



## Résultats annuels 2006 et perspectives

SQLI, solutions et services e-business  
3 avril 2007



- Présentation et positionnement du Groupe Sqli
- Faits marquants et résultats 2006
- Nos facteurs clés de succès
- Un plan de développement très bien engagé



- **Société de conseil et de services créée en 1990**
  - Spécialisée dans les solutions et services e-business depuis 1995
  - N°1 français des spécialistes e-business depuis 2005
  - Leader sur les 4 plates-formes majeures de l'e-business : Microsoft, IBM-J2EE, OpenSource et SAP NetWeaver
  
- **SQLI, un positionnement de spécialiste**
  - 1400 collaborateurs experts des solutions et services basés sur les technologies Internet
  - Une capacité d'accompagnement global et outillé, du conseil à la mise en œuvre
  
- **Cotée sur Euronext depuis juillet 2000**
  - Chiffre d'affaires 2006 : 91,1 M
  - Croissance soutenue avec un CA multiplié par 2 en 2 ans

➤ **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 et au Maroc**

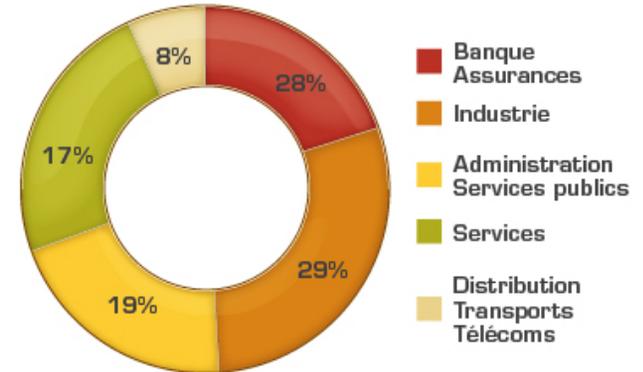
- 1 agence au Luxembourg
- 2 agences en Suisse
- 3 agences au Maroc



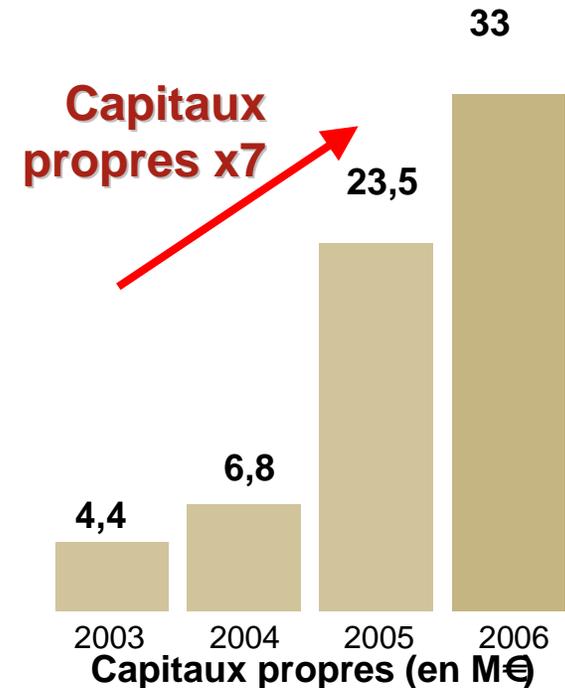
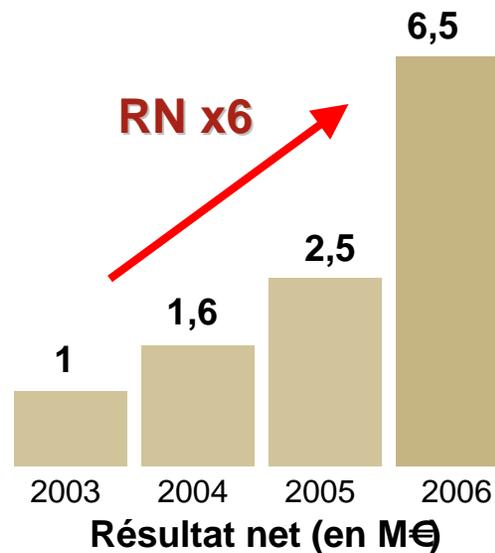
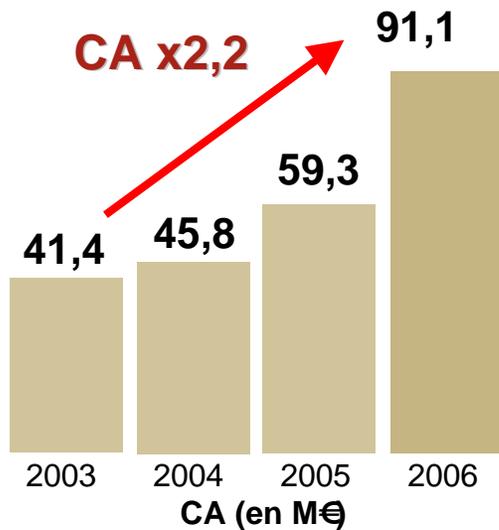
Répartition du CA 2006 par secteur d'activité

