



Présentation financière / mars 2011 / Paris

Ordre du jour

SQLI aujourd'hui

Film de l'année / résultats 2010

Plan Boost / OBSAAR

Conclusion

Questions / réponses

SQLI aujourd'hui,
où en est-on ?

Chiffres clés

1.900

collaborateurs

7 agences en France

Paris, Lyon, Toulouse, Nantes,
Bordeaux, Dijon, Rouen

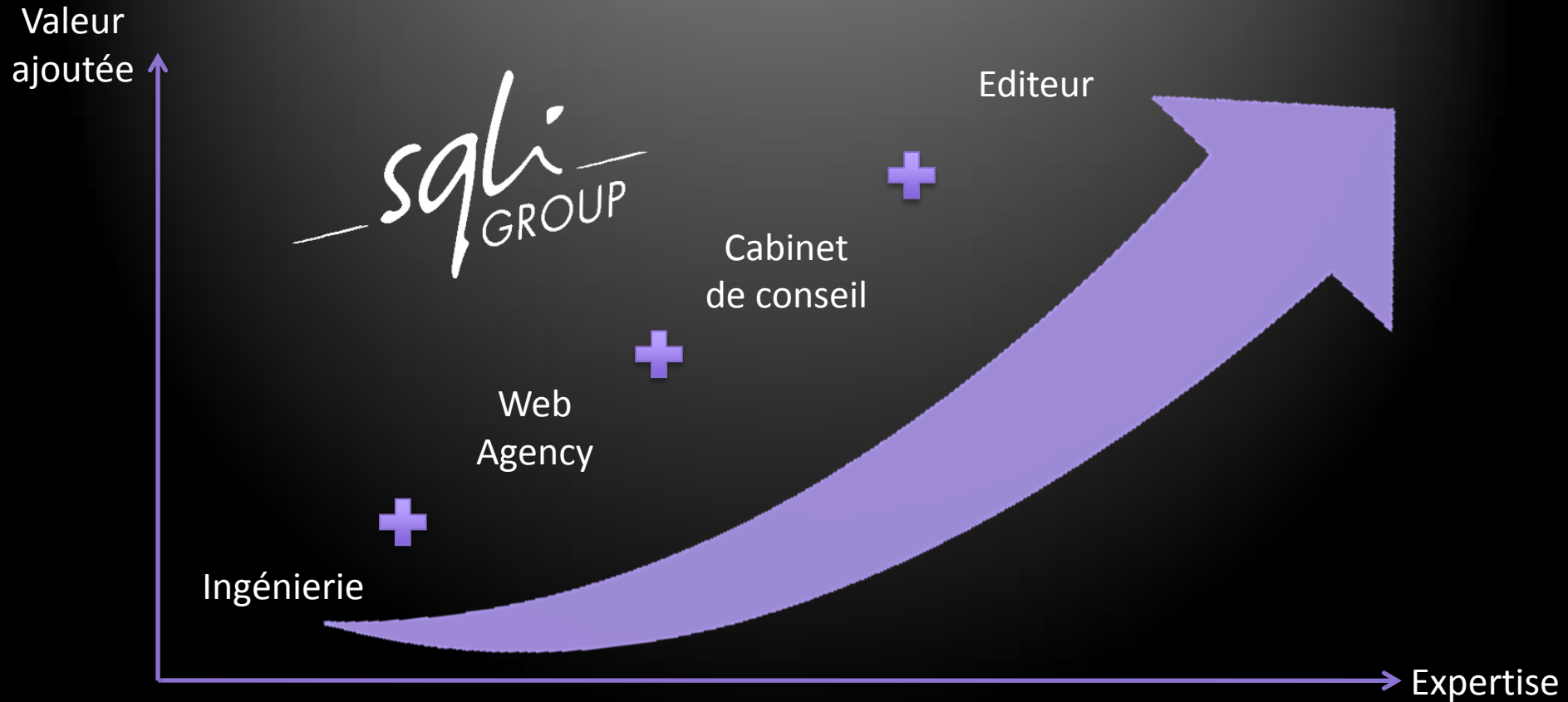
170 M€

de chiffre d'affaires

5 implantations
à l'international

Belgique, Pays-Bas, Luxembourg,
Maroc, Suisse

Une offre globale / une présence locale



Nantes



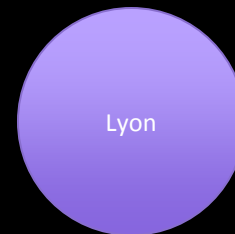
Toulouse

...



Paris

...



