

RÉSULTATS SEMESTRIELS  
2011  
STRATÉGIE & PERSPECTIVES



# SOMMAIRE

## RÉSULTATS SEMESTRIELS 2011

---

<b>PRÉAMBULE</b>	<b>2</b>
<b>PERFORMANCE COMMERCIALE</b>	<b>6</b>
<b>RÉSULTATS CONSOLIDÉS</b>	<b>9</b>
<b>STRUCTURE FINANCIÈRE</b>	<b>13</b>
<b>SQLI EN BOURSE</b>	<b>18</b>
<b>STRATÉGIE &amp; PERSPECTIVES</b>	<b>21</b>
<b>CONCLUSION</b>	<b>28</b>

PREAMBULE



# RAPPEL DU POSITIONNEMENT SQLI GROUP : SPECIALISTE E-BUSINESS

## UNE STRUCTURE INTERNATIONALE

1780 collaborateurs

CA annuel 170 M€

Déploiement à l'international



## DES FONDAMENTAUX

l'Innovation

Maîtrise technologique

Qualité

## UNE CAPACITE D'ACCOMPAGNEMENT LOCALE

**Nos Agences:** Paris, Lyon, Dijon, Bordeaux,  
Nantes, Rouen, Toulouse, Genève, Lausanne, Belgique,  
Luxembourg, Pays-Bas & Maroc

# NOTRE SAVOIR-FAIRE UN MODÈLE UNIQUE INTÉGRÉ

## Un cœur de métier...

Intégrateur  
**INGENIERIE**

ERP  
**INTEGRATION SAP**

Agence interactive  
**UBIMEDIA**

## ...et des relais de croissance...

Cabinet conseil  
**CONSEIL & CHANGE MANAGEMENT**

Editeur  
**SOLUTIONS**



## ...au service des enjeux Métiers

### SYSTÈME D'INFORMATION

PILOTAGE DU SI, AGILE & CMMI,  
INTEGRATION PROGICIEL SI  
ET SAP OUTSOURCING

### MANAGEMENT & COLLABORATION

ENTREPRISE 2.0, POSTE DE TRAVAIL  
CONDUITE DU CHANGEMENT

### COMMERCE & SERVICES

E-COMMERCE & DISTRIBUTION  
LOGISTIQUE MARKETING,  
PERFORMANCE

### STRATÉGIE DE MARQUE

COMMUNICATION, NOTORIÉTÉ,  
INFLUENCE, DIALOGUE

# MISE EN PERSPECTIVE DES RÉSULTATS SEMESTRIELS

**SOLIDITÉ DES FONDAMENTAUX**  
TAILLE, CLIENTÈLE, COMPÉTENCES



**OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT**  
NOUVELLES TECHNOLOGIES



**RETOUR SUR UNE TRAJECTOIRE  
DE CROISSANCE RENTABLE**  
REMOBILISATION DES ÉQUIPES  
+  
PLAN D' ACTIONS



**UNE AMBITION RÉAFFIRMÉE :**  
REPLACER DURABLEMENT SQLI DANS LA NORME DU SECTEUR

# PERFORMANCE COMMERCIALE

# CROISSANCE ORGANIQUE

## DÉVELOPPEMENT VOLONTAIREMENT MAÎTRISÉ

---

- + CROISSANCE ORGANIQUE DE **+2%** AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2011
- + **EFFET DE BASE** TRÈS ÉLEVÉ (+9% AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2010)
- + REFLET DE LA STRATÉGIE DE **RECENTRAGE** SUR LES ACTIVITÉS STRATÉGIQUES
- + MONTANT CUMULÉ DES **NOUVEAUX CONTRATS SIGNÉS** AU S1 2011 : **84 M€**

