

Groupe SQLI

Présentation des résultats semestriels 2004

Septembre 2004



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





Sommaire

- ➔ **Présentation de SQLI**
- ➔ Faits marquants et résultats semestriels
- ➔ Perspectives

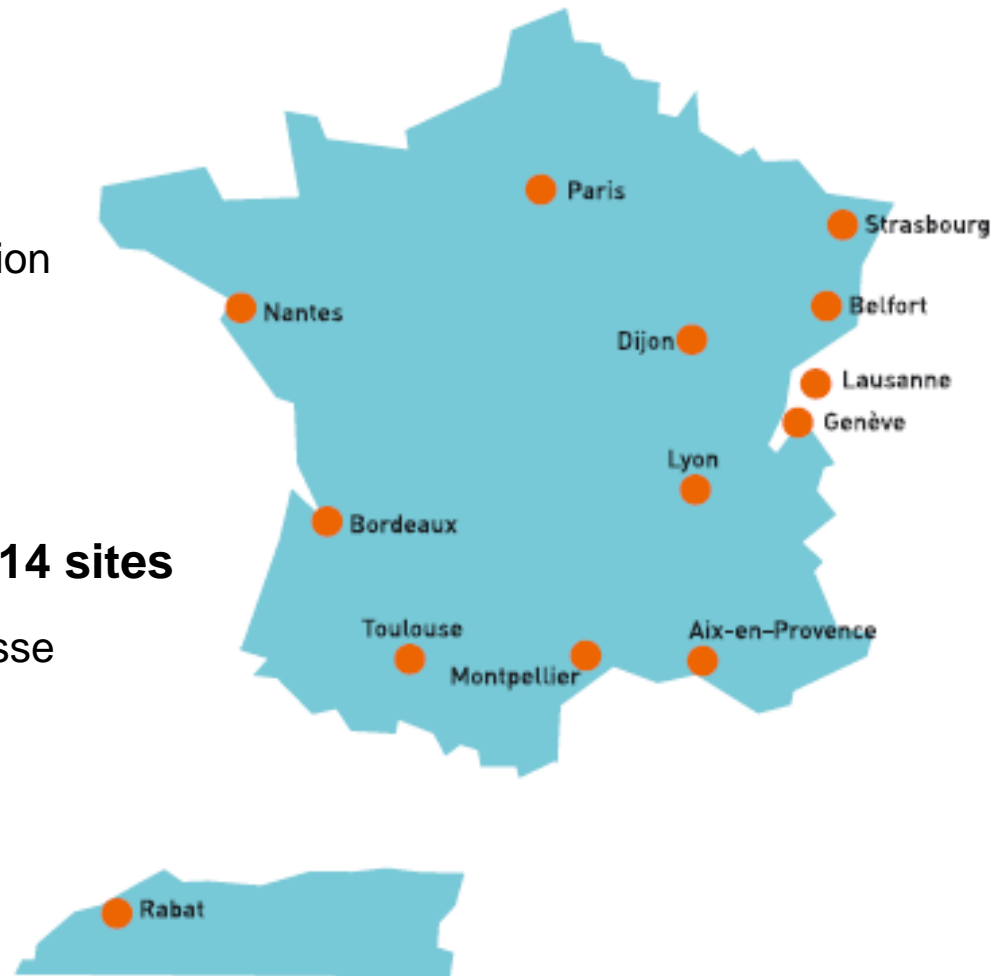
SQLI : les éléments clés

→ Dates clés

- ▶ 1990 : Création de la société
- ▶ 2000 : Introduction en Bourse
- ▶ 2002 : Nouvelle équipe de direction
- ▶ 2003 : Retour à la rentabilité
- ▶ 2004 : Retour à la croissance

→ 630 collaborateurs répartis sur 14 sites

- ▶ 11 agences en France, 2 en Suisse
- ▶ 1 centre Offshore à Rabat





SQLI, les éléments clés

→ L'excellence technologique

- ▶ Une expertise technique largement reconnue
- ▶ Plus de 50% de l'activité au forfait
- ▶ SQLI, 1ere SSII française certifiée CMM-I