Lyon



Suisse

Le film de l'année 2010

Marché des SI repart

+6%

Marché des SI repart SQLI va plus vite

+8,4%

Organique

+9%

Ingenierie



+10%



+1,6%

Effet périmètre

+12%

Progiciels, Conseil,
Ubimedia, Software

Marché des SI repart SQLI va plus vite grâce à une très bonne dynamique commerciale

185 M€



Cercle vertueux s'engage à partir de septembre 2010

**Hausse
du TJM**

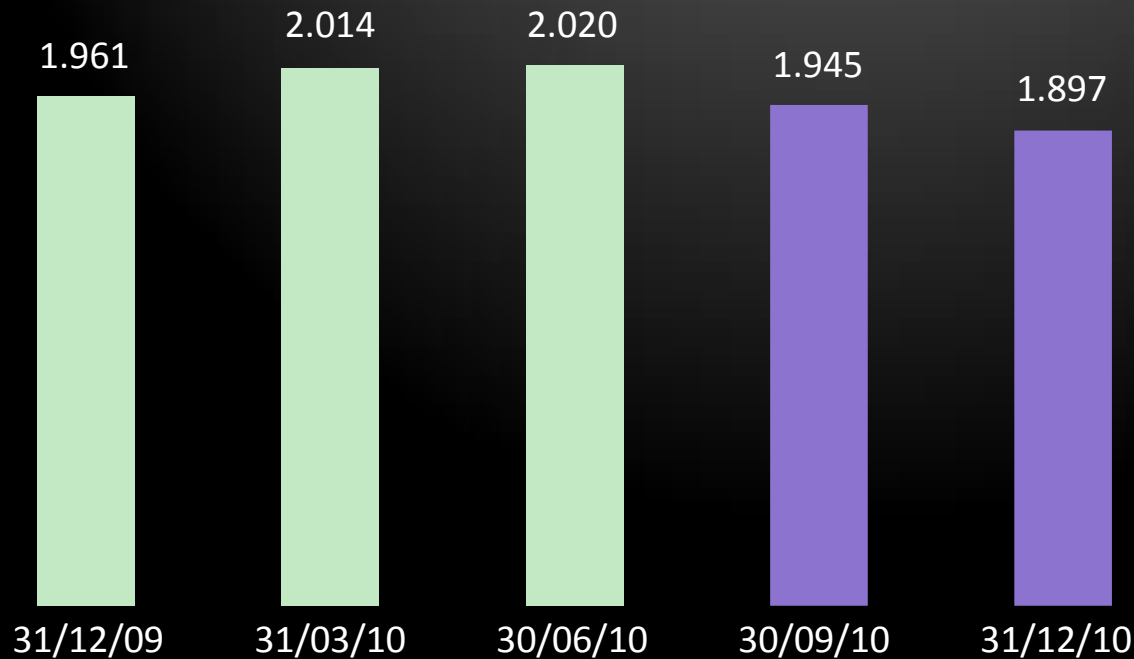
(+6% à 494 € HT)

**Amélioration
du Taux d'Activité**

(80,5% au S2 vs 78,5% au S1)

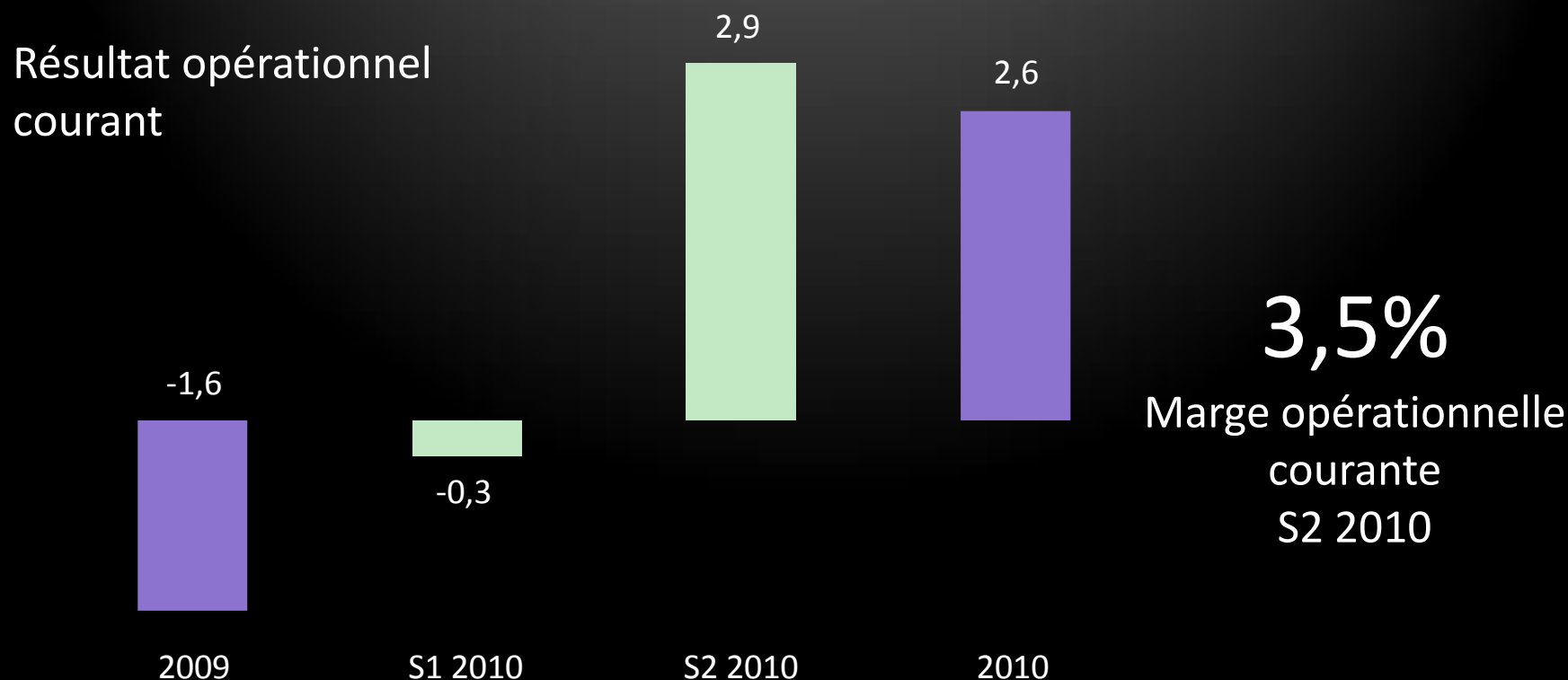
Cercle vertueux s'engage à partir de septembre 2010