# RESSOURCES HUMAINES

## STRATÉGIE D'AJUSTEMENT DES EFFECTIFS

---

+ **1.780 COLLABORATEURS** À FIN JUIN 2011 VS 1.859 À FIN DÉCEMBRE 2010

+ RECRUTEMENT DE **241 NOUVEAUX COLLABORATEURS** DEPUIS JANVIER

+ **TURN-OVER** TOUJOURS ÉLEVÉ COMME POUR L'ENSEMBLE DE LA PROFESSION

+ EFFET DE LA STRATÉGIE D'**OPTIMISATION**

- ▶ AJUSTEMENT DES EFFECTIFS NON PRODUCTIFS
- ▶ EVOLUTION DU PÉRIMÈTRE

# RÉSULTATS CONSOLIDÉS



# CHIFFRE D'AFFAIRES

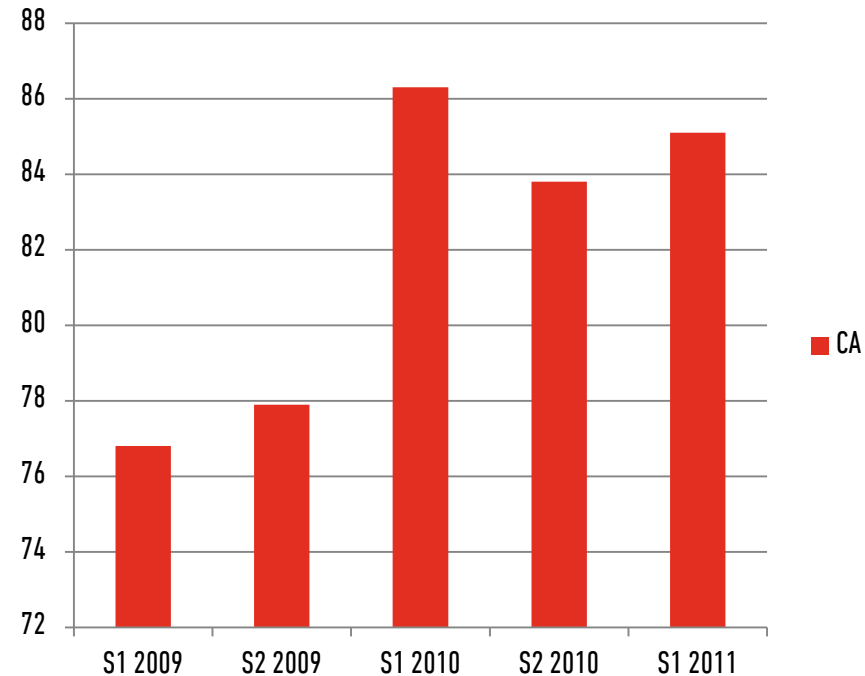
## EFFET DU RECENTRAGE SUR LES ACTIVITÉS STRATÉGIQUES

Déconsolidation de **SQLI POITIERS**  
au 31 décembre 2010

Déconsolidation de **SQLI MÉDITERRANÉE**  
au 28 février 2011

Fermetures de **CANADA** et **CASABLANCA**

Intégration de **WAX! INTERACTIVE**  
au 1<sup>er</sup> mars 2011



M€ - normes IFRS – données auditées	S1 2010	S1 2011	Variation
Chiffre d'affaires	86,3	85,1	-1%

# RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

## RETOUR VERS LES STANDARDS DE LA PROFESSION

Maîtrise des **indicateurs de gestion** :

