



## Résultats annuels 2007 et perspectives

SQLI, solutions et services e-business  
31 mars 2008



- Présentation du groupe SQLI
- Faits marquants et résultats annuels 2007
- Stratégie et perspectives



## Notre stratégie s'appuie sur 2 axes fondamentaux

- **Expertise** – Groupe de conseil et d'intégration spécialisé sur 3 segments :
  - Usages & Technologies Internet
  - SAP Nouvelles offres
  - Business Intelligence
- **Qualité totale** - SQLI est la 1<sup>ère</sup> SSII européenne à avoir construit sa stratégie de développement sur l'industrialisation et le choix de CMMI dès 2002

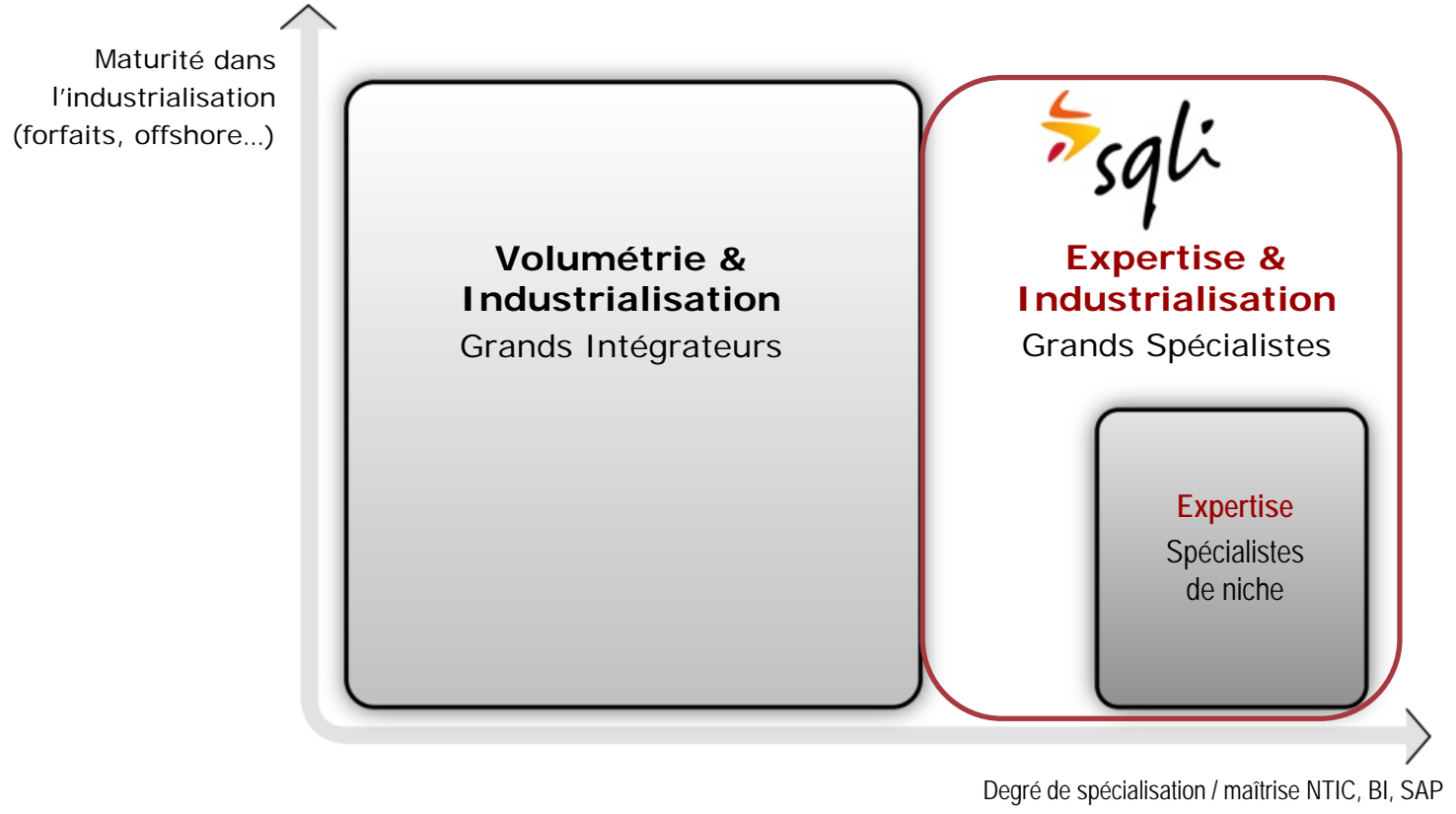
## Le groupe est « Numéro 3 » sur le segment des NTIC en France

- 1.930 personnes
- Volume d'affaires 2007 (pro forma) : 145M€
- N°3 des NTIC en France – Leader des spécialistes
- 11 sites en France, 7 en Europe
- 2 centres offshore