Effectifs fin de période



Ajustement des ressources
non-productives

Cercle vertueux s'engage à partir de septembre 2010 et permet de démarrer la *recovery*



Les résultats de l'année 2010

Compte de résultat (1/3)

En M€ - données auditées - IFRS	2009	S1 2010	S2 2010	2010
Chiffre d'affaires	154,7	86,3	83,8	170,1
Résultat opérationnel courant avant valorisation des stock options	(0,3)	0,3	2,9	3,3
Valorisation des stock-options	(1,3)	(0,6)	(0,0)	(0,7)
Résultat opérationnel courant	(1,6)	(0,3)	2,9	2,6

Exercice clairement coupé en deux

Dernier impact comptable du plan de stock options

Compte de résultat (2/3)

En M€ - données auditées - IFRS	2009	S1 2010	S2 2010	2010
Chiffre d'affaires	154,7	86,3	83,8	170,1
Résultat opérationnel courant	(1,6)	(0,3)	2,9	2,6
Dépréciation des écarts d'acquisition	(0,9)	-	(0,3)	(0,3)
Autres produits et charges opérationnels	(0,1)	(0,3)	(1,7)	(2,0)
Résultat opérationnel	(2,7)	(0,6)	0,9	0,3

Ajustement de la valorisation de la filiale au Luxembourg

Autres charges opérationnelles liées essentiellement
au versement d'une clause de non concurrence et à la cession de Poitiers

Compte de résultat (3/3)

En M€ - données auditées - IFRS	2009	S1 2010	S2 2010	2010
Chiffre d'affaires	154,7	86,3	83,8	170,1
Résultat opérationnel courant	(1,6)	(0,3)	2,9	2,6
Résultat opérationnel	(2,7)	(0,6)	0,9	0,3
Coût de l'endettement financier net	(1,0)	(0,3)	(0,3)	(0,5)
Autres produits et charges financiers	(0,4)	(0,0)	(0,3)	(0,3)
Impôt *	1,1	(0,7)	(0,6)	(1,3)
Résultat net, part du groupe	(3,1)	(1,5)	(0,3)	(1,8)

