA global	1%	3%

Cette activité est en phase de lancement.

Les principaux réseaux de distributions sont les suivants :

• **LES GROSSISTES :**

Silicon Web Group est référencé chez neuf principaux grossistes, équitablement répartis sur toute la France. Ces derniers ont été formés par les équipes de la société et maintiennent avec eux un contact permanent. Les grossistes représentent 52% des ventes en 2003. La montée en puissance de la relation commerciale avec SPAL devrait faire baisser leur pourcentage autour de 30% en 2004.

• **LES CENTRALES D'ACHATS SPECIALISEES :**

Silicon Web Group est référencé chez Norauto, Maxauto et Auto Distribution. Les centrales d'achats représentent 33% des ventes en 2003.

• **LES INSTALLATEURS :**

ils sont en général membres du Groupement National des Electriciens Spécialisés en Automobile (GNESA) et représentent plus de 400 installateurs spécialisés. Silicon Web Group est référencé au GNESA et peut donc s'adresser directement auprès de ces installateurs. Cette cible est essentielle car elle apporte une reconnaissance de la marque et du produit. Néanmoins, les installateurs s'équipent plus souvent auprès des grossistes qu'en direct sauf accord spécifique entre l'installateur, le grossiste et Silicon Web Group.

• **INSTALLATION EN DIRECT POUR LES UTILISATEURS :**

Silicon Web Group peut équiper directement les flottes de moins de 50 véhicules et les clients individuels, dans sa région. Pour cela, un atelier est installé au Siège. Cet atelier permet de faire de la R&D sur les nouveaux véhicules tout en réalisant des installations.

• **LES EQUIPEMENTIERS :**

Il s'agit à ce jour d'un équipementier : SPAL. Un contrat a été signé le 18 février 2004, SPAL ayant déjà acheté une centaine d'alarme au 31 décembre 2003. Ce contrat est valable jusqu'au 31 décembre 2004.

Ce contrat porte sur un produit d'alarme GSM/GPS pour automobile :

- Silicon Web Group s'engage à distribuer ses produits d'alarme GSM/GPS à Spal et à réaliser pour le compte de SPAL les adaptations nécessaires à la distribution de ce produit sur les différents marchés de distribution de SPAL et réalisé à la charge de SPAL.

- D'autre part Silicon Web Groupe s'engage à ne pas distribuer le même produit d'alarme GSM/GPS à d'autres équipementiers, dont le métier principal est la distribution d'alarme pour automobile, sur le même marché que SPAL pendant la durée de ce contrat.

Cet accord confirme les qualités du produit d'alarme communicante, SPAL l'ayant sélectionné après plus de 14 mois de tests comparatifs. L'objectif de SPAL est, dans un premier temps, de distribuer ce produit en Europe. Une version bi-bandes USA devrait être disponible mi-2004 et permettre notamment à SPAL de lancer la distribution également en Amérique centrale et aux USA. La commercialisation des produits pour SPAL sous sa marque devrait débiter en décembre 2004, ce qui devrait représenter 20% des ventes en 2004.

Le contrat prévoit une commande ouverte de 1500 unités sur l'année 2004. Cette commande ouverte laisse la liberté à SPAL de répartir ses commandes à sa convenance sur l'année. Une commande de 100 pièces a été enregistrée en janvier, une commande de 200 pièces supplémentaires est attendue pour mars 2004. Enfin, SPAL a représenté l'alarme Silicon Scan au salon de Las Vegas en janvier 2004.

4.5.2. La répartition géographique de la clientèle

4.5.2.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

➤ LA REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ENTRE LA FRANCE ET L'EXPORT EST LA SUIVANTE :

TELEPHONIE (EN €)	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
FRANCE	4 379 128	6 076 693	5 853 810
EXPORT	1 524 491	1 292 727	2 369 301
TOTAL	5 903 619	7 369 421	8 223 111
EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	98%	98%	96%

Les ventes en France représentent en moyenne sur trois ans 76% du chiffre d'affaires téléphonie (71% en 2003). Les ventes dans l'Union européenne représentent en moyenne sur trois ans 60% des ventes à l'export ; les 40% restants étant variablement répartis entre l'Afrique et l'Asie.

4.5.2.2. L'activité alarmes communicantes

Le chiffre d'affaires généré par cette activité est essentiellement localisé en France au 30 juin 2003 (97% des ventes en 2003). La relation de Silicon Web Group avec l'équipementier SPAL et les accords commerciaux en cours de finalisation permettent d'espérer un accroissement considérable des ventes à l'export sur les trois prochaines années, profitant ainsi au mieux de l'expertise et du réseau de distribution international de SPAL.

4.5.3. La structure de la clientèle

4.5.3.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

Au 30 juin 2003, sur 200 clients que compte l'activité téléphonie, le premier client représente 15% du chiffre d'affaires téléphonie (contre 8,5% en 2002), les 10 premiers, soit 2,5% du total des clients représentent 57% du chiffre d'affaires téléphonie (contre 42% en 2002) et les 40 premiers, soit 20%, en représentent 76%.(contre 62% en 2002).

➤ LES DIX PREMIERS CLIENTS DE SILICON WEB GROUP EN 2002-2003 EN FRANCE

CLIENTS (EN K€)	30-06-2002	30-06-2003
HOT LINE DISTRIBUTION		1 244
SOCODI CORSE GSM	218	546
TEL and COM	290	492
CDISCOUNT	126	470
SAS ATW	130	296
MGM TELECOM*	349	290
WT TRADER	158	230
GENERATION SANS FIL	219	121
THE PHONE HOUSE	87	95
ENTRE CIEL ET TERRE	200	91
TOTAL	1 777	3 875
% DU CA TELEPHONIE	29%	53%

* MGM TELECOM est en liquidation judiciaire depuis le 26-08-2003. Silicon Web Group ne connaît aucun problème de paiement par rapport à cette société.

➤ LES CINQ PREMIERS CLIENTS DE SILICON WEB GROUP A L'EXPORT EN 2003

CLIENTS (EN K€)	30-06-2002	30-06-2003
AGIL RED		750
FOX TRADE COM		197
PHALCO		158
MAOHI IMPORT		99
COM&SERV TOO		30
MEDAILLON GmbH	178	
MORGANSET Ltd	160	
TOTAL	338	1 234
EN % DU CA EXPORT	26%	95%

Le marché export représente un fort potentiel pour la société Silicon Web Group. Si les clients à l'export n'ont pas un comportement stable le marché reste néanmoins très attractif :

- les volumes réalisés pour chaque opération sont significativement plus importants que sur le marché national,
- la rentabilité par opération est meilleure que sur le marché français,
- toutes les opérations sont pré-financées par les acquéreurs.

En contrepartie, la société doit financer le décalage de trésorerie lié au coût de la TVA sur achat de marchandises. Compte tenu de ce décalage, la société a, jusqu'à présent, limité son développement à l'export malgré une demande représentant un potentiel quatre fois supérieures aux ventes réalisées. L'amélioration de la trésorerie permettra à la société de suivre cette clientèle.

4.5.3.2. L'activité alarmes communicantes

Au 30 juin 2003, sur les 50 clients de l'entreprise en matière d'alarme, le premier client représente 32% du chiffre d'affaires alarme et les 10 premiers, en représentent 84%.

CLIENTS (EN K€)	30-06-2002	30-06-2003
CSD	22	82
NORAUTO		67
GA ELECT	6	15
CARREFOUR		12
BOUTELET	2	9
EMSYS		9
ELLY RADIO	7	6
LE TENDRE	9	5
ALIZE LOISIRS		4
LOCAM		4
TOTAL	46	213
%DU CA ALARME	69%	84%

4.5.3.3. Poids des cinq premiers clients sur le chiffre d'affaires global

Le premier client de la société représente 9,9% du chiffre d'affaires global de la société. A ce jour, le poids des activités alarmes étant encore assez faible comparativement au chiffre d'affaires global, seuls les clients relatifs aux activités de la téléphonie sont représentés au niveau des cinq premiers clients du groupe.

Les 10 premiers clients de la société représentent 45% du chiffre d'affaires global de SILICON WEB GROUP. (téléphonie et alarme communicante).

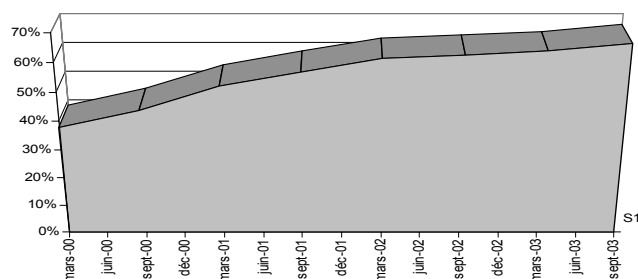
CLIENTS (EN K€)	30-06-2003	%
HOT LINE DISTRIBUTION	1 244	9,9%
AGIL RED	750	6%
SOCODI CORSE GSM	546	4,4%
TEL andCOM	492	4%
CDISCOUNT	470	3,7%
TOTAL	3 502	28%
% DU CA GLOBAL	28%	

4.6. LE MARCHÉ

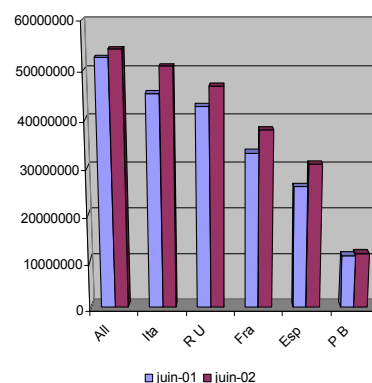
4.6.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

Ce marché est très spécifique : son développement est assuré par la course permanente au développement de nouvelles applications et à l'intégration des données data et voix en environnement mobile. Les marchés européens sont matures en terme d'ouverture de lignes (en décembre 2001 par exemple, le nombre de lignes ouvertes GSM a dépassé le nombre de lignes ouvertes fixes en France, selon l'ART). La demande de téléphones portables correspond dorénavant davantage à un besoin de renouvellement des postes par des versions plus modernes, donnant accès aux nouvelles fonctionnalités, ce qui assure une croissance élevée dans la vente de ces postes.

EVOLUTION DU TAUX DE PENETRATION EN FRANCE



Nombre de lignes GSM dans les six premiers pays de la CEE



Le nombre de lignes ouvertes en Europe en juin 2002 s'élevait à 292,2 millions d'unités, en croissance annuelle de 10,4% par rapport à 2001 (source : ART). Silicon Web Group considère que la durée de vie moyenne des téléphones est de 3 ans. Cela permet d'estimer le marché potentiel européen à 100 millions d'unités par an. Silicon Web Group réalise un chiffre d'affaires retraité sur 12 mois de 8,6 millions d'euros en 2003, soit un volume de 60 000 unités vendues sur l'exercice.

En ce qui concerne le marché français, celui-ci a le taux de pénétration le plus bas de l'Union européenne (62,7% contre une moyenne européenne de 74,7% en juin 2002). Ceci permet de considérer un rattrapage du marché français sur les prochaines années, soit un volume supplémentaire de téléphones installés de près de 7 millions d'unités pour atteindre le taux de pénétration moyen européen.

L'équipement des nouveaux abonnés est essentiellement géré par les opérateurs historiques. Le marché de Silicon Web Group est en fait le marché de renouvellement des téléphones pour les lignes déjà activées. En effet, les opérateurs historiques présentent une offre de renouvellement des téléphones au prix variable souvent peu attractif par rapport à l'offre déployée chez les différents distributeurs. De plus, les opérateurs historiques ont un délai assez long pour intégrer les nouveautés dans leurs offres « privilégiées ». L'attrait d'un consommateur pour un téléphone récent le pousse souvent à s'adresser au distributeur local car ce dernier est compétitif tant sur le plan du tarif qu'en terme de disponibilité.

Le métier de Silicon Web Group est bien sûr d'alimenter ces distributeurs en leur fournissant un coût et une qualité de service (délais d'approvisionnement et qualité des produits) qui leurs permettent justement de répondre à la demande des consommateurs.

Comme cela est décrit auparavant, Silicon Web Group est présent auprès tous les réseaux actifs de distribution et des principales enseignes connues sur le marché. La croissance constatée par Silicon Web Group depuis trois ans est soutenue, et bien supérieure à l'évolution de la pénétration du marché national.

L'appel au marché boursier a pour objectif de permettre le financement de stocks plus importants afin de répondre davantage aux attentes de ses clients sur tous les secteurs de distribution et notamment à l'export.

4.6.2. L'activité alarmes communicantes

Dans le métier de l'automobile, il existe 3 marchés spécifiques. L'approche de Silicon Web Group est la suivante:

- **L'AFTER-MARKET** : magasins spécialisés pour équiper les véhicules déjà en circulation. Pour le marché français, Silicon Web Group a déjà signé des accords de distribution avec les principaux réseaux d'enseignes, de grossistes et d'électriciens spécialisés, leur garantissant l'accès à 80% du réseau existant. Pour les autres marchés, la société procède par partenariat et a par exemple déjà un accord avec l'équipementier SPAL pour distribuer le produit en Europe. Cet équipementier est un spécialiste de l'alarme (numéro 4 mondial dans ce métier) mais ne possède pas la technologie et a choisi de sélectionner Silicon Web Group en tant que fournisseur unique.
Par ailleurs, Silicon Web Group a déjà fait une démonstration au Canada avec les responsables de l'un des principaux réseaux indépendants de services automobiles. L'absence de système tri bandes les a empêché de tester le système en dehors de l'Etat de Québec, mais les a suffisamment convaincu pour attendre la sortie d'une version tri bandes au premier semestre 2004.
- **LE POST EQUIPEMENT** : concessionnaires livrant les véhicules neufs et capables d'intégrer des options à la demande des consommateurs. Silicon Web Group est en négociation avec les concessionnaires Audi, BMW, Citroën, Mercedes, Peugeot et Renault pour être référencé chez leurs concessionnaires, ciblant ainsi une clientèle adaptée de par la valeur des véhicules neufs.
- **LA PREMIERE MONTE** : équipementiers et constructeurs automobiles installant le produit en série ou en option sur la chaîne de fabrication. Pour l'heure, un accord est en cours de finalisation avec SPAL pour le marché européen, suite aux recommandations de Peugeot, permettant ainsi à SILICON WEB GROUP de se positionner avec efficacité dans la chaîne de décision.
Par ailleurs, SILICON WEB GROUP a une approche autonome avec les petits constructeurs dans les marchés de niche : camping car et autres productions de petite série. Pour le marché américain, SILICON WEB GROUP a déjà pris contact avec DELPHI USA, premier équipementier mondial, lequel attend une version tri bandes afin de la tester. Il faut savoir que DELPHI Europe a déjà testé la solution SILICON WEB GROUP pour la France.

Pour les métiers de services industriels et commerciaux, SILICON WEB GROUP utilisera sa propre force commerciale pour démarcher les grandes entreprises spécialisées.

Cas particulier : pour les gestionnaires de flottes de véhicules, SILICON WEB GROUP démarque seul les clients mais fait procéder à l'installation du produit par l'intermédiaire de son réseau d'installateurs agréés, réseau déjà constitué en France et en cours d'identification pour le marché européen.

4.7. LA POSITION CONCURRENTIELLE DE SILICON WEB GROUP

4.7.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

Silicon Web Group a été classé au cinquième rang français des intermédiaires en téléphonie mobile par le journal des Télécoms en août 2003. Les critères retenus ne se basent pas sur le chiffre d'affaires généré par la société mais sur la qualité des prestations de service fourni à ses clients.

Les grands opérateurs concurrents de Silicon Web Group sont principalement des distributeurs agréés par les constructeurs tels que SABATIER, DEBITEL, EUROPEAN TELECOM, ... Ces derniers ont pour spécificité de devoir respecter la politique commerciale imposée par leurs fournisseurs (prix, disponibilité, volumes) et fournissent essentiellement les opérateurs.

Les principaux atouts concurrentiels apportés par Silicon Web Group à ses clients par rapport aux acteurs pré-cités sont les suivants :

- une politique de prix basée sur l'offre et la demande du marché, la société s'approvisionnant auprès de fournisseurs internationaux profite des décalages de prix, des décalages de dates de lancement des nouveaux produits et des décalages de disponibilités entre les différents pays.
- une disponibilité immédiate : les clients achètent uniquement ce qui est disponible ; ceci leur garanti des délais records de mise à disposition.
- une variété d'offre, malgré la limitation du nombre de téléphones : certains produits sont restreints sur le marché par le packaging spécifique attribué aux différents opérateurs. Silicon Web Group propose les mêmes produits en provenance de l'étranger, sans packaging spécifique ni prè-blocage des accès réseaux. Les utilisateurs peuvent donc acquérir ces biens quel que soit leur réseau d'utilisation et leur zone géographique.

4.7.2. L'activité alarmes communicantes

Silicon Web Group a lancé son produit sur le marché de l'alarme communicante pour automobile en mai 2002. Les ventes entre septembre et décembre 2002 ont été interrompues afin d'améliorer les fonctionnalités du produit répondant aux demandes spécifiques des différents clients de la société.

En effet, suite aux lancements des premiers produits auprès des clients installés, ces derniers ont fait parts en septembre 2002, de demandes spécifiques sur le produit de l'alarme. Ces améliorations correspondaient également aux attentes des clients potentiels.

Le produit étant dans sa phase initiale de lancement commercial et afin de répondre à une démarche qualitative du produit, Silicon Web Group a décidé d'intégrer ces demandes de fonctionnalités au produit.

Les principales évolutions apportées concernent les logiciels de gestion du produit et de gestion de la communication utilisateur-véhicule : adaptation du produit à un environnement multilingues, apprentissage automatique par le produit de la condamnation du véhicule, gestion de la perte de réseau et alerte instantanée de l'utilisateur de sa localisation hors zone couverte par le GSM, et développement d'un système d'alerte dans le cas du remorquage du véhicule.

Ces améliorations et la correction correspondante des stocks des pièces déjà produites ont entraîné un arrêt de l'activité de 4 mois.

Malgré cette interruption, la société a obtenu 8% de part de marché sur l'année 2002-2003 ; le seul marché existant étant le marché after-market français. Silicon Web Group maintien sa pénétration sur le marché français de l'after-market pour 2005.