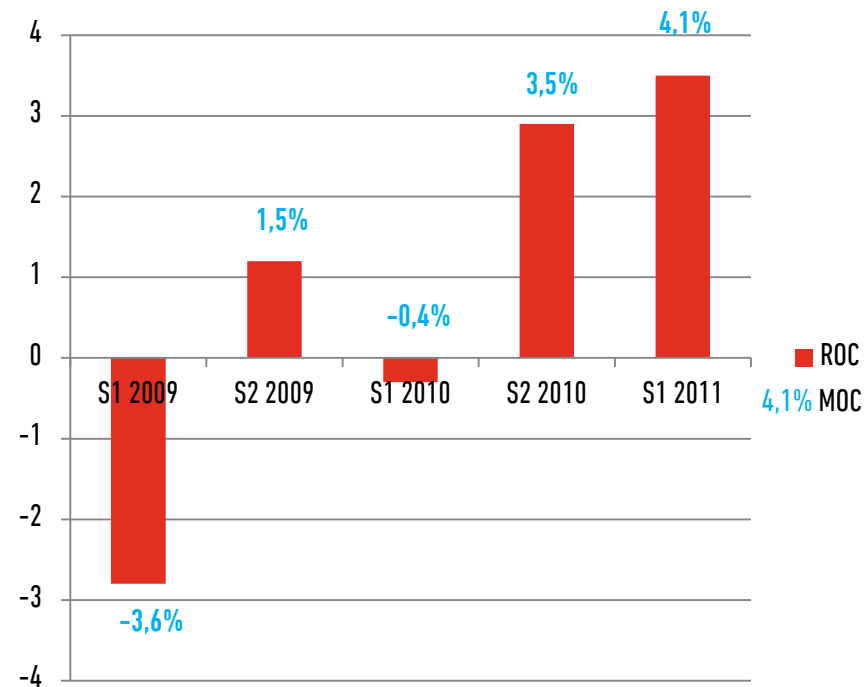
Taux d'Activité : 81,5%

Taux Journalier Moyen : 491 €

Effet des **ajustements de périmètre**

Réduction des **frais de structure**

Fin de la valorisation du **plan d'intéressement**  
(0,6 M€ au S1 2010)



M€ - normes IFRS – données auditées	S1 2010	S1 2011	Variation
Chiffre d'affaires	86,3	85,1	-1%
Résultat opérationnel courant	-0,3	3,5	+3,8
Marge opérationnelle courante	-0,4%	4,1%	+4,5 points

# RÉSULTAT NET

## 1<sup>ER</sup> BÉNÉFICE DEPUIS 2008

M€ - normes IFRS – données auditées	S1 2010	S1 2011	Variation
Chiffre d'affaires	86,3	85,1	-1,2
Résultat opérationnel courant	-0,3	3,5	+3,8
Résultat opérationnel	-0,6	3,5	+4,1
Coût de l'endettement financier net	-0,3	-0,3	-
Autres charges financières	-0,0	-0,2	-0,2
Résultat avant impôt	-0,9	3,0	+3,9
Charge d'impôt	-0,7	-1,6	-0,9
Résultat net, part du groupe	-1,5	1,4	+3,0

Absence d'éléments opérationnels non courants

Maîtrise du **coût de la dette** (taux moyen de 5%)

**Taux d'imposition** facial à 52% justifié par le classement de la CVAE (0,5 M€)

# STRUCTURE FINANCIÈRE



# ÉMISSION D'OBSAAR

## RESTRUCTURATION DE LA DETTE ET FINANCEMENT DE LA CROISSANCE

---

### + ÉMISSION RÉALISÉE AVEC **SUCCÈS** EN AVRIL 2011 POUR **17,0 M€**

- 85.000 OBLIGATIONS À 200 €
- TAUX EURIBOR – 0,44%
- AMORTISSEMENT : 17.000 / AN SUR 5 ANS

### + **TRAITEMENT COMPTABLE** COMPLEXE

- 12,4 M€ EN DETTES LT
- 2,9 M€ EN DETTES CT (NANTISSEMENT AVEC DÉBLOCAGE SI ROC 2011 > 5 M€)
- 1,0 M€ DE FONDS PROPRES ADDITIONNELS (QUOTE-PART DE BSAAR)
- 0,7 M€ DE FRAIS LIÉS À L'OPÉRATION

### + AUGMENTATION DE CAPITAL POTENTIELLE DE **13,6 M€** PAR L'EXERCICE DES **BSAAR**

- PRIX D'EXERCICE : 1,50 €
- FENÊTRE : AVRIL 2014 À AVRIL 2018
- CRÉATION POTENTIELLE : 9.095.000 ACTIONS, SOIT 20% DU CAPITAL

# TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

M€ - normes IFRS – données auditées	S1 2010	S1 2011
Capacité d'autofinancement	+0,9	+3,5
Variation du BFR	-4,4	-5,0
Impôt	+1,2	-0,8
Flux de trésorerie sur activités opérationnelles	-2,3	-2,3
Investissements nets	-0,5	-0,6
Acquisitions nettes de participations	0,0	-0,7
Flux de trésorerie sur activités d'investissement	-0,5	-1,3
Remboursements d'emprunts et intérêts payés	-1,6	-7,1
Émissions d'emprunts	0,0	+16,4
Flux de trésorerie sur activités de financement	-1,6	+9,3
Variation de trésorerie nette	-4,4	+5,7

Acquisition de **WAX! Interactive** payée en numéraire (666 k€) + earn out (125 k€ max.) en fonction des performances 2011 & 2012

# BILAN AU 30 JUIN 2011

M€ - normes IFRS – données auditées	ACTIF	PASSIF	
Écarts d'acquisition	43,5	57,4	Capitaux propres
Actifs non courants	11,0	5,0	Passifs non courants
		12,6	Dettes financières long terme
Actifs courants	70,9	59,1	Passifs courants
Trésorerie et équivalents	12,2	3,5	Dettes financières à court terme
Total actif	137,6	137,6	Total passif

Augmentation des **fonds propres** (+2,3 M€) grâce aux résultats et au traitement IFRS des BSAAR

Hausse des **écarts d'acquisition** (+0,5 M€) liée à WAX! Interactive

Forte amélioration de la **trésorerie nette court terme** grâce à l'émission obligataire

2,7 M€ de **Crédit d'Impôt Recherche** (provisions à long terme)

# ENDETTEMENT FINANCIER AU 30 JUIN 2011

M€ - normes IFRS – données auditées	31/12/10	30/06/11	Variation
Capitaux propres	55,1	57,4	+2,3
Dettes financières long terme	0,2	12,6	+12,4
Dettes financières court terme	7,7	3,5	-4,2
Trésorerie et équivalents	6,9	12,2	+5,3
Endettement financier net	1,1	3,9	+2,8
Ratio dette nette / fonds propres	2%	7%	

Allongement de la **maturité moyenne** de la dette

Maintien d'un **ratio d'endettement** bas

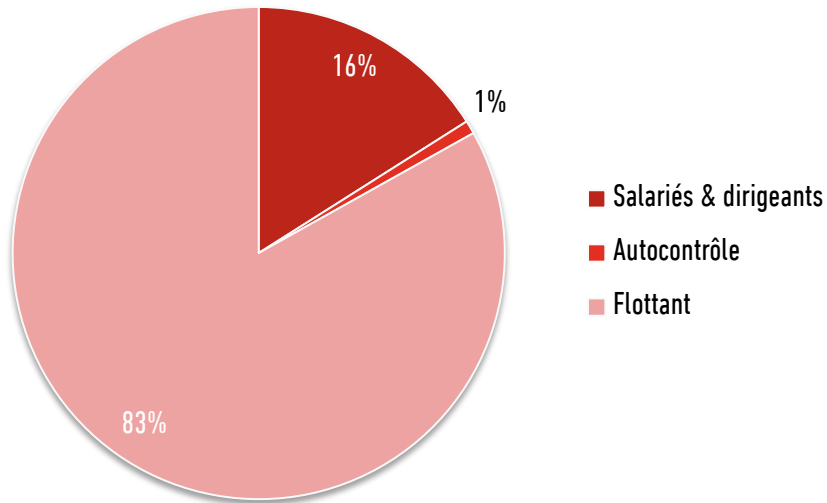
25 M€ de **ressources mobilisables** (réserves d'affacturage)