## ➤ La satisfaction de nos clients au centre de nos préoccupations

- 1<sup>ère</sup> société de service en Europe à avoir investi sur CMM-I depuis 2002
- Toutes nos agences sont certifiées CMM Niveau 3
- Taux de fidélité élevé (90%)



- Première étape du plan de développement franchise avec succès
  - Changement de dimension : CA x 2 en 2 ans
  - Rentabilité conforme et multiplié par 6 en 3 ans
  - Effectif : de 700 à 1400 en 2 ans
  - Des fondamentaux économiques solides



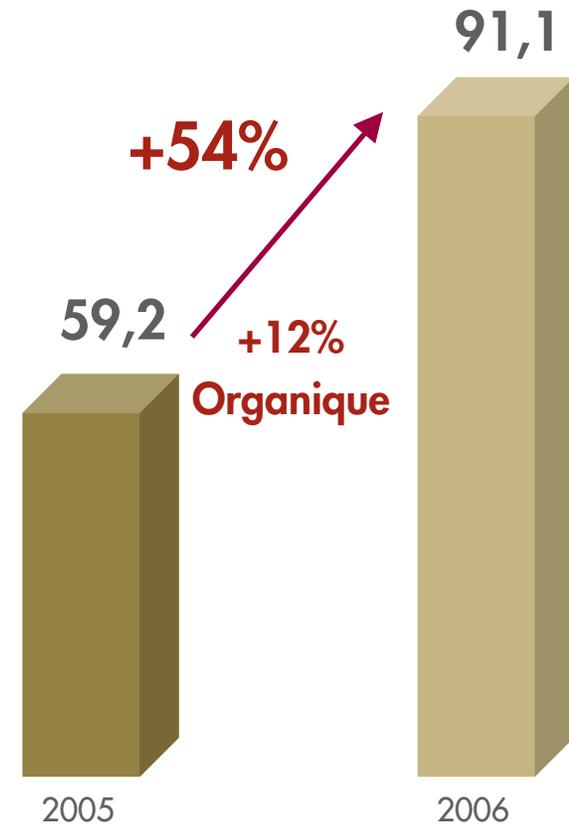


- Présentation et positionnement du Groupe Sqli
- **Faits marquants et résultats 2006**
- Nos facteurs clés de succès à court et moyen terme
- Un plan de développement très bien engagé



- Intégration et mise en œuvre progressive des synergies commerciales entre Sqli, Aston et Sysdeo
- Acquisition de la société Procéa et des actifs d'Inlog
- Reprise d'une croissance organique forte
- Atteinte du niveau 3 CMM-I pour toutes nos agences et extension People CMM
- Montée en puissance de nos centres offshore