Les principaux concurrents existent essentiellement dans le métier de l'alarme traditionnelle. Voici un comparatif des fonctionnalités des concurrents directs dans le métier de l'alarme :

	Applications publiques					
	Applications professionnelles					
	Localisation GPS	Envoi de SMS	Appel vocal	Arrêt à distance du véhicule	Gestion par (2) serveur	Gestion flotte de véhicules
METASYSTEM (2*)	✓	✓	✓	✓		
NEXO/COBRA (5*)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
BSTS	✓	✓	✓	✓		
CODE-ALARME/MAE	✓	✓	✓	✓	✓	✓
COMUSAT	✓	✓	✓	✓		
ELEC-TRA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
FAUCON	✓	✓	✓	✓		
FIAMM	✓	✓	✓	✓		
TECHNIUM	✓	✓	✓	✓	✓	✓
LOJACK-TRAQUEUR	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
VOLSATT/FLEET TECH	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SILICON SCAN	✓	✓	✓	✓		✓

(1) Système radio: le repérage du véhicule s'opère par suivi radio et non par localisation GPS.

(2) Technologie ancienne.

La technologie développée par la société lui permet de rassembler toutes les applications et de répondre à tous les besoins existants, avec une simplicité liée à la qualité de son interface logicielle.

Les champs d'activité des différents concurrents varient selon leur technologie et selon leur positionnement commercial :

	Marché			Prix		
	Étendue	Cible	Lancement sur marché français	Produit	Installation	Abonnement
METASYSTEM (2*)	NC	profes.	NC	NC	NC	N
NEXO/COBRA (5*)	Monde	pub, pro	2001	NC	NC	NC
BSTS	NC	profes.	NC	NC	NC	NC
CODE-ALARME/MAE	France	flotte	2001	1500€	NC	NC
COMUSAT	France	profes.	2001	1290€	NC	NC
ELEC-TRA	NC	public	NC	NC	NC	NC
FAUCON	Europe	public	2002	729€	NC	NC
FIAMM (1)	Monde	pub, flotte	2002	1390€		310€
TECHNIUM (2)	France	pub, flotte	1999	NC	NC	NC
LOJACK-TRAQUEUR	E.U.+U.E.	pub, flotte	2003	290€	100€	95€
VOLSATT/FLEET TECH (3)	France	public	1999	1150€	NC	15€
SILICON SCAN (4)	Europe	pub, pro	2002	999€	100-250€	4€

La synthèse des comparaisons entre les différents produits concurrents et le produit de Silicon Web Group est présentée dans le tableau ci-dessous :

	Marchés		
	Grand public	Professionnel	
METASYSTEM (2*)		✓	Système trop complexe et inadapté
NEXO/COBRA (5*)	✓	✓	Système limité par l'utilisation d'un centre serveur
BSTS		✓	Non fabricant, Fiabilité limitée hardware et software
CODE-ALARME/MAE		✓	Système limité par l'utilisation d'un centre serveur
COMUSAT		✓	Non fabricant, produit trop gros et trop lourd
ELEC-TRA	✓		Système limité par l'utilisation d'un centre serveur
FAUCON	✓		Système limité par l'absence de gestion vocale
FIAMM	✓	✓	Système limité par l'absence de gestion vocale
TECHNIUM	✓	✓	Système limité par l'utilisation d'un centre serveur
LOJACK-TRAQUEUR	✓	✓	Système limité par l'absence de GSM/GPS
VOLSATT/FLEET TECH	✓		Système limité par l'utilisation d'un centre serveur
SILICON SCAN	✓	✓	

(note) L'utilisation d'un centre serveur (technologie dépassée) génère des risques d'exploitation du produit car ce dernier n'est plus autonome: le centre serveur a pour fonction de « décoder » les informations binaires fournies par le produit. Les risques sont donc liés à la fiabilité du réseau en cas de panne du serveur, à la confidentialité des données d'exploitation, au risque de faillite du l'exploitant du centre serveur et au surcoût d'exploitation (1 centre serveur nécessaire par pays).

Il existe 3 typologies de sociétés concurrentes:

- Les jeunes sociétés technologiques spécialisées dans l'alarme satellitaire (Technium, Fleet, faucon,...): Moins de deux ans d'existence, savoir-faire uniquement technologique, pénétration du marché très faible, part de marché « proportionnelle » à l'ancienneté, marché d'abord national.

- Les PMI (Lojack, Cobra, Code-Alarme,...): Sociétés établies depuis longtemps sur leurs métiers d'origine, elles investissent ce nouveau segment en intégrant la technologie, pénétration du marché aisée par les canaux de distribution historiques, politique commerciale européenne et mondiale.

- Les grandes sociétés (FIAMM, MAGNETTI, DELPHI) : Sociétés multinationales liées au monde de l'automobile, organisation commerciale mondiale, présence accrue chez les grands fabricants automobiles, ambition de leadership prédestinée.

A ce jour, le produit communicant de Silicon Web Group peut être considéré comme étant le plus abouti et le mieux pensé : il est le plus petit, le plus léger, a la meilleure consommation d'énergie et il est le plus complet techniquement. L'approche commerciale de la société devrait lui permettre de compenser le jeune âge de son entreprise : en effet, sur le marché français, elle considère que sa pénétration du marché (80% des réseaux de distribution) est la plus élevée, même en comparaison avec des acteurs historiques tels que Cobra.

4.8. LES FOURNISSEURS

4.8.1. L'intermédiation en téléphonie mobile

FOURNISSEURS (EN K€)	30-06-2003	% des achats
MAM	1 261	16%
HOT LINE DISTRIBUTION	1 176	15%
TEL and COM	473	6%
SUDLINE	324	4%
EUROCOMMUNICATION	222	3%
GLOBAL FULFILMENT LTD	185	2%
MGM TELECOM*	118	2%
VALUE TRADE LTD	100	1%
STARTTRADE	87	1%
AVENIR TELECOM	77	1%
TOTAL	4 022	52%
EN % DES ACHATS TELEPHONIE	52%	

Les dix premiers fournisseurs (représentant 4% des fournisseurs sur les 252 de l'entreprise) représentent 52% des volumes d'achats dans la téléphonie. Les approvisionnements à l'import représentent 8% du total des achats sur l'exercice 2003. En ce qui concerne l'activité en téléphonie, aucun accord particulier n'existe entre les fournisseurs et Silicon Web Group.

Certains fournisseurs de la société sont également clients de SILICON WEB GROUP. En effet, des sociétés comme Hot Line Distribution, Tel andCom et MGM Télécom* sont des grossistes en téléphonie au même titre que SILICON WEB GROUP et ont représenté 22% des achats et 24% des ventes sur l'exercice. Le comportement d'achat et de vente entre grossiste est régi d'une part par l'incapacité matérielle pour un seul grossiste de disposer en permanence de l'exhaustivité des produits recherchés par ses clients et d'autre part, par l'incapacité pour un seul grossiste de posséder toutes les meilleures sources d'approvisionnement. Ces grossistes ne sont pas spécialisés sur une gamme de téléphone en particulier mais bénéficient de prix d'appel de façon ponctuelle sur un approvisionnement.

* MGM TELECOM est en liquidation judiciaire depuis le 26-08-2003.

4.8.2. L'activité alarmes communicantes

Au 30 juin 2003, la société travaille avec trois principaux fournisseurs :

- le module GSM est fourni par **Siemens** (module TC35i, produit leader du marché, la référence en qualité de fonctionnement),
- le module GPS **Trimble** (module Lassen Trimble, également produit leader à l'échelle mondiale dans le GPS).

Les volumes d'achats avec ces deux fournisseurs étant faibles, aucun cadre contractuel n'est nécessaire avec TRIMBLE ou SIEMENS, tous les deux leaders mondiaux dans la distribution de leurs produits respectifs.

- **SYMES** : le partenaire assistant en R&D, est capable de produire la carte maîtresse Silicon Scan (qui reçoit les modules GSM et GPS) à un rythme maximum de 500 pièces par mois, ce qui est suffisant pour l'exercice 2004, selon les prévisions commerciales connues à ce jour.

Symes se présente donc comme le fournisseur des cartes électroniques, des supports contenant le hard et le soft sur lequel se connectent les modules GSM et GPS. Un contrat commercial a été signé en juillet 2001 dans lequel, Silicon Web Group s'engage à passer commande d'un minimum de 8 000 unités. L'accord commercial entre les parties prenant fin avec l'accord des deux parties.

Silicon Web Group a déjà identifié un nouveau partenaire capable de répondre à la montée en puissance de la production pour l'exercice 2005 et les suivants : sa capacité de production permet d'atteindre les 10.000 unités produites par mois, un volume suffisant pour les trois à quatre prochaines années, avec un prix de revient conforme aux prévisions de coûts, telles qu'intégrées dans le Business Plan. Pour information, Silicon Web Group gardera SYMES comme partenaire R&D occasionnel même si la production est transférée chez un nouveau fournisseur dans l'avenir.

Il n'existe pas d'autres fournisseurs en alarme. La répartition des achats relatifs à l'alarme s'établit comme suit :

FOURNISSEURS (EN €)	30-06-2003	
	MONTANT	%
GPS Trimble	180 463	36%
GSM Siemens	82 532	17%
SYMES	238 643	47%
TOTAL DES ACHATS ALARMES	501 638	100%

Compte tenu du poids relativement faible de l'activité alarme, le Cabinet SYMES est un fournisseur non significatif sur l'ensemble des produits et services achetés par Silicon Web Group.

De plus, compte tenu de la finalisation de la phase de recherche, le poids représenté par ce dernier en sera limité dans l'avenir.

D'autre part un contrat cadre signé en juin 2001 entre Silicon Web Group et SYMES définit les engagements de confidentialité entre les parties afin de protéger Silicon Web Group contre toute opportunité pour SYMES d'exploiter ses compétences acquises dans le cadre des études et développements pour le compte de Silicon Web Group pour tout concurrent potentiel de Silicon Web Group. (cf §4.9)

4.9. LES SOUS-TRAITANTS

Symes est également sous-traitant : SYMES, le Cabinet d'études techniques en industrie automobile, filiale de One-Too, société française leader mondial dans les instruments de mesure pour l'industrie automobile. A ce jour, SYMES a eu pour fonction d'assister Silicon Web Group dans l'élaboration technologique du produit Silicon Scan.

- Dans le cadre de ce partenariat, **un contrat de confidentialité a été signé en juin 2001** par la société SYMES. Cette dernière s'est formellement engagée sur les éléments suivants :
 - La conservation secrète de tous les documents transmis par la société SILICON WEB GROUP
 - Le respect du secret, par les membres de son personnel, et de la protection des informations.
 - L'interdiction de déposer ou faire déposer par un tiers, dans un pays quelconque, une demande de brevet ou titre similaire relative à l'invention de SILICON WEB GROUP.

- D'autre part, il a été signé en juillet 2001 **un contrat commercial** définissant les différentes étapes de réalisation de l'étude et des modalités de paiement.

- Réalisation d'un dossier d'étude et de fabrication de l'alarme :

A partir d'un cahier des charges réalisé par Silicon Web Group, Symes est chargé de la réalisation d'un dossier d'étude définissant l'ensemble des caractéristiques techniques du produit.

Symes assure également la fabrication de l'alarme, la livraison des cartes électroniques ainsi que du logiciel de programmation.

Le prix forfaitaire pour la réalisation de l'étude, aujourd'hui finalisée, est de 38K€.

- Définition des quantités et des prix tarifaires : Cf §4.8.2 concernant le contrat commercial.

4.10 LES INVESTISSEMENTS

NATURE (EN €)	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
Constructions, installations générales, agencements	6 631	1 295	26 316
Installations techniques, matériels et outillages industriels			
Installations générales, agencements, aménagements divers, autres matériels de transport	235 920		
Matériel de bureau et informatique, mobilier	36 706	4 566	14 669
Immobilisations corporelles en cours			
TOTAL	279 257	5 861	40 985

- **Charges à répartir** : l'entreprise n'a pas capitalisé en immobilisation le montant total des investissements réalisés dans l'alarme pendant les deux dernières années. Par principe de prudence, il a été décidé de constater cet investissement en charges à répartir (509 K€ au 30 juin 2003 en valeur nette). La durée d'amortissement restante est de trois ans et demi.

Silicon Web Group a investi au total 326 103 € en autres immobilisations sur les trois dernières années. Il s'agit globalement de matériel d'emballage, de coûts d'agencement des locaux et de matériel informatique. Le détail de ces investissements est le suivant :

- **Au 30 juin 2001 :**

- constructions, installations générales, agencements : 6 631 euros
il s'agit de matériels pour la gestion du stock : déplacement et préparation des emballages.

- installations générales, agencements, aménagements divers : 235 920 euros

il s'agit des coûts d'aménagements et d'agencement des locaux de la société (maçonnerie, menuiserie et mobilier).

- matériel de bureau et informatique, mobilier : 36 706 euros

il s'agit de logiciels de comptabilité, de gestion de stocks, de gestion commerciale et de gestion de trésorerie, ainsi que des ordinateurs et des imprimantes et télécopieurs.

- **Au 30 juin 2002 :**

- constructions, installations générales, agencements : 1 295 euros
il s'agit d'outillages divers nécessaires au développement de l'activité alarme.

- matériel de bureau et informatique, mobilier : 4 566 euros

il s'agit d'ordinateurs nécessaires à l'équipement du personnel nouvellement employé dans le cadre du développement de l'activité alarme.

- **Au 30 juin 2003 :**

- constructions, installations générales, agencements : 26 316 euros
il s'agit de mobiliers, présentoirs et stores liés à l'activité alarme.

- matériel de bureau et informatique, mobilier : 14 669 euros

il s'agit d'ordinateurs supplémentaires nécessaires au développement de l'activité alarme.

4.11. LES SITES D'EXPLOITATION

Silicon Web group regroupe l'ensemble de ses activités dans le même local à Carros, incluant des bureaux, et une station de test pour l'alarme.

Siège social de SILICON WEB GROUP :

Zone Industrielle
1^{ère} avenue, 18^{ème} rue - BP 180
06 513 CARROS CEDEX

SITES	SURFACE	PROPRIETAIRE	NATURE DU CONTRAT / TITRE	LOYER HT	DATE DE SIGNATURE	DUREE DU CONTRAT
Siège social	1 280 m ²	Messieurs Charles CAIULO et Patrick CAIULO	Bail commercial	45 734 €	11-04-2000	9 ans

Les locaux font l'objet d'un bail commercial. Il n'existe aucun lien direct ou indirect entre les bailleurs et la société, ses filiales, ses dirigeants ou ses actionnaires.

4.12. MARQUES ET BREVETS

Les marques détenues en propre par la société sont les suivantes :

• **SILICON WEB GROUP**

Numéro national : 03 3 256 795

Déposée auprès de l'INPI le 10 novembre 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque verbale a été déposée sous les classes de produits suivants : 38-39-42-45

• **SILICON STAR**

Numéro national : 00 3 012 425

Déposée auprès de l'INPI le 7 mars 2000 pour une durée de 10 ans.

La marque verbale a été déposée sous les classes de produits suivants : 09-35-38-42

Cette marque concerne les activités informatiques de Silicon Web Group

• **BLUE NET**

Numéro national : 01 3 087 149

Déposée auprès de l'INPI le 7 mars 2001 pour une durée de 10 ans.

La marque verbale a été déposée sous les classes de produits suivants : 09-35-38

• **SILICON SCAN**

Numéro national : 01 3 102 191

Déposée auprès de l'INPI le 25 mai 2001 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits suivants : 09-38-39

Cette marque est l'appellation commerciale de la famille de produits alarme communicante de Silicon Web Group.

• **CARE PACK SILICON SCAN**

Numéro national : 03 3 216 676

Déposée auprès de l'INPI le 24 mars 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits suivants : 09-45

Cette marque est l'appellation commerciale du produit associant l'alarme communicante de Silicon Web Group à un ensemble de prestations de services intégrées (financement, assurance, télésurveillance).

BREVETS :

La société a déposé une extension de brevet PCT aux Etats-Unis le 5 février 2003 (PCT/FR0300343) sur le « module de communication de données d'alarme et système d'alarme le comportant ».

La société a déposé un brevet le 2 février 2002 (FR0201434) sur le « module de communication de données d'alarme et système d'alarme le comportant » .

Elle a déjà déposé un brevet le 3 avril 2001 (FR0104673) sur le « procédé et dispositif de transmission pluri-directionnelle » : la présente invention concerne un dispositif et un procédé permettant la transmission pluri-directionnelle d'informations autorisant l'activation, la désactivation ou le repérage automatique ou semi-automatique à distance d'un système électrique, électronique ou mécanique programmable de façon autonome.

AUTRES :

La dénomination « système GSM/GPS » a été enregistrée par enveloppe Soleau sous le numéro 100765 à l'INPI le 18 avril 2001.

4.13. LES ASSURANCES

Silicon Web Group a subi un vol de marchandises dans ses locaux en décembre 2002 pour un montant de 300 000 euros. La compagnie d'assurance a remboursé le montant volé en janvier 2003. Elle a ensuite résilié le contrat d'assurance vol. Silicon Web Group n'a pas obtenu de nouvelle assurance contre le vol, malgré la qualité des protections de l'établissement.

Elle a par conséquent fait appel à un transitaire, AZURTRANS, afin de déléguer la gestion physique du stock de marchandises et l'assurance contre le vol de ces mêmes marchandises. Ce transitaire est localisé à moins de 500 mètres de Silicon Web Group. La société y loue un espace réservé de 100m², sécurisé par grillage et cadenas, pouvant contenir 10 à 15 palettes de marchandises. De plus, ce transitaire assure les marchandises contre le vol pour une valeur globale maximum de 500 000 euros.

Par ailleurs, la société est toujours sécurisée contre le vol avec l'assistance d'un télésurveilleur homologué APSAD.

