



Groupe SQLI

Présentation des résultats 2003

Avril 2004



Conseil et Intégration en Systèmes d'Information et e-Business





LA CROISSANCE RENTABLE

Avril 2004



Conseil et Intégration en Systèmes d'Information et e-Business





Sommaire

La croissance rentable

- **SQLI – Une mutation réussie**
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



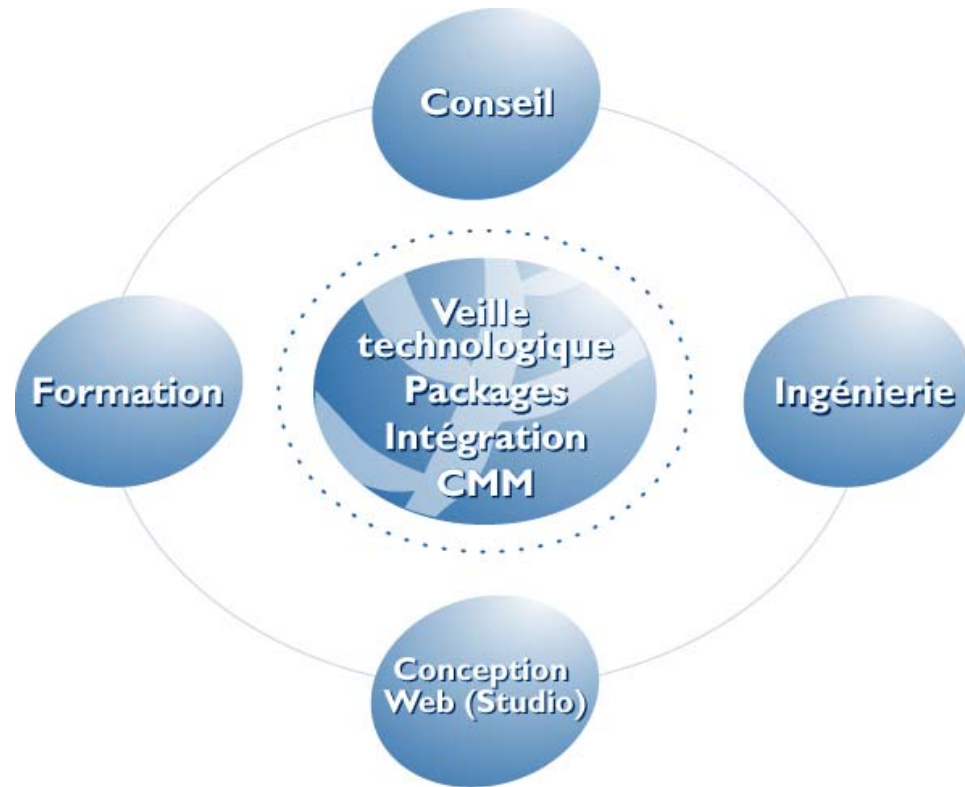
SQLI, une mutation réussie en phase avec les attentes du marché

- Phase 1990-2001 : Un groupe centré sur la technologie**
 - ▶ Une culture basée sur l'avance technologique (anticipation)
 - ▶ Une des 1ère SSII a constituer un département R&D
 - ▶ Leader d'opinion sur des niches (open source, etc)
 - ▶ Un positionnement adapté en période de mutation technologique (arrivée de l'internet) mais moins efficace en période de transition