# Notre positionnement sur le marché



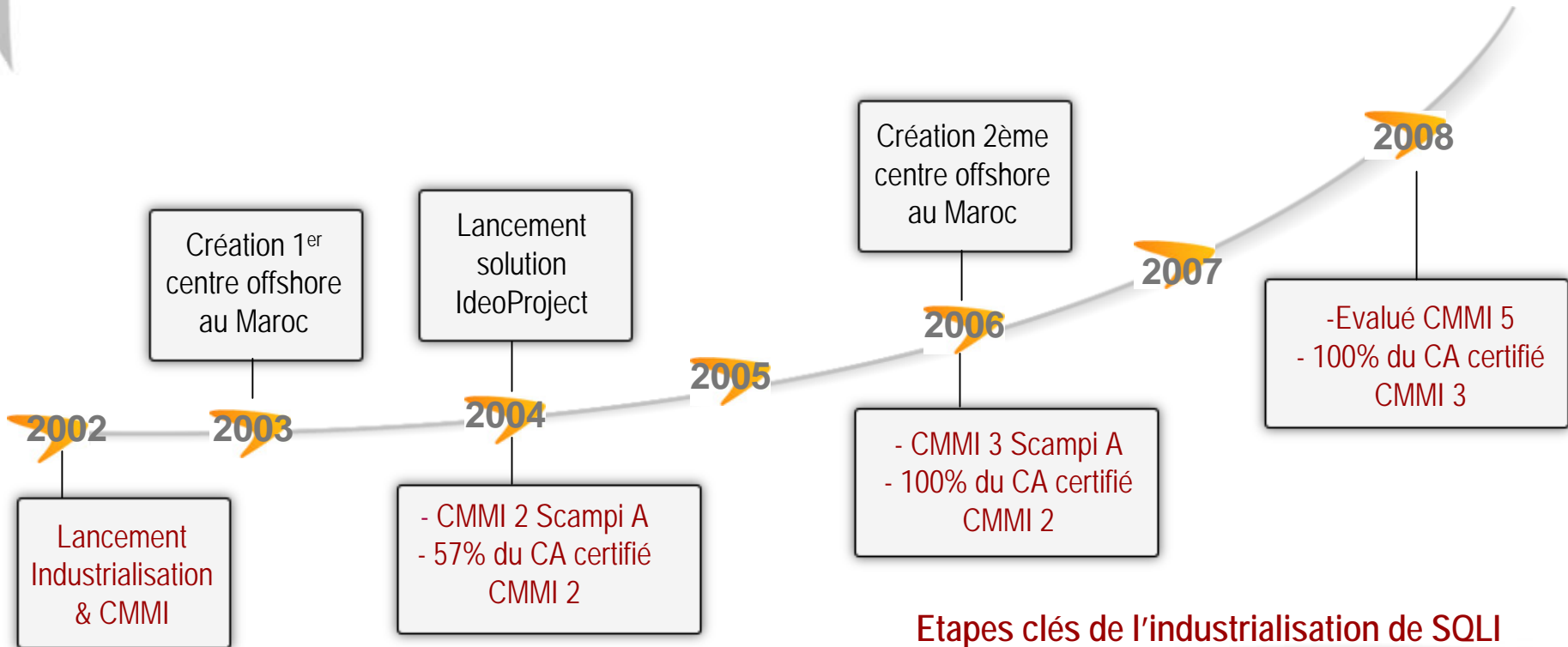
Capacité de production & Industrialisation **+** Expertise & Souplesse

Des engagements forts de qualité totale

Ecart de fiabilité des estimations **4,0%**  
(en 2004 : 22%)

Taux de défaut **0,22**  
(en 2005 : 0,61)

Respect de l'exigence délais **100%**  
(Non mesuré avant 2006)



Etapes clés de l'industrialisation de SQLI

**IdeoPass**, premier serveur  
d'identité patients en Java dans la Santé :  
50 hôpitaux et 3 millions d'identités gérées

**e-DataRoom**

Leader de la GED  
pour l'immobilier

Blogs d'expertise

**4000**

visites uniques par jour

**Preferred Partner SAP**

Nouvelles offres CRM & SRM

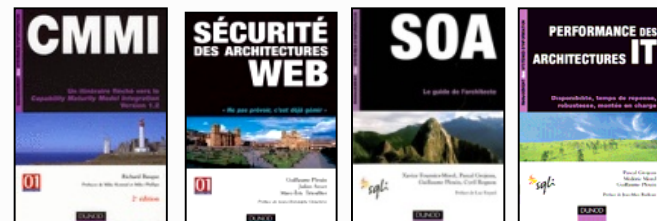
**Plus gros projet  
européen en MS .Net**  
pour Nestlé (12.000 Jours/Homme)