→ Le déploiement régional

- ▶ 13 sites agences
- ▶ Plus de 50% du CA réalisé en régions

→ Création de valeur et retour sur investissement

- ▶ Optimisation des coûts (centre offshore SQLI)
- ▶ Capitalisation sur nos meilleures réalisations (solutions sectorielles pour les collectivités locales et la santé)

AIRBUS Corporate Events WBI & SIEBEL

→ Gestion des évènements et salons aéronautiques d'Airbus (1 800 j/h)

→ Contexte

- ▶ Airbus participe tous les ans à plus de 70 évènements et salons aéronautiques dans le monde, dont la gestion et l'organisation sont directement pilotées par le service communication d'Airbus

→ Couverture de la solution

- ▶ Préparation des évènements, Gestion et envoi des invitations
- ▶ Enregistrement en ligne des participants, Gestion des sous-traitants
- ▶ Gestion des évènements : Accueil, badges, sessions, réservations d'hôtels
- ▶ Rapports et tableaux de bord avant, pendant et après les évènements

→ Responsabilité SQLI

- ▶ Etude de faisabilité, analyse des besoins, mise en place et intégration de la solution

→ Apports CMM-I

- ▶ Respect des délais
- ▶ Un partage clair des activités entre les différentes parties prenantes
- ▶ Des outils partagés entre les intervenants



Etat de Vaud - TAO - J2EE

→ Taxation Assistée par Ordinateur (2 500 j/h 8 mois)

→ Contexte

- ▶ L'Administration Cantonale des Impôts de L'Etat de Vaud traite annuellement près de 400'000 déclarations. Le projet met en place un outil d'aide à la décision de taxation basé sur les technologies Internet avec comme objectif une forte augmentation de la productivité des 700 collaborateurs répartis dans 21 offices régionaux.

→ Couverture de la solution

- ▶ Analyse et évaluation automatique de la taxation des contribuables
- ▶ Prise en charge dynamique des règles de taxation, historisation
- ▶ Attribution automatique des dossiers aux taxateurs, workflow
- ▶ Gestion des correspondances, rappels, impression de masse
- ▶ Rapports et tableaux de bord, suivi de l'avancement des travaux de l'ensemble des offices régionales

→ Responsabilité SQLI

- ▶ Etude de faisabilité, analyse des besoins, mise en place et intégration de la solution

→ Apports CMM-I

- ▶ Approche itérative imposant une livraison toutes les 2 semaines
- ▶ Un travail collaboratif entre plusieurs agences du groupe
- ▶ Une vision claire et partagée de l'avancement du projet

Relevés 1998-2000		Relevés 2001-2002		Relevés 2003-2004	
Code	Montant	Code	Montant	Code	Montant
100	1000	100	1000	100	1000
200	2000	200	2000	200	2000
300	3000	300	3000	300	3000
400	4000	400	4000	400	4000
500	5000	500	5000	500	5000
600	6000	600	6000	600	6000
700	7000	700	7000	700	7000
800	8000	800	8000	800	8000
900	9000	900	9000	900	9000
1000	10000	1000	10000	1000	10000

Nos clients

- Une clientèle essentiellement constituée de « grands comptes »
- Pas de dépendance client forte
- Une progression chez les 10 premiers clients (41% du CA) en conformité avec la stratégie

Hit parade client

→ 1– Airbus	7,7 %
→ 2– Société Générale	4,6 %
→ 3– Philipp Morris	4,5 %
→ 4– Etat de Vaud	4,3 %
→ 5–Aventis	4,0 %
→ 6– La Poste	4,0 %
→ 7– Renault	4,0 %
→ 8– Caisse d'Epargne	3,1 %
→ 9– MSA	2,4 %
→ 10- France Télécom	2,3 %



