



Résultats annuels 2008

Stratégie et perspectives

01 / 04 / 2009



Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

SQLI aujourd'hui

- Acteur de premier plan du marché français de l'e-business
 - ▶ 1 936 collaborateurs à fin 2008
 - ▶ 158 M€ de chiffre d'affaires
 - ▶ Top 3 français, N°1 des pure players

- Activité équilibrée entre Conseil et Intégration
 - ▶ 40% en Conseil (SAP, Web Agency,...) et Solutions (Santé, MCO, ...)
 - ▶ 60% en Intégration (CMMI et Offshore)

- Présence géographique au plus près de nos clients
 - ▶ 11 bureaux en France
 - ▶ 5 sites en Europe (Benelux, Espagne et Suisse)
 - ▶ 2 sites hors d'Europe (Canada et Maroc)
 - ▶ 2 unités Offshore au Maroc





Sommaire

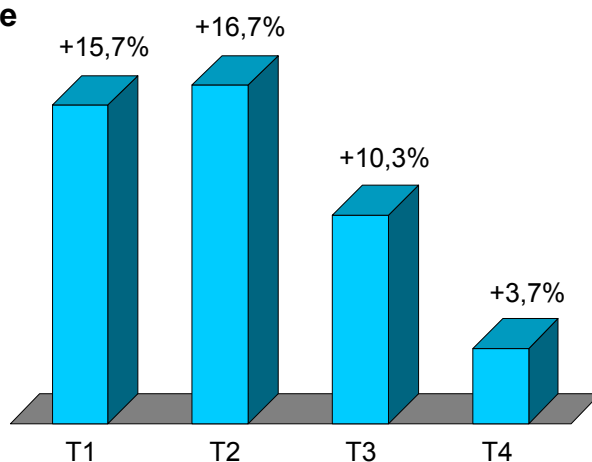
- Présentation du groupe
- **Faits marquants de 2008**
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

Contexte atypique

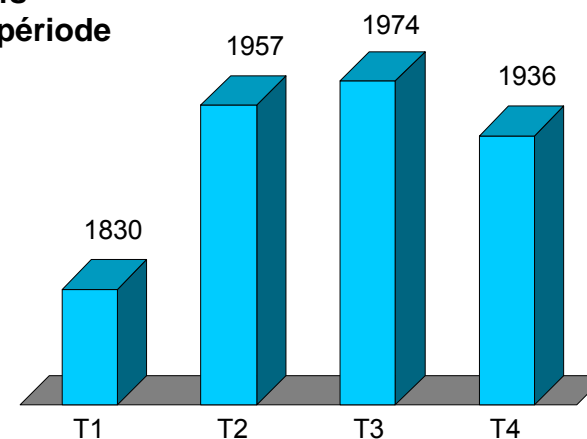
- Une croissance soutenue jusqu'en septembre
 - ▶ Marché en hausse, conforme aux attentes (+5% à +7%)
 - ▶ Chiffre d'affaires (+13,7% en organique) et effectifs (+144 collaborateurs) en progression

- Un arrêt brutal au quatrième trimestre
 - ▶ Allongement des délais de prise de décision
 - ▶ Ralentissement volontaire de la croissance et gel des embauches

Croissance organique 2008



Effectifs fin de période

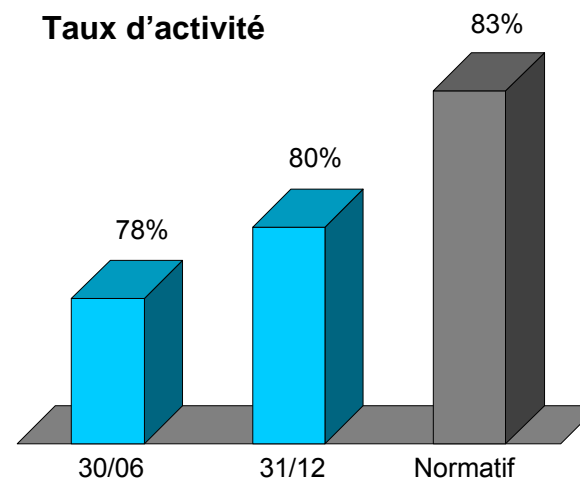


Taux d'activité impacté

- Une organisation perturbée au premier semestre
 - ▶ Contrecoup de la forte croissance des 3 dernières années
 - ▶ Nouvelle organisation par pôles de compétence
 - ▶ Problème managérial en région parisienne

