

# Lettre aux actionnaires

N°2

MAI 2005

Chers Actionnaires,

Pour ce deuxième rendez-vous, je suis particulièrement heureux de vous retrouver et vous confirmer que l'année 2004 a été une excellente année pour notre Groupe et ce, à plusieurs titres :

Tout d'abord au niveau de notre croissance : en réalisant un chiffre d'affaires de 45,8M€, nous avons dépassé notre objectif initial de 44M€ en générant une croissance organique de +10,4%, soit plus du double de celle constatée sur notre secteur. Cette excellente performance valide nos choix stratégiques et notamment la mise en place d'un réseau d'agences régionales dynamiques en France et en Suisse.

En termes de résultats, et conformément à ce que nous vous avons annoncé, nous avons poursuivi l'amélioration de notre rentabilité d'exploitation semestre après semestre. Nous avons ainsi enregistré une progression de notre marge d'exploitation à 5,2% au second semestre, ce qui la porte à 4,8% sur l'ensemble de l'exercice.

En améliorant notre trésorerie et nos fonds propres, nous avons également fortement renforcé nos fondamentaux sur lesquels nous allons nous appuyer pour poursuivre notre croissance.

Fort de ces bases solides et pérennes, l'année 2005 se présente très bien avec des perspectives prometteuses :

Dans un marché du service informatique en reprise progressive, SQLI continuera de s'appuyer sur ses atouts différenciateurs, qui ont fait et feront le succès du Groupe au cours des prochaines années.

Notre croissance bénéficiera ainsi du fort potentiel de développement de nos agences en France et en Suisse Romande, du développement de solutions sectorielles notamment dans le secteur de la santé (à découvrir page 3), de l'extension de notre programme de qualité CMM-I à la totalité de nos agences avant la fin 2005 et enfin de l'accélération de nos investissements et de notre déploiement au Maroc.

Comme vous le voyez, notre Groupe et l'ensemble de ses collaborateurs restent et resteront focalisés sur notre capacité à générer une croissance organique forte et durable. Toutefois, nous ne nous interdisons pas de réaliser des acquisitions complémentaires, à condition qu'elles contribuent à renforcer la densité technologique du Groupe et qu'elles soient intéressantes d'un point de vue financier. L'acquisition de LNET Multimédia, que nous vous détaillons en page 2, répond parfaitement à ce double objectif en permettant à l'entreprise d'accélérer son développement aussi bien au Maroc que dans l'Ouest de la France sans diluer nos actionnaires.

Tous les ingrédients sont donc réunis pour que l'année 2005 soit une belle année, et un nouveau tremplin pour notre développement futur. J'espère vous faire partager notre confiance et notre ambition de faire de SQLI l'une des sociétés gagnantes de demain.

**Yahya El Mir,  
Président  
du Directoire**



## SOMMAIRE

page 2

### ACQUISITION DE LNET MULTIMEDIA

page 3

### SQLI : POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT DES SOLUTIONS

page 4

### RÉSULTATS ANNUELS 2004



# Acquisition de LNET MULTIMEDIA

Ce début d'année 2005 a été marqué par la reprise et l'intégration au sein de notre Groupe des activités de la société LNET MULTIMEDIA. Basée en France à Poitiers et Nantes et à Casablanca au Maroc, LNET MULTIMEDIA a réalisé un chiffre d'affaires en 2004 de 1,4 M€ et s'appuie depuis 1995 sur une forte expertise dans les technologies Internet. Cette acquisition, très intéressante au niveau financier, a un impact stratégique important pour nos développements futurs.

## Accélération de notre développement au Maroc



Suite à cette opération, nous avons intégré une équipe d'une douzaine de collaborateurs formés et expérimentés, disposant d'une forte implantation commerciale chez les principaux donneurs d'ordre locaux (Méditel, ONA, OCP...). Après une année 2004 dédiée à la mise en place des équipes et à la validation des processus, SQLI entend doubler ses équipes en 2005 pour atteindre entre 60 et 70 collaborateurs soit environ 10% des effectifs. Ce programme de recrutement ambitieux permettra une montée en puissance dans la prise en charge au Maroc d'une partie des projets technologiques livrés en France. Parallèlement, le Groupe entend saisir toutes les opportunités de croissance auprès des donneurs d'ordre locaux dans un marché émergent à fort potentiel.