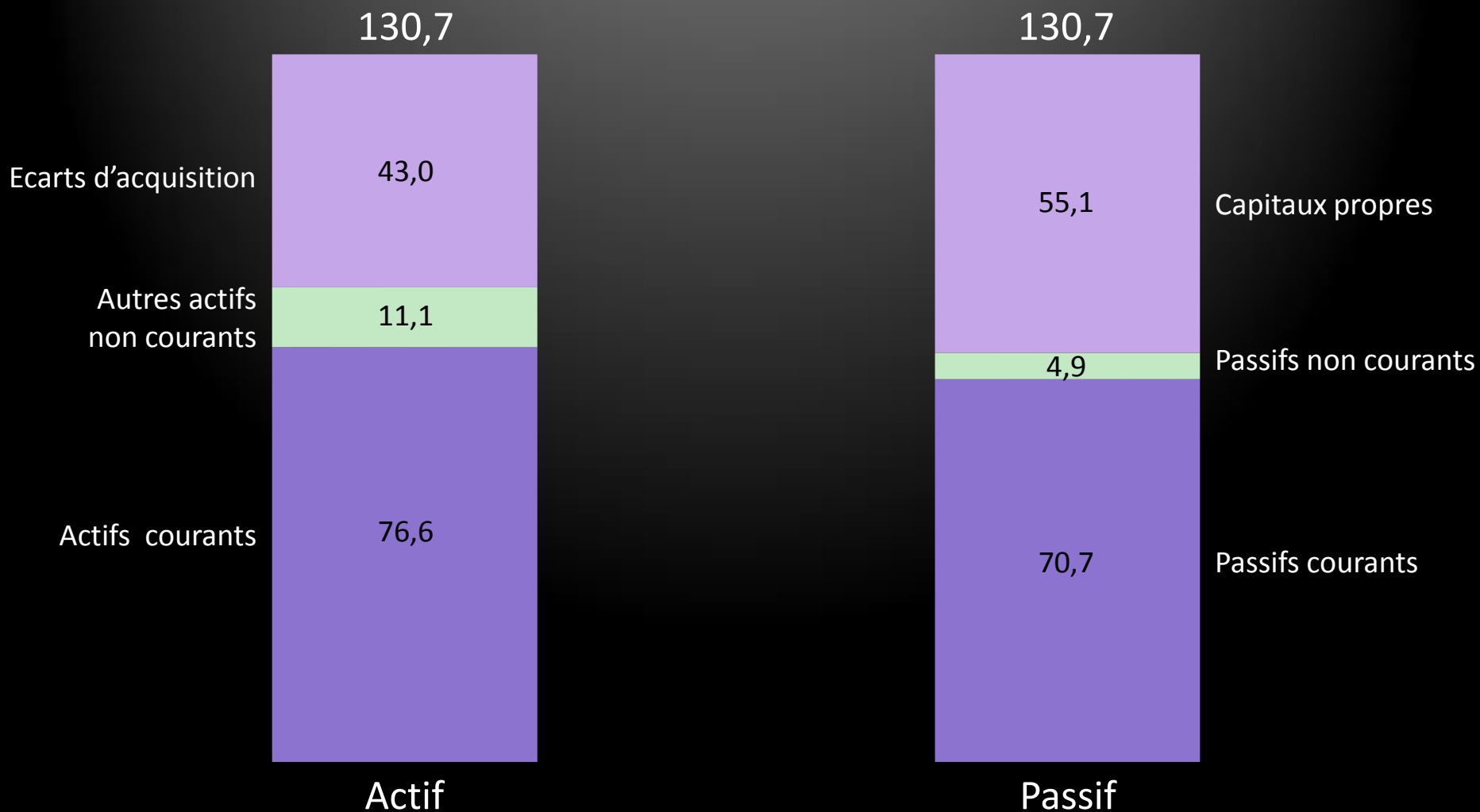
Forte diminution des frais financiers

* Dont CVAE : 0,8 M€ au S1 2010 et 0,8 M€ au S2 2010

Tableau des flux de trésorerie

En M€ - données auditées - IFRS	2009	S1 2010	S2 2010	2010
Capacité d'autofinancement	2,4	0,9	1,2	2,1
Variation du BFR	5,1	(4,4)	4,6	0,2
Impôt payé	0,4	1,2	(1,5)	(0,3)
Flux de trésorerie d'exploitation	7,1	(2,3)	4,3	2,0
Acquisitions nettes d'immobilisations	(2,2)	(0,5)	(0,6)	(1,1)
Incidence des variations de périmètre	(3,9)	-	(0,1)	(0,1)
Flux d'investissement	(6,1)	(0,5)	(0,8)	(1,2)
Augmentation de capital ou apports	1,2	-	0,2	0,2
Acquisition de titres d'autocontrôle	(0,2)	0,0	0,0	0,0
Variations d'emprunts et intérêts payés	(5,8)	(1,6)	(2,8)	(4,4)
Flux de financement	(4,6)	(1,6)	(2,6)	(4,2)
Variation de trésorerie	(3,6)	(4,4)	0,9	(3,5)

Bilan au 31 décembre 2010



Endettement

En M€ - données auditées - IFRS	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Capitaux propres	56,1	55,4	55,1
Dettes financières à long terme	10,8	7,2	0,2
Dettes financières à court terme	5,3	4,8	7,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(12,8)	(9,8)	(6,9)
Endettement financier net	3,3	2,2	1,1
Ratio d'endettement	6%	4%	2%

23 M€ de ressources mobilisables
(réserves d'affacturage + lignes de découverts non utilisées)

Le plan Boost,
quelles ambitions pour 2014 ?

Boost, c'est quoi ?

Ce n'est pas un plan
à court terme...

...de restructuration

...dicté par
des impératifs purement financier

C'est un plan
à moyen terme...

...d'optimisation

...de développement
basé sur les fondamentaux de SQLI

...fédérateur des équipes,
des partenaires et des actionnaires

Boost va capitaliser sur l'ADN de SQLI

Innovation



Maîtrise des technologies



Qualité de delivery



Cube d'argent 2010



Trophée de l'Assurance 2010
1^{er} prix des Trophées
e-Commerce 2010



1^{er} Concours
SNCF MultiTouch

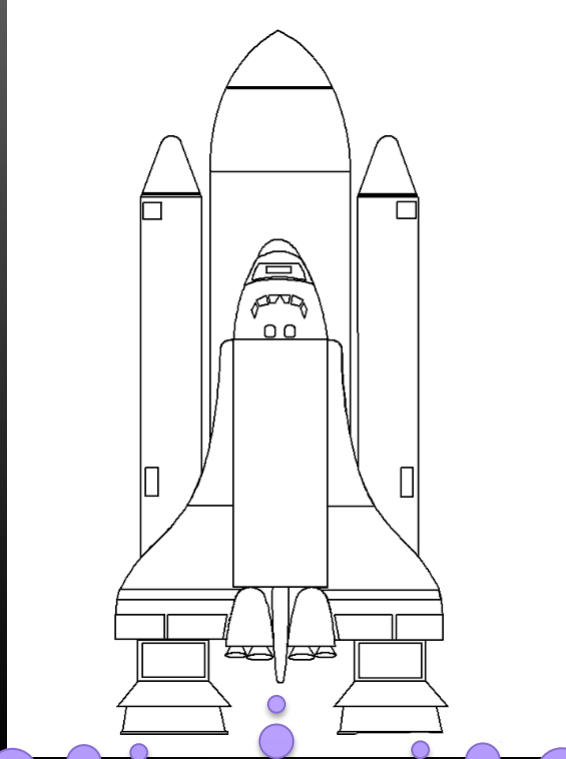


Qualité des livrables
CMMI niveau 5

Productivité optimisée
Offshore Maroc

Garantie des délais
Méthodologie
scrum agile

Boost : fusée à 3 réacteurs



Rationalisation
du périmètre

Réorganisation
de l'entreprise

Développement
de l'offre
à valeur ajoutée

Rationalisation du périmètre

Une question simple :