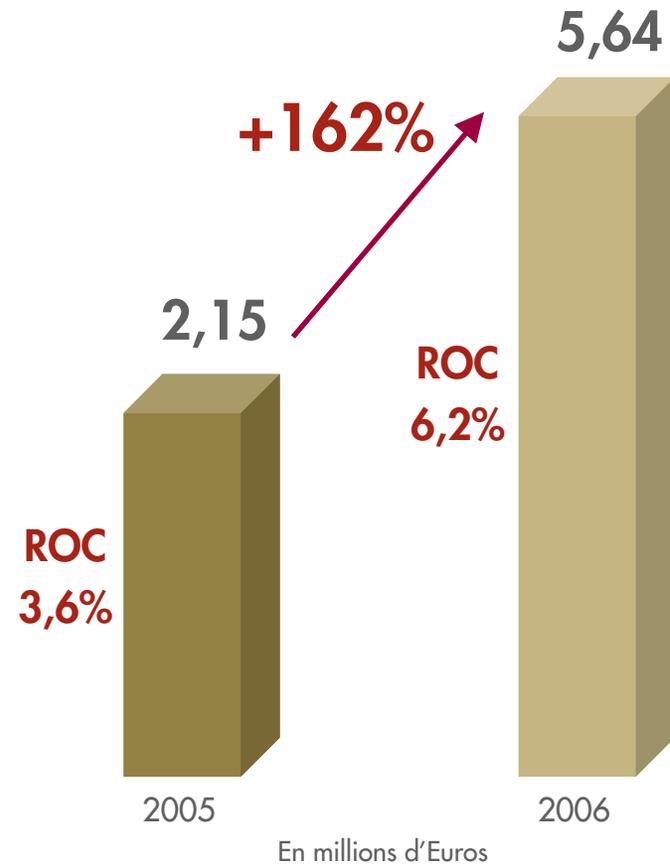
- CA supérieur à l'objectif de 90M
- Croissance organique en nette accélération
  - +10,8% après 9 mois
  - +16% au 4ème trimestre
- 2 Acquisitions réalisées
  - Procéa (1er juillet 2006)
  - Actifs Inlog (1er octobre 2006)



En millions d'Euros

# Forte progression de notre Résultat Opérationnel Courant

- Supérieur à l'objectif de 6%
- Intégration réussie des sociétés acquises
- Meilleure absorption des frais de structure
- Amélioration de la rentabilité des forfaits



# Très forte hausse du Bénéfice Net Par Action

- Résultat net : +158%
- Doublement du BNPA, forte création de valeur pour l'actionnaire

En KEuros IFRS	2005	2006	Variation
Chiffre d'affaires	59 344	91 148	+ 54%
Résultat opérationnel courant	2 153	5 649	<b>+162%</b>
Marge opérationnelle courante	3,6%	<b>6,2%</b>	
Autres produits et charges non ordinaires	(788)	-	
Résultat opérationnel	1 465	5 649	<b>+285%</b>
Coût de l'endettement financier net	(48)	(135)	
Impôts sur les résultats	1 146	1 019	
Résultat net part de groupe	2 501	6 452	+158%
Marge nette	4,2%	7,1%	
BNPA (en centimes d'euros)	0,10	<b>0,22</b>	<b>+120%</b>

## Forte augmentation des capitaux propres

ACTIF (M )	12/05	12/06
Goodwill	<b>15,0</b>	<b>16,3</b>
Autres immobilisations	<b>2,9</b>	<b>4,3</b>
Autres actifs non courants	<b>0,8</b>	-
Actif court terme	<b>34,7</b>	<b>46,0</b>
Trésorerie et équivalent	<b>10,6</b>	<b>9,3</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>64,0</b>	<b>75,8</b>

PASSIF (M )	12/05	12/06
Capitaux Propres	<b>23,5</b>	<b>33,0</b>
Autres passifs non courants	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
Autres Passif long terme	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>
Passif court terme	<b>33,1</b>	<b>35,9</b>
Dettes Financières long terme et court terme	<b>6,3</b>	<b>5,9</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>64,0</b>	<b>75,8</b>

- Forte augmentation des capitaux propres à 33M
- Trésorerie nette préservée à 3,4 M (disponible à 9,3 M )
- Autofinancement des acquisitions et du paiement des earn-out

En KEuros	2005	2006
Capacité d'Autofinancement	2 404	5 262
Variation du BFR	(6 881)	(2 218)
Flux de trésorerie d'exploitation	(4 477)	3 044
Investissements nets	(11 788)	(6 561)
Flux de trésorerie d'exploitation après investissements	(16 265)	(3 517)
Augmentation de capital	14 271	2 824
Variation Emprunt	4 475	(105)
Variation de la trésorerie	2 480	(838)

- Forte progression de notre CAF (+119%)
- Bonne maîtrise du BFR et arrêt de l'affacturage Aston
- Capex d'exploitation de 0,8 M hors acquisitions

- Des performances financières supérieures aux prévisions
- Un modèle de développement et d'amélioration des marges confirmé
- Des moyens financiers renforcés (trésorerie mobilisable et capacité d'endettement intacte)
- Forte création de valeur pour l'actionnaire