SQLI EN BOURSE



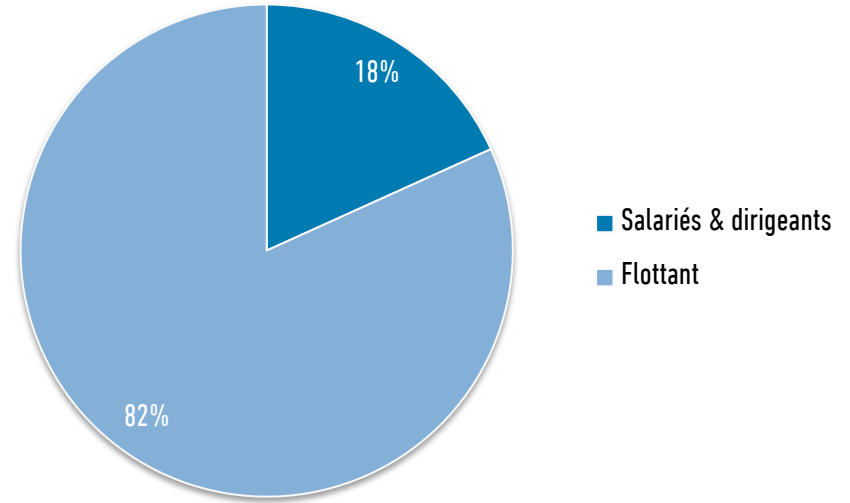
# RÉPARTITION DU CAPITAL UN TRÈS LARGE FLOTTANT

## CAPITAL



36.469.476 ACTIONS

## DROITS DE VOTE



41.955.186 DROITS DE VOTE

9.095.000 actions nouvelles en cas d'exercice intégral des BSAAR  
90.000 actions nouvelles en cas d'exercice d'options

# DONNÉES BOURSIÈRES



	2011	2012
VE / CA	0,2x	0,2x
VE / ROC	5,0x	2,6x
PER	7,0x	4,6x

Source : consensus FactSet

- + COURS AU 27/09/2011 : 0,90 €
- + CAPITALISATION BOURSIÈRE : 32,8 M€
- + MARCHÉ : NYSE EURONEXT À PARIS, COMPARTIMENT C
- + ISIN : FR0004045540; MNÉMO: SQUI
- + INDICE : CAC SMALL
- + QUALIFICATION OSEO  
«ENTREPRISE INNOVANTE»

# STRATÉGIE & PERSPECTIVES



### Capitaliser sur l'ADN de SQLI

Innovation, Maîtrise des technologies, Qualité de delivery

#### + RATIONNALISER LE PÉRIMÈTRE

- ▶ TAILLE CRITIQUE ET POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DE CHAQUE AGENCE

#### + RÉORGANISER L'ENTREPRISE

- ▶ DONNER LA PRIORITÉ AUX ACTIVITÉS ET FAVORISER LA MUTUALISATION

#### + DÉVELOPPER L'OFFRE À VALEUR AJOUTÉE

- ▶ ACCROITRE LA PART DES ACTIVITÉS CONSEIL, UBIMEDIA, PROGICIEL ET SOLUTIONS

# RATIONALISATION DU PÉRIMÈTRE

## TAILLE CRITIQUE ET POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DE CHAQUE AGENCE

---

### + MESURES ENGAGÉES AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

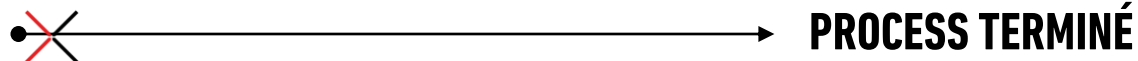
- ▶ CESSIONS : MÉDITERRANÉE ET POITIERS
- ▶ FERMETURES : CANADA ET CASABLANCA
- ▶ ACQUISITION : WAX! INTERACTIVE