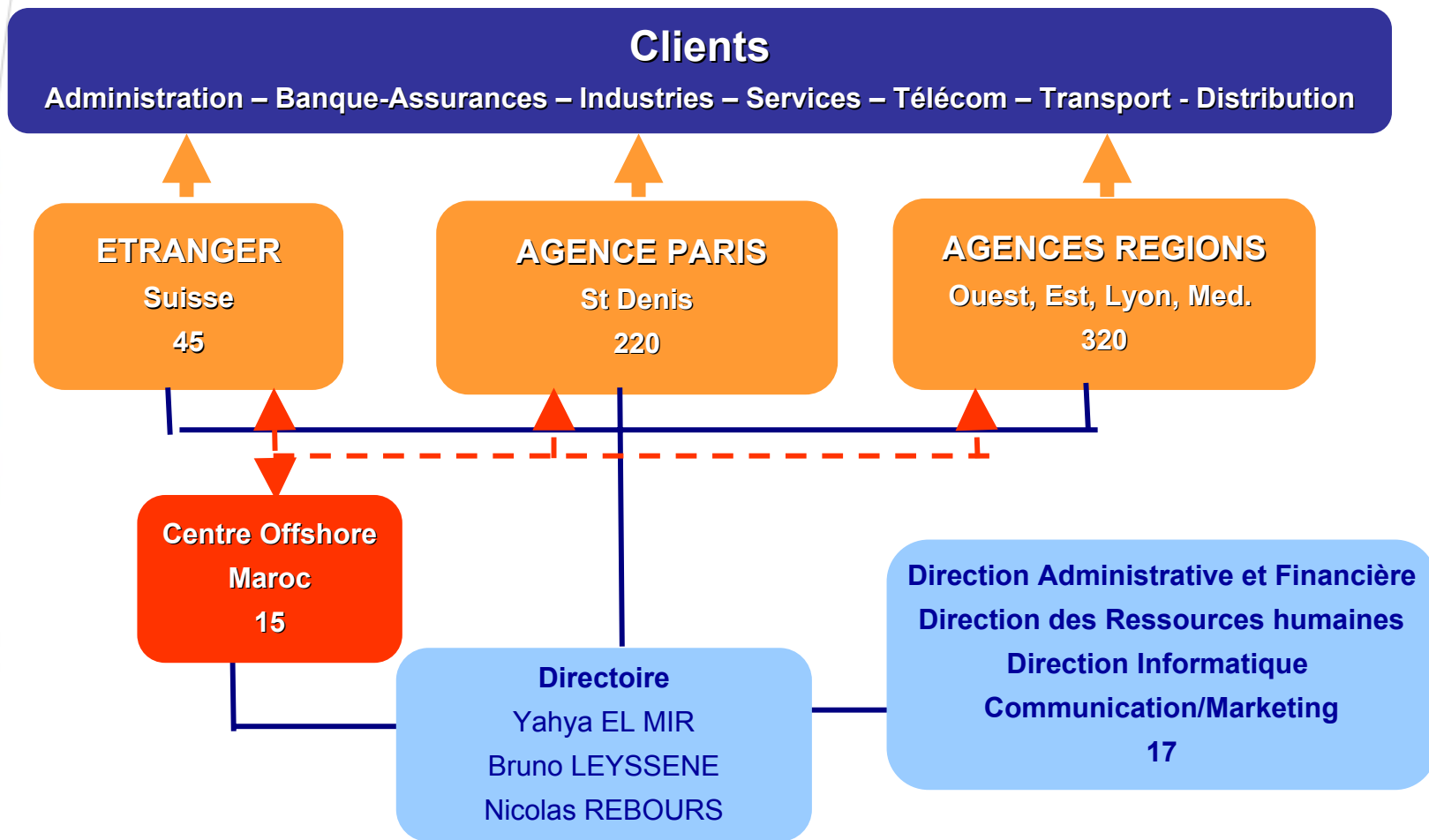
- Depuis 2002 : Un groupe centré sur le « client »**
 - ▶ Une réponse complète pour répondre aux attentes des clients
 - ▶ Apporteur d'innovation (expertises pointues)
 - ▶ Garantie de résultat et maîtrise des risques

SQLi, une mutation réussie

- 4 métiers
- 15 expertises fortes identifiées
- Plus de 50% du CA au forfait



SQLi, une organisation tournée vers le client





Nos clients

- 736 clients actifs
- Pas de dépendance client forte
- Une progression chez les 10 premiers clients (33 à 40% du CA) en conformité avec la stratégie