**BO Platinum** 4 en France

Beta-testeur des nouvelles versions

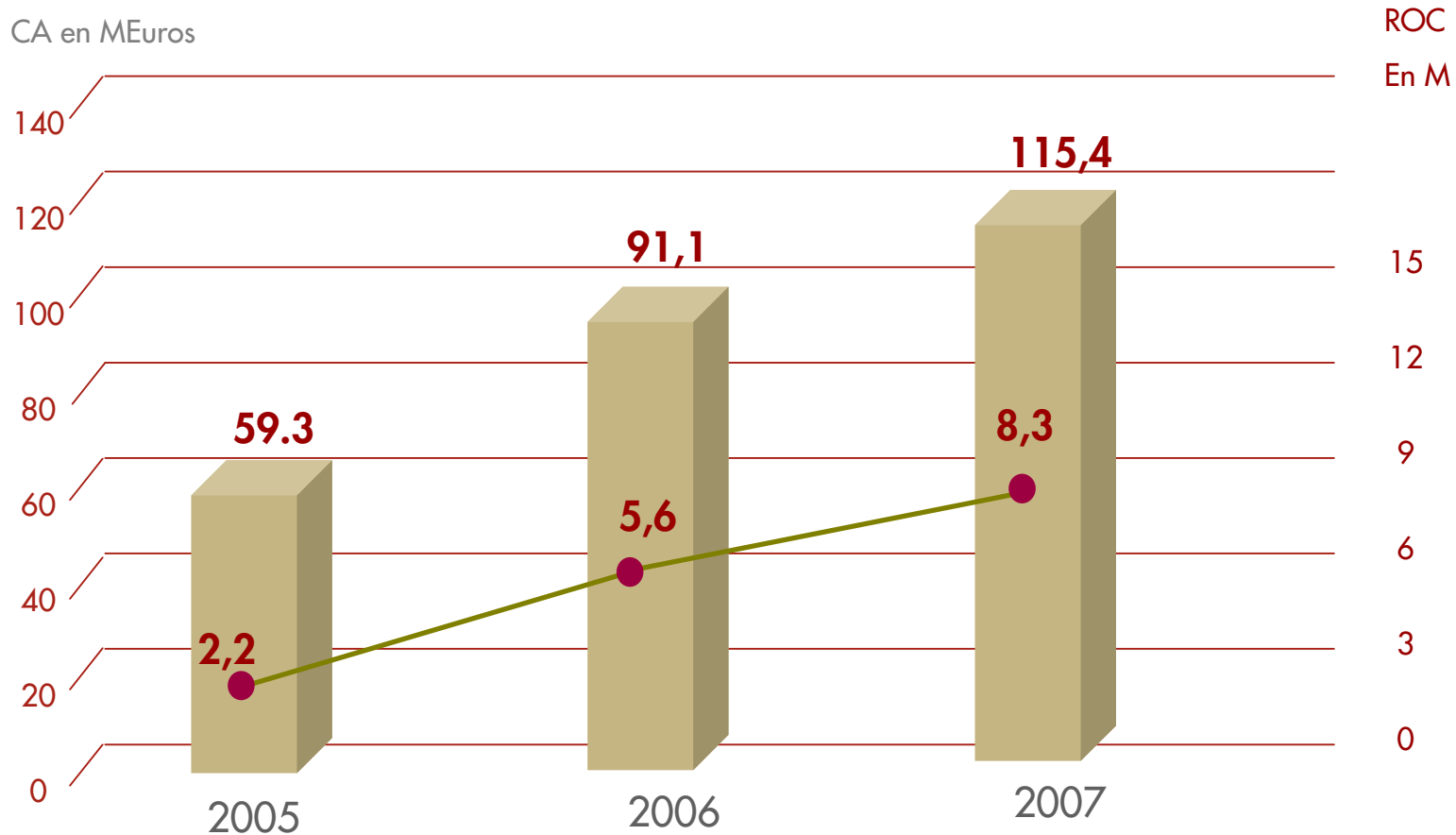
**350** avis d'experts publiés  
dans la presse par an

**Publications SQLI**



# Un développement rapide qui allie croissance du chiffre d'affaires et des marges

- CA multiplié par 1,9, ROC par 3,8 en 2 ans
- Des ambitions fortes en 2008





- Présentation du groupe SQLI
- **Faits marquants et résultats annuels 2007**
- Stratégie et perspectives





- 5 acquisitions en 2007 sur des domaines à forte valeur ajoutée
  - Alcyonix CMMI/Gouvernance
  - Iconeweb Solutions Métiers
  - Amphaz Business Intelligence
  - Urbanys CMMI / Gouvernance
  - Eozen SAP
  
- Chiffre d'affaires acquis : 35 M en année pleine mais seulement 4 M intégré en 2007
  
- Des sociétés à fort potentiel de rentabilité

## ➤ **ALCYONIX : Expertise CMMI (France et Canada)**

- Entrée dans le périmètre le 1<sup>er</sup> mai 2007
- CA 2007 : 1,5 M
- 10 Consultants de haut niveau
- Acquisition en numéraire, financée par emprunt MT

