



# Résultats annuels 2008

## Stratégie et perspectives

01 / 04 / 2009



## Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

# SQLI aujourd'hui

- Acteur de premier plan du marché français de l'e-business
  - ▶ 1 936 collaborateurs à fin 2008
  - ▶ 158 M€ de chiffre d'affaires
  - ▶ Top 3 français, N°1 des pure players
  
- Activité équilibrée entre Conseil et Intégration
  - ▶ 40% en Conseil (SAP, Web Agency,...) et Solutions (Santé, MCO, ...)
  - ▶ 60% en Intégration (CMMI et Offshore)
  
- Présence géographique au plus près de nos clients
  - ▶ 11 bureaux en France
  - ▶ 5 sites en Europe (Benelux, Espagne et Suisse)
  - ▶ 2 sites hors d'Europe (Canada et Maroc)
  - ▶ 2 unités Offshore au Maroc





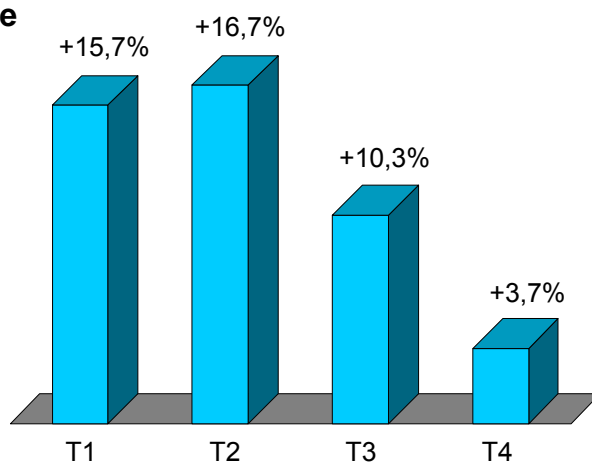
## Sommaire

- Présentation du groupe
- **Faits marquants de 2008**
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

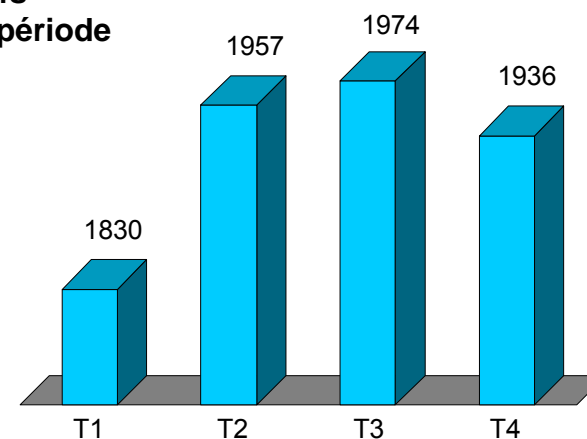
# Contexte atypique

- Une croissance soutenue jusqu'en septembre
  - ▶ Marché en hausse, conforme aux attentes (+5% à +7%)
  - ▶ Chiffre d'affaires (+13,7% en organique) et effectifs (+144 collaborateurs) en progression
  
- Un arrêt brutal au quatrième trimestre
  - ▶ Allongement des délais de prise de décision
  - ▶ Ralentissement volontaire de la croissance et gel des embauches

**Croissance organique 2008**

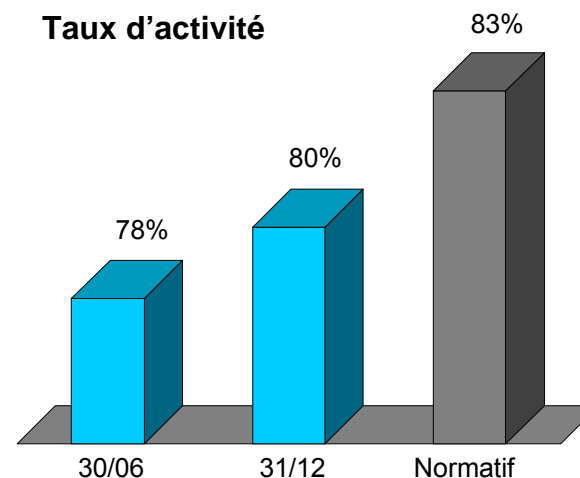


**Effectifs fin de période**



# Taux d'activité impacté

- Une organisation perturbée au premier semestre
  - ▶ Contrecoup de la forte croissance des 3 dernières années
  - ▶ Nouvelle organisation par pôles de compétence
  - ▶ Problème managérial en région parisienne
  