## ➤ 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 : 28 250 951
- Cours au 02.04.2007 : 2,99 Euros
- Capitalisation au 02.04.07 : 85 MEuros
- Fondateurs et dirigeants : 33,8%
- Institutionnels : 12,0%
- Flottant : 54,2%





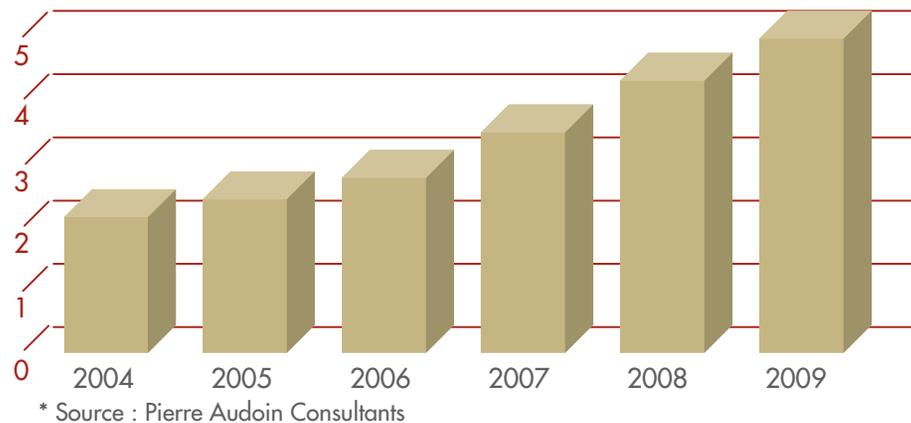
- Présentation et positionnement du Groupe Sqli
- Faits marquants et résultats 2006
- **Nos facteurs clés de succès à court et moyen terme**
- Un plan de développement très bien engagé



- Un positionnement de spécialiste leader sur un marché très porteur
  - Une gamme complète de prestations
  - Une gamme complète d'expertises
  
- Une organisation tournée à la fois vers :
  - L'industrialisation (CMMI, centres offshore au Maroc)
  - Et la proximité clients (11 agences)
  
- Une forte capacité à intégrer des sociétés acquises
  - 6 sociétés acquises en 2 ans

# Un positionnement de pure player sur marché très porteur

- 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



**L'e-business**  
s'affranchir du temps  
s'affranchir des distances  
s'affranchir des technologies

**e-SI**

## Faciliter les échanges avec vos partenaires

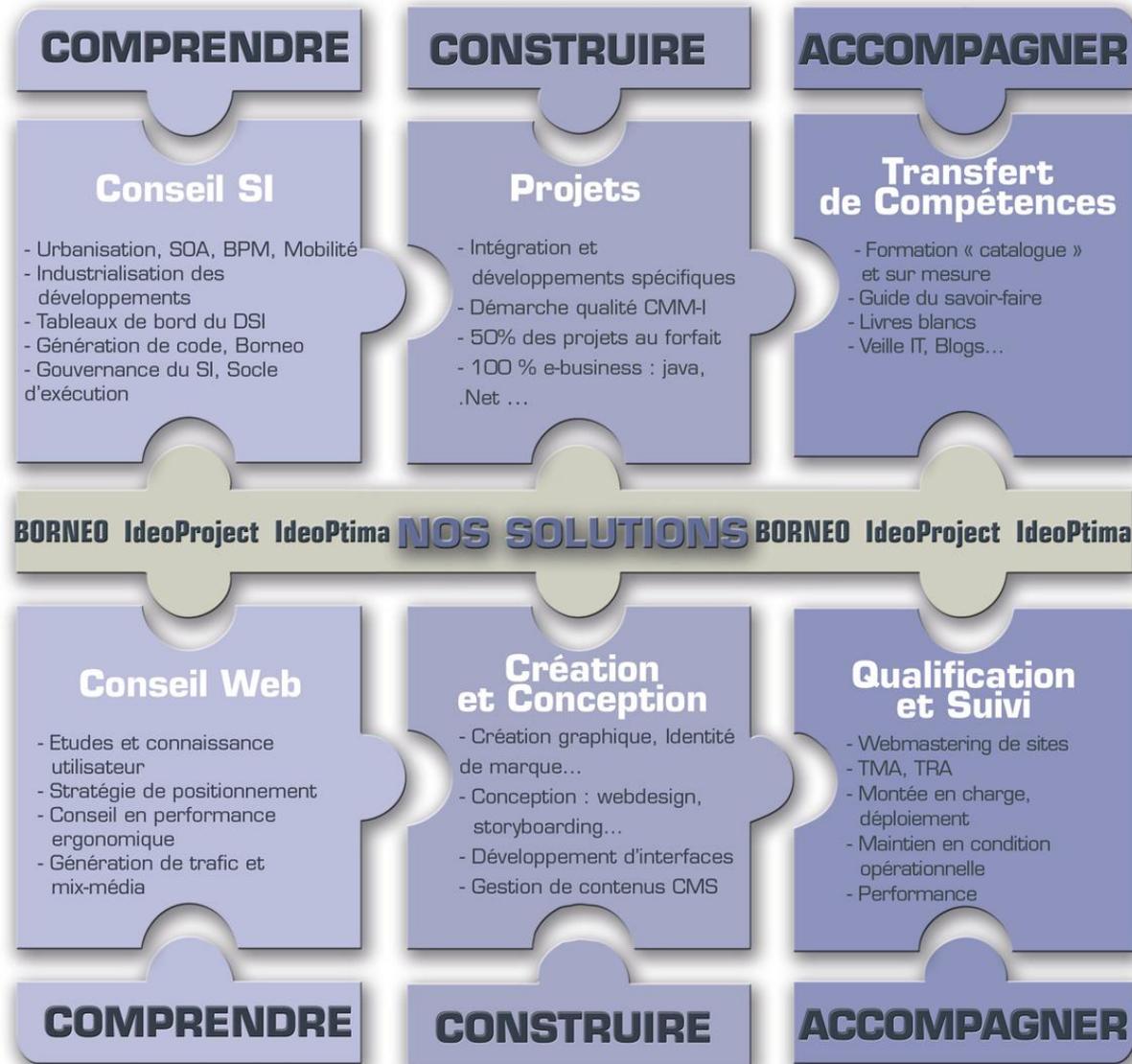
- Dématérialisation des flux interentreprises
- Report des tâches de saisie
- Instantanéité et qualité de l'information fournie