Chaque agence a-t-elle la taille critique
et/ou un fort potentiel de développement ?

NON

Strasbourg, Montpellier,
Aix en Provence, Poitiers

Belgique, Canada, Maroc

Rationalisation du périmètre

Des réponses adaptées à chaque cas de figure



Rationalisation du périmètre

Un impact visible dès 2011

92 collaborateurs en moins

6,7 M€ de chiffre d'affaires en moins

1 M€ de pertes opérationnelles en moins

Rationalisation du périmètre

Focus sur la Belgique

L'enjeu :

Renforcer la présence locale,
l'expertise Ubimedia (synergies SAP)
et le management

La solution :

Acquisition de Wax! Interactive,
agence e-marketing basée à Gand
(Flandre-Orientale)



Les données financières de l'opération :

10 collaborateurs / 1 M€ de CA / marge opérationnelle à 2 chiffres
Paiement en numéraire (665 k€) + *earnout* sur performances 2011 et 2012

Réorganisation de l'entreprise

Hier :

Priorité aux agences



Forte indépendance des agences / Pas de vision globale

Pas de partage de compétence / Pas de cross-selling

Réorganisation de l'entreprise

Aujourd'hui :

Priorité aux activités déployées par les agences



INTEGRATION

ERP, progiciels,
socles technologiques,
centres de services,
offshore, etc.



UBIMEDIA

Usages Web innovants
Interfaces créatives,
ergonomiques
& multi-device



CONSEIL

Conseil IT, métier,
processus, formation, etc.



SOFTWARE & SAAS

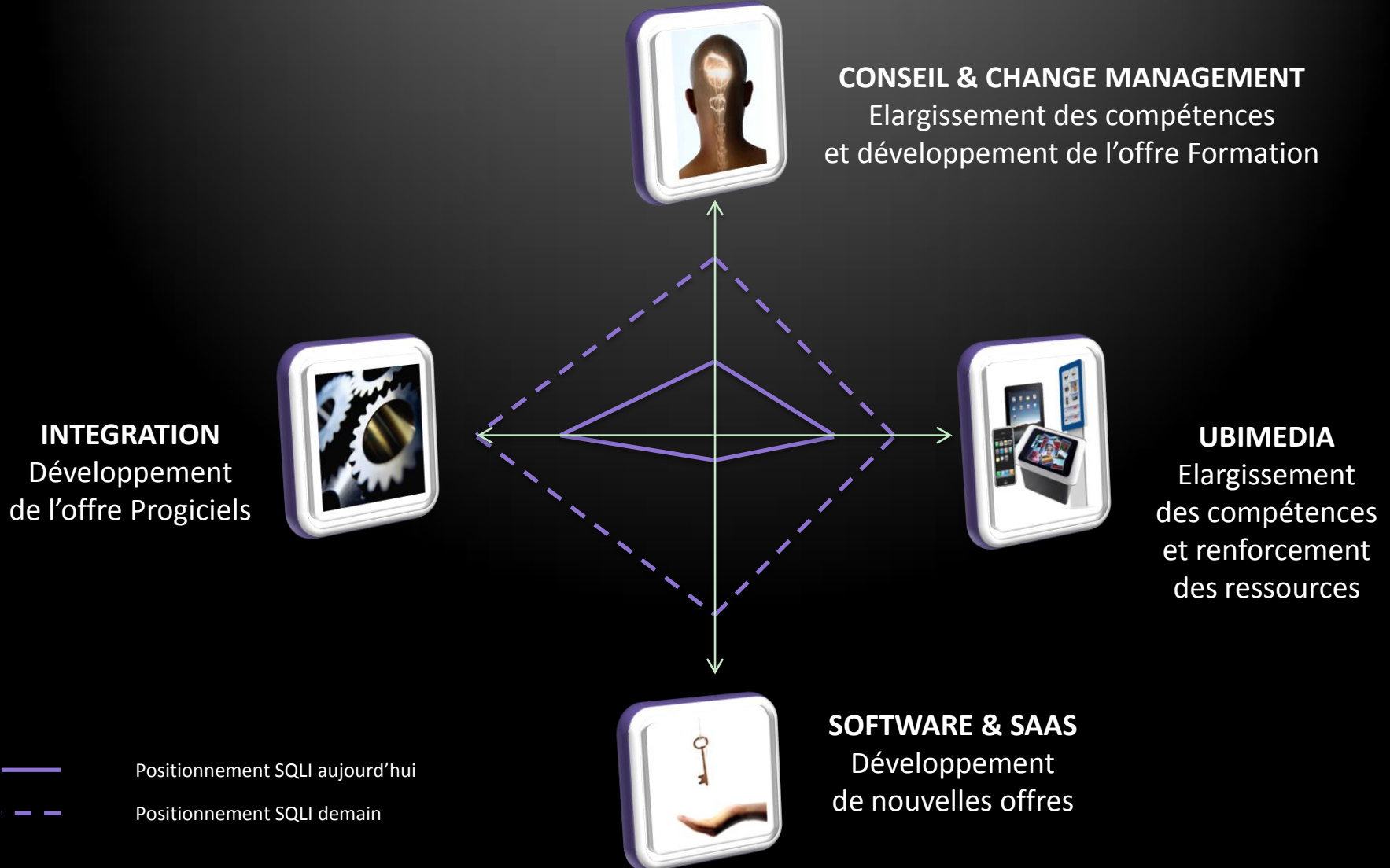
Solutions packagées,
performantes & ciblées