- Une conjoncture moins favorable en fin d'année

- Un taux d'activité annuel en redressement mais inférieur de 3 points au niveau normatif
 - ▶ Moins bonne couverture des charges
 - ▶ Impact direct sur la marge opérationnelle





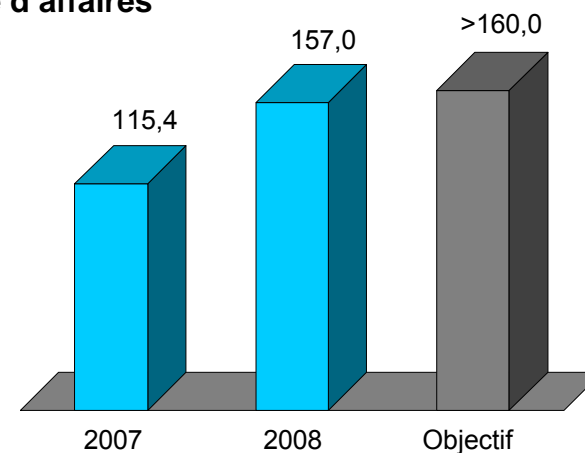
Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

Chiffre d'affaires

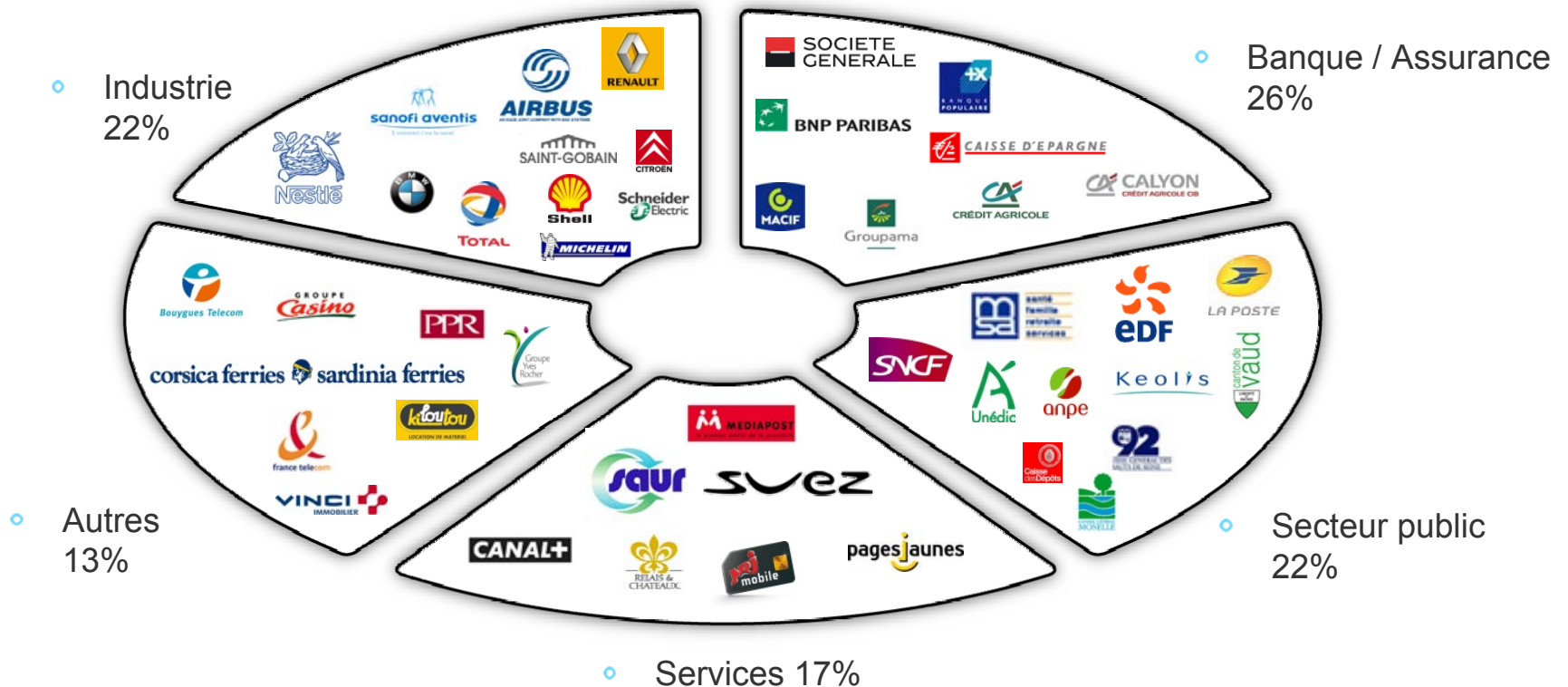
- Un chiffre d'affaires légèrement inférieur à l'objectif
 - Ralentissement au quatrième trimestre
- Une croissance organique supérieure au marché : +11,3%
- Une performance globale (+36,1%) tirée par les acquisitions de 2007
 - Alcyonix, Iconeweb, actifs d'Amphaz, Urbanys et EoZen
- Une amélioration du TJM
 - 580 € en 2008 contre 440 € en 2007 (+30%)