- Une conjoncture moins favorable en fin d'année
  
- Un taux d'activité annuel en redressement mais inférieur de 3 points au niveau normatif
  - ▶ Moins bonne couverture des charges
  - ▶ Impact direct sur la marge opérationnelle





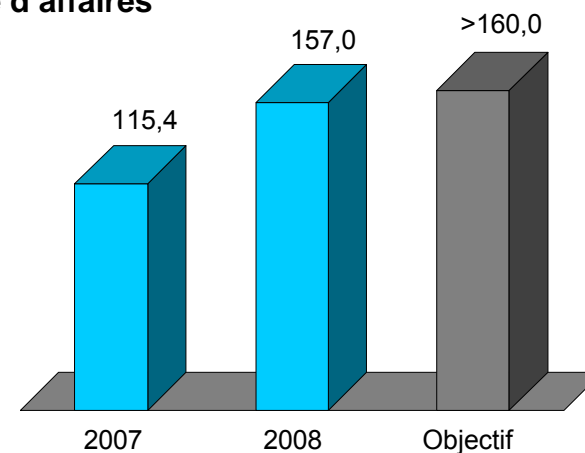
## Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

# Chiffre d'affaires

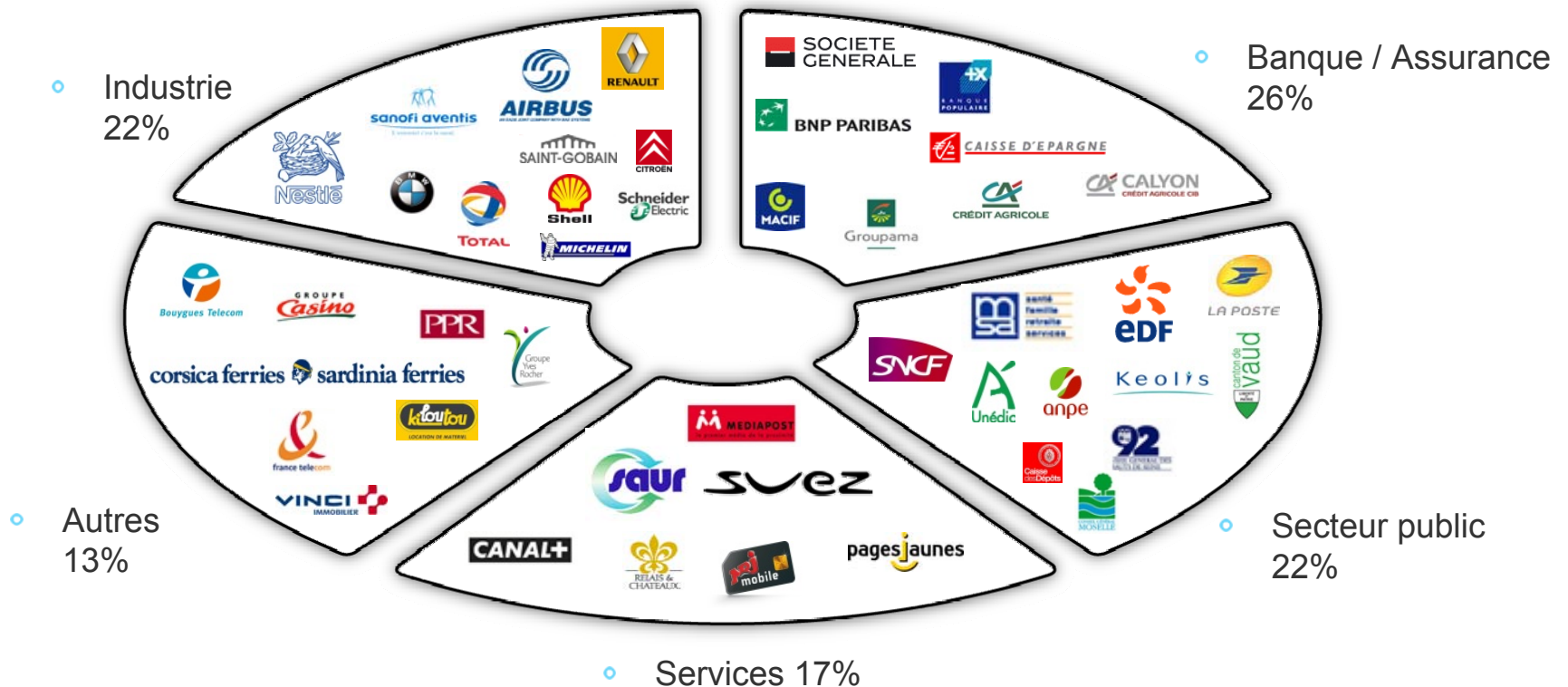
- Un chiffre d'affaires légèrement inférieur à l'objectif
  - Ralentissement au quatrième trimestre
- Une croissance organique supérieure au marché : +11,3%
- Une performance globale (+36,1%) tirée par les acquisitions de 2007
  - Alcyonix, Iconeweb, actifs d'Amphaz, Urbanys et EoZen
- Une amélioration du TJM
  - 580 € en 2008 contre 440 € en 2007 (+30%)