Simplification de l'organigramme

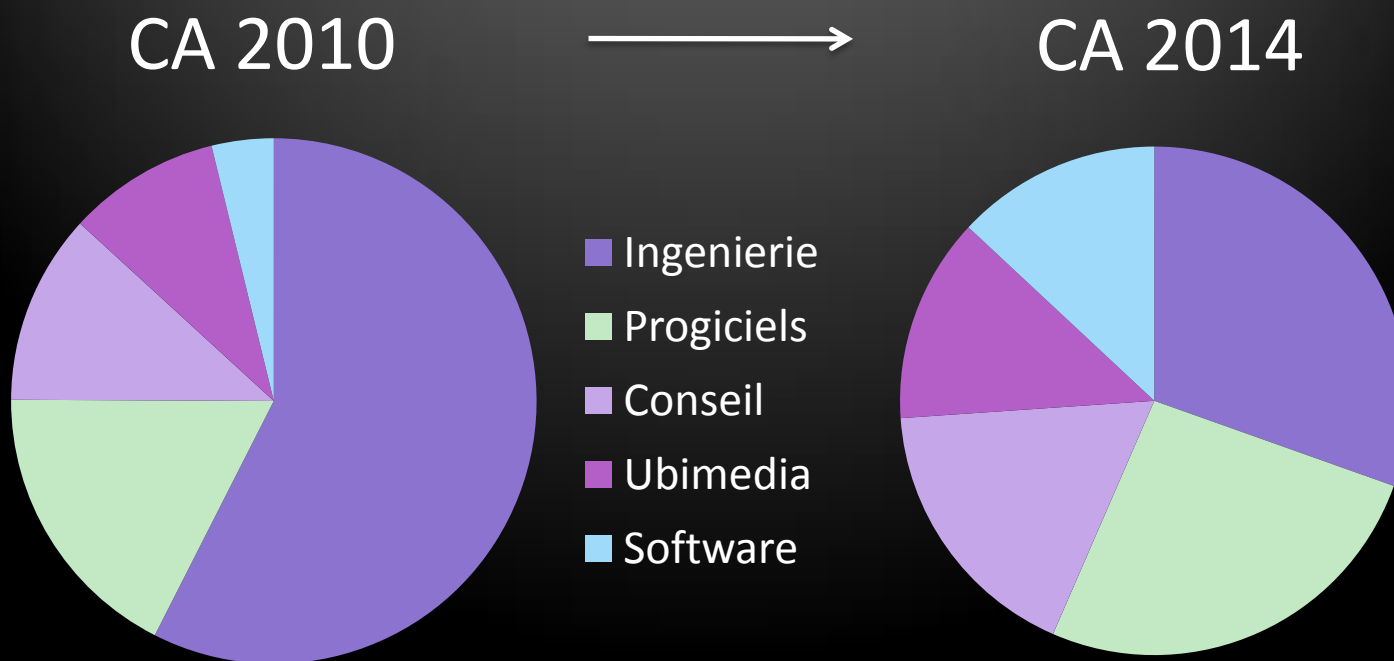
Homogénéité de l'offre / Mutualisation des ressources