Chiffre d'affaires



Portefeuille client

- Une répartition sectorielle équilibrée
 - ▶ Montée en puissance de SAP dans l'Industrie
 - ▶ Diminution de la part relative de Banque / Assurance (26% contre 31% en 2007)





Compte de résultat

En k€	2007	2008
Chiffre d'affaires	115 362	157 028
Résultat opérationnel courant avant valorisation des stock options	8 489	7 348
Résultat opérationnel courant	8 328	6 336
Résultat opérationnel	8 551	6 336
Coût de l'endettement financier net	(458)	(1 197)
Autres produits et charges financiers	(122)	(701)
Charge d'impôt	(2 668)	(1 171)
Résultat net	5 303	3 152
Résultat net, part du groupe	5 303	2 827

- Taux d'activité inférieur de 3 points au niveau normatif
 - ▶ Impact estimé ≈ 3,5 points sur la marge opérationnelle
- Charges liées à la finalisation du plan de transformation ≈ 1 M€



Tableau de financement

En k€	2007	2008
Capacité d'autofinancement	9 006	7 398
Variation du BFR	(9 289)	4 958
Flux de trésorerie d'exploitation	(283)	12 356
Incidence des variations de périmètre	(13 260)	(12 700)
Flux d'investissement	(15 913)	(14 910)
Augmentation de capital	5 612	7 858
Variation d'emprunts	10 607	(340)
Flux de financement	15 712	6 233
Variation de trésorerie	(484)	3 679

- Exploitation : forte réduction du BFR
 - ▶ Optimisation des créances clients (facturation, délais de recouvrement)
 - ▶ Pas de recours à l'affacturage (44 M€ de réserve non utilisée)

- Investissement & financement : 2^{ème} tranche du rachat d'EoZen
 - ▶ Paiement en titres et en numéraire



Bilan

Actif (en k€)	12/2007	12/2008
Goodwill	38 526	44 380
Immobilisations	7 033	7 591
Autres actifs non courants	287	289
Actifs courants	67 347	66 242
Trésorerie et équivalents	8 701	12 850
Total	121 894	131 352

Passif (en k€)	12/2007	12/2008
Capitaux propres	45 848	56 104
Provisions long terme	705	842
Autres passifs non courants	352	269
Passif courant	58 478	58 144
Dettes financières	16 374	16 130
Total	121 894	131 352