## ➤ **ICONEWEB : Solutions pour le secteur de l'immobilier**

- Entrée dans le périmètre le 1<sup>er</sup> juin 2007
- CA 2007 : 1,9 M
- Intégration difficile au démarrage mais activité parfaitement en phase avec les plans depuis décembre
- Acquisition en numéraire, financée par emprunt MT

## ➤ URBANYS: renforcement du pôle Conseil

- Entrée dans le périmètre le 1<sup>er</sup> décembre 2007
- CA 2007 : 2,9 M
- 23 Consultants de haut niveau (AMOA, Urbanisation, CMMI)
- Principaux clients: BNP, RSI, RATP
- Synergies métier, commerciales, administratives
- Acquisition en numéraire, financée par emprunt MT

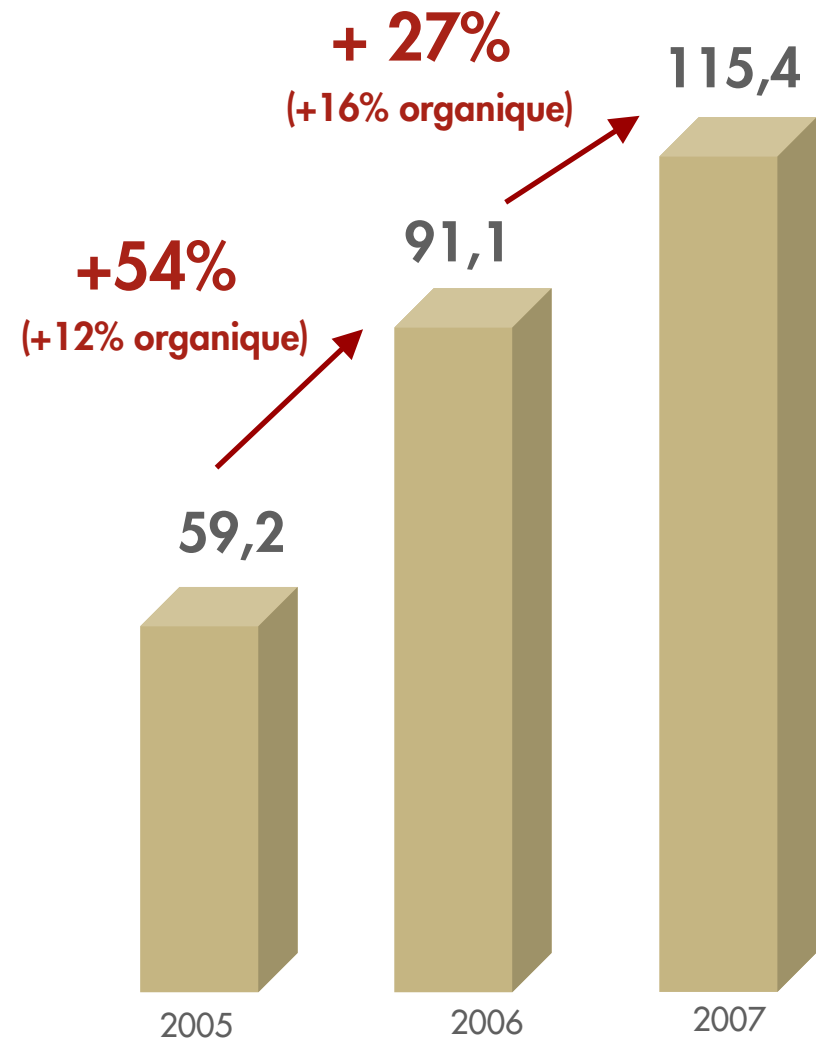
## ➤ AMPHAZ: une nouvelle dimension pour le pôle BI

- Fonds de commerce acquis par SQLI le 30 novembre 2007
- Un pôle BI SQLI porté à près de 150 collaborateurs (dont 75 AMPHAZ)
- Volume d'affaires 2007 : 5.5 M
- Fortes Compétences BO
- 3 agences : Paris, Rouen, Toulouse
- Synergies métier, commerciales, administratives
- Acquisition en numéraire, financée par emprunt MT

- **Acquisition d'EOZEN : Spécialiste du Conseil SAP au Benelux**
  - Entrée dans le périmètre le 31 décembre 2007
  - CA 2007 : 21.8 M
  - Implantations au Luxembourg, Belgique, France
  - 150 Consultants
  - Acquisition -moitié en numéraire, financé par emprunt MT  
-moitié en titres soumis à note d'opération AMF
  - le chiffre d'affaires à l'international du groupe progresse de 10% à 20%
  
- **Avec Eozen + Clear Value, SQLI devient un acteur important du conseil SAP en Europe**
  - Conseil à haut niveau (TJM autour de 1000 €)
  - CA 30M , 200 consultants
  - Compétence sur l'ensemble des modules SAP