Chiffre d'affaires



# Portefeuille client

- Une répartition sectorielle équilibrée
  - ▶ Montée en puissance de SAP dans l'Industrie
  - ▶ Diminution de la part relative de Banque / Assurance (26% contre 31% en 2007)





# Compte de résultat

En k€	2007	2008
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>115 362</b>	<b>157 028</b>
Résultat opérationnel courant avant valorisation des stock options	8 489	7 348
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>8 328</b>	<b>6 336</b>
Résultat opérationnel	8 551	6 336
Coût de l'endettement financier net	(458)	(1 197)
Autres produits et charges financiers	(122)	(701)
Charge d'impôt	(2 668)	(1 171)
Résultat net	5 303	3 152
<b>Résultat net, part du groupe</b>	<b>5 303</b>	<b>2 827</b>

- Taux d'activité inférieur de 3 points au niveau normatif
  - ▶ Impact estimé ≈ 3,5 points sur la marge opérationnelle
- Charges liées à la finalisation du plan de transformation ≈ 1 M€



# Tableau de financement

En k€	2007	2008
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>9 006</b>	<b>7 398</b>
Variation du BFR	(9 289)	4 958
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>(283)</b>	<b>12 356</b>
Incidence des variations de périmètre	(13 260)	(12 700)
<b>Flux d'investissement</b>	<b>(15 913)</b>	<b>(14 910)</b>
Augmentation de capital	5 612	7 858
Variation d'emprunts	10 607	(340)
<b>Flux de financement</b>	<b>15 712</b>	<b>6 233</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(484)</b>	<b>3 679</b>

- Exploitation : forte réduction du BFR
  - ▶ Optimisation des créances clients (facturation, délais de recouvrement)
  - ▶ Pas de recours à l'affacturage (44 M€ de réserve non utilisée)
  
- Investissement & financement : 2<sup>ème</sup> tranche du rachat d'EoZen
  - ▶ Paiement en titres et en numéraire



# Bilan

Actif (en k€)	12/2007	12/2008
Goodwill	38 526	44 380
Immobilisations	7 033	7 591
Autres actifs non courants	287	289
Actifs courants	67 347	66 242
<b>Trésorerie et équivalents</b>	<b>8 701</b>	<b>12 850</b>
<b>Total</b>	<b>121 894</b>	<b>131 352</b>

Passif (en k€)	12/2007	12/2008
<b>Capitaux propres</b>	<b>45 848</b>	<b>56 104</b>
Provisions long terme	705	842
Autres passifs non courants	352	269
Passif courant	58 478	58 144
<b>Dettes financières</b>	<b>16 374</b>	<b>16 130</b>
<b>Total</b>	<b>121 894</b>	<b>131 352</b>