### + PREMIERS EFFETS VISIBLES EN 2011

- ▶ MARGE OPÉRATIONNELLE AU MAROC X2

### + ECONOMIES GÉNÉRÉES

- ▶ 1 M€ / AN EN ANNÉE PLEINE



# RÉORGANISATION DE L'ENTREPRISE

## DONNER LA PRIORITÉ AUX ACTIVITÉS ET FAVORISER LA MUTUALISATION

---

### + CRÉATION DE PÔLES DE COMPÉTENCE

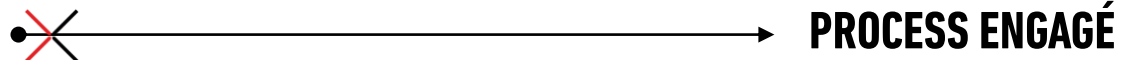
- ▶ MÉTIER : UNIFICATION DES ACTIVITÉS DE CONSEIL (MARQUE, OFFRE & EFFECTIFS)
- ▶ GÉOGRAPHIQUE : RAPPROCHEMENT DES BUREAUX DE NANTES & BORDEAUX

### + OPTIMISATION DES COÛTS DE STRUCTURE

- ▶ AJUSTEMENT CONTINU DES EFFECTIFS NON PRODUCTIFS
- ▶ RATIONALISATION DES SURFACES OCCUPÉES

### + ECONOMIES GÉNÉRÉES

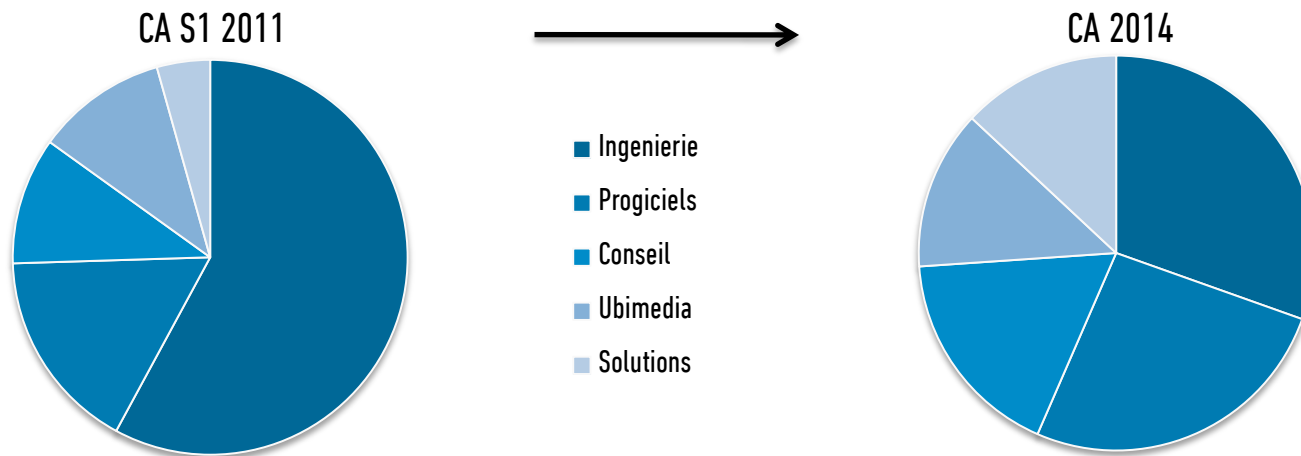
- ▶ 2 M€ / AN EN ANNÉE PLEINE



# DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE À VALEUR AJOUTÉE

## ACCROITRE LA PART DES ACTIVITÉS CONSEIL, UBIMEDIA, PROGICIEL ET SOLUTIONS

### + REPOSITIONNEMENT PROGRESSIF DE L'ACTIVITÉ



### + CRÉATION D'UN INCUBATEUR SQLI

- ▶ PÉRENNISER LA DYNAMIQUE D'INNOVATION (ADN SQLI)
- ▶ CONFORTER LES CHOIX PAR UNE ANALYSE ÉCONOMIQUE SOLIDE  
Études de marché, business plan, ROI des projets

~~●~~ → **PRIORITÉ 2012/2014**

# EXEMPLE DE NOUVELLE OFFRE À VALEUR AJOUTÉE



Solution professionnelle pour une entreprise éco-responsable



## **UNE RÉPONSE GLOBALE À DES ENJEUX STRATÉGIQUES**

Avec Ubigreen, maîtrisez vos consommations, faites coïncider environnement et développement économique et social.