Best practices / Cross-selling

Développement de l'offre à valeur ajoutée

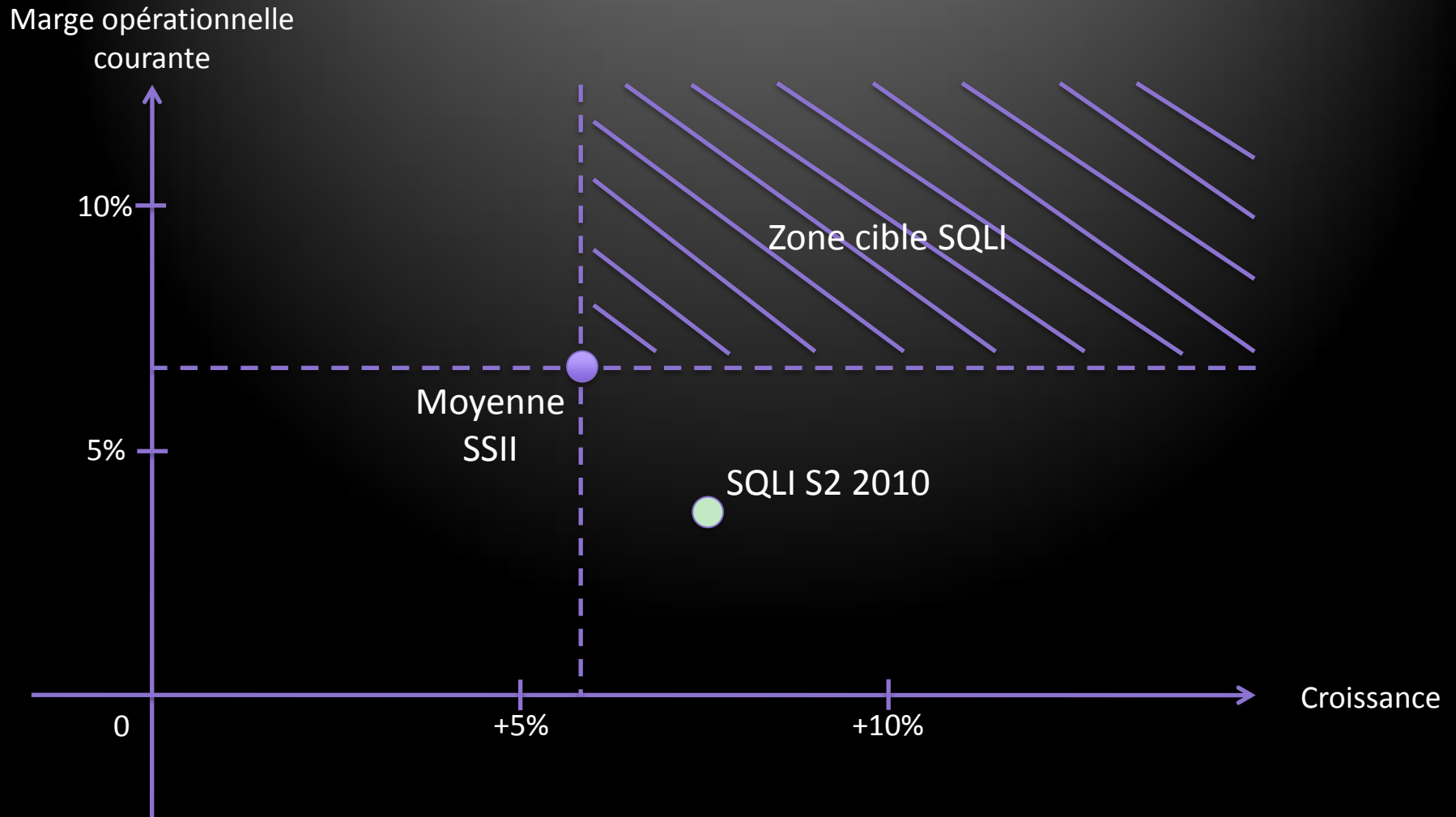


Développement de l'offre à valeur ajoutée



Réaffectation de ressources entre activités
Croissance externe ciblée

Objectif



Performance médiane 2010 des SSII cotées sur NYSE Euronext à Paris (source : FactSet)

L'OBSAAR,
le carburant pour accélérer

Accroître les marges de manœuvre financières

17 M€ par l'émission des OBSAAR



≈40%

Refinancement



≈60%

Croissance

+

13,6 M€ par l'exercice des BSAAR

Fédérer les acteurs du projet

DPS

pour les actionnaires

Engagement de souscription

des obligations par les partenaires financiers
(Banque Palatine, Société Générale et BNP Paribas)

Intention d'acquisition

de BSAAR restants par les Managers

Caractéristiques des OBSAAR

Nombre	85.000
Prix d'émission	200 €
Nombre de BSAAR attachés à chaque Obligation	107
Produit brut	17 M€
Produit net estimé	16,5 M€ (3,4 M€ faisant l'objet d'un nantissement)
Période de souscription	30 mars 2011 au 11 avril 2011 inclus
Exercice des DPS	1 DPS détaché par action 1 OBSAAR pour 429 DPS

Caractéristiques des Obligations

Valeur nominale	200 €
Intérêt	Payable trimestriellement Euribor 3 mois - 0,44%
Durée de vie totale de l'emprunt obligataire	5 ans
Amortissement normal	Au pair 17.000 Obligations / an sur 2012 à 2016
Garanties	Nantissement de 3,4 M€ Levé si ROC 2011 > 5 M€

Caractéristiques des BSAAR

Prix d'exercice	1,50 €
Parité d'exercice	1 action pour 1 BSAAR
Durée	7 ans
Période d'incessibilité	3 ans
Nombre d'actions susceptibles d'être émises	9.095.000 représentant 20% du capital et 17,82% des droits de vote
Prix de cession	0,11 €

Calendrier indicatif

25 mars : Visa de l'AMF

30 mars : Détachement et début de cotation du DPS
Ouverture de la période de souscription des OBSAAR