- Accélération de notre croissance organique > à notre objectif de 15%
- Augmentation de 4 points en organique par rapport à 2006
- Contribution des acquisitions en 2007 : près de 4 M
- Volume d'affaires proforma : plus de 145 M



En millions d'Euros



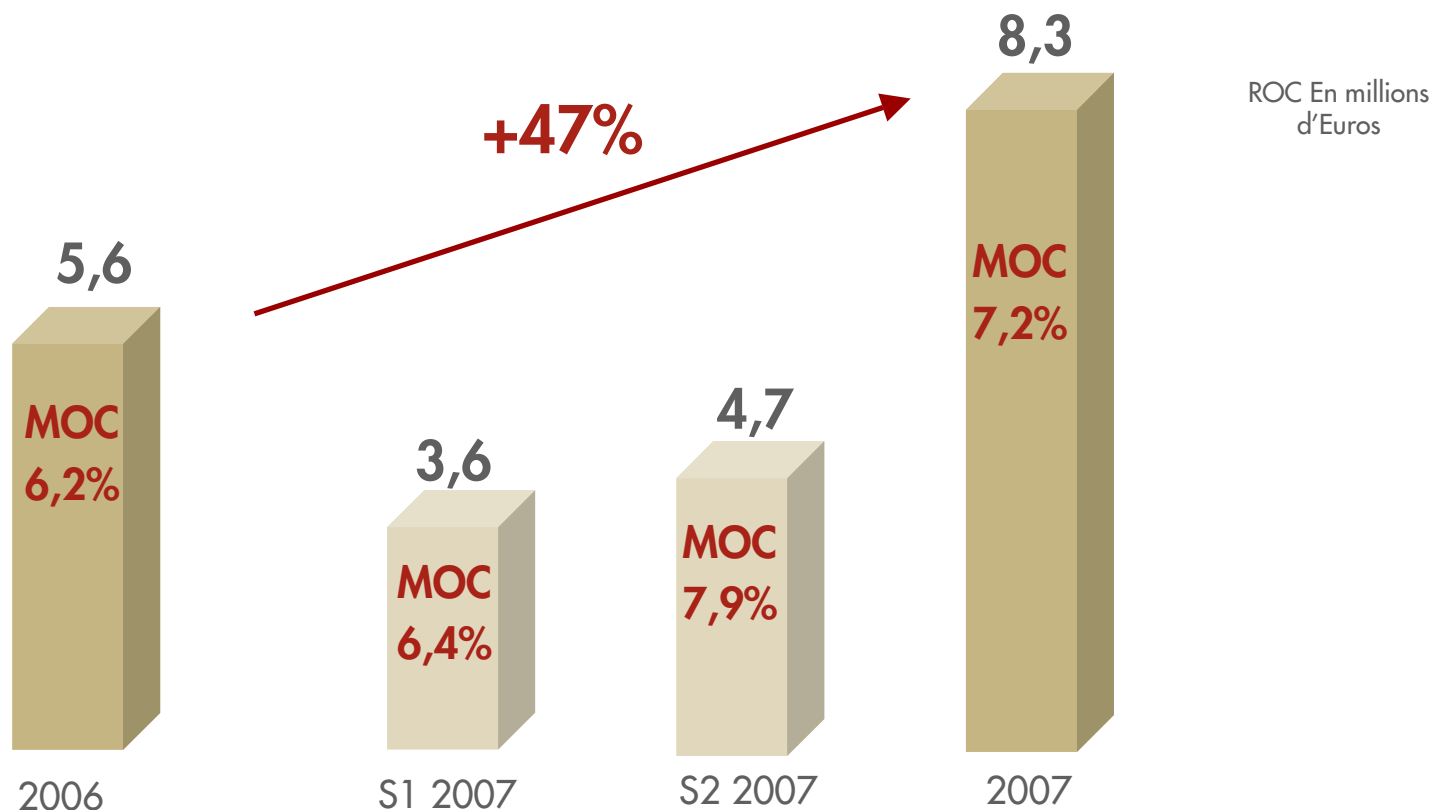
# Une répartition sectorielle très équilibrée

**TOP 20 : 45% du chiffre d'affaires (50% en 2006)**



- Forte augmentation des effectifs en 2007
  - Au 31 décembre 2007 : 1 830 collaborateurs (y compris acquisitions) contre 1 339 au 1er janvier 2007
  - Succès de nos programmes de cooptation (30% des recrutements)
  
- Maîtrise du turn-over qui reste inférieur à 20%
  - En dessous de la moyenne du marché
  - Résultats de notre positionnement (projets novateurs et fidélisants) et outils People CMM

# Progression régulière de notre résultat opérationnel courant



- Progression des marges semestre après semestre
- Charge non récurrente de 0,6 M sur une négociation commerciale comptabilisée au S1
- Hors cette charge, la MOC annuelle serait de 7.7%