Hit parade client

→ 1 - Airbus	5,9 %
→ 2 – Société Générale	5,5 %
→ 3 – Philipp Morris	4,7 %
→ 4 – Caisse Epargne	4,0 %
→ 5 – CG57	3,9 %
→ 6 – Aventis	3,6 %
→ 7 – France Télécom	3,6 %
→ 8 – Renault	3,1 %
→ 9 – La Poste	3,0 %
→ 10 - CNP	2,6 %



Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



Des prévisions tenues et dépassées : une « recovery » réussie

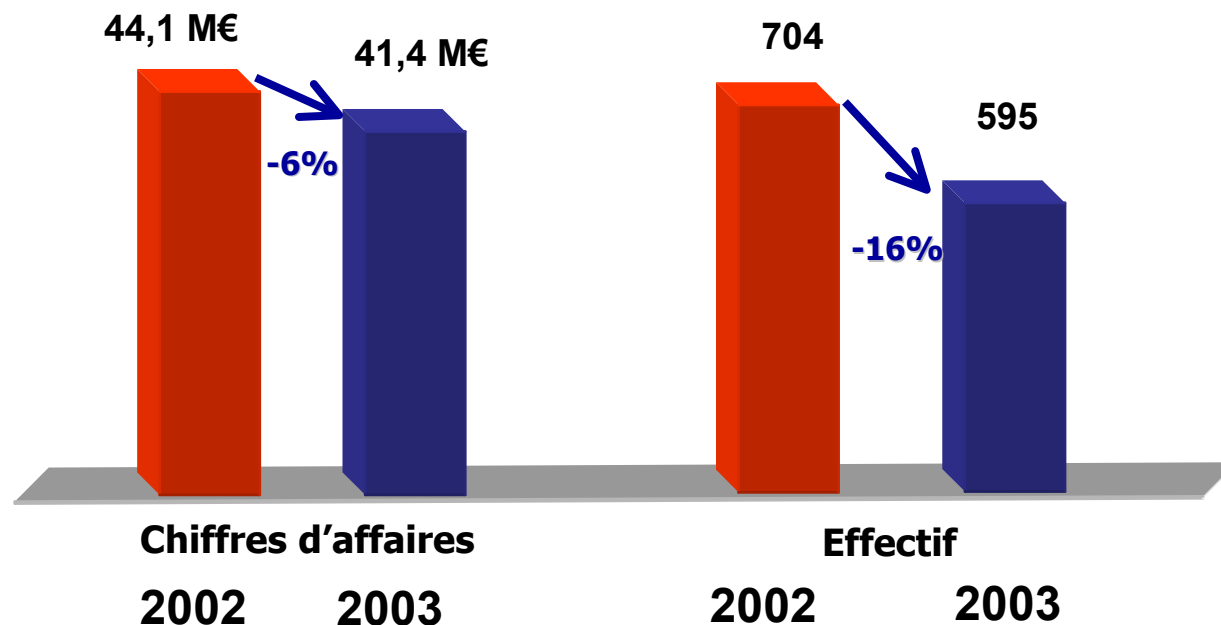
- **Chiffre d'affaires 2003 : 41,4 M€**
 - ▶ Objectif : CA 2003 entre 41 et 43 M€

- **Point mort de 39 M€**
 - ▶ Objectif : Point mort abaissé à 40M€

- **Un résultat net d' 1 M€ (2,4% de marge nette)**
 - ▶ Objectif: Au minimum un retour à l'équilibre