- Réduction de l'endettement financier net
  - ▶ 3,3 M€ fin 2008 (-57%), gearing inférieur à 6%
- Impact des acquisitions
  - ▶ Pas de dépréciation du Goodwill
  - ▶ Complément de prix à verser pour EoZen au S1 2009 (2 M€ en numéraire et en titres)
- CIR : actif non reconnu de 4 M€, versement attendu au S1 2009



## Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

The background of the slide features a grayscale image of two fencers in a sparring stance. Overlaid on this image are two large white plus signs. A black rectangular box is positioned over the center of the image, containing the title text in light blue.

## Objectifs du plan 2005-2008

- Conforter notre position de leader dans l'e-business
  - ▶ Industrialisation des process d'Intégration (CMMI et Offshore)
  - ▶ Montée en puissance dans le Conseil
  - ▶ Réorganisation en pôles de compétence
    - Favoriser le cross-selling
  
- Développer des solutions complémentaires à forte valeur ajoutée
  - ▶ Acquisitions ciblées
  - ▶ Création de Solutions Métiers
  
- Améliorer les indicateurs économiques
  - ▶ Doubler le chiffre d'affaires
  - ▶ Augmenter le TJM et la taille des contrats
  - ▶ Tendre vers une marge opérationnelle structurelle de 10%



# Acquisitions ciblées

- 11 opérations réalisées en 3 ans

## Renforcement e-business

Janvier 2005	<b>LNET Multimedia</b>	Offshore
Août 2005	<b>Aston</b>	Architecture e-business
Novembre 2005	<b>Sysdeo</b>	Conseil e-business