## 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)





# Une large avance dans l'industrialisation des services

- Une stratégie de production "tout CMMI" conférant une position unique sur le marché
  - SQLI, pionnier sur CMMI en France (démarche initiée en 2002)
  - Toutes nos agences sont certifiées niveau 3, niveau 5 prévu fin 2007
  - 50% d'activité au forfait avec, pour la 1<sup>ère</sup> fois, une marge > régie
  
- Une offre combinant industrialisation et proximité géographique avec nos clients
  - Un réseau de 16 agences, plus de 40% du CA réalisés en régions
  - Des solutions (Santé, MCO, Pilotage des projets,...)

- Des process validés, des projets « références » plébiscités
- 3 centres stratégiques au Maroc opérationnels
  - Rabat : certifié CMMI-3
  - Oujda : Centre e-business open sources / Partenariat fort avec les universités locales
  - Casablanca : Centre dédié au marché local en pleine expansion
- Développement de compétences pointues
  - Formation d'une équipe dédiée SAP / Netweaver
- Un objectif ambitieux : passer de 130 à 500 personnes au Maroc en 3 ans

# Convergence SAP / E-Business : Un formidable relais de croissance pour SQLI

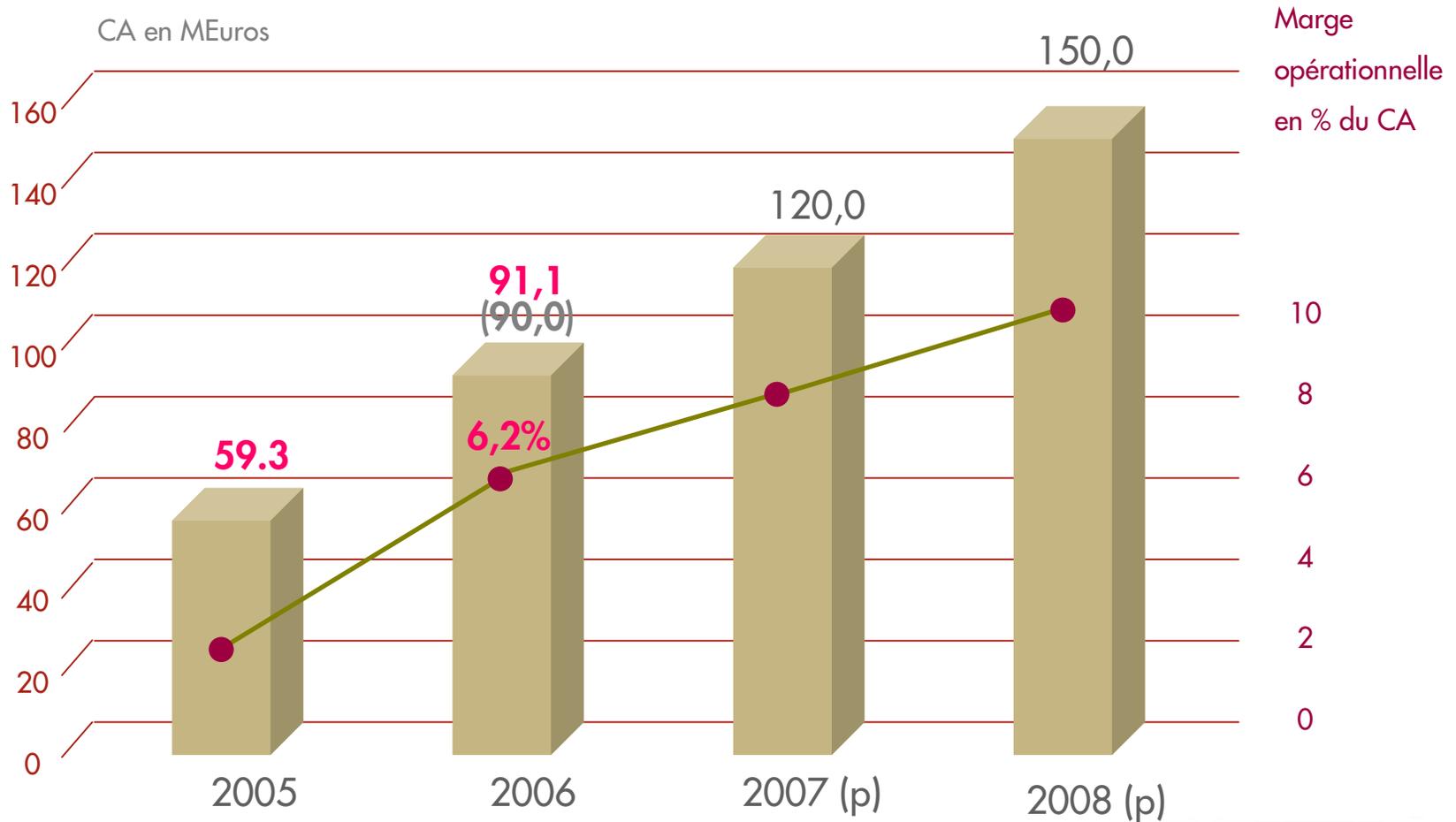
- Acquisition de Clear Value, constitution d'un groupe leader SAP /e-business spécialisé
  - Dans les nouvelles offres SAP basées sur NetWeaver
  - Dans les solutions collaboratives CRM, SRM et FSCM
  