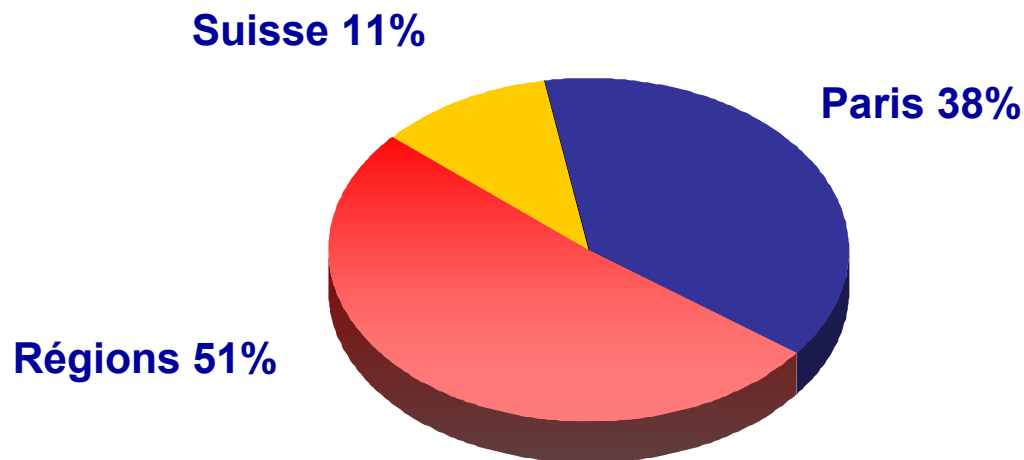
- **Réussite de l'augmentation de capital avec des capitaux propres et une trésorerie reconstituée**
 - ▶ Objectif : Renforcement de la structure financière

Chiffre d'Affaires 2003 : forte amélioration de la productivité



- Baisse maîtrisée du chiffre d'affaires : -6% en ligne avec le secteur
- Impact fermeture Lille/Sofia 1,1M€ de CA
- A comparer avec une baisse des effectifs de -16%
- Tarifs stables par rapport à 2002

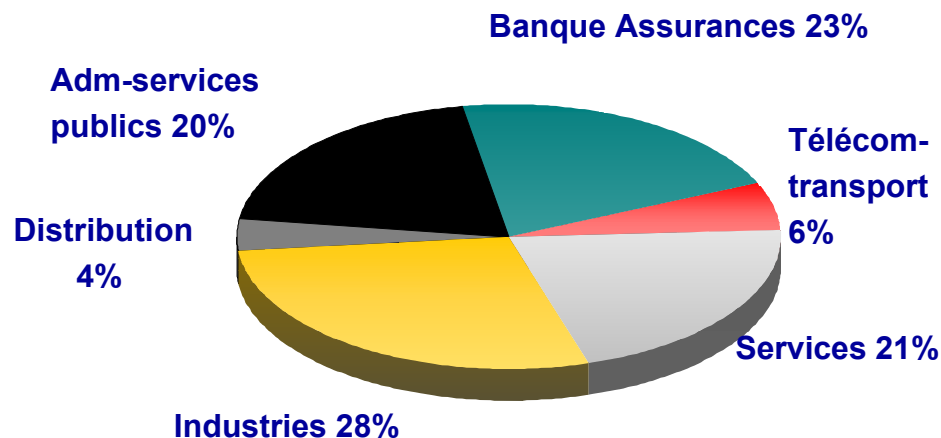
Analyse du chiffre d'affaires : répartition par zones géographiques



→ 62% du chiffre d'affaires réalisé hors Paris

Analyse du chiffre d'affaires : évolution significative de la répartition sectorielle

2003



- Progression Administration-services publics : de 11 à 20%
- Stabilité de l'Industrie et Banques-Assurances
- Recul des Télécoms et Services

Retour à une profitabilité significative

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003
Chiffre d'affaires	44 079	41 421
Résultat d'Exploitation	(5 877)	1 391
Marge d'exploitation (en% du CA)	-13,3%	3,3%
Résultat courant	(6 245)	1 184
Résultat exceptionnel	(650)	(291)
Résultat net avant survaleurs	(7 099)	1 029
Résultat net après survaleurs	(9 339)	1 007
Marge Nette (en % du CA)	-21,1%	2,4%