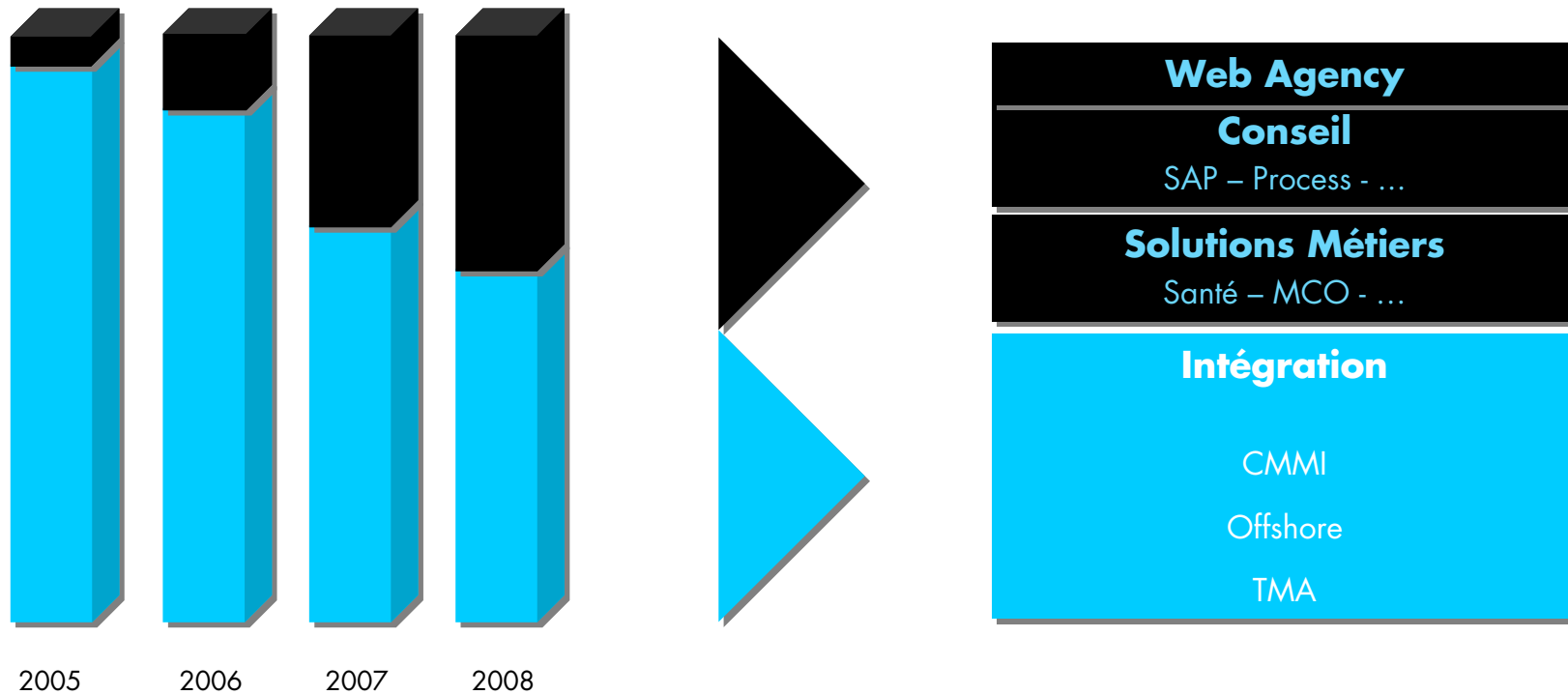
## Développement Conseil / Solutions

Juillet 2006	<b>Procea</b>	MCO
Octobre 2006	<b>Actifs d'Inlog</b>	Santé
Décembre 2006	<b>Clear Value</b>	SAP
Juin 2007	<b>Iconeweb</b>	SaaS
Mai 2007	<b>Alcyonix</b>	Conseil CMMI
Novembre 2007	<b>Actifs d'Amphaz</b>	Business Intelligence
Décembre 2007	<b>Urbanys</b>	Conseil CMMI / AMOA
Décembre 2007	<b>EoZen</b>	SAP



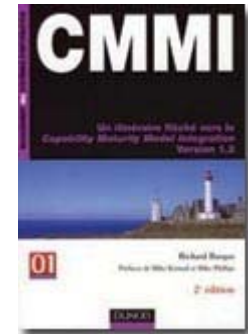
# Transformation du modèle

- Renforcement de l'offre Conseil / Solutions
  - Passage d'un modèle 90/10 à un modèle 60/40

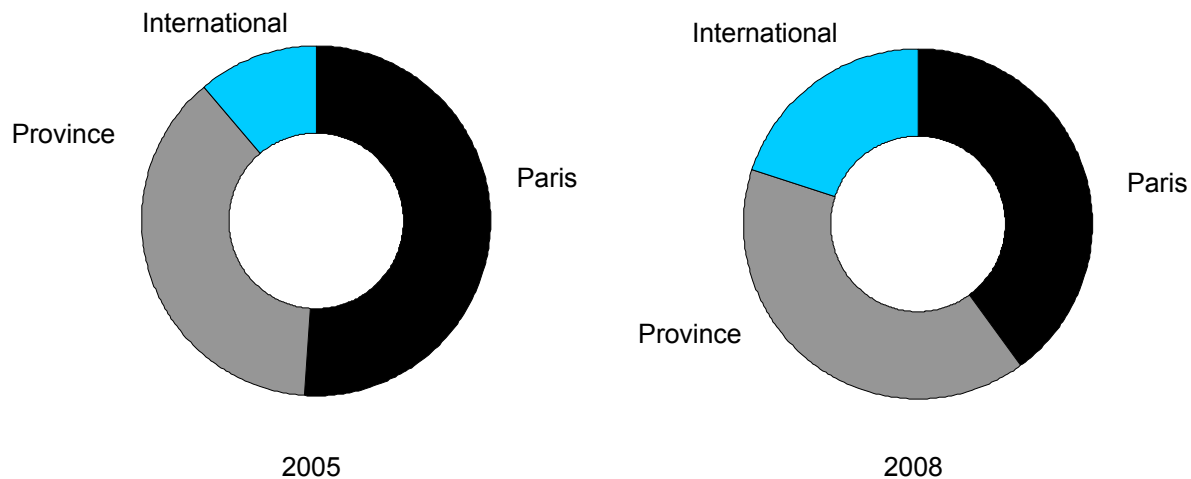


# Industrialisation de l'offre

- Une capacité à allier efficacité et compétitivité
- Une offre certifiée de haut niveau
  - ▶ 1<sup>ère</sup> SSII française certifiée CMMI, déploiement du niveau 5
  - Amélioration de 5 points de la marge brute des forfaits
  - Baisse de 40% du taux de défaut entre 2005 et 2008
- Une plateforme Offshore compétitive
  - ▶ 2 sites opérationnels au Maroc