## Une présence régionale renforcée dans L'Ouest de la France : synergies commerciales



Dans l'Ouest de la France, les équipes de LNET et de SQLI seront regroupées sur un même site à Nantes. L'agence LNET de Poitiers permettra par ailleurs une accélération du développement des activités du Groupe dans la région Poitou-Charentes. SQLI bénéficiera également d'importantes synergies commerciales avec un fort potentiel de développement auprès des principaux clients de LNET (Groupe PGA Motors, Giropharm, Réseau CER, Crédit Agricole, SEJER (Nathan Retz), groupe COFAQ) en ayant désormais les ressources nécessaires et une offre de compétences élargie pour répondre aux différents projets de ces clients.

## Solutions d'accessibilité : une longueur d'avance sur un marché prometteur



Par ailleurs, la solution à forte valeur ajoutée de confort de lecture pour les malvoyants développée par LNET sera distribuée par l'ensemble des agences de SQLI, notamment auprès des collectivités locales et des ministères, dans le cadre de la nouvelle législation faisant obligation aux sites Internet publics d'être accessibles aux handicapés visuels. Déjà partenaire des acteurs influents du marché (HandiCaPZéro, Braillet) et fort de plusieurs références prestigieuses (Ministère de l'Outre Mer, Ministère de l'Education, Mairie de Paris, MSA), le Groupe dispose d'une longueur d'avance dans ce domaine, qui nécessitera de forts investissements dans le futur.

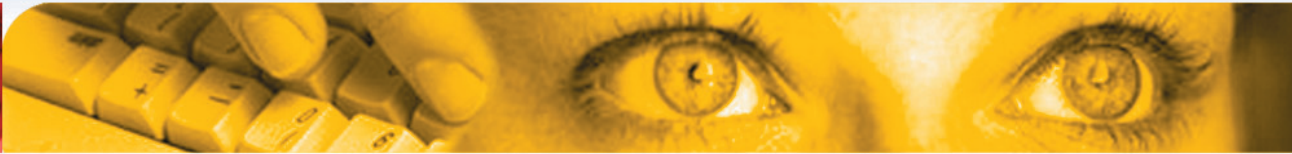
## Témoignages

### Gilles Boyer - Caisse Centrale de la MSA :

"Nous ne connaissons pas les critères indispensables à l'Accessibilité Web par les déficients visuels et ne savions pas à quel moment les introduire sur le projet ; SQLI nous a parfaitement accompagnés et nous sommes aujourd'hui pleinement satisfaits de ses prestations."

### Dominique Leclère - Administrateur de HandiCaPZéro :

"Nous avons trouvé en SQLI le partenaire idéal pour poursuivre le développement de cette solution ; la force commerciale de SQLI nous permettra d'accélérer la multiplication des sites accessibles, et en complément de son expertise en accessibilité, nous pourrions apporter notre parfaite connaissance des besoins des déficients visuels..."



# SQLI : poursuite du développement des solutions

Fort du succès des solutions métiers destinées aux collectivités locales et aux établissements hospitaliers, SQLI poursuit sa politique active dans ce domaine qui repose sur la réutilisation et la commercialisation de " briques logicielles " issues de projets réussis pour des clients dans un domaine précis.

## Solutions Ideo Santé : une offre renforcée



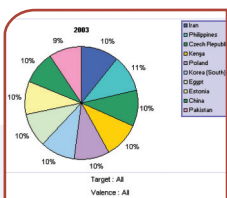
SQLI a décidé dès 2002 d'investir dans le secteur de la santé en anticipant la forte demande en informatisation des prochaines années, liée notamment à la volonté gouvernementale de maîtriser les coûts dans ce domaine, avec la diffusion généralisée du Dossier Médical Partagé. Fort de la réussite de l'équipement informatique des établissements hospitaliers de Franche-Comté, SQLI a décliné son offre de Serveur d'Identité Patient Ideopass en mettant à la disposition de ses clients une suite de solutions connexes – Ideo Portal (portail et échange collaboratif), Ideo CPS (habilitation, authentification), Ideo Connect et Ideo Gen (outil de gestion). Cette solution a déjà été installée avec succès dans cinq régions en France. SQLI réalise également au niveau de ces régions, des dossiers de spécialité (périnatalité, urgences, neurologie...), qui permettent à l'ensemble des acteurs d'un même domaine médical de partager les informations des patients.