Les facteurs du redressement des marges

- **Poursuite de l'optimisation du taux d'activité**
 - ▶ 87,8% S2 2003 ; 86,9% au S1 2003 ; 83,8% en S2 2002

- **Amélioration du taux de rentabilité des forfaits (+20%)**

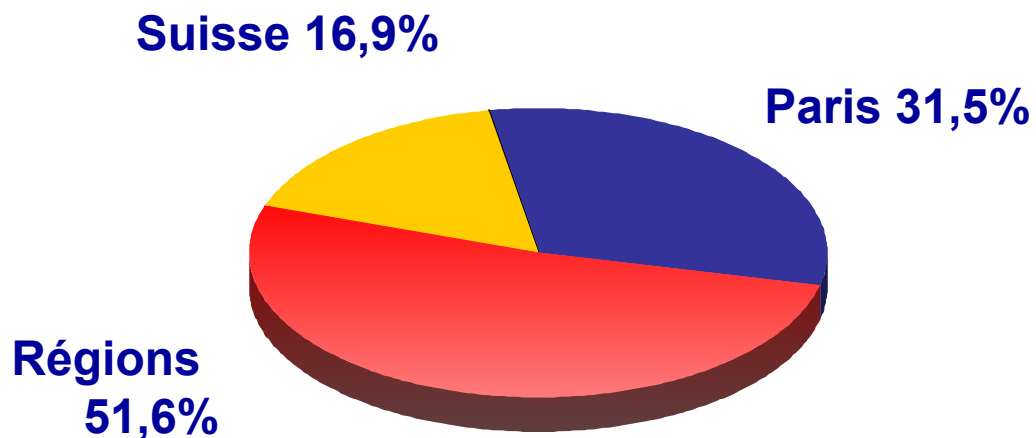
- **Fruits des restructurations**
 - ▶ Point mort abaissé
 - ▶ Réduction des charges de personnel
 - ▶ Plus de foyer de pertes au niveau des agences

- **Maîtrise des dépenses de fonctionnement**



Contribution des zones géographiques à la marge opérationnelle (avant coût de siège)

2003



- Une contribution globalement cohérente avec le CA
- Potentiel d'amélioration de l'agence Paris

Redressement spectaculaire de la structure bilantielle

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003	2003-2002 Variation (%)
Actif immobilisé	1 305	1 066	- 18,3%
Actif d'exploitation	15 171	12 645	-16,6%
Trésorerie	686	6 903	X 10
<i>Total de l'actif</i>	<i>17 162</i>	<i>20 614</i>	<i>+ 20,1%</i>
Capitaux propres	470	4 766	X 10
Provisions risques & charges	1 791	558	- 68,8%
Emprunts et dettes financières	801	93	- 88,4%
Autres dettes	14 100	15 197	+ 7,8%
<i>Total du passif</i>	<i>17 162</i>	<i>20 614</i>	<i>+ 20,1%</i>

- Capitaux propres reconstitués de 4,8 M€
- Forte amélioration de la trésorerie nette à 6,8M€
- Des partenaires sécurisés (clients et fournisseurs)

Nette amélioration des fondamentaux

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003
Marge brute d'autofinancement	(4 465)	72
Variation du BFR	2 718	3 595
Investissements	(6)	(70)
Augmentation de capital	2 238	2 921
Emprunts	(266)	(133)
Variation de la trésorerie	221	6 363
Trésorerie d'ouverture	300	521
Trésorerie de clôture	521	6 884

→ **Nette amélioration du BFR**

→ **Une trésorerie confortable**



Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



L'évolution du marché des services

→ Une industrie qui arrive à maturité

- ▶ 30 ans de croissance forte
- ▶ Après l'ère des constructeurs, l'ère des éditeurs, l'ère du service
- ▶ Part du service : 29 Mds € en France, > au logiciels et matériels
- ▶ Une concurrence accrue : disparition des plus faibles