11 avril : Clôture de la période de souscription des OBSAAR

18 avril : Publication du barème de réduction et de l'avis d'admission

20 avril : Règlement-livraison des Obligations et des BSAAR
Admission des Obligations et des BSAAR sur NYSE Euronext

Conclusion

2011: An 1 de la reconquête

Croissance : surperformer le marché

Augmentation régulière du carnet de commande

Poursuite de la remontée du taux d'activité

Reprise d'une politique plus offensive de recrutements (>400 embauches)

Rentabilité : confirmer la *recovery*

Amélioration des indicateurs de gestion

Accélération de la transformation

Arrêt des activités pas ou peu rentables

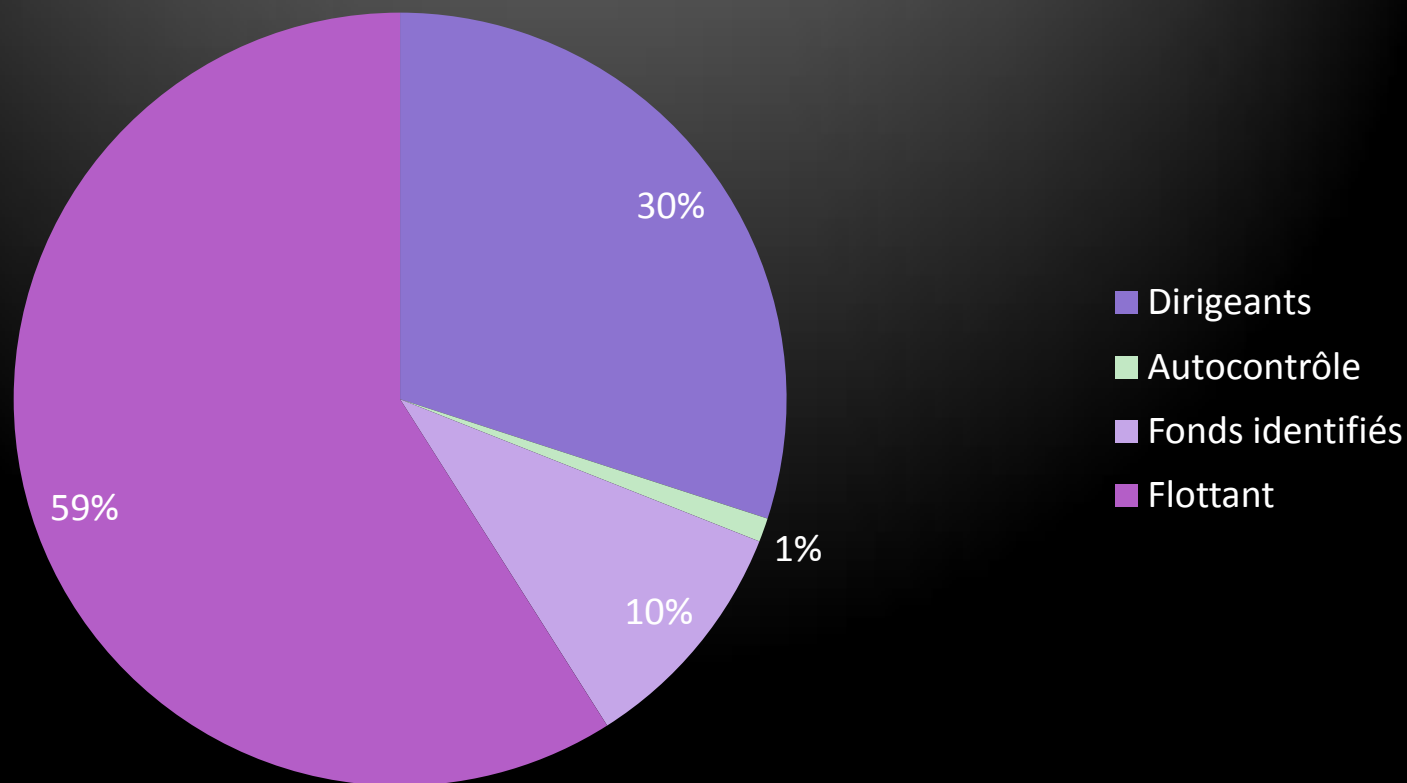
Merci de votre attention



Questions / réponses

SQLI en Bourse

Répartition du capital



Principales données boursières



Cours au 29 mars : 1,28 €

Var. 2011 : +22%

Nb d'actions : 36.469.476

Cap. boursière : 46,7 M€

Marché : NYSE Euronext

Compartiment : C

ISIN : FR0004045540

Mnémo : SQLI

Indice : CAC Small

Qualification OSEO

« Entreprise innovante »

Communication financière

Calendrier :

12 mai :	CA 1 ^{er} trimestre
11 août :	CA 2 ^{ème} trimestre
27 septembre :	Résultats 1 ^{er} semestre
15 novembre :	CA 3 ^{ème} trimestre

Contacts :

Nicolas Rebours (Directeur Financier)	01.55.93.26.00	nrebours@sqli.com
Jérôme Fabreguettes-Leib (RI)	01.77.35.04.36	jfl@actus.fr
Nicolas Bouchez (RP)	01.77.35.04.37	nbouchez@actus.fr