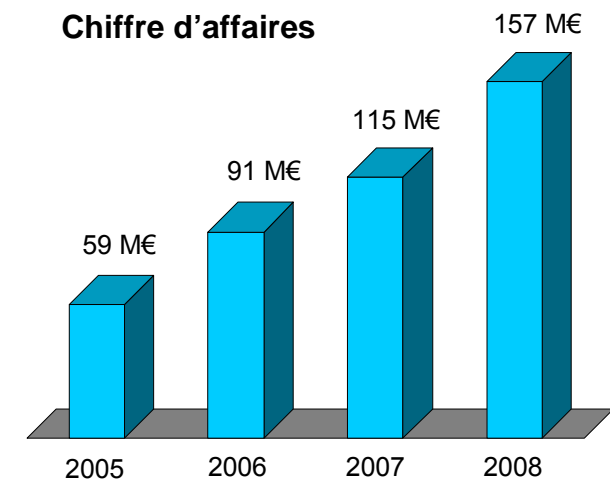


CMMI par Richard Basque  
SQLI Alcyonix Canada



# Transformation réussie

- Un statut de leader conforté
  - ▶ Top 3 des SSII françaises dans l'e-business, N°1 des pure players
  - ▶ Chiffre d'affaires multiplié par 2,7 en trois ans  
Croissance annuelle moyenne : + 40% (dont +14% en organique)
  
- Une crédibilité renforcée
  - ▶ Offre globale regroupant Conseil et Intégration
  - ▶ Commercialisation de Solutions innovantes  
Dépenses de R&D  $\approx$  2 M€ / an  
Développement d'offres Software
  - ▶ Capacité à remporter des appels d'offre de grande taille
  
- Une valeur ajoutée en forte hausse
  - ▶ TJM 2005 : 400 €
  - ▶ TJM 2008 : 580 €  
Augmentation du TJM des offres historiques  
Intégration de l'offre SAP





## ROI retardé

- Une transformation source de bouleversement
  - ▶ Croissance soutenue durant 3 ans
  - ▶ 11 sociétés intégrées
  - ▶ Modification des process pour favoriser le cross selling
- Un changement brutal de tendance en fin d'année
- Un potentiel de rentabilité supérieur
  - ▶ Effet de seuil sur la taille des projets
  - ▶ Offre combinant Service et Software
  - ▶ Maîtrise de l'avant-vente
- Une situation financière solide
  - ▶ Endettement financier net limité : 3,3 M€ à fin 2008
  - ▶ Programme de rachats d'actions :  
420 798 titres acquis, soit 1,5% du capital

**Impact sur  
l'optimisation du  
taux d'activité,  
donc sur les  
marges**

**Éléments  
validant les  
choix  
stratégiques**



## Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

A background image showing two fencers in white gear and masks, engaged in a fencing match. A large white plus sign is overlaid on the left side of the image. A black rectangular box is positioned over the text 'Nouvelle dimension'.

## Nouvelle dimension

- Une taille critique permettant désormais de capter des projets d'envergure
  - ▶ 2005 : plus gros contrat = 1,5 M€
  - ▶ 2008 : 3 contrats pluriannuels = 28 M€
- Des prises de commandes majeures signées en 2008
  - ▶ MCO : SI de la Marine Nationale  
14 M€ (co-traitance avec CS)
  - ▶ MCO : SIMMAD  
26 M€ (co-traitance avec CS et Sopra Group)
  - ▶ Santé : SI des professionnels de santé à la Martinique  
15 M€ sur 5 ans  
4 M€ de ventes de licences dont 3 M€ de licences SQLI
- Un impact sur le chiffre d'affaires à partir de 2009

A background image showing two fencers in white gear, one in the foreground and one in the background, with a large white plus sign overlaid on the left side. A black horizontal bar is positioned over the middle of the image, containing the title text.