- SQLI s'ouvre un nouveau marché potentiel de plus de 500 M
  - Transformation technologique de la base SAP (notamment Netweaver)
  - Déploiement des applications front-office
  - Dématérialisation
  
- Succès des synergies commerciales et industrielles
  - Doublement des effectifs prévus en 2007 de 50 à 100 consultants
  - SAP/ Netweaver pour un grand nom de la pharmacie
  - SAP/CRM pour un grand de l'automobile (offshore)



- Présentation et positionnement du Groupe Sqli
- Faits marquants et résultats 2006
- Nos facteurs clés de succès à court et moyen terme
- **Un plan de développement très bien engagé**
- 



## ➤ Un plan de marche parfaitement respecté



- Chiffre d'affaires de 120 M (+32%)

**Proforma 2006**                      **92 M€**

**Clear Value**                              **6 M€**

**Croissance organique** > **15%**

**Croissance externe**              **5-7 M€**

**Objectif 2007**                              **120 M€**

activité 2006

recrutement actif

plusieurs cibles identifiées

- Marge opérationnelle de 8%

- Poursuivre l'amélioration de notre marge opérationnelle agence
- Diminution du poids relatif des frais de siège avec la croissance
- Intégration de Clear Value, société très rentable avec une marge opérationnelle à 2 chiffres

- 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 : une trésorerie nette positive



# Questions / Réponses