## Compte de résultat simplifié

En KEuros IFRS	2006	2007	Variation
Chiffre d'affaires	91 148	115 364	+ 27%
Résultat Opérationnel Courant	5 649	8 328	+ 47%
Marge opérationnelle courante	6,2%	7,2%	
Autres produits et charges non ordinaires	-	- 223	
Résultat opérationnel	5 649	8 551	+ 51%
Coût de l'endettement financier net	(135)	(458)	
Impôts sur les résultats	1 019	- 2 668	
Résultat net part de groupe	6 452	5 303	ns
Marge nette	7,1%	4,6%	

- Des indicateurs opérationnels satisfaisants
- Variation de résultat net non significative car comptabilisation selon IFRS d'un impôt théorique non décaissable de 2,3 M

ACTIF (M€)	2006	2007	PASSIF (M€)	2006	2007
Goodwill	16,3	38,6	Capitaux Propres	33,0	45,8
Immobilisations	4,3	7,0	Provisions long terme	0,7	0,8
Autres actifs non courants	-	-	Autres Passifs long terme	0,2	0,2
Actif courant	45,9	67,6	Passif courant	35,9	58,7
Trésorerie et équivalent	9,3	8,7	Dettes Financières	5,9	16,3
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>75,8</b>	<b>121,9</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>75,8</b>	<b>121,9</b>

- Structure financière demeure très solide après un quasi triplement du chiffre d'affaires (proforma)
- Endettement net de 7,6 M
- Taux d'endettement net maîtrisé de 16,6%



En K€IFRS	31/12/07
Capacité d'autofinancement	7 873
Variation du besoin en fond de roulement exploitation	(8 671)
<b>Flux de trésorerie de l'activité</b>	<b>(798)</b>
Flux de trésorerie provenant de l'investissement	(15 913)
<b>Flux de trésorerie de l'activité après investissement</b>	<b>(16 711)</b>
Augmentation de capital	5 612
Dividendes versés	-
Variation emprunt net	10 607
<b>Flux de trésorerie de l'activité après investissements et financements</b>	<b>(492)</b>

- CAF en progression de 50% à 7,9 M
- Accroissement ponctuel du BFR (intégration acquisitions, situation en cours de normalisation)
- Acquisitions financées par endettement bancaires

- **Acquisitions intégralement payées au 31/12/2007 :**
  - Aston, Sysdeo, Procea, IconeWeb
  
- **Décaissements prévus en 2008**
  - Alcyonix : 0.1ME (complément de prix)
  - Eozen : 3.8ME (solde du prix ferme)
  - Clear Value: 0.2ME (complément de prix)
  - Amphaz:0.5ME (solde du prix ferme)
  
- **Création d'action potentielles non encore créées :**
  - Clear Value : 0.3millions d'actions (complément de prix 2007)
  - Eozen: 2.8 millions d'actions (soumis à note d'opération AMF)

- Une croissance organique supérieure aux objectifs
- Des croissances externes réalisées en fin d'exercice qui « sécurisent » totalement la projection de CA à fin 2008
- Un effet de levier progressif sur les marges lié à l'industrialisation des services
- Une structure financière préservée tout en menant une croissance externe dynamique

## ➤ SQLI et la Bourse

- Marché : Eurolist compartiment C
- Place de cotation : Euronext Paris
- Segment : Next Economy
- Code ISIN : FR0004045540 – SQLI
- Exercice social : 31 décembre

## ➤ Données boursières

- Nombre d'actions : 30 674 951
- Cours au 27.03.2008 : 2.29 Euro
- Capi. au 27.03.2008 : 70,2 M
- Dirigeants / Salariés : 26,7%
- Institutionnels référence : 10,0%
- Flottant : 63,3%



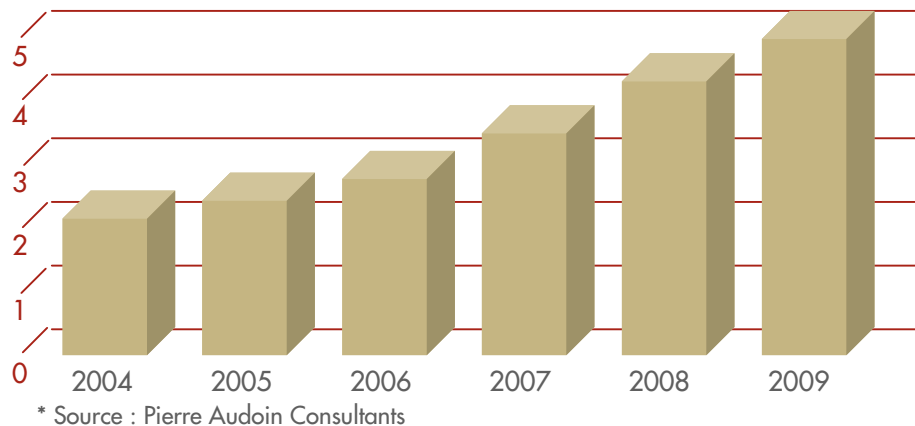


- Présentation du groupe SQLI
- Faits marquants et résultats annuels 2007
- **Stratégie et perspectives**