## Ambition 2009 - 2012

- Augmenter la valeur ajoutée et la taille des projets
  - ▶ Confirmer la transformation engagée en 2005
  - ▶ Renforcer l'équilibre entre Conseil et Intégration
  - ▶ Poursuivre l'industrialisation de l'Intégration
  
- Offrir un ROI rapide aux clients
  - ▶ Forte demande dans le contexte actuel de sélectivité accrue
  - ▶ Intégration : augmentation des offres au Forfait (70% du chiffre d'affaires)
  - ▶ Conseil / Solutions : Process d'optimisation (CMO, SAP + Web)
  
- Récolter les fruits de nos efforts
  - ▶ Mutation Métier réussie
  - ▶ Exécution opérationnelle en voie de normalisation
  - ▶ Impact sur la rentabilité à venir

# Renforcement Métiers

- Une politique mariant croissance organique et acquisitions
- Un rôle de fédérateur pour des acteurs de niche
- Des axes prioritaires
  - ▶ Santé : renforcer le maillage national
  - ▶ MCO : accroître les compétences Software
  - ▶ SAP : Naga Conseil



A photograph of two fencers in white gear sparring in a fencing ring. A large white plus sign is overlaid on the left side of the image.

# Acquisition de Naga Conseil

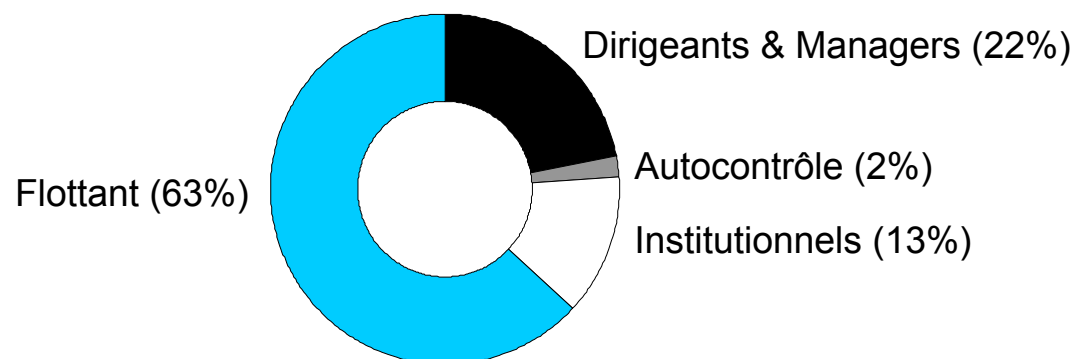
- Un cabinet de Conseil SAP
  - ▶ 20 collaborateurs à Paris
  - ▶ TJM : 750 €
  - ▶ Objectif CA 2009 : 3 M€
  - ▶ Objectif marge opérationnelle 2009 : 13,5%
- Une expertise complémentaire après Clear Value et EoZen
  - ▶ Forte compétence de Naga Conseil sur la partie ERP
  - ▶ Renforcement de l'offre sur les solutions SAP + Web
- Un impact positif sur les bénéficiaires
  - ▶ 0,7 M€ payés en numéraire
  - ▶ 0,7 M€ d'earn out sur objectifs 2009 et 2010
    - Forte croissance du chiffre d'affaires
    - Maintien de la marge opérationnelle

# SQLI & la Bourse

- Données financières
  - ▶ Nombre de titres : 34 369 711
  - ▶ Cours au 30/03/09 : 0,72 €
  - ▶ Capitalisation boursière : 24,7 M€
  
- Informations pratiques
  - ▶ Marché : Euronext Paris, compartiment C
  - ▶ Qualification Oséo FCPI
  - ▶ Codes ISIN : FR0004045540; Mnémo : SQLI
  
- Prochain rendez-vous
  - ▶ Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> trimestre, jeudi 14 mai (après Bourse)



Répartition du capital





**& solutions**  
**services e-business**