## Solution de traçabilité de l'exposition aux produits chimiques et biologiques



Conformément au décret n° 2001-97 du 1er février 2001, la solution développée par SQLI permet de mettre en place un suivi rigoureux de l'exposition des collaborateurs aux produits chimiques et biologiques. Selon cette récente législation, les entreprises dont l'activité implique des contacts avec des produits à risques doivent impérativement en assurer l'enregistrement et le suivi.

## Solution de reporting décisionnel en mode Open Source



Lancée au cours du 1er semestre 2005, cette solution répond à l'ensemble des besoins de reporting des clients, indépendamment de leur métier. Elle présente un fort intérêt économique pour les clients, en leur permettant de disposer d'outils efficaces et évolutifs pour les aider à piloter leurs principales décisions stratégiques. SQLI vient de remporter un contrat dans ce domaine chez un grand donneur d'ordre de la région lyonnaise.

## Solution qualité " clé en main " : CMM-I Toolkit



Le CMM-I Toolkit est un progiciel de pilotage des projets, fédérant les meilleures pratiques et processus réalisés par SQLI pour répondre aux exigences des projets à très forte composante Nouvelles Technologies. Conçue pour faciliter et accélérer la mise en place de CMM-I dans les entreprises, cette solution permet d'optimiser les processus d'organisation d'un projet, mais également de consolider et d'analyser les informations associées au niveau global de l'entreprise. Avec cette 1ère solution "clé en main" du marché, SQLI accentue son avance sur CMM-I...

## Témoignages CMM-I

**Max Baumann - Etat de Vaud :**

"Un niveau de qualité et de performance frôlant l'excellence dans un délai extrêmement court... "

**Lionel Planès - Sita :**

"Une réduction de 60% du nombre de bugs constatés en phase de recette !"

**Mathieu Brussol - Pierre Cauchetier - La Poste Courrier International :**

"La qualité d'une méthodologie rigoureuse, sans en subir le poids."





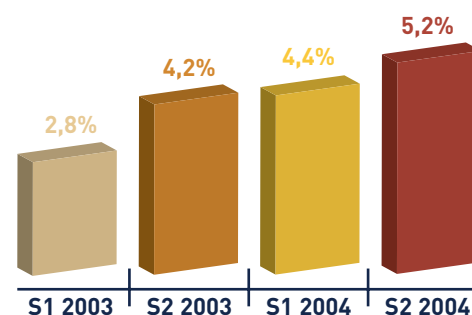
# Résultats annuels 2004

## AMÉLIORATION DE L'ENSEMBLE DES INDICATEURS :

progression de 10,4% du chiffre d'affaires, de 58,5% du résultat d'exploitation et de 93,3% du résultat net

EN MILLIONS D'EUROS	2003	2004	Variation (%)
CHIFFRE D'AFFAIRES	41,4	45,8	+ 10,4%
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>	<b>+58,5%</b>
MARGE D'EXPLOITATION	3,3%	4,8%	
RÉSULTAT COURANT	1,2	2,1	+76,5%
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	(0,3)	(0,4)	
RÉSULTAT NET AVANT SURVALEURS	1,0	2,0	+91,3%
RÉSULTAT NET APRES SURVALEURS	<b>1,0</b>	<b>1,9</b>	<b>+93,3%</b>
MARGE NETTE	2,4%	4,3%	

Marge d'exploitation semestrielle



**BILAN** : Une Structure financière saine avec une trésorerie nette de 7,2M€ et des Fonds propres de 7,2M€

EN MILLIONS D'EUROS	31/12/2003	31/12/2004
ACTIFS IMMOBILISÉS	1,1	1,4
ACTIFS D'EXPLOITATION	12,6	15,0
TRÉSORERIE	<b>6,9</b>	<b>7,4</b>
TOTAL DE L'ACTIF	<b>20,6</b>	<b>23,8</b>
FONDS PROPRES	<b>4,8</b>	<b>7,2</b>
PROVISION RISQUES & CHARGES	0,6	0,4
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIÈRES	0,1	0,2
AUTRES DETTES	15,2	16
TOTAL DU PASSIF	<b>20,6</b>	<b>23,8</b>

**CHIFFRE D'AFFAIRES 1er TRIMESTRE 2005 : 12,6M€**  
En progression de 8,6% par rapport au premier trimestre 2004.