



Résultats semestriels 2007 et perspectives

SQLI, solutions et services e-business
17 septembre 2007



- Résultats semestriels 2007
- Stratégie et modèle économique : facteurs clés de réussite de notre plan de développement
- Perspectives 2007

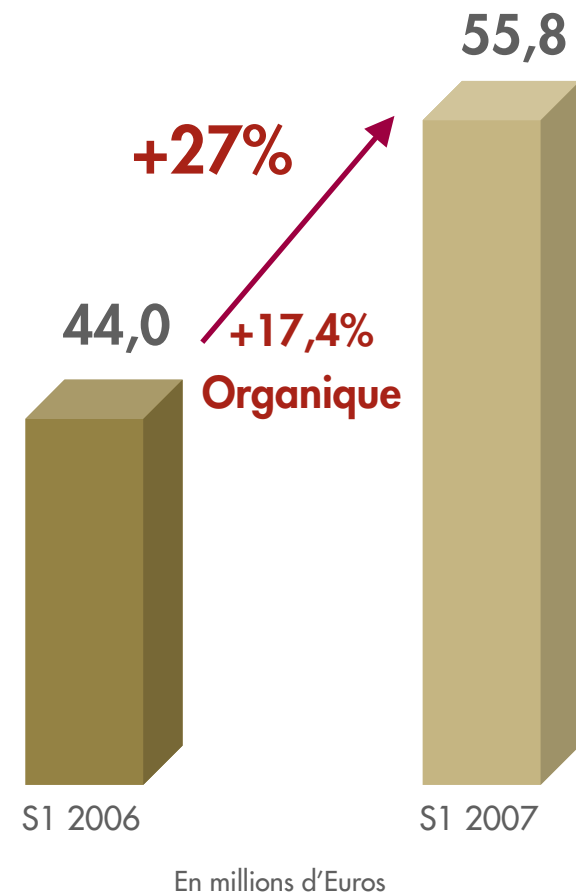


- **Intégration de Clear Value, Alcyonix et IconeWeb**
 - 3 sociétés positionnées dans le conseil ou les solutions à forte valeur ajoutée
 - Création de valeur pour SQLI

- **Déploiement en cours de la certification niveau 5 CMM-I pour toutes nos agences**
 - Le leader incontournable dans ce domaine

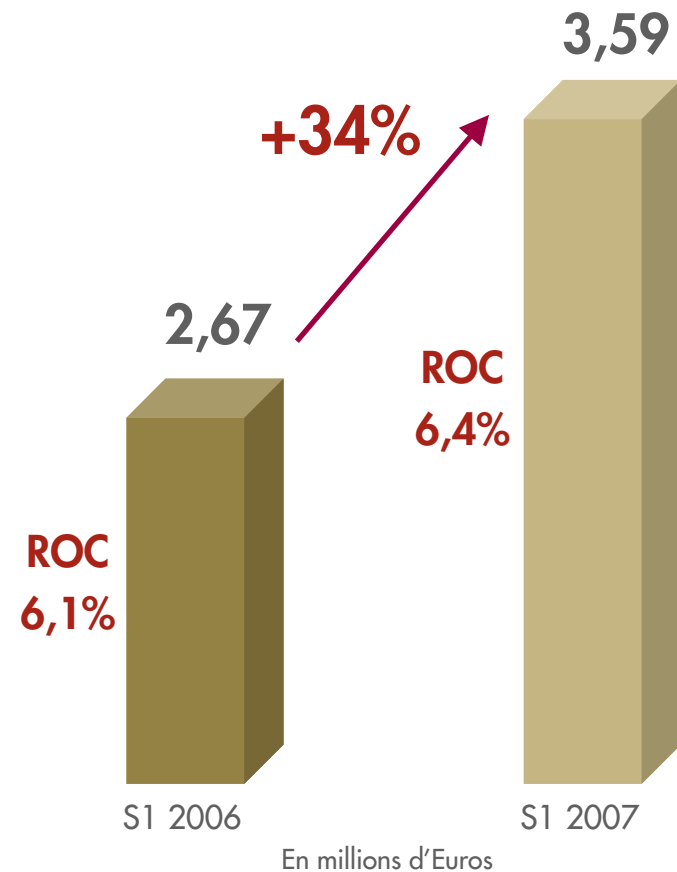
- **Montée en puissance importante de nos centres offshore**
 - Plus de 100 collaborateurs