# Un positionnement de pure player sur marché très porteur

- Dépenses en prestations informatiques en 2008 (e)
  - Prestations informatiques\* : 34,1 Md
  - Conseil, Assistance, Réalisation, Intégration, Formation : 13,8 Md
  - Marché NTIC\* : 4,2 Md
  
- Doublement du marché e-business entre 2006 et 2009



SQLI, N°1 français des « pure players » sur le marché de l'e-business  
TOP 20 des sociétés informatiques



# Positionnement des SSII sur le marché des projets en technologie Internet (source PAC)

Généralistes		Pure players	
Capgemini	180		
Unilog/LogicaCMG	140		
		<b>SQLI</b>	<b>105</b>
IBM GS/BCS	105		
Atos Origin	105		
Sopra Group	90		
Accenture	80		
Altran	70		
Alten	70		
Devoteam	70		

Dans le Top 3 toutes SSII confondues

SQLI, N°1 des "pure players" sur ce marché



# Évolution stratégique du modèle

**Conseil**

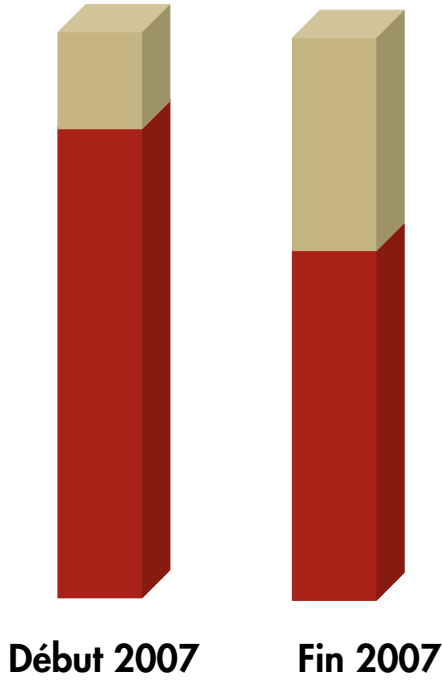
E-Business/ SAP

Web Agency

CMMI / Gouvernance

Solutions Métiers

Décisionnel /BI



**Intégration industrialisée (forfaits)**

CMMI

Solutions Offshore

TMA

➤ Passage d'un modèle 10/90 à 35/65 entre conseil et intégration

- Faciliter la pénétration de nouveaux comptes et accroître notre poids chez nos clients existants
- Accéder aux hauts décideurs et les aider à transformer les S.I avec un accompagnement complet
- Mieux identifier les projets en amont et favoriser le cross-selling vers le pôle intégration
- Augmenter notre notoriété
- Démarrer notre développement européen par le conseil

- Plus de croissance et pérennité de nos référencements
- Nous donner accès à des projets plus importants (montée en gamme)
- Optimiser nos taux de facturation et augmenter la marge opérationnelle
- Devenir un acteur majeur européen sur des segments ciblés (MCO, e-dataroom, CMMI, ...)

- **Accompagner la transformation en cours des DSI**
  - Aide à la maturité des organisations pour une bonne externalisation
  
- **Devenir un acteur majeur sur le conseil SAP de haut niveau**
  - Pertinence double offre : convergence internet / SAP (exemple OCP)
  - Focus sur des modules à forte valeur ajoutée (SRM/CRM/BI/NWV)
  - Cross-selling : potentiel identifié chez de nombreux clients existants
  
- **Gagner des parts de marché sur des marchés à forte croissance**
  - Web Agency : Bénéficiaire en premier de l'augmentation des budgets web (Accompagner les grands comptes vers le Web 2.0)
  - Business Décisionnel : Profiter de la mutation de ce segment vers des offres intégrées (SAP+BO, IBM + Cognos, ...)
  - Solutions : Déployer de nouveaux usages dans des secteurs clés (immobilier, santé)