→ SSII : Mutation du modèle vers plus de valeur ajoutée

- ▶ Maturité des clients : structuration des achats + d'exigence
- ▶ Modèle SSII pourvoyeuse de CV n'est plus adaptée, nécessité d'apporter plus de valeur ajoutée (service + solutions)
- ▶ Montée en puissance des technologies Open Source
- ▶ Développement de l'Offshore



Stratégie de développement : le retour à la croissance organique

→ Une stratégie offensive sur les grands comptes

- ▶ Industrialisation du service (CMMI, Offshore)
- ▶ Faire plus de chiffre d'affaires avec les clients existants

→ Une approche verticale centrée sur les secteurs en croissance

- ▶ Profiter des opportunités offertes sur les secteurs de la santé et des collectivités locales





CMM-I : la qualité au cœur des services

- Une norme qualité logicielle dérivée des industries de la Défense, particulièrement exigeantes**
- Mise en place sous forme de certification**
- Optimiser et standardiser la qualité des services dans le cadre d'un réseau**
- Une approche plébiscitée par les clients**



Les apports de CMM-I

- **Une garantie systématique sur le résultat**
 - ▶ délais, services apportés et coûts
- **Un engagement de satisfaction pour le client final**
 - ▶ CMMI garantit que tout a été fait pour répondre aux exigences (implicites et explicites) des utilisateurs
- **Une vision claire et transparente du projet**
 - ▶ les résultats issus des pratiques sont régulièrement communiqués (exigences, risques, revues AQ, indicateurs, ...)
- **Une forte fiabilité sur les applications informatiques développées**
 - ▶ la recette permet de se concentrer sur le métier et non sur l'implémentation

CMMI en pratique...

Compréhension des besoins

RISQUES

- Mauvaise interprétation du cahier des charges par les équipes fonctionnelles ou techniques
- Besoins implicites traités en fin de projet
- Pas de traçabilité des exigences tout au long du projet
- Incapacité à évaluer les changements d'exigences



PRATIQUE SQLI

- Méthode FURPS+ pour la récolte des exigences explicites et implicites
- Système de traçabilité de ces exigences depuis la proposition commerciale jusqu'à la maintenance
- Gestion d'un référentiel projet accessible par tous les intervenants
- Intranet de gestion et de suivi des changements

© GROUPE SQLI 2003

CMMI en pratique...

Implémentation technique

RISQUES

- Framework non validé ou inexistant
- Utilisation hétérogène du framework
- Pas de normalisation dans les développements
- Evolutions lourdes
- Trop grande dépendance par rapport aux solutions des éditeurs



PRATIQUE SQLI

- Grilles de critères permettant de valider les choix technologiques
- Normes de développement par technologie
- Méthode " Test first " intégrée dans les développements
- Checklist d'audit de code et d'IHM

© GROUPE SQLI 2003

CMMI en pratique...

Organisation du projet

RISQUES

- Cycle projet inadapté entraînant un manque de validations intermédiaires
- Estimations erronées
- Pas d'anticipation des risques
- Temps prévu pour l'assurance qualité et les tests sacrifiés au profit de phases techniques



PRATIQUE SQLI

- Cycle projet itératif basé sur RUP
- Système d'estimation des projets basé sur le contexte projet et l'historisation
- Méthode d'identification et de suivi des risques
- Check-list d'assurance qualité mise en œuvre par des personnes indépendantes du projet
- Intranet de description des scénarios de tests et de suivi des campagnes de tests

© GROUPE SQLI 2003



CMMI : Des forfaits références, annonceurs des succès futurs

- **Philipps Morris : Projet transactionnel (450 j/h)**
 - ▶ Utilisation de Test Case Manager Version 5 (outil de test développé par SQLI)
 - ▶ Gain de productivité : 10%