- CA de 55,8 M en ligne avec les objectifs
- Croissance organique en nette accélération
 - +17,4% sur le semestre, supérieure à notre objectif annuel
 - dont +21% au T2 2007
- Contribution des acquisitions 2007
 - Clear Value (6 mois) : 2,9 M
 - Alcyonix (2mois) : 0,3 M
 - IconeWeb (1 mois) : 0,1M



- Des indicateurs opérationnels satisfaisants
- Stabilité des prix de vente : TJM : 446
- Taux d'activité maîtrisé à 87,4%
 - Un potentiel d'amélioration pour les prochains semestres
- Augmentation des effectifs en phase avec notre plan
 - Au 30 juin 2007 : 1565 collaborateurs (y compris acquisitions) contre 1339 au 1er janvier 2007
 - Attractivité et maîtrise du turn-over

- Amélioration très sensible par rapport au S1 2006 mais
- ... inférieure ponctuellement à nos attentes en raison...
- ...d'une perte non récurrente de - 0,6M sur un forfait signé en 2005 avec Nestlé (hors CMMI) (négociée avec la signature de nouveaux contrats pluri annuels)
- ... de la saisonnalité du CA



Résultat net en progression de + 53%

En KEuros IFRS	S1 2006	S1 2007	Variation
Chiffre d'affaires	43 991	55 761	+ 27%
Résultat opérationnel courant +34%	2 670	3 590	
Marge opérationnelle courante	6,1%	6,4%	
Autres produits et charges non ordinaires	-	427	
Résultat opérationnel	2 670	4 017	+50%
Marge opérationnelle	6,1%	7,2%	
Coût de l'endettement financier net	(55)	(64)	
Impôts sur les résultats	66	143	
Résultat net part de groupe	2 503	3 827	+53%
➤ Indemnités Assurance Coface qui compensent en partie la perte non récurrente			
Marge nette	5,7%	6,9%	

- Bonne maîtrise des frais financiers et imposition quasi nulle

Structure bilantielle saine

ACTIF (M)			PASSIF (M)		
	12/ 06	06/ 07		12/06	06/07
Goodwill	16,3	27,5	Capitaux Propres	33,0	41,6
Autres immobilisations	4,3	4,5	Autres passifs non courants	0,2	0,2
Autres actifs non courants	-	-	Autres Passif long terme	0,7	0,7
Actif court terme	46,0	46,0	Passif court terme	35,9	37,8
Trésorerie et équivalent	9,3	8,3	Dettes Financières long terme et court terme	5,9	10,1
TOTAL ACTIF	75,8	90,4	TOTAL PASSIF	75,8	90,4

- Forte augmentation des capitaux propres à 42M
- Impact sur le bilan du financement des 3 acquisitions financées par endettement
- Taux d'endettement net très faible de 4,3%

En KEuros	S1 2006	S1 2007
Capacité d'Autofinancement	2 295	3 827
Variation du BFR	(3 145)	(4 325)
Flux de trésorerie d'exploitation	(850)	(465)
Investissements nets	(3 177)	(9 751)
Flux de trésorerie d'exploitation après investissements	(4 027)	(10 216)
Augmentation de capital	1 681	4 799
Variation Emprunt	(691)	4 380
Variation de la trésorerie	(3 043)	(1 060)

- Forte augmentation de la CAF
- Saisonnalité traditionnelle défavorable du BFR
- Financement des acquisitions par titres et dettes (9,4M au total)

- Une croissance du chiffre d'affaires en ligne avec nos objectifs
- Une amélioration structurelle des marges atténuée par une charge non récurrente
- Une structure financière préservée tout en menant une croissance externe dynamique
- Confiance affirmée sur l'ensemble de l'exercice
 - Carnet de commandes bien rempli de près de 30M