Les risques couverts et le montant des couvertures sont les suivants :

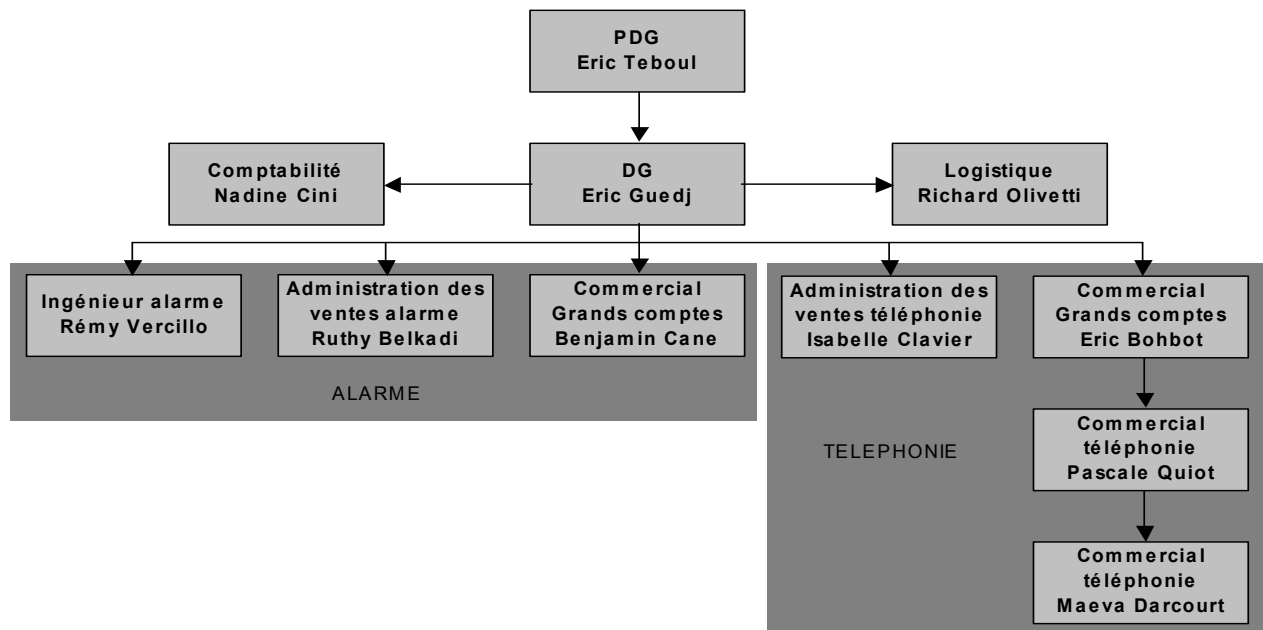
TYPE DE CONTRAT	COMPAGNIE	FRANCHISE	RISQUES COUVERTS	COUVERTURES
Stocks	AZURTRANS	-	Marchandises	500 000 euros
Multirisques Industriels	ALBINCIA	-	Incendie : bâtiment	1 000 000 euros
		-	Matériel	600 000 euros
		300 euros	Risques informatiques et bureautiques	76 000 euros
Assurance-crédit insolvabilité	SFAC	-	Créances impayées	100% des créances clients agréés SFAC
Perte d'exploitation	ALBINCIA		Pertes d'exploitation	800 000 euros

Le coût général induit par la couverture des risques est le suivant :

Multirisque industriel : 5 159€ . Assurance SFAC : 24 400 €. Perte d'exploitation : 1 850 €

4.14. L'EFFECTIF ET LA POLITIQUE DE RESSOURCES HUMAINES

4.14.1. L'organigramme fonctionnel



4.14.2. Description des principales fonctions

• **MONSIEUR Eric TEBOUL, Président Directeur Général :**

Directeur de sociétés depuis plus de 20 ans, ses principales fonctions sont :

- La stratégie générale de l'entreprise,
- La stratégie commerciale et industrielle de l'entreprise,
- Le développement de la clientèle Grands comptes sur les deux métiers Alarme et Téléphonie.

• **MONSIEUR Eric GUEDJ, Directeur Général :**

Ancien Directeur d'agence chez France Telecom, ses principales fonctions sont :

- La stratégie générale de l'entreprise,
- La stratégie sociale,
- Le développement de la clientèle Grands comptes sur les deux métiers Alarme et Téléphonie.
- La supervision opérationnelle et administrative de l'entreprise.

• **MONSIEUR Eric BOHBOT, Commercial Grands comptes Téléphonie :**

Plus de dix ans d'expérience dans la vente de détail, il est chargé du développement commercial grands comptes dans le métier de la téléphonie. Il a notamment obtenu le référencement de la société chez la FNAC et CARREFOUR. Il est également chargé de tester les synergies commerciales entre ses clients distributeurs et le métier de l'alarme.

• **MONSIEUR Rémy VERCILLO, Ingénieur Alarme :**

Dix ans d'expérience dans l'industrie automobile, il est chargé de gérer les relations avec les sous-traitants en R&D et en production dans le métier de l'alarme. Il joue aussi le rôle de veille technologique en analysant régulièrement les innovations du marché et les attentes des clients et installateurs.

• **MONSIEUR Benjamin CANE, responsable Grands Comptes Alarme :**

Trois ans d'expérience dans la distribution automobile, il gère particulièrement les relations commerciales avec les clients directs : gestionnaires de flottes, assurances et exploitants du BTP. Il est également chargé de relever les besoins clients et de le transmettre à Rémy Vercillo dans le cadre de la ville technologique.

• **MADAME Nadine CINI, Responsable comptabilité :**

Plus de vingt ans d'expérience administrative et comptable, elle assume les fonctions comptables et administratives et se charge du suivi de la trésorerie.

• **MONSIEUR Richard Olivetti, responsable logistique :**

Plus de vingt d'expérience dans la gestion de stocks et la logistique, il contrôle qualitativement et quantitativement les réceptions de stocks, les gère et encadre la logistique de livraison/réception.

4.14.3. L'effectif

➤ **REPARTITION DE L'EFFECTIF PAR SEXE**

ANNEES	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
Hommes	6	6	8
Femmes	4	3	3
TOTAL	10	9	11

➤ **REPARTITION DE L'EFFECTIF PAR SERVICE**

ANNEES	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
Direction	2	2	2
Production	1	2	2
Comptabilité	1	1	1
Administration	2	-	1
Achats	1	1	1
Commercial	2	2	3
Logistique	1	1	1
TOTAL	10	9	11

➤ **REPARTITION DE L'EFFECTIF PAR STATUT**

ANNEES	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
Ouvriers	1	1	1
Cadres	5	3	3
Techniciens et agents de maîtrise	4	5	7
TOTAL	10	9	11

➤ REPARTITION DE L'EFFECTIF PAR NATURE DE CONTRAT

ANNEES	30-06-2001	30-06-2002	30-06-2003
CDI	10	9	11
CDD	-	-	-
TOTAL	10	9	11

4.14.4. La politique de ressources humaines

Le choix stratégique de Silicon Web Group est de faire appel aux compétences externes dans la mesure où le taux de charge potentiel lié aux besoins ne permet pas de financer l'emploi d'un nouveau salarié. Ainsi, la société travaille avec le cabinet d'étude SYMES sur le développement de l'alarme (en exclusivité pour Silicon Web Group). La société a fait ce choix afin de maîtriser les coûts internes, tant que l'activité ne permet pas de générer un volume suffisant pour occuper des emplois à plein temps. Cette méthode a permis de réaliser le développement du boîtier communicant avec qualité et rapidité.

Les nouveaux besoins technologiques de recherche et développement identifiés et liés à l'adaptation et au développement de nouvelles applications commerciales du boîtier communicant se réaliseront encore en partenariat avec le Cabinet d'étude SYMES. Il nécessitera toutefois l'embauche à moyen terme d'un ingénieur spécifique au développement du boîtier « hardware » et « software ».

Les nouveaux emplois définis à ce jour concernent l'activité téléphonie. En effet Silicon Web Group souhaite renforcer son équipe commerciale devant permettre de générer une activité près de deux fois supérieure à celle constatée à ce jour.

• Politique de formation

Il n'existe pas de formation spécifique. Cette dernière est assumée par les responsables de département sur le terrain. En cas de besoins particuliers, la société a recours à des stages de formation en externe.

• Politique de rémunération

Les commerciaux perçoivent une rémunération fixe minimum (net de 1 000 euros) et reçoivent une prime calculée sur le taux de marge net (2% de marge sur la téléphonie, 5% de marge sur l'alarme) sous réserve d'atteindre un minimum de chiffre d'affaires mensuel par commercial de 75 000 euros.

4.15. LES FACTEURS DE RISQUES

4.15.1. Le passage aux 35 heures

En tant qu'entreprise de moins de vingt employés, la société n'applique pas les 35 heures.

En contre partie, elle applique le principe des 39 heures. Le personnel obtient alors un droit à 17,33 heures par mois d'équivalent heures supplémentaires, lesquelles sont payées avec une majoration du salaire de 10%. Cette charge complémentaire est intégrée dans les comptes de la société.

4.15.2. Risques de changes et de taux

Les règlements et les facturations sont effectués en euro, par conséquent il n'existe pas de risque lié au taux de change. Les ventes à l'export sont réalisées au départ de la France et sont toujours facturées en Euros.

Au 31-12-2003, le montant des découverts bancaires s'élevaient à 519K€. Les intérêts sur découverts autorisés représentent en moyenne le taux MMEO+1,40%. (Crédit du nord) et le taux EONIA+1,50% (CAMEFI).

Banques (en K€)	Découverts autorisés	Dailly/escomptes	Dailly	Total
BPCA	200	300	300	800
Crédit Lyonnais	100	300		400
Crédit du Nord	75	100		175
CAMEFI	150	150		300
TOTAL	525	850	300	1 675
Utilisé au 31-12-2003	519	373	208	1 100
Reste autorisé	6	477	92	575

Autorisation et utilisation de ces dernières au 31-01-2004 :

Banques (en K€)	Découverts autorisés	Dailly/escomptes	Dailly	Total
BPCA	200	300	300	800
Crédit Lyonnais	100	100		200
Crédit du Nord	75	150		225
Caisse d'épargne	76			76
CAMEFI	128	150		278
TOTAL	579	700	300	1 579
Utilisé au 31-01-2004	578	408	0	986
Reste autorisé	1	292	300	593

Les conditions bancaires de la société Silicon Web Group relatives sont les suivantes :

Libellé des types d'opérations	Noms des banques				
	CAMEFI	BPCA	CDN	CL	CE
Ligne combinée DAILLY et ou escompte					
Jusqu'au plafond de 150 K€	EONIA + 1,5%				
Au dessus du plafond	TBCM				
Jusqu'au plafond de 100 K€				EONIA + 1,7%	
Ligne dailly notifiées					
Jusqu'à 150 K€			EURIBOR 3 mois + 0,90%		
Jusqu'à 100 K€				EURIBOR + 1,40%	
Lignes Dailly notifiées					
Jusqu'à 300 K€		EONIA + 1,5%			
Ligne escompte		EONIA + 1,2%			
Intérêts trimestriel sur découvert autorisé					
Jusqu'à 152 K€	EONIA + 1,5%				
Jusqu'à 200 K€		EONIA + 1,5%			
Jusqu'à 76 K€			EONIA + 1,4%		Taux fixe 5,47%
Commission d'engagement par trimestre	292,29 €				
Majoration en cas de dépassement	EONIA + 3%	pas de dépassement autorisé			

Les découverts et dailly sont comptabilisés en poste « Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit ». Ce poste intègre également les emprunts bancaires. Au 31-12-2003, le montant des emprunts restants à rembourser s'élevait à 139 K€ . Il s'agissait d'emprunts à taux fixe.

En cas de remboursement de l'emprunt par anticipation, les risques seraient limités compte tenu du faible montant restant à rembourser. Aucun nouvel emprunt n'a été souscrit depuis cette date.

Au regard du poids représenté par les découverts et dailly, la société peut être soumise au risque de taux, néanmoins, sur le dernier exercice social, les charges financières ne représentaient que 8 554 euros.

4.15.3 Risques fournisseurs

La société n'est liée à aucun fournisseur en particulier. Les 10 premiers fournisseurs en téléphonie représente 52% des achats de la société. Si le premier fournisseur en téléphonie représente 16% des achats et le deuxième 15%, la multiplicité des acteurs sur le marché de la téléphonie assure la société contre tout risque de dépendance à l'égard de l'un d'entre eux. D'autre part, le développement des activités relatives à l'alarme va fortement contribuer à faire diminuer le poids de ces deux fournisseurs par rapport à l'ensemble des achats.

Néanmoins, certains fournisseurs de la société sont également clients de SILICON WEB GROUP. En effet, des sociétés comme Hot Line Distribution, Tel andCom et MGM Télécom sont des grossistes en téléphonie au même titre que SILICON WEB GROUP et ont représenté 22% des achats et 24% des ventes sur l'exercice 2003. Ainsi les grossistes bénéficiant de prix d'appel sur certaine catégorie de produit fournissent SILICON WEB GROUP et inversement. Ce mécanisme induit un double risque pour la société SILICON WEB GROUP qui en cas de rupture avec l'un de ces fournisseurs, perd également son client. MGM Telecom a été mise en liquidation en août 2003 et représentait 2% des achats et 3,5% des ventes sur l'exercice 2003. Silicon Web Group n'a connu aucun problème d'impayé par rapport à cette société. L'abondance des acteurs sur le marché de la Téléphonie lui a permis de trouver d'autres partenaires économiques.

Néanmoins le mode de fonctionnement dans le métier de la téléphonie lié aux règlements de la commande au comptant, induit un risque fournisseur. Ce risque s'est déjà avéré en août 2003 pour un montant de 85 000 euros, le fournisseur ayant été liquidé avant d'envoyer la marchandise. Il n'y a pas de provisions correspondantes car le coût d'achat n'a pas été substitué à une valeur de stock par absence de réception de stock.

Afin de se prémunir contre ce risque, la société effectue, depuis cette date, le paiement des marchandises après un audit minutieux du matériel afin de déceler toute éventuelle défectuosité de la marchandise avant règlement du fournisseur. D'autre part, la connaissance historique des principaux fournisseurs de Silicon Web Group limite les risques pour la société d'une défaillance éventuelle de l'un de ses partenaires économiques.

Concernant l'activité alarme, le principal fournisseur de la société est le Cabinet SYMES réalisant la fabrication des cartes électroniques. L'engagement de la société SILICON à l'égard de ce fournisseur est régi par un accord commercial et porte sur l'achat de 8 000 unités. Afin de limiter tout risque de divulgation d'information confidentielle sur le produit, un contrat cadre a été signé entre les deux parties en juin 2001 (cf§4.8.2). Il n'existe aucun risque de dépendance à l'égard de ce fournisseur, dans la mesure où la société a déjà identifié un nouveau partenaire capable de réaliser la production des cartes électroniques.

4.15.4 Risques clients et risque de non paiement

Afin d'identifier tout risque d'insolvabilité de ses clients, la société procède à une étude selon les critères de la SFAC, société d'information économique et financière qui fournit pour chaque client, outre des informations juridiques et financières, une analyse de la solvabilité des entreprises françaises, le recouvrement des créances impayées et une indemnisation des pertes subies.

Le risque final est donc la différence entre le taux de prise en charge par la SFAC et 100% du montant de la créance. A ce jour, tous les clients de la société sont agréés par la SFAC. De plus, le règlement client se fait principalement au comptant. Seules les centrales d'achats bénéficient d'un délai règlement d'en moyenne 30 jours.

Le premier client de la société représente moins de 10% du chiffre d'affaires global du groupe et les cinq premiers clients 28%. Il n'existe aucune dépendance à l'égard de l'un d'entre eux. De plus, le développement des activités relatives à l'alarme et de la téléphonie à l'exportation ne peut que favoriser cette indépendance.

4.15.5 Risques de litiges commerciaux

Historiquement, aucun litige commercial n'a été constaté dans l'entreprise depuis sa création. Silicon Web Group maintient sa qualité de prestation de service, de contrôle qualitatif des achats et de maîtrise des délais de distribution. Son classement au cinquième rang national suite à l'enquête menée par le Journal des Télécoms confirme la volonté et l'application des contrôles internes de la société.

4.15.6 Risques liés aux collaborateurs clefs

Ce risque concerne essentiellement un ingénieur dans le métier de l'alarme. Une clause de non concurrence a été intégrée à son contrat afin de protéger l'entreprise.

4.15.7 Risques liés à la réglementation

Il n'y a pas de risque connu.

4.15.8 Risques liés au retournement ou à l'atonie du marché.

Le risque est réel dans le métier de la téléphonie en raison de la volatilité potentielle sur les prix du marché. La société optimise sa gestion de stocks à moins de deux semaines de rotation afin d'éviter de subir un retournement des valeurs des biens sur le marché.

4.15.9 Risques liés à la saisonnalité.

Les risques sont minimes de par la rotation optimisée des stocks. Par ailleurs, il existe un risque lié à l'innovation : le lancement d'un nouveau modèle de téléphone génère fréquemment un report des demandes vers ce produit. Encore une fois, la maîtrise des stocks est préalable à la maîtrise de ce risque.

4.15.10 Risques juridiques

La société n'a aucun litige connu en cours à ce jour.

4.15.11. Risques liés à l'environnement

Il n'existe pas de risques environnementaux connus dans ce métier.

4.15.12 Risques de liquidité

La téléphonie est une activité générant des cash flows importants, assurant ainsi l'auto-financement de sa croissance. En effet, Silicon Web Group achète et revend au comptant sa marchandise et assure une rotation élevée de ses stocks (7 jours en moyenne). Toutefois, les efforts importants consentis en investissement depuis deux ans pour le développement de l'alarme ont fortement pesé sur la liquidité de la société. En effet cet investissement d'un montant global de 2,1 M€ a été principalement financé par des marges générées par la téléphonie et par du crédit court terme.