## **UN ROI DE MOINS D'UN AN**

Ubigreen permet de réduire jusqu'à 30% votre facture énergétique et vos émissions de CO2. Devenez éco-efficace durablement !



## **L'OPTIMISATION DU PROCESSUS DE COLLECTE**

Ubigreen fait communiquer vos équipements, et collecte instantanément l'ensemble de vos mesures multi-sites.



## **LE MEILLEUR DES USAGES ET INNOVATIONS**

Accompagnez le changement comportemental de vos usagers, et accélérez vos plans d'amélioration environnementaux et énergétiques.



## **UNE OFFRE GLOBALE ET ÉVOLUTIVE**

De l'intégration de la solution au conseil environnemental et énergétique, Ubigreen vous accompagne globalement dans la durée.



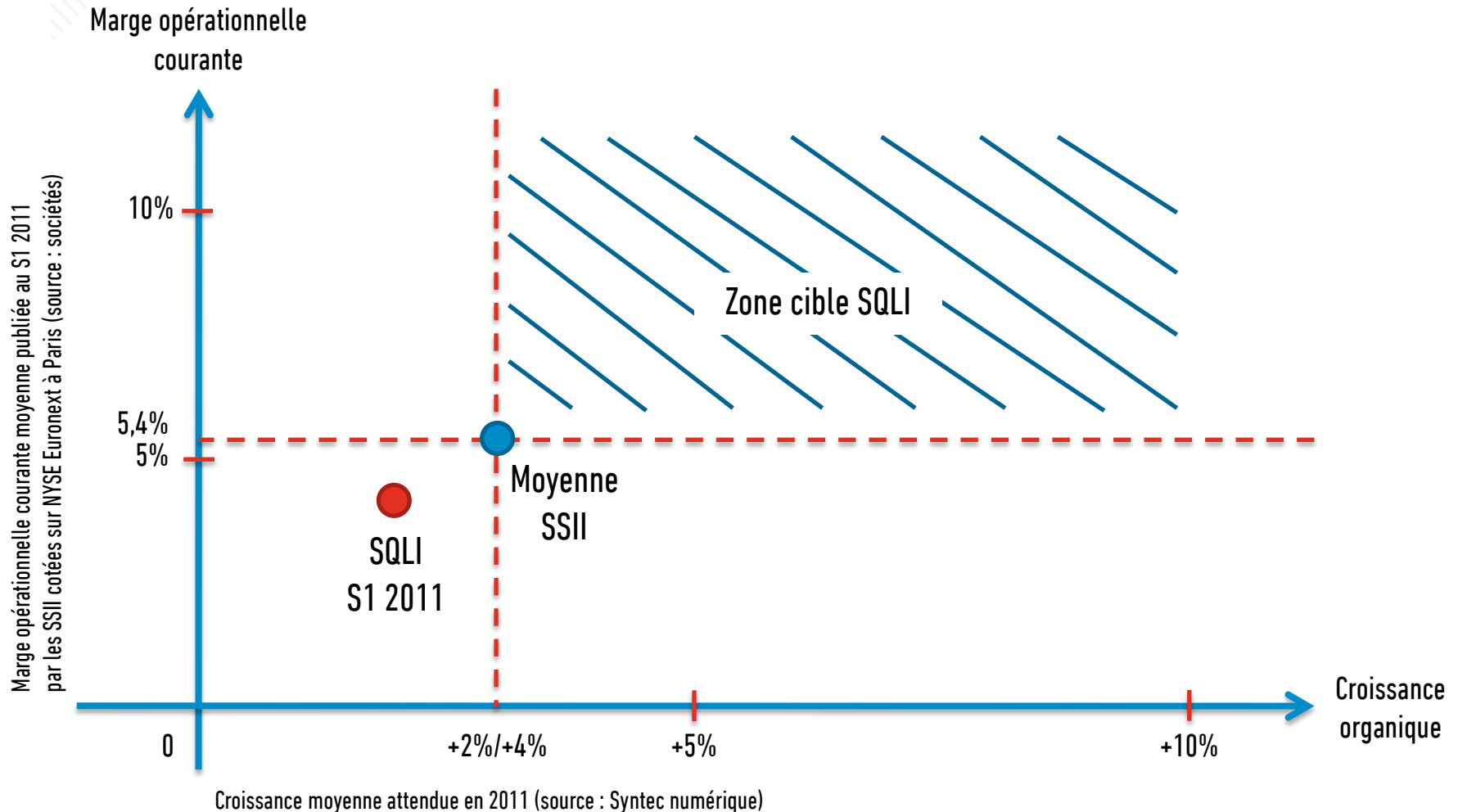
## **IMMOBILIER, INDUSTRIES, COLLECTIVITÉS**