➤ 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 : 30 273 983
- Cours au 14.09.2007 : 2.86 Euros
- Capitalisation au 14.09.07 : 86,6 M
- Dirigeants / Salariés : 26,7%
- Institutionnels référence : 10,0%
- Flottant : 63,3%





- Résultats semestriels 2007
- Stratégie et modèle économique : facteurs clés de réussite de notre plan de développement
- Perspectives 2007

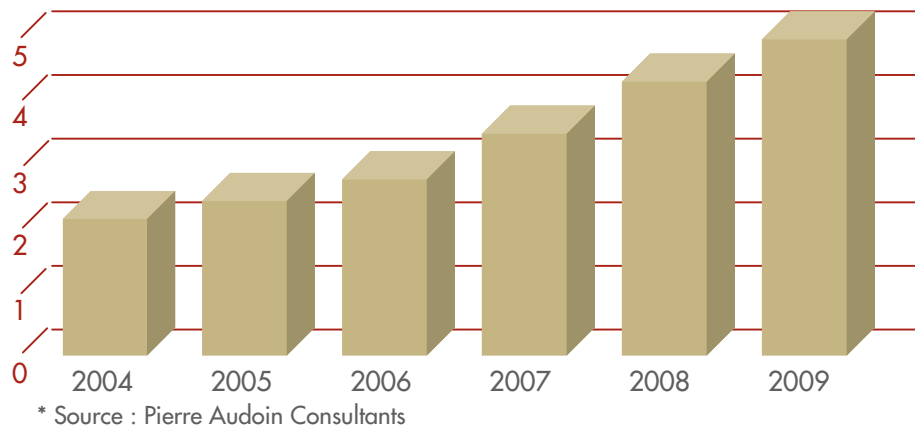


- **Numéro 1 français des pure players e-business (numéro 5 en global)**
- **Leader dans l'application des process CMMI adoptés par un nombre croissant de sociétés**
- **16 agences pour privilégier une plus grande proximité avec nos clients**
 - 45% du CA réalisé sur Paris
 - 45% du CA réalisé en Régions
 - 10% du CA à l'international
- **Une présence locale au Bénélux, en Suisse, au Maroc, et au Canada**
 - 2 centres offshore au Maroc



- Dépenses en prestations informatiques en 2006
 - Prestations informatiques* : 30,4 Md
 - Conseil, Assistance, Réalisation, Intégration, Formation : 12,5 Md
 - Marché e-Business* : 2,5 Md

- Doublement du marché e-business entre 2006 et 2009



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

Accroître votre compétitivité & réduire vos coûts

- Moderniser votre SI pour faciliter l'intégration des processus métiers
- Qualité de l'information par consolidation des référentiels
- Automatisation des processus
Délocalisation et offshore



Accroître la productivité de vos collaborateurs

- Responsabilisation et autonomie par suppression des tâches ingrates
- Accélérateur d'innovation grâce au partage de la connaissance
- Nomadisme au travers des outils collaboratifs



Faciliter les échanges avec vos partenaires

- Dématérialisation des flux interentreprises
- Report des tâches de saisie
- Instantanéité et qualité de l'information fournie