- Réduction de l'endettement financier net
 - ▶ 3,3 M€ fin 2008 (-57%), gearing inférieur à 6%
- Impact des acquisitions
 - ▶ Pas de dépréciation du Goodwill
 - ▶ Complément de prix à verser pour EoZen au S1 2009 (2 M€ en numéraire et en titres)
- CIR : actif non reconnu de 4 M€, versement attendu au S1 2009



Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives

A background image showing two fencers in white gear and masks, one in the foreground and one in the background. A large white plus sign is overlaid on the left side of the image.

Objectifs du plan 2005-2008

- Conforter notre position de leader dans l'e-business
 - ▶ Industrialisation des process d'Intégration (CMMI et Offshore)
 - ▶ Montée en puissance dans le Conseil
 - ▶ Réorganisation en pôles de compétence
 - Favoriser le cross-selling
- Développer des solutions complémentaires à forte valeur ajoutée
 - ▶ Acquisitions ciblées
 - ▶ Création de Solutions Métiers
- Améliorer les indicateurs économiques
 - ▶ Doubler le chiffre d'affaires
 - ▶ Augmenter le TJM et la taille des contrats
 - ▶ Tendre vers une marge opérationnelle structurelle de 10%



Acquisitions ciblées

- 11 opérations réalisées en 3 ans

Renforcement e-business

Janvier 2005	LNET Multimedia	Offshore
Août 2005	Aston	Architecture e-business
Novembre 2005	Sysdeo	Conseil e-business