Ainsi les comptes sociaux au 30-06-2003, présentaient une dette financière de la société comme suit :

- Solde de capital restant dû sur emprunt auprès des établissements de crédit : 165 253 euros décomposés comme suit :

BANQUE	NATURE DU TAUX	MONTANT GLOBAL DE LA LIGNE	ECHÉANCE	MONTANT RESTANT A REMBOURSER AU 30-06-2003	EXISTANCE DE COUVERTURE
Caisse d'épargne	Taux Fixe	57 168 €	05-06-2006	36 329 €	garantie du PDG et du DG
Caisse d'épargne	Taux Fixe	57 168 €	05-06-2006	35 996 €	garantie du PDG et du DG
Crédit Agricole *	Taux Fixe	152 449 €	19-06-2007	92 927 €	Fonds de commerce et garantie du PDG et du DG

*Garantie donnée : nantissement du fonds de commerce

- Découverts et concours bancaires sur ligne de crédit autorisée : 673 500 euros, soit 98.8% des facilités de caisses autorisées.

Les intérêts sur découverts autorisés représentent en moyenne le taux MMEO+1,40%. (Crédit du nord) et le taux EONIA+1,50% (CAMEFI).

- Dailly pour un montant de 278 568 euros.

- Intérêts courus pour 8 445 euros

- Compte courant de Monsieur Eric TEBOUL : 200 000 euros

- Divers : 20 925 euros

Politique d'escompte de la société

Les effets escomptés non échus représentent 300 801 euros au 30 juin 2003. Les Dailly représentent 26 266 euros au 30 juin 2001, 70 186 euros au 30 juin 2002 et 278 568 euros au 30 juin 2003. Les autorisations existantes en terme de tirages Dailly et d'effets escomptés non échus s'élèvent à 1,12M€.

La société utilise ses facilités de trésorerie dans le cadre de l'activité téléphonie de manière récurrente afin d'optimiser ses capacités d'achat.

En effet, les investissements réalisés par l'entreprise pour le développement de l'alarme ont fortement pesés sur le niveau de trésorerie en 2002 et 2003 puisque ces investissements ont principalement été financés par les cash flows dégagés par l'activité de la téléphonie.

La Dette financière au 31-12-2003 s'établissait comme suit :

- les découverts s'élèvent à 519 K€

- le compte courant de Monsieur Teboul : 400 K€.

- Dailly pour un montant de 581 K€.

- Intérêts courus pour 8 K€.

- Emprunt auprès des établissements de crédit : 139 K€.

La Dette financière au 31-01-2004 s'établissait comme suit :

- les découverts s'élèvent à 578 K€

- le compte courant de Monsieur Teboul : 435 K€.

- Dailly pour un montant de 408 K€.

- Intérêts courus pour 8 K€.

- Emprunt auprès des établissements de crédit : 135 K€.

Il est important de noter qu'aujourd'hui, les développements de l'alarme communicante sont finalisés et le produit en phase de commercialisation. De plus, l'augmentation de capital envisagée au jour de l'inscription de la société sur le Marché Libre permettra à la société de renforcer sa situation financière. Enfin, Silicon Web Group envisage de restructurer sa situation financière en négociant avec ses partenaires financiers un prêt à moyen terme pour le montant des découverts utilisés.

L'ensemble des conditions et garanties de la société sont présentées dans le présent paragraphe.

4.15.13 Risques de dépendance à l'égard d'un sous-traitant

La société SILICON WEB GROUP s'est faite assistée dans l'élaboration technologique de l'alarme par le Cabinet Symes. Fort de ce partenariat, la société a externalisé toute la partie production du produit à ce même cabinet pour la réalisation de 8000 pièces à des conditions tarifaires déjà fixées (cf §4.8.2). La société a jugé préférable de faire appel à la sous-traitance plutôt que de procéder à un recrutement interne, qui aurait généré un coût supplémentaire. Enfin le Cabinet Symes bénéficie d'une grande expertise dans le domaine. La sous-traitance représente 5,26% des achats globaux réalisés par la société SILICON WEB GROUP

Un contrat cadre signé en juin 2001 entre Silicon Web Group et SYMES définit les engagements de confidentialité entre les parties afin de protéger Silicon Web Group contre toute opportunité pour SYMES d'exploiter ses compétences acquises dans le cadre des études et développements pour le compte de Silicon Web Group pour tout concurrent potentiel de Silicon Web Group.

D'autre part, il a été signé en juillet 2001 un contrat définissant les différentes étapes de réalisation de l'étude et des modalités de paiement. (cf §4.9). A ce jour, les principaux développements de l'alarme sont finalisés, il n'existe par conséquent plus de risque de dépendance à l'égard de ce sous-traitant.

4.15.14 Risques de dépendance liés aux propriétés intellectuelles.

L'ensemble des brevets ou des marques nécessaires au développement des activités sont détenus en propre par la société SILICON WEB GROUP. De ce fait, la société n'est soumise à aucun risque lié aux propriétés intellectuelles.

4.15.15 Risques liés au BFR.

Rotations (nb jours)	2001	2002	2003
Stocks téléphonie	44	19	7
Clients	12	17	15
Fournisseurs	6	17	20

Calcul du ratio : valeur bilan de clôture HT (stocks, clients ou fournisseurs) divisée par valeur compte de résultat (achats marchandises ou ventes) multiplié par 360 jours.

Le taux de rotation des stocks s'améliore de façon significative depuis trois ans puisque ce dernier est passé de 44 jours en 2001 à 7 jours en 2003. Cette nette progression tient aux efforts permanents de la société concernant l'optimisation des flux de marchandises.

D'autre part, on peut également constater une légère amélioration du règlement client. La société vend ses marchandises au comptant aux petits distributeurs et à trente jours aux centrales d'achats nationales.

Enfin, concernant le règlement fournisseur, les achats de marchandise se font au comptant pour l'activité téléphonie. Néanmoins le délai de règlement de l'activité alarme permet de pondérer la moyenne.

4.15.17 Engagements Hors-bilan

Engagements hors-bilan données : Le seul engagement donné par la société porte sur l'emprunt contracté pour réaliser les travaux d'aménagement et d'installation. Le capital restant dû au 30 juin 2003 est de 92 927 euros. Il s'agit en fait d'un nantissement de l'emprunt sur le fonds de commerce de la société.

Messieurs Eric Teboul et Eric Guedj sont garants personnels de l'écart de valorisation entre le capital restant dû et la valeur du fonds de commerce dans le cas où ces cautions seraient appelées.

En ce qui concerne les découverts, escomptes et dailly autorisés, Monsieur Eric Teboul est garant sur ses fonds propres pour 100% des autorisations obtenues.

Silicon Web Group n'a fourni aucun autre engagement que celui garantissant l'emprunt décrit ci-dessus.

Comptes courants d'associés : Le 9 juin 2003, Monsieur Eric TEBOUL a abandonné une partie du compte courant à hauteur de 400 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune. En février 2004, Monsieur Eric Teboul a abandonné une partie de son compte courant à hauteur de 200 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune avec effet rétroactif au 30-06-2003. (le remboursement des 600 000 euros ne pouvant être envisagé que si les conditions financières de la société le permettent). Le solde du compte courant de Monsieur Eric Teboul comptabilisé au poste « emprunts et dettes financières diverses » n'intègre pas les 600K€, ces derniers ayant été abandonnés avec clause de retour à meilleure fortune, ils ne figurent plus en emprunts et dettes financières diverses.

Monsieur Eric TEBOUL s'engage à ne pas réclamer les 600 000 euros au cours de deux prochains exercices. De plus, ce dernier s'engage à ne procéder au remboursement de sa créance sous réserve que les capitaux propres de la société dépassent 2,6 millions d'euros (perspective 2006).

4.15.18 Risques liés à la distribution des produits

La société Silicon Web Group est référencée auprès des principaux réseaux de distribution concernant l'activité téléphonie : grossistes, détaillants, centrales d'achat. Néanmoins, la société ne dispose d'aucun accord de distribution avec ces derniers. La société, a depuis sa création, nouée des relations commerciales fortes avec plusieurs réseaux nationaux. Enfin, un commercial grand compte est entièrement dédié au développement commercial du métier de la téléphonie, il a notamment obtenu le référencement de la société à la FNAC et chez Carrefour.

Concernant, l'activité alarme, la société SPAL a acheté une centaine d'alarme en décembre 2003. Un contrat commercial a été signé le 18 février 2004. Ce contrat est valable jusqu'au 31 décembre 2004. SPAL a pour objectif de distribuer 1 500 unités au cours de l'année 2004. SPAL a ainsi la possibilité de distribuer l'alarme sous sa propre marque en exclusivité auprès de son réseau. Silicon Web Group s'engage à ne pas distribuer le même produit auprès d'équipementiers dont le métier principal est la distribution d'alarme pour automobile.

Enfin, l'équipementier SPAL a représenté l'alarme Silicon Scan au salon de Las Vegas en janvier 2004. Enfin, Silicon Web Group est également référencé auprès des grossistes, des centrales d'achats spécialisées telles que Norauto, Auto Distribution et des installateurs répartis sur le territoire français.

Ainsi, la notoriété et la qualité des prestations de Silicon Web Group dans le métier de la téléphonie et de l'alarme, ont permis à la société de développer un véritable réseau de distribution en propre.

4.16. SYNDICATS/ADHESION

La société est soumise à la convention du commerce de gros. Aucun syndicat n'est représenté dans l'entreprise. L'entreprise ne contient pas non plus de Comité d'Entreprise car le nombre de ses employés est inférieur au seuil de 50.

4.17. FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES

- **Litige provisionné**

Une provision pour dépréciation de créances clients a été constatée pour un montant de 138 K€ dans les comptes clos au 30-06-2003.

Il s'agit de trois clients en téléphonie mis en liquidation, dont l'intégralité de la créance est provisionnée : WTS, CIBERNET et SUNMEDIA.

Cette provision pour dépréciation n'a qu'un impact très limité sur les comptes de la société dans la mesure où les clients de la société étant agréés par la SFAC(cf§4.15.4), une indemnité représentant 90% de la provision a été versée à la société Silicon Web Group.

D'autre part, il n'existe aucun litige connu à ce jour ni provisionné.

A la connaissance de la société, il n'existe pas, à ce jour, de faits exceptionnels ou de litiges non provisionnés en comptabilité pouvant avoir ou ayant eu dans un passé récent, une incidence significative sur l'activité, les résultats, la situation financière ou les perspectives du groupe.

C H A P I T R E 5

• PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTATS •

5.1	COMPTES PRO FORMA AU 30-06-2001, 30-06-2002 ET 30-06-2003	P 54
5.1.1	Bilan	
5.1.2	Compte de résultat	
5.1.3	Annexes	
5.1.4	Rapport du Commissaire aux comptes	
5.2	COMPTES SOCIAUX AU 31-12-2000, 31-12-2001 ET 30-06-2003	P 58
5.2.1	Bilan	
5.2.2	Compte de résultat	
5.2.3	Annexes	
5.2.4	Rapport général du Commissaire aux comptes	
5.2.5	Rapport spécial du Commissaire aux comptes	
5.3	COMPTES PREVISIONNELS 30-06-2004 ET 30-06-2005	P 68
5.3.1	Bilan	
5.3.2	Compte de résultat	
5.3.3	Tableau de financement	
5.3.4	Hypothèses de construction	
5.4	TABLEAU DES HONORAIRES DU CAC	P 77

5.1 COMPTES PRO FORMA AU 30-06-2001, 30-06-2002 ET 30-06-2003

5.1.1 Bilan

ETATS FINANCIERS PRO FORMA					
BILAN - ACTIF					
	Brut	30/6/03 Amort, prov	Net	30/6/02 Net	30/6/01 Net
Capital souscrit non appelé (I)					
Frais de recherche et développement					
Concessions, brevets et droits similaires					
Fonds commercial	250 000	200 000	50 000		
Autres immobilisations incorporelles					
Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles					
Terrains					
Constructions					
Installations techniques, matériel et outillage industriels	34 242	7 692	26 550	5 221	5 852
Autres immobilisations corporelles	291 861	101 338	190 523	212 980	242 369
Immobilisations en cours					
Avances et acomptes					
Participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence					
Autres participations	20 990		20 990	20 990	20 990
Créances rattachées à des participations					
Autres titres immobilisés	196		196	196	
Prêts					
Autres immobilisations financières	758		758	228	61
Total (II)	598 047	309 030	289 017	239 615	269 272
Matières premières, approvisionnements					
En cours de production de biens					
Encours de production de services					
Produits intermédiaires et finis					
Marchandises	770 020	2 327	767 693	775 958	888 941
Avances et acomptes versés sur commandes					
Clients et comptes rattachés (3)	575 934	138 138	437 796	427 152	235 837
Autres créances (3)	185 159		185 159	468 657	287 268
Capital souscrit et appelé non versé					
Valeurs mobilières de placement					
Disponibilités	586		586	4 489	1 297
Charges constatées d'avance (3)					
Total (III)	1 531 699	140 465	1 391 234	1 676 256	1 413 344
Charges à répartir sur plusieurs exercices (IV)	509 791		509 791	177 079	39 196
Primes de remboursement des obligations (V)					
Ecarts de conversion actif (VI)					
Total général (I à VI)	2 639 537	449 495	2 190 042	2 092 949	1 721 812

BILAN - PASSIF					
			30/6/03	30/6/02	30/6/01
Capital social			200 000	200 000	200 000
Primes d'émission					
Ecarts de réévaluation					
Réserve légale			20 000	20 000	7 622
Réserves statutaire ou contractuelles					
Réserves réglementées					
Autres réserves			159 548	159 548	22 322
Report à nouveau			14 539		
Résultat de l'exercice			41 440	14 539	77 185
Subventions d'investissement					
Provisions réglementées					
Total (I)			435 527	394 087	307 130
Produits des émissions de titres participatifs					
Avances conditionnées					
Total (II)					
Provisions pour risques			3 403	22 193	18 083
Provisions pour charges					
Total (III)			3 403	22 193	18 083
Emprunts obligataires convertibles					
Autres emprunts obligataires					
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit			1 125 767	835 506	808 105
Emprunts et dettes financières divers			20 925	453 018	449 725
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours					
Dettes fournisseurs et comptes rattachés			538 817	355 171	102 450
Dettes fiscales et sociales			60 076	32 975	36 321
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés					
Autres dettes			5 528		
Produits constatés d'avance					
Total (IV)			1 751 113	1 676 670	1 396 599
Ecarts de conversion passif (V)					
Total général (I à V)			2 190 042	2 092 949	1 721 812

5.1.2 Compte de résultat

COMPTE DE RESULTAT			30/6/03	30/6/02	30/6/01
Vente de marchandises			8 583 012	7 435 828	5 903 619
Production vendue / biens					
Production vendue / services			22 215	56 241	116 007
Chiffres d'affaires nets			8 605 227	7 492 069	6 019 625
Production stockée					
Production immobilisée				1 829	
Subventions d'exploitation				364 958	71 745
Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges			1 225 268		
Autres produits			19	32	337
Total des produits d'exploitation			9 830 514	7 858 888	6 091 708
Achats de marchandises			8 116 157	6 478 618	5 395 461
Variation de stock (marchandises)			5 938	112 984	-376 134
Achats de matières premières et autres approvisionnements			1 449	8 973	8 145
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)					
Autres achats et charges externes			586 280	440 512	385 896
Impôts, taxes et versements assimilés			27 169	14 783	10 078
Salaires et traitements			277 852	236 845	192 561
Charges sociales			99 106	79 715	60 927
Dotation aux amortissements sur immobilisations			323 429	78 845	28 667
Dotation aux provisions sur immobilisations					
Dotation aux provisions sur actif circulant			116 851	189 639	
Dotation aux provisions pour risques et charges			-18 790	23 858	18 593
Autres charges			268 129	726	16 095
Total des charges d'exploitation			9 803 571	7 665 497	5 740 290
Résultat d'exploitation			26 943	193 391	351 418
Bénéfice attribué ou perte transférée					
perte supportée ou bénéfice transféré					
Produits financiers de participations					
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé					
Autres intérêts et produits assimilés			8 549	3 878	-0
Reprises sur provisions, transferts de charges					
Différences positives de change					
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement					
Total des produits financiers			8 549	3 878	-0
Dotation financières aux amortissements et provisions					
Intérêts et charges assimilées			74 512	63 369	26 865
Différences négatives de change					
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement					
Total des charges financières			74 512	63 369	26 865
Résultat financier			-65 964	-59 491	-26 865
Résultat courant avant impôt			-39 021	133 900	324 553
Produits exceptionnels sur opérations de gestion			600 000	-20 204	24 805
Produits exceptionnels sur opérations en capital					
Reprises de provisions et transferts de charges					
Total des produits exceptionnels			600 000	-20 204	24 805
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion			519 539	3 520	
Charges exceptionnelles sur opérations en capital					
Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions					
Total des charges exceptionnelles			519 539	3 520	
Résultat exceptionnel			80 461	-23 724	24 805
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise				23 219	114 784
Impôts sur les bénéfices					
Total des produits			10 239 062	7 842 563	6 116 513
total des charges			10 197 622	7 755 606	5 881 939
Bénéfice ou perte			41 440	86 957	234 574

5.1.3 Note complémentaire

Afin de répondre à une analyse plus complète de la situation financière de Silicon Web Group, il a été procédé à l'établissement des comptes pro forma au 30 juin de chaque année, basés sur la clôture des exercices au 30 juin 2003. En effet les clôtures historiques des comptes étaient au 31 décembre 2001 (14 mois d'exercice), au 31 décembre 2001 (12 mois d'exercice) et au 30 juin 2003 (18 mois d'exercice). Les comptes pro forma tels que présentés ont tous une durée d'exercice de 12 mois.

La réalisation de ces comptes pro forma a nécessité une approche spécifique dans le cadre de l'estimation des stocks au 30 juin de chaque année, avant le 30 juin de 2003, date de clôture du dernier exercice et également date du dernier inventaire physique de l'entreprise.

En premier lieu, il est important de noter que l'entreprise a toujours procédé à au moins un inventaire physique complet chaque année, sous le contrôle du Commissaire aux Comptes.

La méthode de calcul des stocks au 30 juin est basée sur le montant valorisé au 31 décembre de chaque année, auquel a été rajouté le montant des achats de la période, puis a été retiré le montant des ventes de la période nettoyé de la marge sur coûts d'achat. Cette marge est estimée sur la base de la moyenne annuelle de marge sur coût d'achat, telle qu'identifiable dans les comptes effectivement clôturés aux 31 décembre 2000 et 2001 et au 30 juin 2003.