Sommaire

→ Présentation de SQLI

→ **Faits marquants et résultats semestriels**

→ Perspectives



SQLI, rappel des objectifs 2004

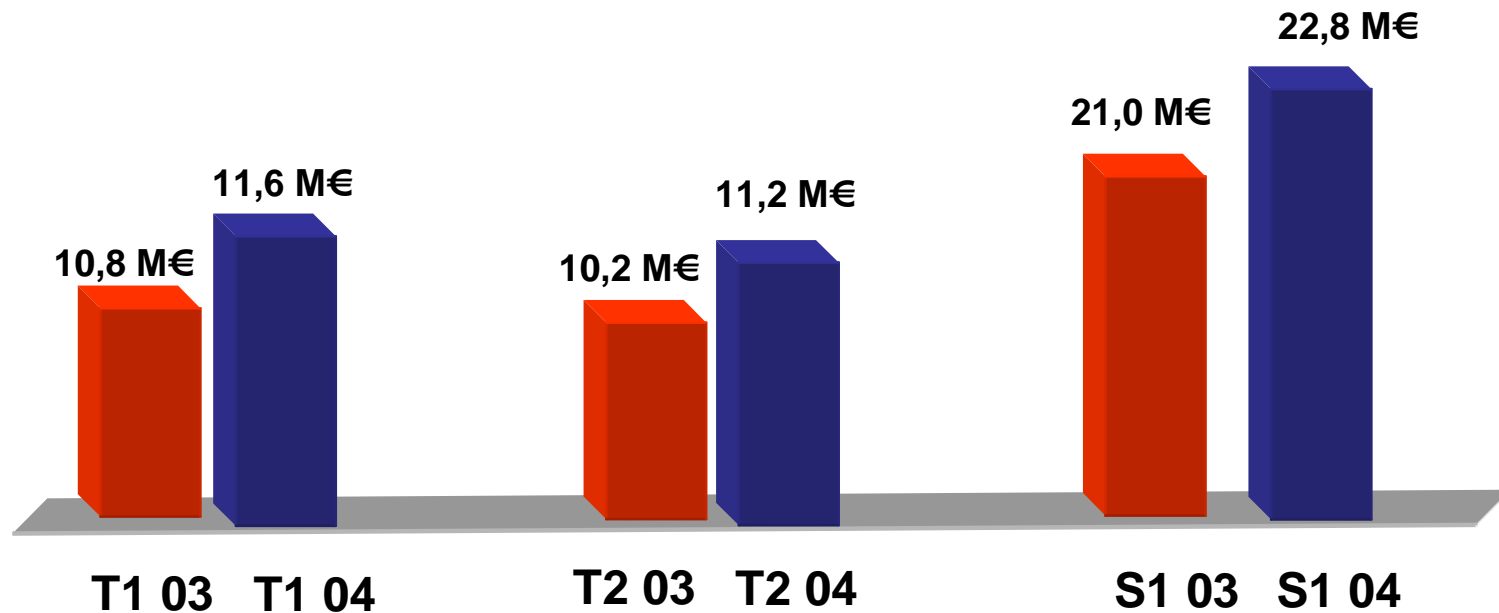
→ **Chiffre d'affaires 2004 supérieur à 44 M€**

- ▶ Retour à une croissance organique significative

→ **Poursuite de l'amélioration des marges**

- ▶ Forte amélioration du résultat net

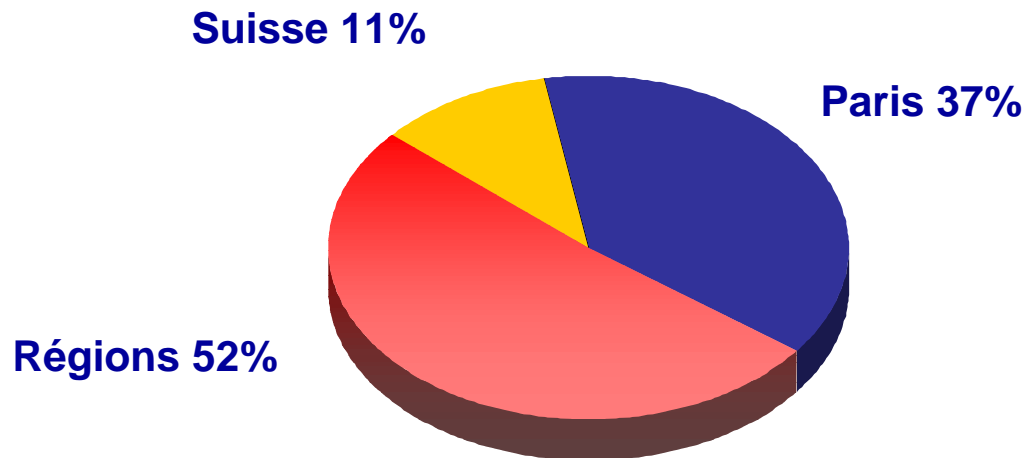
CA semestriel 2004 : reprise d'une croissance organique soutenue