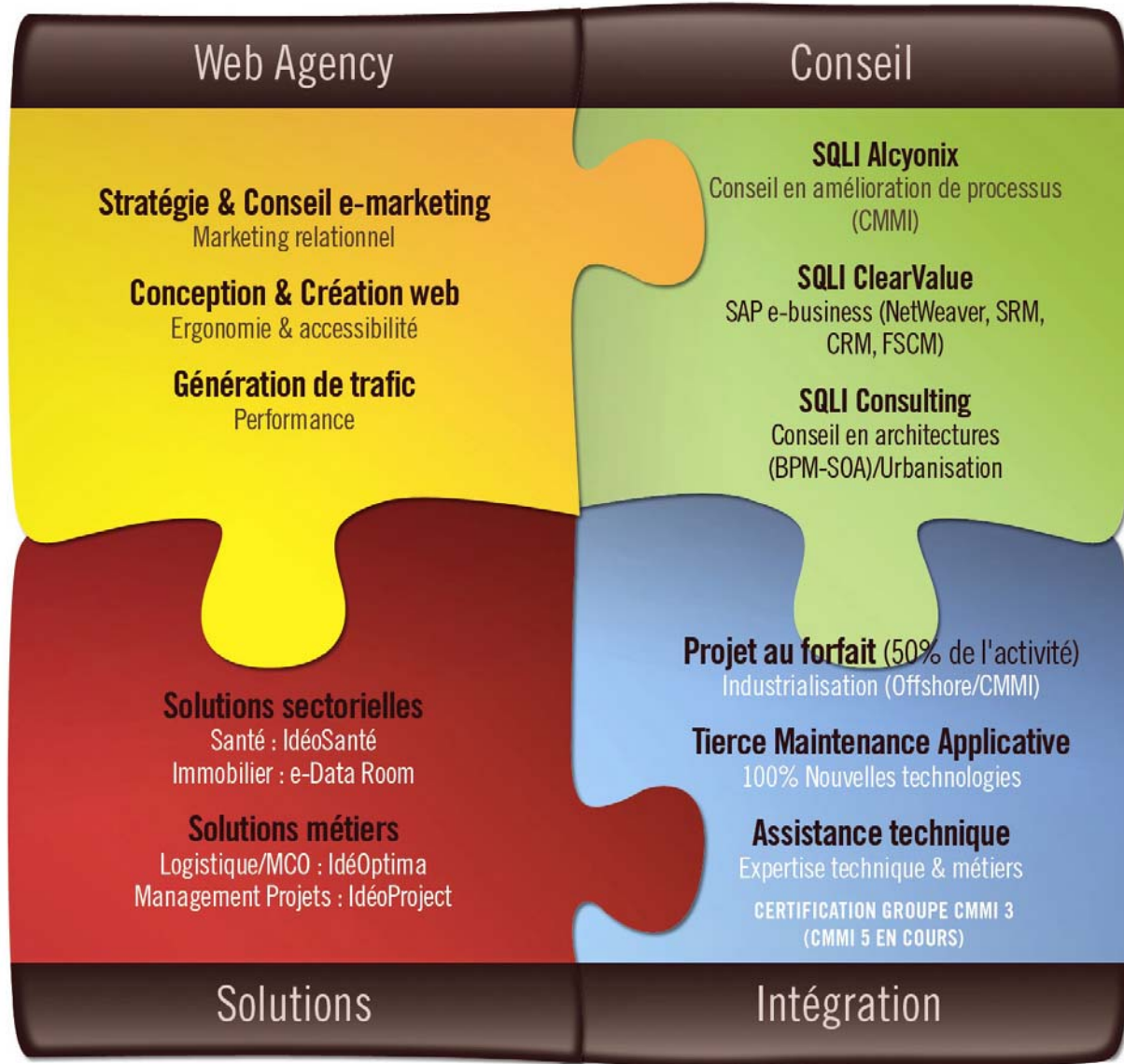


Améliorer le service à vos clients

- Offrir des bouquets de services dématérialisés
- L'e-commerce : un nouveau canal de vente
- Rendre votre relation client personnalisée et interactive
- Accroître votre notoriété [communication ciblée]



Un accompagnement global et outillé



Un modèle de développement qui allie dans l'e-business :

- **Des axes métiers différenciateurs à forte valeur ajoutée**
 - Conseil – Solutions – Web Agency
 - Des prix de vente haut de gamme, une marge brute élevée
 - Renforcer le poids de ces prestations dans le chiffre d'affaires

- **Une expertise unique dans l'intégration**
 - Un savoir faire unique dans la maîtrise des forfaits
 - Une méthodologie qualitative autour de CMMI
 - Le prix reste cependant un critère numéro 1
 - Difficulté à trouver des ressources
 - Une marge opérationnelle à optimiser