Les autres charges et produits ont été répartis en respectant la clôture des exercices au 30 juin 2003.

5.1.4 Rapport du Commissaire aux comptes

En ma qualité de commissaire aux comptes de votre société, vous m'avez demandé d'examiner les comptes pro forma relatif aux périodes suivantes :

- 21-10-1999 au 30-06-2000
- 01-07-2000 au 30/06/2001
- 01-07-2001 au 30/06/2002
- 01-07-2002 au 30/06/2003

Tels qu'ils sont joints au présent rapport, établis à l'occasion de l'inscription de votre société sur le marché Libre d'Euronext Paris.

Ces comptes pro forma ont été établis sous votre responsabilité le 12/11/2003, à partir des comptes annuels de l'exercice clos le 31/12/2000 (exercice du 21-10-1999 au 31-12-2000), au 31/12/2001 (exercice du 01-01-2001 au 31-12-2001), au 30/06/2003 (exercice du 01-01-2002 au 30-06-2003), et qui ont fait l'objet, de ma part, d'un audit selon les normes professionnelles applicables en France. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir une assurance raisonnable que ces comptes ne comportent pas d'anomalies significatives.

Mon audit m'a conduit à exprimer une opinion sans réserve ni observation sur ces comptes annuels ci-dessus.

J'ai effectué mon examen des comptes pro forma selon les normes professionnelles applicables en France. Ces normes requièrent une évaluation des procédures mises en place pour le choix des conventions et l'établissement des comptes pro forma ainsi que la mise en œuvre des diligences 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 annuels.

Ces comptes pro forma sur 12 mois, ont été établis dans le cadre de l'inscription de votre société sur le Marché Libre afin de faciliter l'analyse de l'historique et des comptes prévisionnels. Du fait de ce contexte particulier, il convient de rappeler que leur utilisation, ainsi que celle du présent rapport, dans un contexte différent, pourrait ne pas être appropriée.

A mon avis, les conventions retenues constituent une base raisonnable pour l'établissement des comptes pro forma sur 12 mois, leur traduction chiffrée est appropriée et les méthodes comptables utilisées sont conformes à celles suivies pour l'établissement des comptes annuels arrêtés aux dates ci-dessus.

Remarque étant faite que les comptes pro forma établis au 30-06-2003 comprennent à l'actif un compte « fonds commercial » après dépréciation de 50 000 euros et au passif un compte « emprunt et dettes financières diverses » de 20 925 euros, alors que les comptes certifiés, approuvés et publiés font apparaître respectivement 250 000 euros et 220 925 euros. Cette modification n'a pas pour conséquence de modifier le résultat produit au 30-06-2003, soit 41 440 euros.

Fait à Le Cannet, le 4 février 2004

Commissaires aux comptes

SARL FCEC

Monsieur André MARTINI

5.2 COMPTES SOCIAUX AU 30 JUIN 2003

5.2.1 Bilan

ACTIF EN EURO	30-06-2003		31-12-2001	31-12-2000
	BRUT	AMORT. PROV.	NET	NET
Capital souscrit non appelé				38 112
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et développement				
Concessions, brevets et droits similaires				
Fonds commercial	250 000		250 000	
Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions				
Install. techn. mat. et outillage industriel	34 241	7 692	26 549	4 271
Autres immobilisations corporelles	291 860	101 338	190 522	213 364
Immobilisations financières				
Autres participations	20 990		20 990	20 990
Autres titres immobilisés	196		196	
Autres immobilisations financières	758		758	2 408
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	598 047	109 030	489 016	220 044
Stocks et en-cours				
Matières premières, approvisionnements				
En cours de production de biens				
Marchandises	770 019	2 327	767 692	297 123
Avances et acomptes versés/commandes				
Créances				
Clients et comptes rattachés	575 933	138 138	437 795	125 857
Autres créances	185 158		185 158	8 112
Divers				
Disponibilités	586		586	60 045
Charges constatées d'avance				
TOTAL ACTIF CIRCULANT	1 531 698	140 465	1 391 233	942 564
Charges à répartir sur plusieurs exercices	509 791		509 791	99 518
Primes de remboursement des emprunts				
Ecart de conversion actif				
TOTAL GENERAL	2 639 537	249 496	2 390 041	749 295

PASSIF EN EURO	30-06-2003 18 MOIS	31-12-2001 12 MOIS	31-12-2000 15 MOIS
Capital social	200 000	200 000	76 225
Primes d'émission, de fusion, d'apport...			
Réserve légale	20 000	7 622	
Réserves réglementées			
Autres réserves	159 548	22 322	
Report à nouveau			
Résultat de l'exercice	55 977	149 604	191 832
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées			
TOTAL CAPITAUX PROPRES	435 525	379 549	268 056
Provisions pour risques et charges			
Provisions pour risques			
Provisions pour charges	3 403	1 665	510
TOTAL	3 403	1 665	510
Dettes et charges			
Emprunts et dettes auprès des éta de crédit	1 125 766	332 617	143 077
Emprunts et dettes financières divers	220 925	468 018	38 112
Dettes fournisseurs, comptes rattachés	538 817	62 558	66 027
Dettes fiscales et sociales	60 075	41 539	233 083
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes	5 527	13 339	428
Produits constatés d'avance			
TOTAL	1 951 112	918 073	480 728
Ecarts de conversion passif			
TOTAL GENERAL	2 390 041	1 299 288	749 295

5.2.2 Compte de résultat

COMPTE DE RESULTAT EN EURO	30-06-2003			31-12-2001	31-12-2000
	FRANCE	EXPORT	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Vente de marchandises	9 200 729	3 248 365	12 449 095	6 258 426	4 926 573
Production vendue de biens					
Production vendue de services	32 804	320	33 124	152 675	44 327
Chiffre d'affaires	9 233 534	3 248 685	12 482 220	6 411 102	4 970 900
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation				1 829	
Reprises sur provisions et transfert de charges			1 342 420	273 784	23 324
Autres produits			18	290	157
Total produits d'exploitation			13 824 659	6 687 006	4 994 382
Achat de marchandises			11 946 914	5 590 805	4 385 878
Variation de stock			-354 789	-118 106	-297 123
Achat de matières premières			8 627	4 195	7 182
Variation de stock					
Autres achats et charges externes			823 553	426 833	388 964
Impôts, taxes et versements assimilés			27 213	15 580	9 236
Salaires et traitements			394 610	234 949	117 187
Charges sociales			139 304	75 991	37 005
Dotations aux amortissements sur immobilisations			364 162	60 054	13 449
Dotations aux provisions sur actif circulant			140 465	166 024	
Dotations aux provisions pour risques et charges			3 403	1 665	510
Autres charges			268 529	1 265	16 056
Total charges d'exploitation			13 761 993	6 459 258	4 678 346
RESULTAT D'EXPLOITATION			62 665	227 747	316 036
Autres intérêts et produits assimilés			8 554	3 872	16
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé					0
Différence positive de change					0
Produits financiers			8 554	3 872	16
Dotations aux amortissements et provisions					
Intérêts et charges assimilés (4)			98 552	57 028	9 435
Différence négative de change					0
Charges financières			98 552	57 028	9 435
RESULTAT FINANCIER			-89 997	-53 156	-9 419
Résultat courant avant impôt			-27 332	174 591	306 616
Sur opérations de gestion			404 600		0
Reprises sur provisions et transferts de charges					
Produits exceptionnels			404 600	0	0
Sur opérations de gestion			321 291	1 768	
Dotations aux amortissements et provisions					0
Charges exceptionnelles			321 291	1 768	0
RESULTAT EXCEPTIONNEL			83 309	-1 768	0
Participation des salariés					
Impôt sur les bénéfices				23 218	114 784
Total des produits			14 237 814	6 690 878	4 994 399
Total des charges			14 181 837	6 541 273	4 802 567
RESULTAT NET DE L'EXERCICE			55 977	149 604	191 832

5.2.3 Annexes des comptes sociaux clos au 30 juin 2003

L'exercice clos le 31/03/2002 a une durée de 18 mois

L'exercice précédent clos le 31/03/2001 avait une durée de 12 mois.

Total du bilan avant répartition 2 390 041 Euros

Résultat : Bénéfice de 55 978 euros.

Notes indiquées ci-après font partie intégrante des comptes annuels qui ont été établis le 30 juin 2003 par les dirigeants de l'entreprise.

1 - Règles et méthodes comptables

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

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables,
- 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 :

- Amortissement : ils sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif et en fonction de la durée de vie prévue ;
- Stocks : ils sont évalués suivant la méthode « premier entré, premier sorti ». Pour des raisons pratiques, le dernier prix d'achat connu a été retenu sauf écart significatif.

Les produits fabriqués sont valorisés au coût de production en éliminant le coût de la sous-activité.

2 – Engagements financiers & autres éléments significatifs

Engagements financiers

ENGAGEMENTS DONNES	
Effets escomptés non échus	300 801
Avals et cautions	
Crédit-bail mobilier (2058-CYQ)	
Crédit-bail immobilier (2058-CYR)	
Autres engagements	

DETTES GARANTIES PAR DES SURETES REELLES	
Montant garanti	

Autres éléments significatifs

Engagements reçus : 1 105 030 euros

3 – Note sur le bilan actif

3.1 Frais d'établissement

Non applicable

3.2 Fonds commercial (hors droit au bail)

Fonds commercial	
Eléments achetés	250 000
Eléments réévalués	
Eléments reçus en apport	

3. 3 Actif immobilisé

3.3.1) Immobilisations brutes

Actif immobilisé brutes	A l'ouverture	Augmentation	Diminution	A la clôture
Immobilisations incorporelles		250 000		250 000
Immobilisations corporelles	284 611	41 492		326 103
Immobilisations Financières	21 219	726		21 945
Total	305 829	292 218		598 047

3.3.2) Amortissements et provision d'actif

Amortissements et provisions	A l'ouverture	Augmentation	Diminution	A la clôture
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles	48 624	60 407		109 031
Titres mis en équivalence				
Immobilisations Financières				
Total	48 624	60 407		109 031

3. 5 Etat des créances

Créances présentées par des effets de commerce : Non applicable

Etat des créances	Montant brut	A un an	A plus d'un an
Actif immobilisé	759		759
Actif circulant & charges d'avance	761 092	761 062	
Total	761 851	761 092	759

3. 6 Produits à recevoir inclus dans les postes du bilan

Créances présentées par des effets de commerce : Non applicable

Produits à recevoir	Montant
Créances rattachées à des participations	
Immobilisations financières	
Clients et comptes rattachés	
Autres créances	8 372
Disponibilités	

3. 7 Charges constatées d'avance et charges à répartir

Charges constatées d'avance : Non applicable

Charges à répartir	Valeurs nettes	Taux d'amortissement
Charges différées		
Frais d'acquisition des immobilisations		
Charges à étaler	509 792	29

4 – Note sur le bilan passif

4. 1 Capital social

Mouvements des titres	Nombre	Valeur nominale
Titres en début d'exercice	5 000	40,00
Titres émis		
Titres remboursés ou annulés		
Titres en fin d'exercice	5 000	40,00

4. 2 Provisions

Nature des provisions	A l'ouverture	Augmentation	Diminution	A la clôture
Provisions réglementées				
Provisions pour risques et charges	1 665	3 403	1 665	3 403
Provisions pour dépréciation	166 024	140 466	166 024	140 466
Total	167 690	143 869	167 689	143 869

4. 3 Etats des dettes

Etat des dettes	Montant total	De 0 à 1 an	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
Etablissements de crédit	1 125 767	1 005 003	120 764	
Dettes financières diverses	220 925	220 925		
Fournisseurs	538 817	538 817		
Dettes fiscales et sociales	60 076	60 076		
Dettes sur les immobilisations				
Autres dettes	5 528	5 528		
Produits constatés d'avance				
Total	1 951 113	1 830 349	120 764	

Dettes représentées par des effets de commerce : non applicable

4. 4 Charges à payer

Charges à payer	
Emprunt obligataire convertible	
Emprunts et dettes établissements de crédit	8 445
Emprunts et dettes financières divers	
Fournisseurs	8 163
Dettes fiscales et sociales	14 433
Autres dettes	5 528

4. 5 Produits constatés d'avance

Non applicable.

5 – Détail des produits et charges

5. 1 Produits à recevoir

Produits à recevoir	30/06/03	31/12/01
409 800 Fournisseur rrr à obtenir	8 372,00	
468 700 Débit crédit.div.prod à recevoir		3 872,21
Autres créances	8 372,00	3 872,21
Total produits à recevoir	8 372,00	3 872,21

5. 2 Charges constatées d'avance

Néant

5.3 Charges à payer = 641 192 €

Charges à payer	30-06-03	31-12-01
Emprunt & dettes auprès des établissements de crédit	8 445	9 592
Banques intérêts courus (518600)	8 445	9592
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	8 163	
Fourn. factures non parvenues(408 100)	8 163	
Dettes fiscales et sociales	14 433	14 475
congés payés (428200)	8 954	4 381
Autres charges à payés (438600)	1 106	1 724
Etat charges à payer (448600)	4 373	8 368
Autres dettes	5 528	13 339
Débit.cred.div.char.à payer (468600)	5 528	13 339
Total charges à payer	36 569	37 406

5.4 Produits constatées d'avance = 58 000 €

Néant

➤ **Tableau des résultats et autres éléments caractéristiques des 5 derniers exercices**

NATURE DES INDICATIONS	N	N-1	N-2
CAPITAL EN FIN D'EXERCICE			
a) Capital social	200 000	200 000	76 225
b) Nombre d'actions émises	5 000	5 000	5 000
OPERATIONS ET RESULTAT DE L'EXERCICE			
a) Chiffre d'affaires HT	12 482 220	6 411 102	4 970 900
b) Résultat avant IS, participation des salariés, amortissements et provisions	396 318	284 616	320 577
c) Impôts sur les bénéfices	-	23 218	114 784
d) Participation des salariés	-	-	-
e) Résultat après IS, participation des salariés, amortissements et provisions	55 977	149 604	191 832
f) Résultat distribué	-	-	-
RESULTAT PAR ACTION			
a) Résultat après IS, participation des salariés, avant amortissements et provisions	79,26	52,79	41,16
b) Résultat après IS, participation des salariés, amortissements et provisions	11,19	29,92	38,37
c) Dividende attribué	-	-	-
PERSONNEL			
a) Nombre de salariés	9	9	5
b) Montant de la masse salariale	394 610	234 949	117 187
c) Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux, SS, œuvres sociales	139 304	75 991	37 005

➤ **Note complémentaire aux annexes**

1 - Engagement hors bilan

Le 9 juin 2003, Monsieur Eric TEBOUL a abandonné une partie du compte courant à hauteur de 400 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune.

En février 2004, Monsieur Eric Teboul a abandonné un compte courant de 200 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune avec effet rétroactif au 30-06-2003.

Monsieur Eric TEBOUL s'engage à ne pas procéder au remboursement des 600 K€ au cours des deux prochains exercices.

2 - Détail du résultat exceptionnel :

Produits exceptionnels :

- Abandon de créance de Monsieur Eric TEBOUL : 400 000 euros
 - Produits divers courants sur exercice antérieur : 4 600 euros

Total 404 600 euros

Charges exceptionnelles :

- Pénalités et amendes : 19 048 euros
 - Vols de marchandises : 300 609 euros
 - Charges diverses courantes sur exercice antérieur : 1 634 euros

Total 321 291 euros

Résultat exceptionnel : 83 309 euros

3 - Tableau de financement :

tableau des emplois et des ressources n°1					
Emplois	exercice	exercice	Ressources	exercice	exercice
	30/06/2003	31/12/2001		30/06/2003	31/12/2001
acquisition d'éléments d'actif immobilisé	292 218	74 515	capacité d'autofinancement	396 319	338 726
charges à répartir sur plusieurs exercices	714 029	124 398	cession d'éléments d'actif immobilisé		2 180
réduction des capitaux propres			augmentation de capitaux propres		
remboursements de dettes financières	309 793	21 839	augmentation des dettes financières		574 733
total	1 316 040	220 753	total	396 319	915 638
variation du fonds de roulement net global		694 886	variation du fonds de roulement net global	919 721	

4 – Accroissement futurs d'impôts :

Les charges à répartir génèrent à terme un accroissement d'impôt latent de (509 791 euros * 1/3) 169 930 euros. En contrepartie, le déficit fiscal cumulé au 30 juin 2003 (278 834 euros) et les amortissements réputés différés au 30 juin 2003 (60 406 euros) diminuent à terme cet accroissement d'impôt latent de ((278 834 euros + 60 406 euros)*1/3) 113 080 euros. L'accroissement net d'impôt latent à terme est de 56 850 euros, sur la base de la situation au 30 juin 2003.

5.2.4 Rapport général du Commissaire aux comptes

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui m'a été confiée par votre assemblée générale, je vous présente mon rapport relatif à l'exercice clos le 30 juin 2003 sur :

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

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il m'appartient, sur la base de mon audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - Opinion sur les comptes annuels

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

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

II - Vérifications et informations spécifiques

J'ai également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la Loi.

Contrairement à l'article L225-44 du Nouveau Code de Commerce, Monsieur Cédric Teboul, Administrateur, a perçu une rémunération brute de 4 900 euros.

Mis à part les faits relevés ci-dessus, je n'ai 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.

Fait à Le Cannet, le 16 septembre 2003

Le commissaire aux comptes

SARL FCEC
Monsieur André MARTINI

5.2.5 Rapport spécial du Commissaire aux comptes

Mesdames, Messieurs,

En ma qualité de Commissaire aux comptes de votre société, je vous présente mon rapport sur les conventions visées à l'article L225-42 du Nouveau Code de Commerce.

En application de l'article L225-40 du Nouveau Code de Commerce, je vous signale que ces conventions n'ont pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il m'appartient, sur la base des informations qui m'ont été données, de vous communiquer les caractéristiques et les modalités essentielles de ces conventions, ainsi que les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie, sans avoir à me prononcer sur leur utilité et leur bien fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article 92 du décret du 23 mars 1967, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions, en vue de leur approbation.