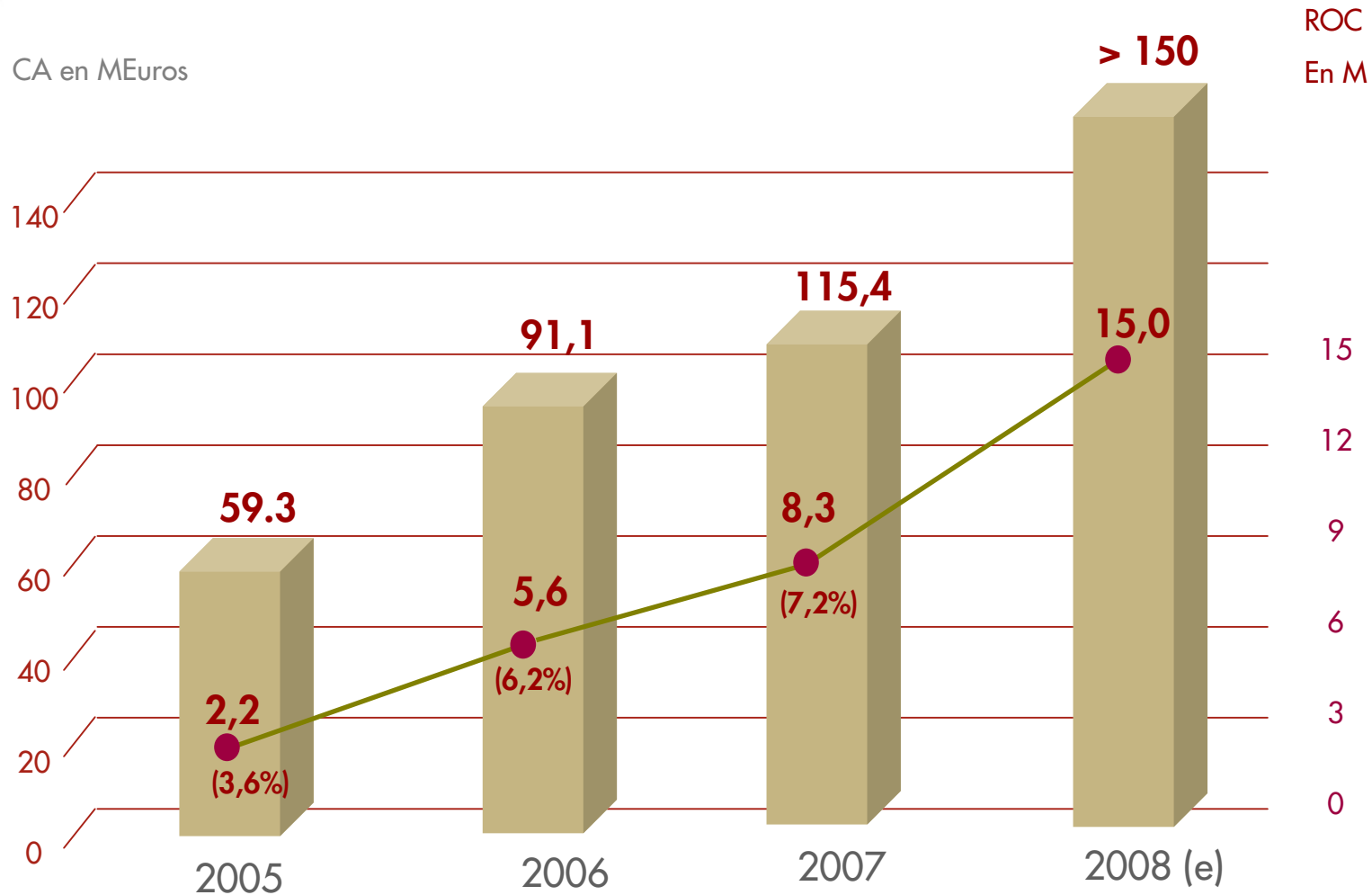
# Des objectifs ambitieux pour notre pôle intégration industrialisée

- Une maturité dans l'industrialisation sans équivalent sur le marché européen : gisement important d'amélioration de la rentabilité
- Faire monter nos taux de marge brute à des niveaux proches du conseil
  - Impact immédiat positif de l'offshore : meilleure alimentation en projets des centres au Maroc suite à notre nouvelle organisation
  - Gestion des forfaits optimisé (CMMI) : 2/3 du CA au forfait sont réalisés avec des pratiques de niveau 4 et 5
  - Optimisation de notre taux d'activité
- Un enjeu majeur : réussir nos programmes de recrutement
  - Attractivité naturelle du groupe et fidélisation (People CMM)
  - Accélérer en offshore : plus de 200 collaborateurs à fin 2008



- **Objectif de chiffre d'affaires 2008 nettement supérieur à 150 M**
  - Volume d'affaires proforma 2007 : plus de 145 M
  - Début d'année bien orienté (bons indicateurs instantanés / avancés)
  - Croissance organique embarquée
  - Renouvellement de l'ensemble des référencements et notamment celui d'Airbus (1er client du groupe en 2007)
  - Recrutement plus difficile : principal frein à la croissance aujourd'hui
  
- **Réaliser de l'ordre de 15 M de Résultat Opérationnel Courant**
  - Effet de levier de l'industrialisation des services sur les marges
  - Intégration de sociétés acquises en année pleine à haute marge
  - Des charges de structures en diminution relative

# Un plan de développement très bien engagé





# Questions / Réponses