- Une croissance organique soutenue : +8,6%
- Parmi les plus fortes du secteur
- Taux d'activité soutenu à 87,4%
- Tarifs stables par rapport à 2003

Analyse du chiffre d'affaires : répartition par zones géographiques

S1 2004



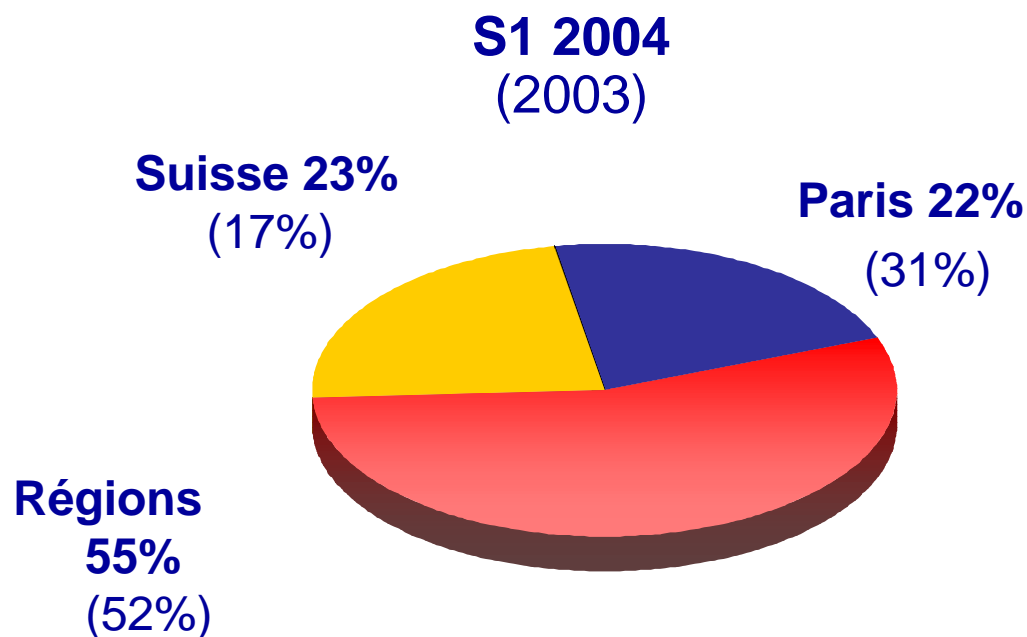
➔ Montée en puissance du réseau régional

Amélioration significative de la rentabilité

En milliers d'Euros	30/06/2003	30/06/2004	2004-2003 Variation (%)
Chiffre d'affaires	20 999	22 792	+8,6%
Résultat d'exploitation	584	1 014	+ 73,6%
Marge d'exploitation	2,8%	4,4%	
Résultat courant	522	973	+ 86,5%
Résultat exceptionnel	(21)	5	
Résultat net avant survaleurs	436	884	+ 102,7%
Résultat net après survaleurs	425	873	+105,4%
Marge nette	2,0%	3,8%	

- Maturité progressive du réseau d'agences
- Début de l'effet de levier de la croissance sur les coûts fixes
- Succès des programmes solutions

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



- Le réseau régional : moteur de la croissance et de la rentabilité
- Très belle performance en Suisse

Une structure de bilan très saine

En milliers d'Euros	31/12/2003	30/06/2004
Actif immobilisé	1 066	1 238
Actif d'exploitation	12 645	13 368
Trésorerie	6 903	5 819
<i>Total de l'actif</i>	<i>20 614</i>	<i>20 425</i>
Capitaux propres	4 765	5 673
Provisions risques & charges	558	476
Emprunts et dettes financières	93	215
Autres dettes	15 197	14 061
<i>Total du passif</i>	<i>20 614</i>	<i>20 425</i>