Administrateur concerné : Monsieur Eric TEBOUL

Nature et objet : refacturation des dépenses réelles engagées par la société pour la société SILICON WEB COMPUTERS.

Facturation mensuelle d'une sous-location de 1 830 euros en vertu d'un acte de sous-location signé le 01-03-2001 pour un an renouvelable.

Selon avenant du 01-06-2002, le loyer a été ramené à 305 euros H.T au 01-01-2002.

Facturation mensuelle de la somme de 275 euros représentant les frais d'EDF, de téléphone et d'internet.

La société SILICON WEB COMPUTERS ayant cessé son activité au 30/09/2002, la facturation a également été interrompue à cette date.

Modalités : la somme de 10 892,78 euros a été passée en produits ; le compte « créances rattachées à des participations » présente un solde débiteur de 29 799 euros à l'actif du bilan.

J'ai effectué mes travaux selon les normes de la profession : ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui m'a été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Fait à Le Cannet, le 16 septembre 2003

Le commissaire aux comptes

SARL FCEC

Monsieur André MARTINI

5.3 COMPTES PREVISIONNELS

5.3.1 Bilan

ETATS FINANCIERS PRO FORMA	30/6/03	30/6/04	30/6/05
BILAN - ACTIF	Net	Net	Net
Capital souscrit non appelé (I)			
Frais de recherche et développement			
Concessions, brevets et droits similaires			
Fonds commercial	50 000		
Autres immobilisations incorporelles		41 667	25 000
Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles			
Terrains			
Constructions			
Installations techniques, matériel et outillage industriels	26 550	31 833	41 100
Autres immobilisations corporelles	190 523	228 434	294 933
Immobilisations en cours			
Avances et acomptes			
Participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence			
Autres participations	20 990		
Créances rattachées à des participations			
Autres titres immobilisés	196		
Prêts			
Autres immobilisations financières	758		
Total (II)	289 017	301 933	361 033
Matières premières, approvisionnements			
En cours de production de biens			
Encours de production de services			
Produits intermédiaires et finis			
Marchandises	767 693	639 000	1 447 552
Avances et acomptes versés sur commandes			
Clients et comptes rattachés (3)	437 796	1 435 340	2 230 510
Autres créances (3)	185 159		
Capital souscrit et appelé non versé			
Valeurs mobilières de placement			
Disponibilités	586	1 842 029	1 834 408
Charges constatées d'avance (3)			
Total (III)	1 391 234	3 916 369	5 512 470
Charges à répartir sur plusieurs exercices (IV)	509 791	364 286	218 571
Primes de remboursement des obligations (V)			
Ecarts de conversion actif (VI)			
Total général (I à VI)	2 190 042	4 582 588	6 092 075

ETATS FINANCIERS PRO FORMA			
BILAN - PASSIF			
	30/6/03	30/6/04	30/6/05
Capital social	200 000	402 521	402 521
Primes d'émission		597 474	597 474
Ecart de réévaluation			
Réserve légale	20 000	20 000	40 252
Réserves statutaire ou contractuelles			
Réserves réglementées		136 000	136 000
Autres réserves	159 548		
Report à nouveau	14 539	65 526	400 205
Résultat de l'exercice	41 440	354 931	888 434
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées			
Total (I)	435 527	1 576 452	2 464 886
Produits des émissions de titres participatifs			
Avances conditionnées			
Total (II)			
Provisions pour risques		134 758	409 466
Provisions pour charges	3 403		
Total (III)	3 403	134 758	409 466
Emprunts obligataires convertibles			
Autres emprunts obligataires			
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1 125 767	1 690 833	795 000
Emprunts et dettes financières divers	20 925		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours			
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	538 817	1 180 545	2 422 723
Dettes fiscales et sociales	60 076		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes	5 528		
Produits constatés d'avance			
Total (IV)	1 751 113	2 871 379	3 217 723
Ecarts de conversion passif (V)			
Total général (I à V)	2 190 042	4 582 588	6 092 075

5.3.2 Compte de résultat

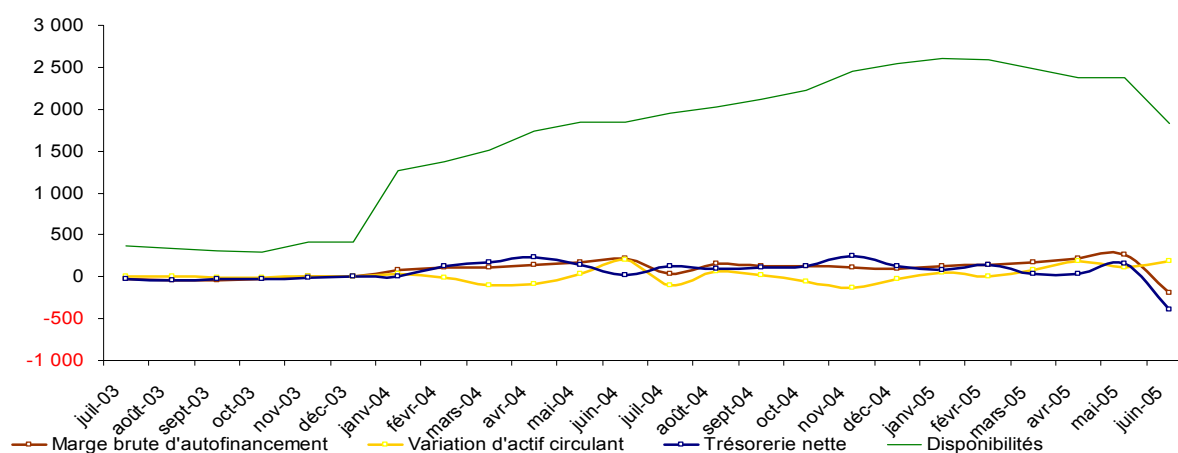
ETATS FINANCIERS PRO FORMA			
COMPTE DE RESULTAT			
	30/6/03	30/6/04	30/6/05
Vente de marchandises	8 583 012	14 774 599	27 470 794
Production vendue / biens			
Production vendue / services	22 215		
Chiffres d'affaires nets	8 605 227	14 774 599	27 470 794
Production stockée			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges	1 225 268	150 000	
Autres produits	19		
Total des produits d'exploitation	9 830 514	14 924 599	27 470 794
Achats de marchandises	8 116 157	12 750 053	24 734 233
Variation de stock (marchandises)	5 938	130 993	-808 600
Achats de matières premières et autres approvisionnements	1 449		
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)			
Autres achats et charges externes	586 280	691 462	695 245
Impôts, taxes et versements assimilés	27 169	90 000	109 010
Salaires et traitements	277 852	454 000	872 330
Charges sociales	99 106		
Dotation aux amortissements sur immobilisations	323 429	232 781	186 614
Dotation aux provisions sur immobilisations			
Dotation aux provisions sur actif circulant	116 851	134 740	274 708
Dotation aux provisions pour risques et charges	-18 790		
Autres charges	268 129		
Total des charges d'exploitation	9 803 571	14 484 030	26 063 541
Résultat d'exploitation	26 943	440 569	1 407 253
Bénéfice attribué ou perte transférée			
perte supportée ou bénéfice transféré			
Produits financiers de participations			
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé			
Autres intérêts et produits assimilés	8 549		
Reprises sur provisions, transferts de charges			
Différences positives de change			
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement			
Total des produits financiers	8 549		
Dotation financières aux amortissements et provisions			
Intérêts et charges assimilées	74 512	4 948	1 823
Différences négatives de change			
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement			
Total des charges financières	74 512	4 948	1 823
Résultat financier	-65 964	-4 948	-1 823
Résultat courant avant impôt	-39 021	435 621	1 405 430
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	400 000		
Produits exceptionnels sur opérations en capital			
Reprises de provisions et transferts de charges			
Total des produits exceptionnels	400 000		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	319 539		
Charges exceptionnelles sur opérations en capital			
Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions			
Total des charges exceptionnelles	319 539		
Résultat exceptionnel	80 461		
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise			
Impôts sur les bénéfices		80 690	516 997
Total des produits	10 239 062	14 924 599	27 470 794
total des charges	10 197 622	14 569 668	26 582 360
Bénéfice ou perte	41 440	354 931	888 434

5.3.3 Tableau de financement

Trésorerie (K€)	30/06/2004 (p) Montant	30/06/2005 (p) Montant
Résultat net	355	888
Provisions	135	275
Amortissements	233	187
Marge brute d'autofinancement	722	1 350
Variation d'actif circulant	62	362
Flux net de trésorerie généré par l'activité	661	988
Investissements	100	100
Cessions d'actifs		
Trésorerie nette	561	888
Apports en trésorerie	1 136	
Soucription d'emprunt		
Variation dette financière	146	-896
Variation de trésorerie	1 843	-8
Disponibilités	1 843	1 835

Les apports en trésorerie d'un montant total de 1,136 million d'euros concernent un apport en comptes courants effectué par le PDG Mr Eric Teboul en octobre 2003 pour 0,4 million d'euros, une estimation de 600 K€ obtenus par augmentation de capital sur le marché libre net des frais d'introduction et 136K€ de l'ANVAR en BSA (dont 26 K€ restant à souscrire d'ici fin juin 2004)

Le graphique suivant présente les évolutions de trésorerie mensuelles sur la période 2004 et 2005. le pic à la baisse de trésorerie nette en juin 2005 représentent l'impact de l'IS sur l'exercice :



L'exercice 2004 doit générer une trésorerie nette⁽¹⁾ de 561K€, celui de 2005 doit générer une trésorerie nette de 888 K€. Ceci prend en considération les points suivants :

- Pas de distribution de dividendes en 2004 afin d'optimiser les flux d'exploitation en 2005 et d'accélérer le remboursement des dettes financières, avec pour objectif de ramener le niveau de dettes financières à 10% du total du bilan et sous la barre de 25% des fonds propres à moyen terme.
- Silicon Web Group souhaite commencer le versement d'un dividende dès la clôture de l'exercice au 30 juin 2005 avec un objectif de 35 centimes par action.

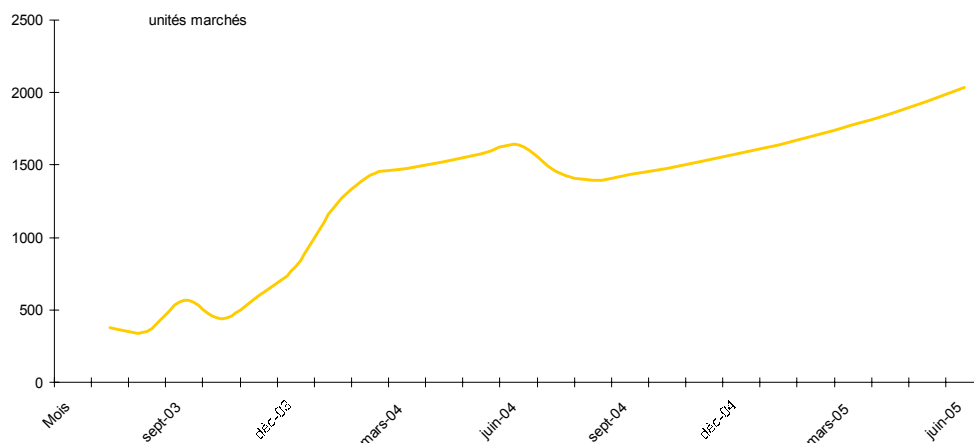
⁽¹⁾ La trésorerie nette » correspond au flux de trésorerie générée par l'activité moins les investissements

5.3.4 Hypothèses de construction des comptes prévisionnels

5.3.4.1. Evolution du chiffre d'affaires

• La téléphonie :

Le graphique suivant présente l'évolution mensuelle du chiffre d'affaires de l'activité téléphonique :



Le chiffre d'affaires téléphonie est intégralement lié à la capacité d'investissement de la société et ; par conséquent, à l'état de la trésorerie disponible en temps réel. Ceci est lié au besoin pour la société de réaliser ses achats au comptant afin d'optimiser ses prix d'achats et la disponibilité des produits.

De manière générale, la société réinvestit les marges nettes réalisées au cours du mois précédent dans les achats du mois suivant : il en résulte une croissance du chiffre d'affaire proportionnelle à sa capacité à générer de la marge. Le métier de la téléphonie démontre ainsi sa caractéristique essentielle : un flux récurrent et significatif de trésorerie.

En janvier 2004, le chiffre d'affaire progresse en variation mensuelle de 37% et tient compte de l'aboutissement de l'opération d'augmentation de capital en cours.

Historiquement, les stocks ont une rotation de 15 à 20 jours. Silicon Web Group a évalué la croissance de son chiffre d'affaire sur la base d'une rotation des stocks ralentie à un mois. Cet indice est une mesure prudente : la société devra en effet adapter sa capacité de vente (principalement le nombre de commerciaux) à sa nouvelle capacité d'investissement : elle envisage donc le recrutement de deux commerciaux supplémentaires (à ce jour, trois commerciaux sont dédiés à cette activité). Un délai de deux à trois mois est nécessaire pour que l'activité des nouveaux commerciaux atteigne le niveau standard de l'entreprise.

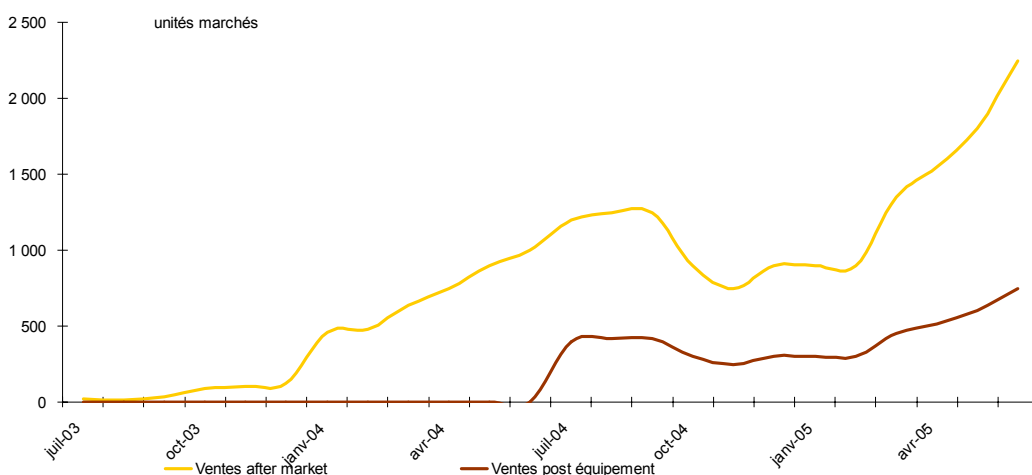
Encore par principe de prudence, Silicon Web Group a maintenu une rotation des stocks équivalente à un mois au-delà de la période d'apprentissage et ce sur toute la durée des exercices 2004 et 2005 ; espérant bien entendu retrouver dans la réalité et au plus tôt le dynamisme qui la caractérise à ce jour.

De plus, l'amélioration des capacités d'achats devrait se traduire par une nette amélioration des marges : pour exemple, l'entreprise réalisait un taux de marge supérieur à 14% en 2001, malgré la crise économique, lorsqu'elle avait des capacités d'investissement proportionnellement comparables à celle escomptées pour 2004 et 2005. Néanmoins, toujours par principe de prudence, le taux de marge prévu en 2004 et en 2005 sur achat de marchandises en téléphonie sont limités à 9,5%(1).

(1) taux de marge sur achat de marchandises : ((CA- achats de marchandise)/achats de marchandise)

• L'alarme :

Le graphique suivant présente l'évolution mensuelle du chiffre d'affaires de l'activité alarme :



Les éléments suivants justifient principalement la croissance des ventes en alarme:

- Silicon Web Group a lancé fin 2003 le CarePack Services à un euro. Cette offre incorpore un ensemble de services associés au produit : une télésurveillance du véhicule 24 heures sur 24, les communications et l'abonnement GSM, une assurance rapatriement et remplacement Mondial Assistance, et des privilèges tarifaires avec certains courtiers en assurances. A cela s'ajoute un financement sur trois ans qui permet au client de le payer 39 euros TTC par mois, tout inclus,

- Jusqu'à ce jour, seule la version en français était disponible. Silicon Web Group a lancé, en décembre, une version en italien. Une version en anglais et en espagnol doit être finalisée en mars ,

- Les accords de distribution entre Silicon Web Group et SPAL, et la création de la marque de distribution de SPAL ont abouti, en décembre 2003, à une première livraison de 100 unités. De plus, dans le cadre d'un contrat commercial signé en février 2003, il est prévu une commande de 1 500 alarmes pour sur l'année 2004. Une commande de 100 unités SAT1 a été enregistrée en janvier, une commande de 200 pièces supplémentaires est attendue pour mars 2004.

- La version CAN du produit sera commercialisée à la fin du premier semestre 2004. Cette version CAN est en fait une adaptation du boîtier communicant Silicon Scan à l'environnement informatique des véhicules modernes : il s'agira de récupérer l'information disponible au sein du véhicule sous format électronique et d'agir sur le véhicule également en utilisant le même langage. Les démonstrations de cette solution au salon Equip'Auto de Paris en octobre 2003 ont permis de tester les attentes des clients professionnels potentiels (assurances, loueurs longue durée et autres gestionnaires de parcs de véhicules), Silicon Web Group ayant eu le privilège d'être le seul à démontrer cette forme d'application à ce jour. Les avantages de cette évolution sont certains : un délai d'installation considérablement réduit (en moyenne trois fois moins de temps), un coût de fabrication également réduit, et surtout la capacité de lire l'ensemble des informations d'exploitation et de maintenance du véhicule (kilomètres parcourus réels, état de fonctionnement du moteur, niveau des différentes jauges : essence, huile et liquide de refroidissement),

- Enfin, lancement d'une version CAN adaptée au standard bi-bandes américain afin de fournir certains réseaux de distribution nord-américain avec lesquels une prise de contact et une validation de leur intérêt potentiel ont déjà été réalisés. En effet, Silicon Web Group est notamment en discussion avec le groupe américain Delphi pour la distribution du produit sur le marché nord-américain, sous une marque Delphi. Ces derniers ont déjà testé la version CAN du boîtier communicant sur le marché canadien.