- **Société Générale : Intranet Marketing (3 000 j/h)**
 - ▶ Qualité de la livraison
 - ▶ 1 bug pour 10 jours de développement en phase de recette

- **France Télévisions Interactive : Plate-forme d'édition multimédia (Internet, télétexte, wap...)**
 - ▶ Gestion des risques et de la performance
 - ▶ 200 000 millions de page par mois





L'Offshore en quelques chiffres

→ Un marché Européen de niche (PAC 2002)

- ▶ 1% du CA sous-traité en France (9% aux Etats Unis)
- ▶ 80% du CA offshore est traité par les SSII Indiennes
- ▶ 71% du CA des SSII Indiennes est d'origine américaine, 14% du Royaume Uni et 9% du le reste de l'Europe

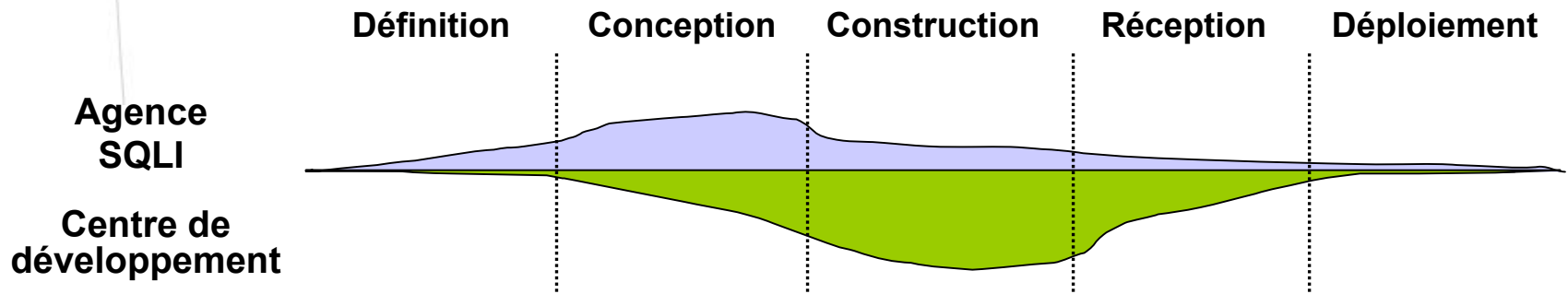
→ Mais une forte croissance en perspective (CSFB 2002)

- ▶ Un marché de croissance (15% en 2007 pour l'Europe)
- ▶ La réponse indienne ne convient pas au marché Français

L'offshore selon SQLI

→ Répartition de la charge sur un projet délocalisé

- ▶ Agence SQLI : 30%
 - Définition/Conception
 - Assurance Qualité
 - Assistance à la recette et au déploiement
- ▶ CDO : 70%
 - Appropriation des exigences, conception technique
 - Construction / Réception
 - Assurance qualité



L'offshore, un processus maîtrisé : 3 contrats déjà livrés

Agence SQLI

Centre de développement

Avant-vente

Définition des engagements SQLI

Validation estimation et planning

Définition

Organisation du projet

Analyse fonctionnelle
Identification de l'architecture

Appropriation du projet
Appropriation/Validation des solutions identifiées

Conception

Modélisation métier
Maquettage

Modélisation technique
Prototypage
Plan de tests
Cas de tests

Envoi d'un ambassadeur

Construction

Développement

Revue AQ

Assistance à la mise en production

Archivage projet

Transfert de compétences auprès du client

Formation des utilisateurs

Déploiement

Assistance à la réception
Installation en recette

Correction des anomalies
Documentation

Tests fonctionnels, de configuration...