→ **Survaleurs et dettes financières quasi nulles**

→ **Capitaux propres adaptés à l'activité**

→ **Trésorerie confortable**

Des flux financiers maîtrisés

En milliers d'Euros	31/12/2003	30/06/2004
Marge brute d'autofinancement	72	914
Variation du BFR	3 595	(1 834)
Investissements	(70)	(299)
Augmentation de capital	2 921	10
Emprunts	(133)	121
Variation de la trésorerie	6 363	(1 084)
Trésorerie d'ouverture	521	6 884
Trésorerie de clôture	6 884	5 800

- Forte amélioration de la MBA
- Augmentation ponctuelle du poste client (financement d' un marché public important)



Confirmation des objectifs 2004

→ **Chiffre d'affaires supérieur à 44M€**

- ▶ Carnet de commandes de 4,5 mois à fin juin
- ▶ Croissance des effectifs
- ▶ Maintien du taux d'emploi à un niveau élevé

→ **Poursuite de la forte amélioration des marges**

- ▶ Développement de l'activité régionale
- ▶ Déploiement CMM-I
- ▶ Déploiement programme solutions



Sommaire

→ Présentation de SQLI

→ Faits marquants et résultats semestriels

→ **Perspectives**

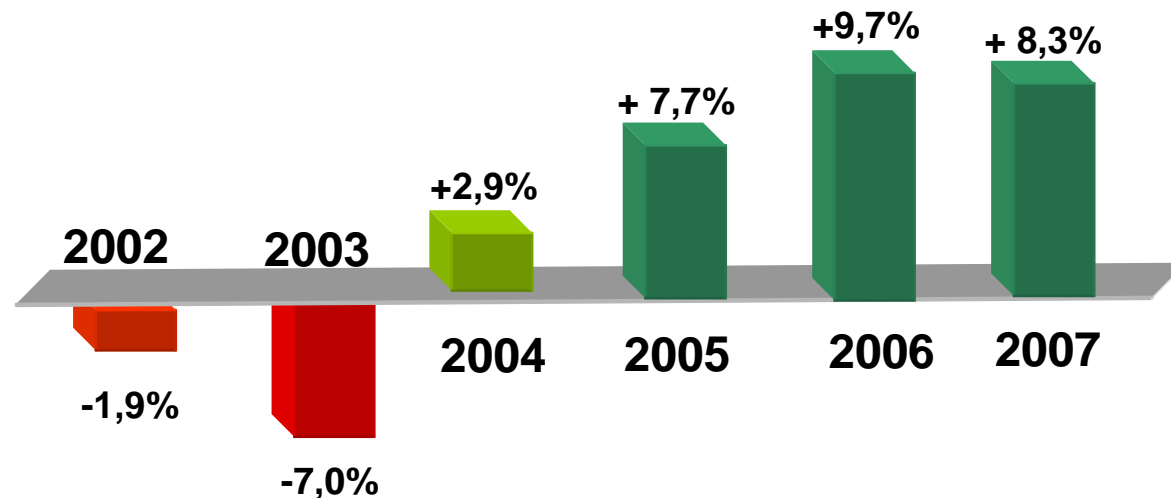


Des signaux clairs de reprise pour le secteur

→ Le marché des services repart en croissance

- ▶ Reprise timide mais progressive en 2004
- ▶ Scénario d'accélération pour 2005-2007 : réinvestissement des donneurs d'ordre

→ Confirmé par l'étude sur les services informatiques de PAC 2004





Les éléments moteurs du marché

→ Les technologies et les offres

- ▶ Serveurs d'application et plate-forme d'intégration (IBM, Sun, Microsoft, BEA, éditeurs EAI...)
- ▶ Open Source : infrastructure, framework applicatif
- ▶ Télécom/réseaux : Mobilité 3G, Voix:IP
- ▶ Business intelligence, KM, Content Management, Workflow nouvelle génération