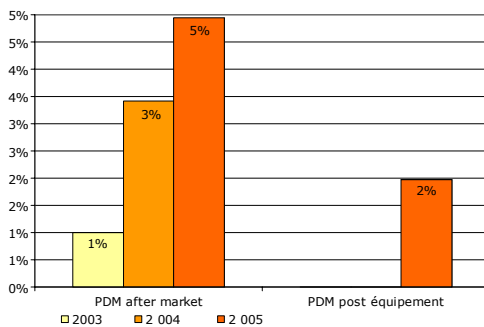
Le segment pack correspond au pack service proposé par la société, intégrant la fourniture d'une alarme, l'abonnement à un télésurveilleur chargé du contrôle permanent du véhicule, l'abonnement à Mondial Assistance pour l'assistance en cas de vol de véhicule n'importe où en Europe, les communications GSM et l'abonnement correspondant, ainsi que les avantages en assurance véhicule obtenu auprès de partenaires assureurs.

Le segment « autres » correspond à la vente seule de l'alarme, hors services.

Volumes vendus	2003	2004	2005
Vol Pack France		1 000	2 000
Vol autres France	640	2 000	7 000
Vol autres Europe		2 000	11 000
Total (unités)	640	5 000	20 000

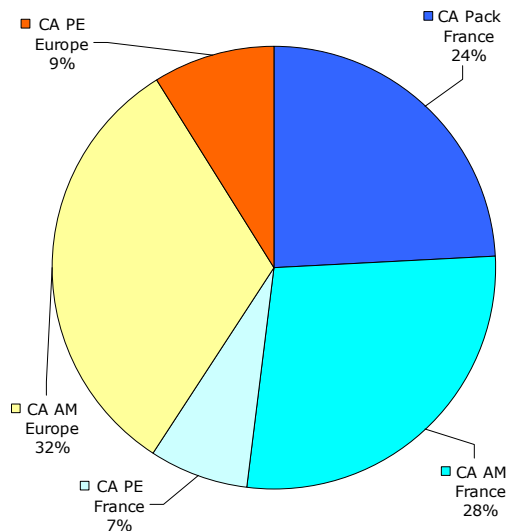
Chiffre d'affaires	2003	2 004	2 005
CA Pack France		1 201	1 980
CA autres France	255	800	2 100
CA autres Europe		660	2 750
Total (K€)	255	2 661	6 831

Ci-contre sont présentés les volumes de ventes et chiffres d'affaires prévus pour 2004 et 2005. La société souhaite développer en propre la commercialisation de son produit en France. Pour l'export, elle fera appel à des acteurs spécialisés dans les différentes régions ; SPAL étant un exemple de sa politique commerciale à l'exportation puisque sur les 2 000 alarmes vendues à l'export, SPAL a passé commande de 1 500 unités sur 2004



Les parts de marché présentées ci-contre concernent le marché européen (1) : le marché after-market devrait représenter 130 000 unités en 2004, puis 300 000 unités en 2005. Le marché post-équipement devrait représenter 100 000 unités en 2004 puis 250 000 unités en 2005.

Les taux de Silicon Web Group incluent la marque Silicon Scan et les marques des autres distributeurs (SATI de SPAL notamment à ce jour).

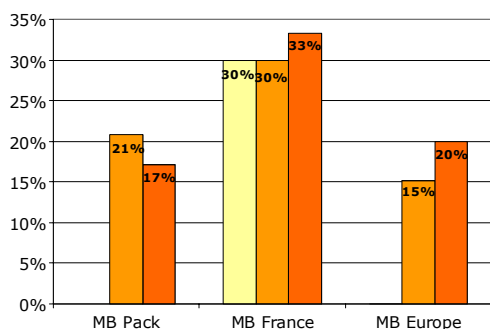


La répartition moyenne sur 2004 et 2005 des ventes selon les marchés métier et régions sont présentés ci-contre. La société ne tient pas compte des potentialités offertes par l'ouverture au marché nord-américain dans ses prévisions, n'ayant pas encore finalisé les accords préalables avec des distributeurs locaux. Néanmoins, Silicon Web Group est notamment en discussion avec le groupe américain Delphi pour la distribution du produit sur le marché nord-américain, sous une marque Delphi.

La France représente 59% des ventes prévues sur le marché européen.

Pack : produit CarePack services vendus auprès des clients finaux,
 PE : produit d'alarme vendu auprès des concessionnaires (PE=post-équipement)
 AM : produit d'alarme vendu auprès des installateurs et distributeurs spécialisés (AM=after-market)

(1) Les estimations de volumes de ventes d'alarmes « communicantes » sur le marché européen sont basées sur les estimations obtenues auprès des différents partenaires (fournisseurs et clients) et sont établies à partir des volumes de ventes connus d'alarme en France en 2002 : 300 000 unités vendues en France en 2002 sur l'after-market. Ce chiffre est stable depuis plusieurs années. Le nombre de véhicules neufs achetés en France en 2001 est de 4,8 millions de véhicules, et représente 30% du marché ciblé en Europe (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie et Royaume Uni). Les prévisions tablent sur une pénétration du marché after-market de 8% en 2005 pour les alarmes communicantes.

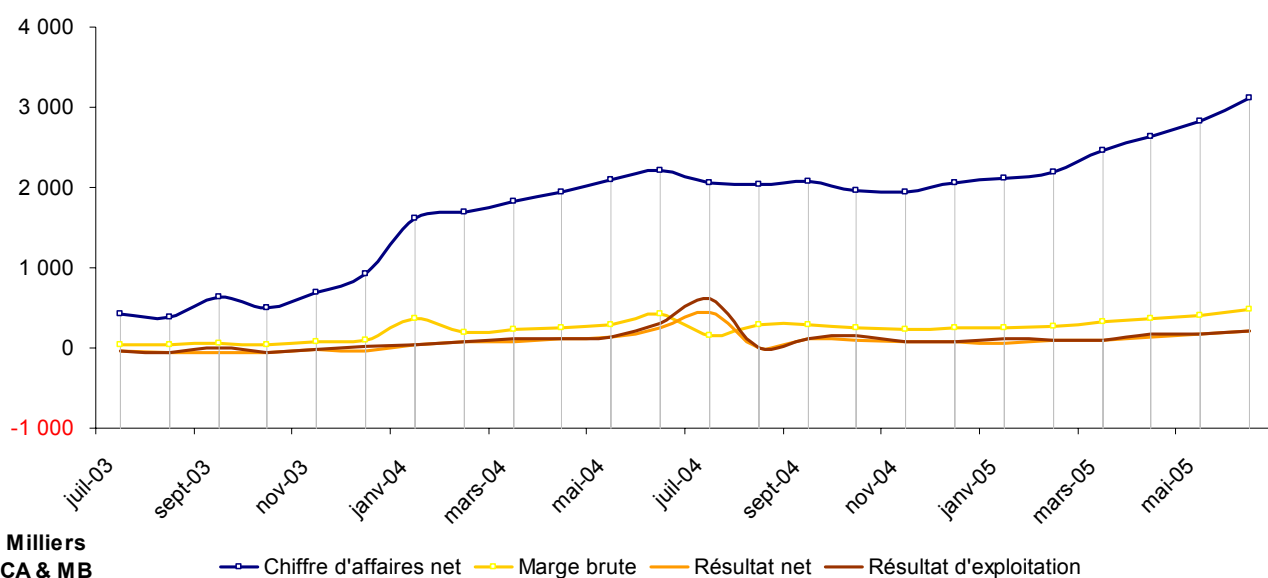


Le tableau ci-contre présente les taux de marges escomptés selon les différents marchés⁽²⁾. La marge brute du pack est inférieure à celle de la vente du boîtier seul en France en pourcentage, du fait de l'association de services externes tels que présentés précédemment. Néanmoins, en valeur absolue, cette marge est 1,2 fois supérieure à celle de la vente du boîtier nu en France.

La marge liée à la distribution en Europe est plus faible : cela est lié à la délégation de la distribution à des sociétés externes à l'entreprise sur les marchés européens.

5.3.4.2. Détails du compte de résultat

Le graphique ci-dessous présente l'évolution **mensuelle** du chiffre d'affaires, de la marge brute, du résultat d'exploitation et du résultat net :



• Le chiffre d'affaires:

Il est constaté un pourcentage de 2% du chiffre d'affaires de provision en prévision des coûts de SAV et des pertes sur ventes.

• Les achats variables:

Les coûts d'achats liés à l'alarme évoluent en 2004 et en 2005 grâce à l'augmentation des volumes de production (sous-traitée), à la baisse naturelle des coûts des éléments GSM et GPS intégrés, et l'amélioration structurelle des produits : le coût de fabrication du boîtier est de 280 euros en 2004 et baisse à 200 euros en 2005.

Les prestations liées à la commercialisation du CarePack Services sont incluses dans les achats variables. Elles représentent la télésurveillance, l'assurance, la communication et le financement. Le coût de ses services pour un CarePack Services sur trois ans (durée du contrat) est de 670 euros en 2004 puis de 620 euros en 2005, pour un pack vendu 1201 euros en 2004, puis 990 euros en 2005.

Les coûts de transports sur ventes (assurances incluses par le transporteur) représentent 1,5% du chiffre d'affaires.

L'assurance crédit correspond au coût de la SFAC, soit 0,4% du chiffre d'affaires. Néanmoins, les négociations avec la SFAC permettent à la société d'envisager un taux réduit à 0,3% à partir de juillet 2004. Hypothèses exclus du business plan.

⁽²⁾Taux de marge brute : (vente - coût d'achat lié au vente)/ vente

- **Les salaires et charges sociales:**

La masse salariale en coûts complets représente 377 000 euros en 2003 et augmente à 872 330 euros en 2005 : le nombre de salariés dans l'entreprise devrait augmenter de 10 en 2003 à 17 à fin 2005. Cela est principalement lié à l'accroissement de l'équipe commerciale et de gestion de clientèle et SAV (5 employés supplémentaires). Les salaires augmentent en moyenne de 3% par an.

- **Les autres achats et charges externes:**

Il s'agit principalement des coûts de fonctionnement de l'entreprise (énergie, communication, assurance, déplacements et loyers). Ces postes augmentent de 3% à 10% par an en moyenne.

- **Calcul de l'impôt :**

CALCUL DE L'IMPÔT		
	30/6/04	30/6/05
Résultat comptable avant IS	435 621	1 405 430
Réintégration de l'amortissement des CAR de l'exercice	145 714	145 714
Déduction extra comptable des coûts d'émission	-150 000	
Imputation des déficits et ARD	-339 240	
Résultat imposable	92 095	1 551 145
Impôt sur Résultat imposable	30 695	516 997
Impôt sur coûts d'émission	49 995	
Impôt net	80 690	516 997

- Les charges à répartir constatées dans les comptes de Silicon Web Group au 30 juin 2003 engendrent un amortissement annuel de 165 714 euros ; lequel est réintégré dans le calcul du résultat imposable en fin d'exercices dans les comptes prévisionnels 2004 et 2005,
- Les coûts externes à Silicon Web Group, liés à l'introduction en Bourse de la société, ont été imputés sur la prime d'émission, nets d'impôts. Ils représentent une valeur nette d'impôt de 100 K€,
- Ces mêmes coûts d'émission sont déduits du résultat comptable afin d'estimer le résultat imposable,
- L'effet impôt de l'imputation des coûts d'émission (originellement déduit du montant brut des frais externes réintégré en prime d'émission) est additionné au montant de l'impôt sur le résultat imposable afin d'obtenir le montant net d'impôt à payer en 2004.

5.3.4.3. Détails du Bilan

- **Les immobilisations:**

Les investissements sont de 50 000 euros en 2004 et de 100 000 euros en 2005. La société sous-traite la production des alarmes et ne nécessite par conséquent pas d'investir dans un outil de production en propre. Ces investissements concernent essentiellement des coûts d'aménagement et d'équipement mobilier et informatiques liés à l'évolution du personnel.

Le fonds de commerce est déprécié de 100% en 2004, dans l'optique d'une introduction en Bourse réussie qui conduirait à abandonner l'activité informatique pour se consacrer exclusivement à la téléphonie et à l'alarme

Les immobilisations sont dépréciées en linéaire sur cinq ans en moyenne et concernent les installations techniques et aménagement et autres immobilisations corporelles.

- **Les stocks :**

Les stocks de marchandises en téléphonie sont maintenus stables sur la période, en raison de leur forte rotation. Les stocks d'alarme représentent le volume des ventes prévues pour le mois suivant : l'entreprise sous-traite sa production, celle-ci prévoit donc un stock tampon d'un mois pour assurer la qualité des livraisons.

- **Les créances:**

Dans la téléphonie, la plupart des clients règlent leurs factures au comptant. Seules les grandes centrales (telles que Carrefour ou la FNAC) ont un délai de règlement à 30 jours.

Dans l'alarme, les modes de règlement varient entre le paiement comptant et un délai de règlement de 30 à 60 jours.

Par prudence, l'entreprise constate en moyenne des créances représentant un mois de chiffre d'affaires.

• **Les charges à répartir:**

Les charges à répartir représentent une partie des investissements financés en interne par Silicon Web Group au 30 juin 2003, et ont une valeur nette de 510 000 euros au 30 juin 2003.

Le principe d'amortissement est le suivant : les charges sont amorties sur la durée restant à amortir entre la date de constatation de la charge et le 31 décembre 2006. De plus, notamment pour les charges antérieures à 2002, leur durée d'amortissement ne peut excéder cinq ans.

• **Les capitaux propres :**

Le capital social est augmenté à 350 000 euros en novembre 2003 par incorporation des réserves. En 2004, il inclue une augmentation de capital supplémentaire de 650 000 euros net des frais d'introduction (nets d'impôt).

• **Les provisions:**

Il s'agit d'une provision pour risques divers représentant 1% du chiffre d'affaires, en supplément du montant de 2% du chiffre d'affaires constaté en pertes pour SAV et autres pertes sur ventes dans le compte de résultat.

Cette provision n'est affectée à aucun risque connu à ce jour et est comptabilisée à titre prudentiel

• **Les dettes financières:**

Elles concernent l'état des dettes financières au 30 juin 2003. La société souhaite réduire ce montant de dettes financières dans le temps, en tenant des besoins financiers liés à l'exploitation, afin de ne pas altérer les capacités d'exploitation notamment en téléphonie. Il est prévu un remboursement partiel de 0,9 million d'euros en 2005, en fonction des capacités de trésorerie générées sur la période. La politique de Silicon Scan sera évidemment et avant tout de conserver un niveau de trésorerie élevé afin d'assurer la croissance de l'activité téléphonie, liée essentiellement aux capacités d'achats courts terme de l'entreprise.

• **Les dettes fournisseurs:**

Les dettes fournisseurs concernent l'alarme ; les fournisseurs téléphonie étant payés au comptant et à la livraison. Les dettes fournisseurs alarmes concernent les sous-traitants et autres fournisseurs des éléments GSM et GPS. Elles représentent un mois d'achat.

• **Engagements Hors Bilan**

Le 9 juin 2003, Monsieur Eric TEBOUL a abandonné une partie du compte courant à hauteur de 400 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune. En février 2004, Monsieur Eric Teboul a abandonné un compte courant de 200 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune avec effet rétroactif au 30-06-2003.

Monsieur Eric TEBOUL s'engage à ne pas réclamer les 600 000 euros au cours des deux prochains exercices. De plus, ce dernier s'engage à procéder au remboursement de son compte courant sous réserve que les capitaux propres excèdent 2,6 millions d'euros.

5.3.4.4. Hypothèse du business plan à 75%

Le bilan et le compte de résultat se présenterait ainsi :

(en euros)	30/06/2003		30/06/2004 (p)		30/06/2005 (p)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Actif immobilisé	798 808	36,5%	666 070	14,5%	579 515	9,5%
Actif circulant	1 391 234	63,5%	3 912 463	85,4%	5 499 279	90,5%
Total du bilan	2 190 042		4 578 682		6 078 794	
Fonds Propres	435 527	19,9%	1 335 051	29,2%	2 214 110	36,4%
Dettes financières	1 146 692	52,4%	1 878 333	41,0%	982 500	16,2%

Dans l'hypothèse d'une réalisation de l'augmentation de capital à 75% de l'émission envisagée, le différentiel du produit issu de l'émission, à savoir 187 500 euros, serait compensé par une ligne d'escompte autorisé permettant ainsi de ne pas modifier le développement des activités.

(en euros)	30/06/2003		30/06/2004 (p)		30/06/2005 (p)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires	8 605 227		14 924 599		27 470 794	
Résultat d'exploitaton	26 943	0,3%	440 569	3,0%	1 407 253	5,1%
Résultat courant	-39 021	-0,5%	431 715	2,9%	1 396 055	5,1%
Résultat exceptionnel	80 461	0,9%				
Résultat net	41 440	0,5%	351 025	2,4%	879 059	3,2%

Il a été retenu une charge financière de 5% sur 5 mois pour l'année 2004 et sur 12 mois pour l'année 2005 venant s'imputer sur le résultat net pour un montant respectif de 3 906 euros en 2004 et 9 375 euros en 2005.

5.4 HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES ET MEMBRES DE SON RESEAU PRIS EN CHARGE PAR LA SOCIETE

Les honoraires du commissaire aux comptes pris en charge par SILICON WEB GROUP au titre de l'exercice 2002-2003.