Réception

Installation et tests en intégration



Capitaliser sur la satisfaction de nos clients

→ Maturité de l'industrialisation de nos services

- ▶ Certification CMMI officielle en 2004
- ▶ La 1ère société de services en France

→ Un engagement de qualité en phase avec les attentes de nos clients

- ▶ Des process maîtrisés, réduction des risques

→ Une offre compétitive

- ▶ Expertise technologique reconnue (démarche marketing)
- ▶ Offshore

**Objectif 2004 : Une croissance supérieure à +10%
sur nos 20 premiers clients**



Stratégie de développement : le retour à la croissance organique

→ Une stratégie offensive sur les grands comptes

- ▶ Faire plus de chiffre d'affaires avec les clients existants

→ Une approche verticale centrée sur les secteurs en croissance

- ▶ Profiter des opportunités offertes sur les secteurs de la santé et des collectivités locales



Les enjeux du programme solutions

→ Une approche métier : une affaire de spécialistes

- ▶ Réutiliser des applications spécifiques réussies, les standardiser
- ▶ Une approche logicielle : solutions clés en mains – Open Source
- ▶ Une offre compétitive (avantage concurrentiel, barrière à l'entrée)
- ▶ Force de proposition et apporteur de solutions pour les clients
- ▶ Un métier de spécialiste



La santé : le suivi du dossier patient un enjeu majeur

→ Un cadre réglementaire favorable

- ▶ La modernisation du système de santé - GMSIH
- ▶ Le regroupement des informations médicales en 1 point unique, passe par l'identification du patient

→ SQLI une réponse adaptée : Le Serveur d'Identité Patient : Idéopass

- ▶ Noyau dur du système développé en open source
- ▶ Des applications métiers (Cardiologie, Neurologie,...) interconnectées aux fiches d'identités clients
- ▶ Développement « d'agents » qui assurent le lien avec les autres applications





Un marché à fort potentiel pour SQLI, générateur de croissance

→ Une cible potentielle très large en France

- ▶ 2 372 établissements (privés et publics)

→ Ideopass : le seul serveur certifié par le GMSIH

- ▶ Avance concurrentielle forte

→ Des références prestigieuses

- ▶ 3 régions en développement : Franche-Comté, Languedoc Roussillon et Picardie
- ▶ 60 établissements déjà équipés par SQLI

→ Des partenariats stratégiques à l'étude



Les collectivités locales : de fortes ambitions

→ Un marché des collectivités porteur

- ▶ Plan ADELE : 1,8 Md€ sur 3 ans en 140 mesures pour :
 - ▶ Simplifier la vie des usagers, citoyens, entreprises et collectivités
 - ▶ Garantir la sécurité et la confidentialité des échanges
 - ▶ Participer à la modernisation de l'administration

→ Des mesures ciblées pour les collectivités locales

- ▶ Simplification des actes et modernisation du contrôle en dématérialisant les actes des collectivités locales (transmission par Internet).
- ▶ Projet " Hélios ", dématérialisation des circuits comptables et financiers.
- ▶ Les systèmes d'information géographique (SIG) : numérisation des informations géographiques permettant la visualisation d'informations thématiques (économie, l'histoire, le transport, habitat , ...)



Les collectivités locales : de fortes ambitions

→ Des avantages concurrentiels forts pour SQLI

- ▶ Proximité géographique (réseau d'agences)
- ▶ Maîtrise des technologies Open Source
- ▶ Nombreuses références dans le secteur (20% du CA)
- ▶ Offres packagées (SQLi Agora, dématérialisation...)





Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- **De bonnes perspectives 2004**



Perspectives 2004 prometteuses

→ Chiffre d'affaires 2004 supérieur à 44 M€

- ▶ Retour à une croissance organique significative (> 6%)
- ▶ 80 embauches prévues

→ Poursuite de l'amélioration des marges

- ▶ Homogénéisation des marges opérationnelles des agences
- ▶ Montée en puissance de l'offshore
- ▶ Des forfaits plus rentables
- ▶ Structure financière moins coûteuse



Groupe SQLI

**Conseil et Intégration en Système
d'Information et e-business**

Questions – Réponses



Conseil et Intégration en Systèmes d'Information et e-Business