→ Secteurs d'activité

- ▶ Industrie : Automobile et Pharmacie
- ▶ Banque : Vie/Retraite/Épargne - Évolution démographique, Banque de détail « multi-canal », Services financiers
- ▶ Santé : dossier patient, Intégration de la chaîne médicale
- ▶ Energie : Dérégulation, privatisations
- ▶ Administrations : modernisation, dématérialisation, relations avec les citoyens



3 atouts pour profiter de la croissance du marché

→ Le déploiement régional

- ▶ 13 agences - Plus de 50% du CA en régions
- ▶ Marchés plus accessibles et plus stables (forte fidélisation des clients, moindre concurrence sur les technologies)

→ L'excellence technologique

- ▶ CMM-I : Avance technologique estimée à 2 ans
 - *Airbus : "En 17 ans de carrière, c'est pour moi du jamais vu ! »*
 - *Aventis : " CMM-I, c'est plus de maîtrise pour plus de souplesse !"*
- ▶ Offshore : un centre pleinement opérationnel certifié CMM-I

→ Des solutions sectorielles

- ▶ Collectivités locales/administration : De 11 à 25% du CA en 2 ans
- ▶ Santé : Avance technologique (IdeoPass, seul serveur d'identité patient certifié par le GEMSIH) et en nombre de références (40% du marché)



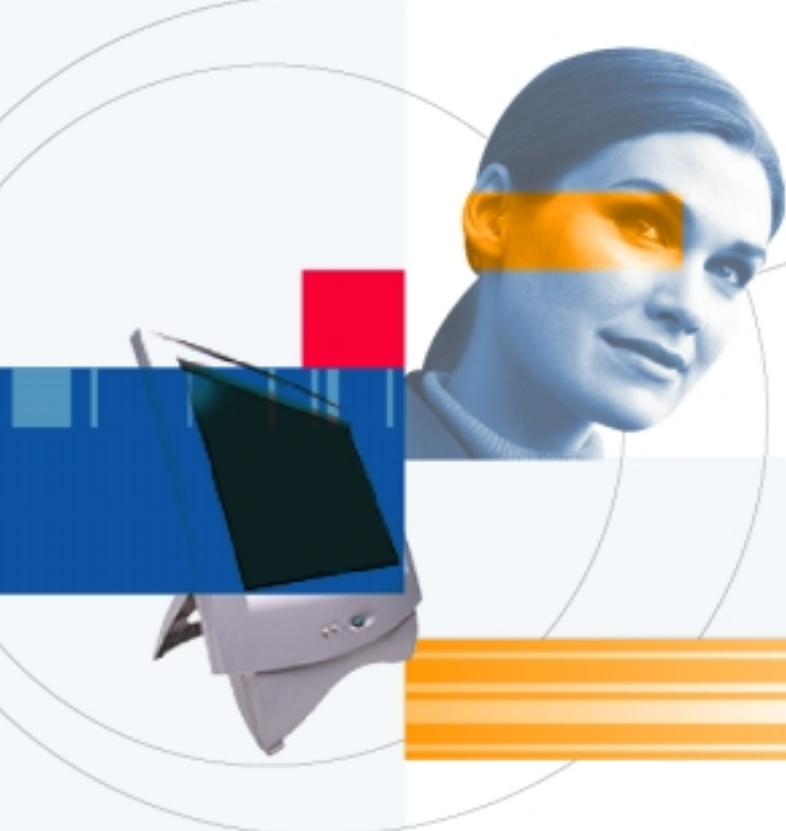
Perspectives à trois ans

→ Des perspectives de croissance organique ambitieuses

- ▶ Un objectif de 70M€ de CA
- ▶ Croissance annuelle supérieure à celle du marché

→ Générer un résultat d'exploitation de 10%

- ▶ Effet de levier de la croissance sur les frais de structure
- ▶ Gains de marges liées aux gains de productivité (industrialisation des forfaits grâce à CMM-I) et à la capitalisation sur nos meilleures réalisations (solutions sectorielles)



Groupe SQLI
Conseil et Intégration en Système
d'Information et e-business

Questions – Réponses