	Monsieur MARTINI	
	Montant	%
Certificat ^o des Comptes, examen des comptes Individuels et consolidés Mission accessoires	5 335	41,5%
Sous-Total Audit	5 335	41,5%
Projet d'émission de bons de souscription autonome : Rapport du conseil d'administration et à l'assemblée générale extraordinaire du 23-10-2003	2 500	19,5%
Inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris : Attestation sur les comptes pro forma au (30-06-2000, 30-06-2001, 30-06-2003) Rapport sur les comptes prévisionnels au 30/06/2004 et 30/06/2005 Attestation sur le prospectus final relatif à l'inscription	5 000	39,0%
Sous-Total Autres	7 500	58,5%
TOTAL GENERAL	12 835	100%

C H A P I T R E 6

• RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ADMINISTRATION ET LA DIRECTION •

6.1 COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE

6.1.1 Composition des organes d'administration et fonctionnement

• **Président du Conseil d'Administration :**

Monsieur Eric TEBOUL,

Nommé lors de l'assemblée générale du 11 septembre 2000 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, mandat renouvelé lors de l'AG du 23 avril 2001 pour une durée d'un an, puis lors de l'AG du 28 juin 2002 pour une durée de 6 ans, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2008.

Autres mandats :

Néant

• **Membres :**

Monsieur Rolland TEBOUL

Nommé lors de la constitution de la société pour une durée de trois ans, mandat renouvelé lors de l'AG du 23 avril 2001 pour une durée de 1 an, puis lors de l'AG du 28 juin 2002 pour une durée de 6 ans, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2008.

Autres mandats :

Néant

Monsieur Cédric TEBOUL

Nommé lors de l'assemblée générale du 20 mai 2000 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, mandat renouvelé lors de l'AGE du 23 avril 2001 pour une durée d'un an puis lors de l'AGE du 28 juin 2002 pour une durée de 6 ans, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2008.

Autres mandats :

Néant

• **Conseil d'Administration**

Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur reçoit toutes les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles.

Le conseil d'administration s'est réuni 7 fois au cours du dernier exercice clos (18 mois). Le taux de présence des administrateurs était le suivant : Monsieur Eric TEBOUL 100%, Monsieur Cédric TEBOUL 100%, Monsieur Rolland TEBOUL 71%.

• **Gouvernement d'entreprise :**

A ce jour, le conseil d'administration ne compte pas d'administrateur indépendant.

Aucun rapport n'a encore été porté à la connaissance de l'AG, dans la mesure où, il n'existe pas d'administrateur indépendant et qu'aucune démarche n'a été mise en place dans ce sens. De plus, la situation actuelle des différents administrateurs était parfaitement connue des actionnaires puisqu'il s'agit d'un actionariat limité et familial.

- Aucun administrateur n'a été nommé par les salariés ;
- Aucun censeur n'a été nommé ;
- Les administrateurs doivent détenir au minimum 1 action.

6.1.2 Composition des organes de direction et fonctionnement

Directeur Général : Monsieur Eric TEBOUL
Directeur Général Délégué : Monsieur Eric GUEDJ

• Comité d'études

Le conseil d'administration peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet, pour avis à leur examen. Il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité. Il fixe la rémunération des personnes le composant. A ce jour, le conseil d'Administration n'a créé aucun comité d'étude.

6.2 INTERETS DES DIRIGEANTS DANS LE CAPITAL DE L'EMETTEUR, DE LA OU LES FILIALE(S) DE L'EMETTEUR, OU CHEZ DES CLIENTS OU FOURNISSEURS SIGNIFICATIFS DE L'EMETTEUR

6.2.1 Rémunération totale des mandataires sociaux

Rémunération individuelle brute y compris avantage de toute nature au titre de l'exercice clos au 30 juin 2003 :

- Monsieur Eric TEBOUL : Rémunération fixe au titre de l'exercice clos au 30-06-2003 de 67.134€ bruts.
- Monsieur Rolland TEBOUL : Néant
- Monsieur Cédric TEBOUL : Rémunération fixe brute versée par la société au 30-06-2003 de 4 900 €.
- Monsieur Eric GUEDJ : Rémunération fixe au titre de l'exercice clos au 30-06-2003 de 74 160 € bruts en sa qualité de Directeur Général Adjoint.

Les administrateurs n'ont perçu aucun jeton présence, aucune rémunération variable, ni aucun avantage en nature au titre de l'exercice clos au 30-06-2003. Les autres mandataires sociaux n'ont reçu aucune rémunérations ou avantage en nature.

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

Néant

6.2.3. Informations sur la nature des opérations conclues entre la société et le Président du Conseil d'Administration, les membres du Conseil d'Administration, les actionnaires détenant une fraction des droits de vote supérieure à 5%.

• Comptes courants d'actionnaires personnes physiques :

Le 9 juin 2003, Monsieur Eric TEBOUL a abandonné une partie du compte courant à hauteur de 400 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune.

En février 2004, Monsieur Eric Teboul a abandonné un compte courant de 200 000 euros avec clause de retour à meilleure fortune avec effet rétroactif au 30-06-2003.

Monsieur Eric TEBOUL s'engage à ne pas réclamer les 600 000 euros au cours des deux prochains exercices. De plus, ce dernier s'engage à procéder au remboursement de son compte courant sous réserve que les capitaux propres excèdent 2,6 millions d'euros.

Il est à noter que le compte courant de Monsieur Eric TEBOUL ne donne lieu à aucune rémunération d'intérêt.

• Prêts et garanties accordés en faveur des membres du Conseil d'Administration :

Néant

• Conventions réglementées devant être ratifiées par la prochaine l'Assemblée Générale d'approbation des comptes :

Le rapport spécial du commissaire aux comptes sur l'exercice clos au 30-06-2003 a omis de présenter les conventions suivantes :

- La cession du fonds de commerce entre la société Silicon Web Group et Silicon Web Computers réalisé en octobre 2002 moyennant le prix de 274K€.

- L'abandon de compte courant de Monsieur Eric Teboul de 400 000 euros, relatif à l'exercice du 01-01-2002 au 30-06-2003.

Ces conventions réglementées devront être ratifiées lors de la prochaine assemblée d'approbation des comptes.

6.3. MENTION DES SCHÉMAS D'INTERESSEMENT DU PERSONNEL

6.3.1. Contrats d'intéressement et de participation

Néant

6.3.2. Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux cinq premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers.

Néant

6.4. INDÉPENDANCE DES DIRIGEANTS ET DES MANDATAIRES SOCIAUX DANS LE CAPITAL DE CHEZ CLIENTS ET FOURNISSEURS ET ABSENCE DE CONFLIT D'INTERÊT

Les dirigeants et les mandataires sociaux de la société SILICON WEB GROUP n'ont aucun lien capitalistique et aucun conflit d'intérêt avec l'ensemble des fournisseurs et clients de la société.

C H A P I T R E 7

● EVOLUTIONS RECENTES ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT ●

7.1 RAPPEL DES CHIFFRES CLES

L'exercice au 30-06-2003, d'une durée exceptionnelle de 18 mois se clôture par un résultat net de 56K€, soit en donnée pro forma sur 12 mois un résultat net de 41K€. Le chiffre d'affaires est en progression de 15,7% par rapport à l'exercice précédent (en données pro forma sur 12 mois).

La baisse du résultat d'exploitation 2003 par rapport à l'exercice précédent et plus particulièrement à 2001 tient aux charges supplémentaires induites par le développement de l'alarme communicante :

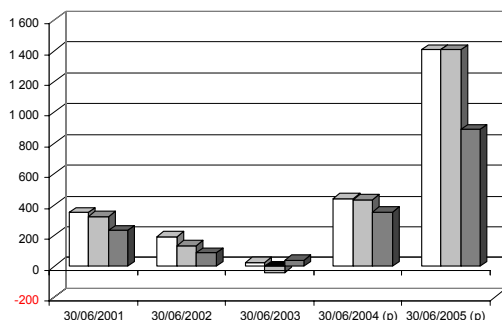
- progression du poste « achat de marchandise » fortement accentué par l'activité alarme et le stockage de produits finis y afférent.
- Le poste « autres achats et charges externes » progressent également de façon significative du fait des développements du produit alarme.
- augmentation des charges de personnels liés au recrutement de personnel dédié à l'activité alarme

Enfin, le renforcement des dettes financières de l'entreprise en l'occurrence des concours bancaires induit une charge financière en augmentation.

(en euros)	30/06/2001		30/06/2002		30/06/2003		30/06/2004 (p)		30/06/2005 (p)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires	6 019 625		7 492 069		8 605 227		14 774 599		27 470 794	
Résultat d'exploitaton	351 418	5,8%	193 391	2,6%	26 943	0,3%	440 569	3,0%	1 407 253	5,1%
Résultat courant	324 553	5,4%	133 900	1,8%	-39 021	-0,5%	435 621	2,9%	1 405 430	5,1%
Résultat exceptionnel	24 805	0,4%	-23 724	-0,3%	80 461	0,9%				
Résultat net	234 574	3,9%	86 957	1,2%	41 440	0,5%	354 931	2,4%	888 434	3,2%

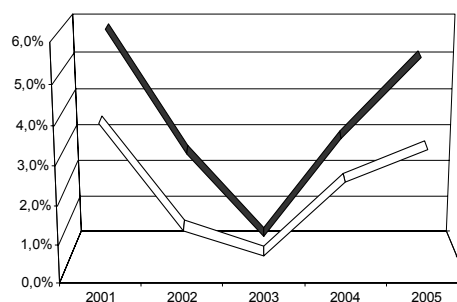
Evolution des SIG

Keuros



□ Résultat d'exploitaton □ Résultat courant ■ Résultat net

Evolution des résultats entre 2001 et 2005(p)



□ Résultat net ■ Résultat d'exploitaton

7.2 EVOLUTIONS RECENTES

Pour diversifier son activité et afin de devenir une entreprise performante qui présente un projet fiable et une croissance élevée, Silicon Web Group a consacré toute sa capacité de financement à l'élaboration d'un nouveau produit : un boîtier communicant, dont la principale application est une alarme pour automobile et un excellent outil de communication et de gestion de parc.

Ainsi, Silicon Web Group présente aujourd'hui deux métiers distincts et complémentaires en terme de répartition des risques et de valorisation.

Le métier d'intermédiation en téléphonie est intégralement maîtrisé par la société : son savoir-faire repose sur une maîtrise du réseau d'approvisionnement à l'échelle européenne et sur une qualité de service clients qui la classe parmi les meilleurs acteurs du marché français à ce jour (Cf. le classement du Journal des Telecom en août 2003 : cinquième meilleur acteur en France en 2003). Son savoir-faire concerne une disponibilité totale des commerciaux dans leur rôle de conseil et d'approvisionnement auprès des clients, une maîtrise des prix de vente qui permet à Silicon Web Group de se positionner en permanence avec un tarif inférieur aux principaux concurrents, et une gestion des stocks et de la distribution qui garantit à ses clients une qualité en matière de disponibilité et de réactivité.

La construction de la structure de la clientèle en téléphonie démontre par ailleurs la concrétisation par Silicon Web Group de son ambition commerciale : les acteurs majeurs de marché ont été ciblés par mode de distribution (grandes centrales généralistes, grossistes, VAD par Internet et autres principaux acteurs locaux). A ce jour, Silicon Web Group est par exemple en train de concrétiser un accord national avec la centrale d'achat Carrefour, suite à la qualité des prestations fournies depuis plus de six mois auprès de son réseau en région PACA. L'objectif est de répartir équitablement le chiffre d'affaires entre les différents modes de distribution afin de diversifier le risque client et de pérenniser la croissance du chiffre d'affaires.

En conclusion, l'intermédiation en téléphonie a pour qualité essentielle de générer des flux de trésorerie récurrents et croissants et une marge certaine à long terme.

Le métier du boîtier communicant est bien différent du précédent. Silicon Web Group a su saisir l'opportunité technologique que représente l'intégration moderne de nouveaux outils technologiques : l'association du GSM et du GPS à la sécurité et aux services de gestion de parcs pour l'automobile. Par exemple, la société a su proposer avant tous ses concurrents un produit fiable et performant, seul capable d'offrir un moyen de communication par message (SMS) et par la voix (appel vocal), et également seul produit complet véritablement autonome, reliant directement le véhicule à son utilisateur. L'équipementier SPAL est la principale démonstration à ce jour des qualités intrinsèques au produit Silicon Scan : cet acteur, quatrième équipementier mondial en alarme pour l'industrie automobile a sélectionné Silicon Scan après plus d'un an de recherches et d'analyses des différents produits disponibles sur le marché. Autre exemple significatif : l'ANVAR et la DRIRE ont apporté leur soutien au développement de ce produit. Silicon Web Group a le privilège d'être l'une des seules six entreprises sélectionnées par l'ANVAR au cours des deux dernières années pour un financement en participation au capital de l'entreprise, sous forme de BSA. L'ANVAR a préalablement estimé la valeur de l'activité alarme à 9,8 millions d'euros, sur la base du rapport de ses experts.

La production des boîtiers est intégralement sous-traitée. La société se charge principalement d'effectuer un dernier contrôle de fonctionnement afin de s'assurer de la qualité des produits distribués. Ceci a pour avantage de réduire considérablement les risques financiers : peu d'investissement en interne et des commandes de production en phase avec des perspectives de vente à court terme.

La recherche et développement est coordonnée par Silicon Web Group, en partenariat avec un cabinet d'étude externe renommé parmi les constructeurs automobiles : SYMES (filiale de la société ONE-TOO).

Silicon Web Group joue ici un rôle à forte valeur ajoutée de créateur, d'intégrateur et de distributeur, dans un métier innovant et aux fortes potentialités, en prenant bien soin de limiter ses coûts d'investissement au minimum nécessaire.

La valeur ajoutée de ce produit est la création d'une marque commerciale aujourd'hui reconnue sur le marché français : Silicon Scan. C'est également la capacité pour l'entreprise de diversifier ses modes de distribution en vendant sous sa propre marque en France et en s'associant à des acteurs internationaux pour promouvoir et assurer la distribution à plus grande échelle, dans les meilleurs délais.

Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2003-2004 est de 1,5 millions d'euros. Il faut constater que ce premier trimestre ne représente que 1,5 mois de travail effectif étant donné la faiblesse des activités entre le 15 juillet et le 31 août en raison des congés pris habituellement à cette période dans la profession de la téléphonie.

7.3 PERSPECTIVES D'AVENIR

L'entreprise fait appel au marché pour l'assister dans le financement de sa croissance et renforcer sa structure financière. La réalisation de l'augmentation de capital permettra à la société de financer le développement des activités de téléphonie en France et à l'export mais également de renforcer la capacité commerciale sur l'activité de l'alarme.

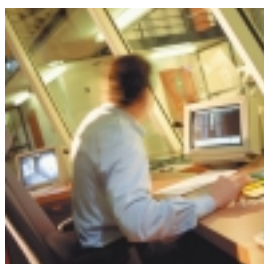
Le marché de la téléphonie a démontré sa forte potentialité en terme de renouvellement du parc installé notamment grâce au développement permanent de nouvelles technologies et application. Le lancement en fin 2004 de la troisième génération de communication mobile, lui garanti une croissance à long terme, le téléphone mobile devenant petit à petit une véritable interface aussi bien ludique que professionnelle indispensable à l'évolution et aux besoins des modes de communication modernes.

Silicon Web Group souhaite développer son activité en intermédiation en obtenant la capacité de répondre aux attentes de ses interlocuteurs français et étrangers, à travers l'amélioration de sa trésorerie, donc de sa capacité d'achat. La politique de distribution est orientée vers un élargissement de la distribution aux grandes centrales d'achats européennes, après l'achèvement des négociations en cours avec Carrefour, la FNAC et AUCHAN. En ce qui concerne les acteurs internationaux avec lesquels la société a déjà eu l'opportunité de réaliser des échanges, Silicon Web Group aura l'occasion de réaliser des opérations plus récurrentes, ayant obtenu des capacités de financement nouvelles par l'augmentation de capital. L'Europe est un vecteur de développement important pour la société, qui compte à moyen terme ouvrir des bureaux de représentation dans les principaux pays européens.

Le marché du boîtier communicant est en phase de réalisation. Les services qu'il procure sont particulièrement attractifs et sont de plus en plus validés par les opérateurs économiques (les assureurs, les loueurs courte et longue durée et les gestionnaires de flottes). Par exemple, un constructeur automobile pourra bientôt, grâce à cet outil, proposer un service d'assistance dépannage préventif en temps réel, ayant ainsi l'opportunité d'être à l'écoute permanente du véhicule et d'être alerté instantanément dès que l'environnement opérationnel d'un véhicule sera dégradé. Il aura alors l'occasion de contacter l'utilisateur et de lui proposer une réparation immédiate dans un centre préalablement identifié proche de sa localisation connue. Autre exemple, un loueur de véhicule courte durée ne sera plus obligé d'effectuer physiquement le contrôle du kilométrage parcouru ou du niveau d'essence à la réception et préalablement à la facturation du client : il lui suffira d'interroger instantanément le véhicule à son dépôt et à distance, améliorant sa qualité de service en terme de délai et en terme de réduction de prix grâce à une amélioration de ses coûts de fonctionnement.

Silicon Web Group consacrera son développement commercial au marché public avec son offre CarePack et CarePack Services en se basant sur sa pénétration dans les différents réseaux de distribution spécialisés et généralistes : la société estime être référencée aujourd'hui chez près de 80% des acteurs spécialisés en France.

Le développement commercial auprès des clients grands comptes concerne les assureurs, les gestionnaires de parc et les loueurs courte et longue durée. La société est déjà en négociation avec des opérateurs significatifs, notamment dans l'assurance : MATMUT, MMA et le GAN, et dans la location : LEASE PLAN, AVIS, EUROPCAR et HERTZ. L'évolution CAN du produit, prévue pour le premier semestre 2004, a été présentée en avant-première au salon EQUIP'AUTO de Paris en octobre 2003, et a su parfaitement répondre aux attentes de ces clients potentiels. Ce nouveau produit est aujourd'hui le seul sur le marché à avoir pu être présenté auprès de ces contacts commerciaux. Il aura la grande faculté d'être paramétrable et de s'adapter parfaitement aux données que souhaitent exploiter ces clients potentiels, tout en garantissant une optimisation de son coût d'achat d'installation.



1^{ère} avenue - 18^e rue - BP 180 - 06 513 CARROS CEDEX
Tél. : +33 (0)4 92 08 58 58 - Fax : +33 (0)4 92 08 58 59
www.siliconweb-group.com — email : silicon.web@wanadoo.fr