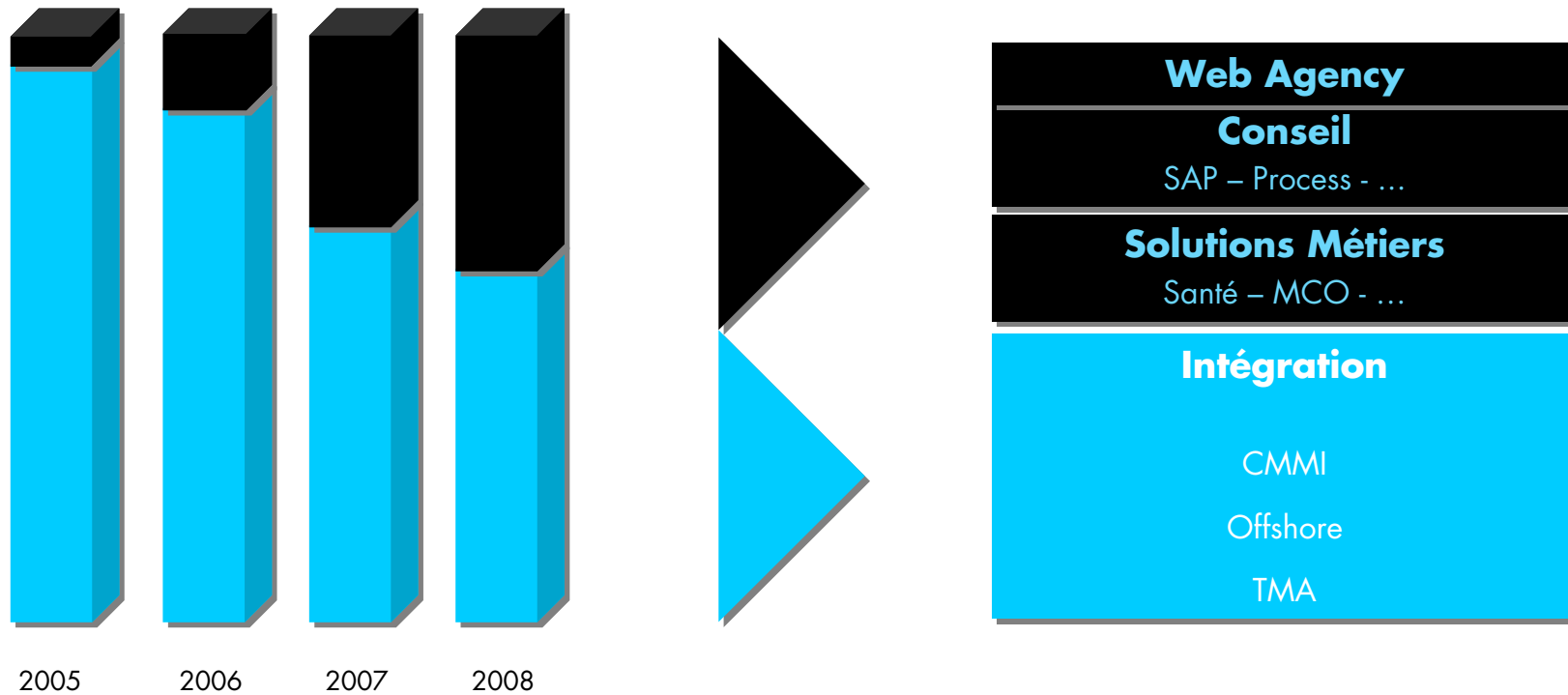
Développement Conseil / Solutions

Juillet 2006	Procea	MCO
Octobre 2006	Actifs d'Inlog	Santé
Décembre 2006	Clear Value	SAP
Juin 2007	Iconeweb	SaaS
Mai 2007	Alcyonix	Conseil CMMI
Novembre 2007	Actifs d'Amphaz	Business Intelligence
Décembre 2007	Urbanys	Conseil CMMI / AMOA
Décembre 2007	EoZen	SAP



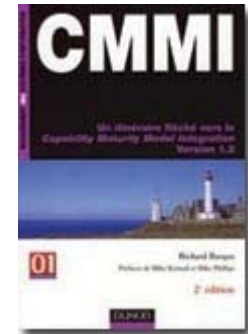
Transformation du modèle

- Renforcement de l'offre Conseil / Solutions
 - Passage d'un modèle 90/10 à un modèle 60/40

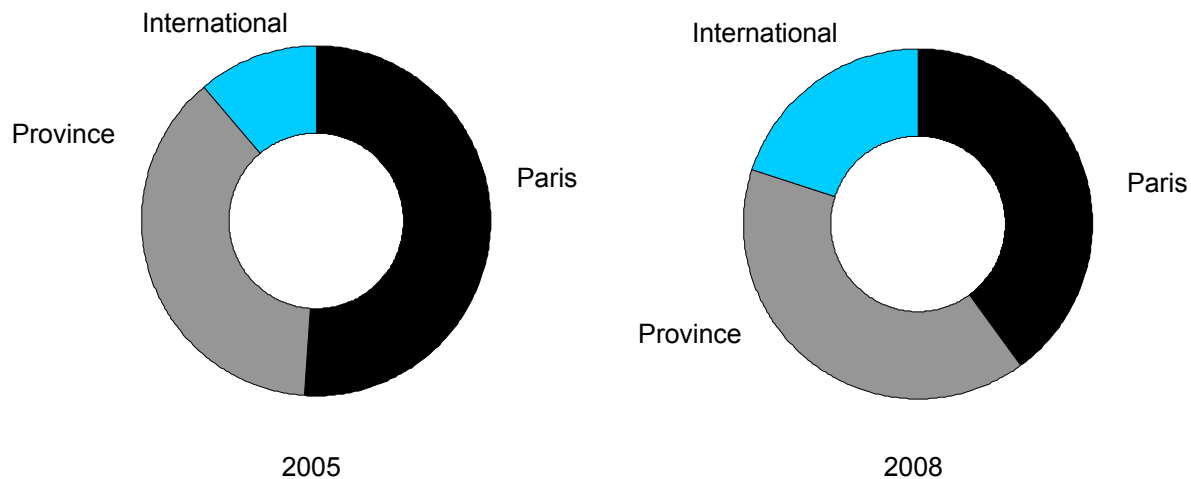


Industrialisation de l'offre

- Une capacité à allier efficacité et compétitivité
- Une offre certifiée de haut niveau
 - ▶ 1^{ère} SSII française certifiée CMMI, déploiement du niveau 5
 - Amélioration de 5 points de la marge brute des forfaits
 - Baisse de 40% du taux de défaut entre 2005 et 2008
- Une plateforme Offshore compétitive
 - ▶ 2 sites opérationnels au Maroc