Découvrez nos solutions personnalisées et évolutives pour couvrir vos besoins spécifiques.

**Construire des offres innovantes**  
avec un investissement maîtrisé

# CONFIRMATION DE L'AMBITION

## REPLACER DURABLEMENT SQLI DANS LA NORME DU SECTEUR



CONCLUSION



### + VIGILANCE ACCRUE SUR LES INDICATEURS AVANCÉS

- ▶ SUIVI DES PROJETS ET DES APPELS D'OFFRE
- ▶ ADAPTATION DES RESSOURCES EN FLUX TENDU

### + POURSUITE DES INITIATIVES DE RÉDUCTION DES COÛTS ET D'OPTIMISATION DES PROCESS

- ▶ CONFIRMATION DES ENGAGEMENTS DU PLAN BOOST
- ▶ RECHERCHE DE NOUVELLES SOURCES COMPLÉMENTAIRES D'ÉCONOMIE

**Confiance dans la capacité à atteindre l'objectif de ROC > 5 M€**  
dans un environnement moins favorable

# CONCLUSION

## LES RAISONS D'ÊTRE ACTIONNAIRE DE SQLI

---

### + RÉALISATIONS 2011

- AMÉLIORATION PROGRESSIVE DES INDICATEURS DE GESTION
- ÉVOLUTION RÉUSSIE DU PÉRIMÈTRE
- DYNAMIQUE COMMERCIALE EN LIGNE AVEC LE MARCHÉ
- FORTE HAUSSE DES RÉSULTATS
- RENFORCEMENT DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

### + OBJECTIFS 2012/2014

- ACCÉLÉRATION PROGRESSIVE DE LA TRANSFORMATION DU MIX ACTIVITÉ
- RETOUR AUX STANDARDS DE RENTABILITÉ DU SECTEUR
- AUGMENTATION DES MARGES DE MANŒUVRE FINANCIÈRES

**La *recovery* est engagée**

et offre à SQLI un potentiel intrinsèque de création de valeur



## + CALENDRIER

### + CHIFFRE D'AFFAIRES T3

Mardi 15 novembre 2011

### + CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL

Mercredi 15 février 2012

### + RÉSULTATS ANNUELS

Jeudi 29 mars 2012

## + CONTACTS

### + DIRECTION FINANCIÈRE

Nicolas Rebours

▶ [nrebours@sqli.com](mailto:nrebours@sqli.com)

### + RELATIONS INVESTISSEURS

Jérôme Fabreguettes-Leib

▶ [jfl@actus.fr](mailto:jfl@actus.fr)

### + RELATIONS PRESSE

Nicolas Bouchez

▶ [nbouchez@actus.fr](mailto:nbouchez@actus.fr)