➤ Consulting : une offre en développement

- Une équipe conseil expérimentée de plus de 100 consultants
- Expertise conseil e-business en développement
- Une forte avance sur le conseil CMMI avec Alcyonix
- Entrée dans l'environnement SAP / e-business avec Clear Value

Enjeux à court / moyen terme

- Renforcement des équipes, amorce d'une pénétration européenne
- Croissances externes complémentaires
- Capturer plus de business en amont et faciliter les passerelles avec l'intégration (cross-selling)
- Se rendre incontournable chez les grands comptes : accéder aux décideurs de haut niveau

➤ Solutions verticales e-business : capitaliser sur notre savoir faire

• Santé :

- Une suite logicielle de plus en plus complète
- Plus de 100 établissements de santé équipés
- 5 régions équipées, le 1^{er} DMP opérationnel en Franche-Comté

• Immobilier :

- Acquisition d'une position de leader avec IconeWeb sur des solutions innovantes (e-dataroom)
- Fort potentiel de développement à l'international

Les enjeux

- Continuer d'enrichir nos offres
- Recueillir le fruit de nos investissements en croissance et rentabilité
- Augmenter le chiffre d'affaires licences
- Pénétrer verticalement de nouveaux secteurs par croissance externe

➤ Une position acquise parmi les leaders de marché

- Une offre complète :
 - Stratégies et études : performance – e-commerce
 - Création et conception : identité – créativité – ergonomie
 - Accompagnement : transfert de compétences
- Des clients grands comptes de référence
- Conseil sur les meilleurs outils e-marketing

Les enjeux

- Rendre plus visible notre position de leader sur le marché français
- Bénéficier en premier de l'augmentation des budgets web (en accompagnement des budgets publicitaires)
- Accompagner les grands comptes vers le Web 2.0

CMMI / Offshore les clés du succès dans l'intégration e-business

- Notre pôle d'intégration e-business est à un moment clé de son développement et de sa création de valeur pour le groupe

- **Maturité acquise dans CMMI**
 - Ensemble des agences certifiées
 - Amélioration visible de la rentabilité des forfaits CMMI

- **Maturité acquise en offshore**
 - Des process validés
 - Des réalisations effectives, des méthodes rodées
 - Une courbe d'expérience de plus de 4 ans

- **Les enjeux**
 - Utiliser à plein l'effet de levier de nos choix stratégiques
 - Forte montée en puissance de l'offshore
 - Faire progresser notre marge opérationnelle

Accélération de notre développement offshore

- De 10% de notre activité « intégration e-business » à 40% dans 3 ans
 - Passer de 100 à 500 collaborateurs
 - Mise en place de centres de compétences (SAP, Santé, ...)
 - Former et fidéliser nos collaborateurs (lancement d'un campus technologique de 1500m² à Oujda (potentiel 6000 m²))



- Une organisation par centre offshore dédié avec une même direction opérationnelle
 - Centre offshore Rabat / Lyon / Suisse
 - Centre offshore Oujda / Paris
 - Développer et rendre systématique l'offshore



- Résultats semestriels 2007
- Stratégie et modèle économique : facteurs clés de réussite de notre plan de développement
- Perspectives 2007 et à moyen terme