CMMI par Richard Basque
SQLI Alcyonix Canada

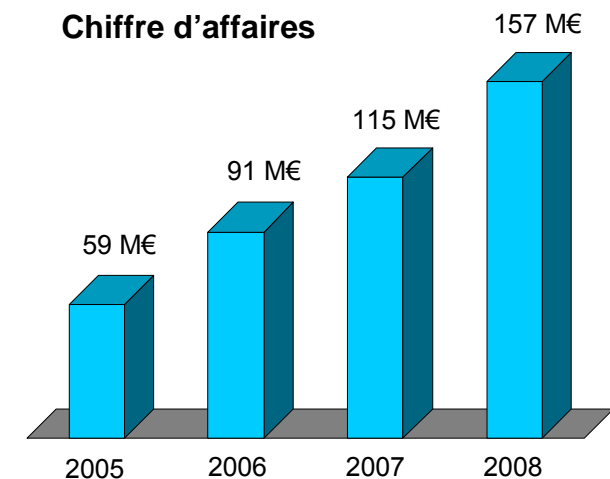


Transformation réussie

- Un statut de leader conforté
 - ▶ Top 3 des SSII françaises dans l'e-business, N°1 des pure players
 - ▶ Chiffre d'affaires multiplié par 2,7 en trois ans
Croissance annuelle moyenne : + 40% (dont +14% en organique)

- Une crédibilité renforcée
 - ▶ Offre globale regroupant Conseil et Intégration
 - ▶ Commercialisation de Solutions innovantes
Dépenses de R&D \approx 2 M€ / an
Développement d'offres Software
 - ▶ Capacité à remporter des appels d'offre de grande taille

- Une valeur ajoutée en forte hausse
 - ▶ TJM 2005 : 400 €
 - ▶ TJM 2008 : 580 €
Augmentation du TJM des offres historiques
Intégration de l'offre SAP





ROI retardé

- Une transformation source de bouleversement
 - ▶ Croissance soutenue durant 3 ans
 - ▶ 11 sociétés intégrées
 - ▶ Modification des process pour favoriser le cross selling
- Un changement brutal de tendance en fin d'année
- Un potentiel de rentabilité supérieur
 - ▶ Effet de seuil sur la taille des projets
 - ▶ Offre combinant Service et Software
 - ▶ Maîtrise de l'avant-vente
- Une situation financière solide
 - ▶ Endettement financier net limité : 3,3 M€ à fin 2008
 - ▶ Programme de rachats d'actions :
420 798 titres acquis, soit 1,5% du capital

**Impact sur
l'optimisation du
taux d'activité,
donc sur les
marges**

**Éléments
validant les
choix
stratégiques**



Sommaire

- Présentation du groupe
- Faits marquants de 2008
- Résultats 2008
- 2005-2008 : transformation réussie
- Stratégie et perspectives



Nouvelle dimension

- Une taille critique permettant désormais de capter des projets d'envergure
 - ▶ 2005 : plus gros contrat = 1,5 M€
 - ▶ 2008 : 3 contrats pluriannuels = 28 M€

- Des prises de commandes majeures signées en 2008
 - ▶ MCO : SI de la Marine Nationale
14 M€ (co-traitance avec CS)
 - ▶ MCO : SIMMAD
26 M€ (co-traitance avec CS et Sopra Group)
 - ▶ Santé : SI des professionnels de santé à la Martinique
15 M€ sur 5 ans
4 M€ de ventes de licences dont 3 M€ de licences SQLI

- Un impact sur le chiffre d'affaires à partir de 2009

A background image showing two fencers in white gear and masks, engaged in a fencing match. A large white plus sign is overlaid on the left side of the image.