- Objectif de chiffre d'affaires 2007

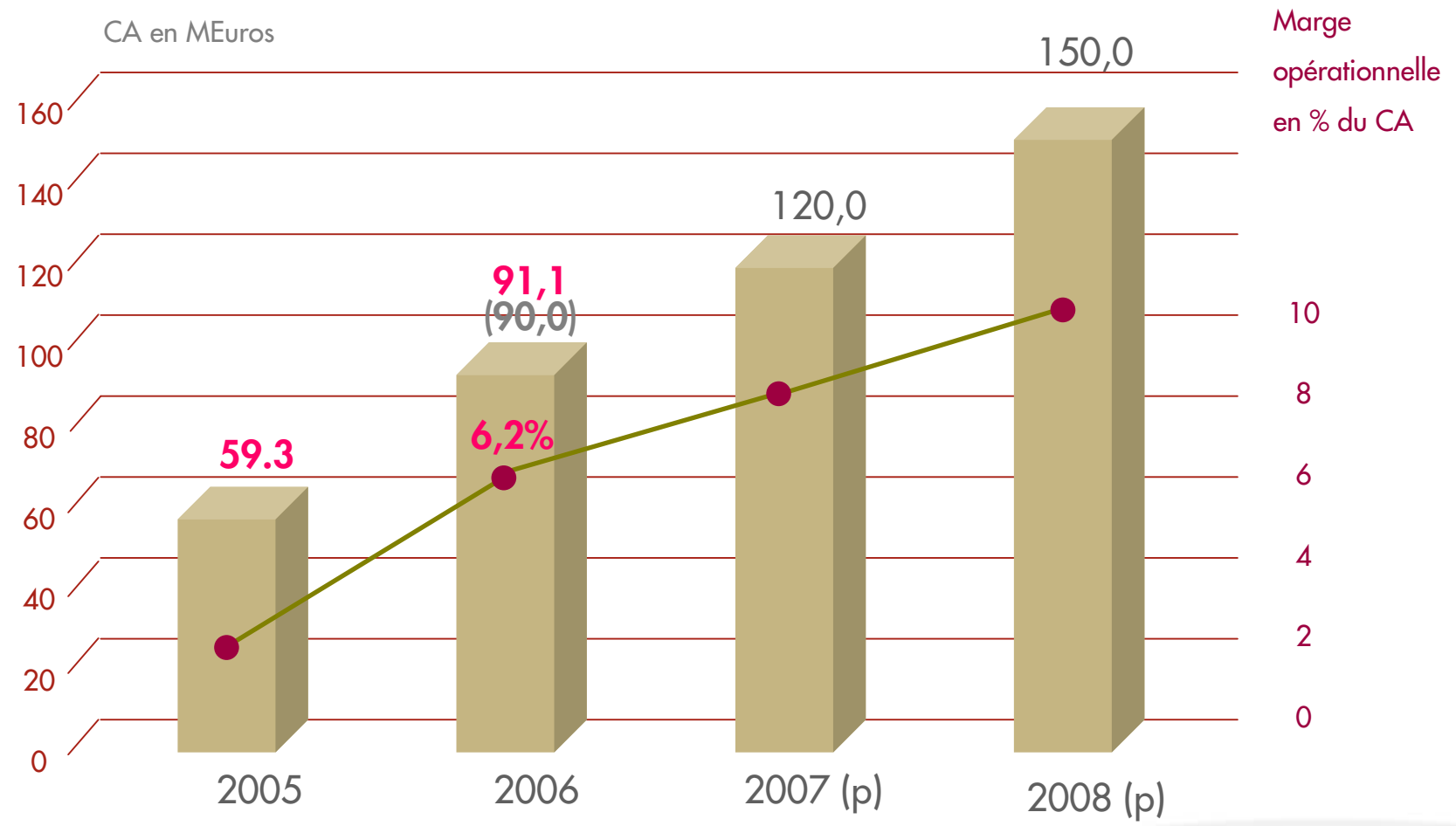
	Objectif initial	
Proforma 2006	92 M€	
Clear Value	6 M€	En ligne
Croissance organique	> 15%	En avance
Croissance externe	5-7 M€ publié	4,0 M€ réalisés en proforma
Objectif 2007	120 M€	

- Dépasser 8% de marge opérationnelle au second semestre
 - Atteindre structurellement notre objectif
 - Un second semestre traditionnellement meilleur
 - Meilleure absorption des frais de structure (3 jours ouvrés en plus)
 - Intégration sur six mois de sociétés à fort niveau de marge



Un plan de développement 2006-2008

➤ Un plan de marche globalement tenu





- Leader des « pure players » sur les applications e-business
- Un potentiel de croissance organique à deux chiffres
- Une stratégie de développement claire et ambitieuse
- Un savoir-faire éprouvé pour intégrer rapidement les acquisitions
- Un fort levier d'amélioration potentielle des marges
- Des fondamentaux solides



Questions / Réponses