Ambition 2009 - 2012

- Augmenter la valeur ajoutée et la taille des projets
 - ▶ Confirmer la transformation engagée en 2005
 - ▶ Renforcer l'équilibre entre Conseil et Intégration
 - ▶ Poursuivre l'industrialisation de l'Intégration
- Offrir un ROI rapide aux clients
 - ▶ Forte demande dans le contexte actuel de sélectivité accrue
 - ▶ Intégration : augmentation des offres au Forfait (70% du chiffre d'affaires)
 - ▶ Conseil / Solutions : Process d'optimisation (CMO, SAP + Web)
- Récolter les fruits de nos efforts
 - ▶ Mutation Métier réussie
 - ▶ Exécution opérationnelle en voie de normalisation
 - ▶ Impact sur la rentabilité à venir

Renforcement Métiers

- Une politique mariant croissance organique et acquisitions
- Un rôle de fédérateur pour des acteurs de niche
- Des axes prioritaires
 - ▶ Santé : renforcer le maillage national
 - ▶ MCO : accroître les compétences Software
 - ▶ SAP : Naga Conseil



A background image showing two fencers in white gear sparring. A large white plus sign is overlaid on the left side of the image.

Acquisition de Naga Conseil

- Un cabinet de Conseil SAP
 - ▶ 20 collaborateurs à Paris
 - ▶ TJM : 750 €
 - ▶ Objectif CA 2009 : 3 M€
 - ▶ Objectif marge opérationnelle 2009 : 13,5%
- Une expertise complémentaire après Clear Value et EoZen
 - ▶ Forte compétence de Naga Conseil sur la partie ERP
 - ▶ Renforcement de l'offre sur les solutions SAP + Web
- Un impact positif sur les bénéficiaires
 - ▶ 0,7 M€ payés en numéraire
 - ▶ 0,7 M€ d'earn out sur objectifs 2009 et 2010
 - Forte croissance du chiffre d'affaires
 - Maintien de la marge opérationnelle

SQLI & la Bourse

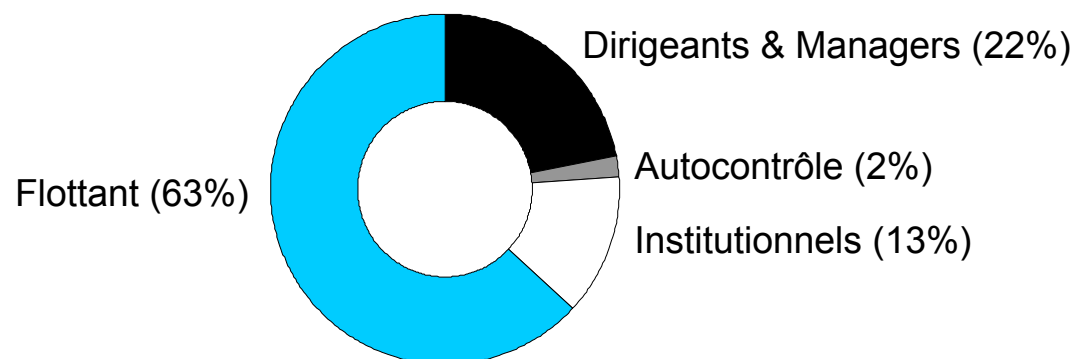
- Données financières
 - ▶ Nombre de titres : 34 369 711
 - ▶ Cours au 30/03/09 : 0,72 €
 - ▶ Capitalisation boursière : 24,7 M€

- Informations pratiques
 - ▶ Marché : Euronext Paris, compartiment C
 - ▶ Qualification Oséo FCPI
 - ▶ Codes ISIN : FR0004045540; Mnémo : SQLI

- Prochain rendez-vous
 - ▶ Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre, jeudi 14 mai (après Bourse)



Répartition du capital





Questions / Réponses

& solutions
services e-business