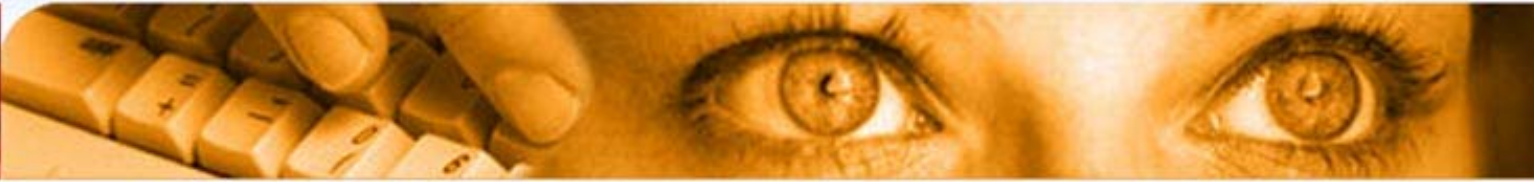


sqli



SQLI, numéro 1 « pure players » des applications e-business en France

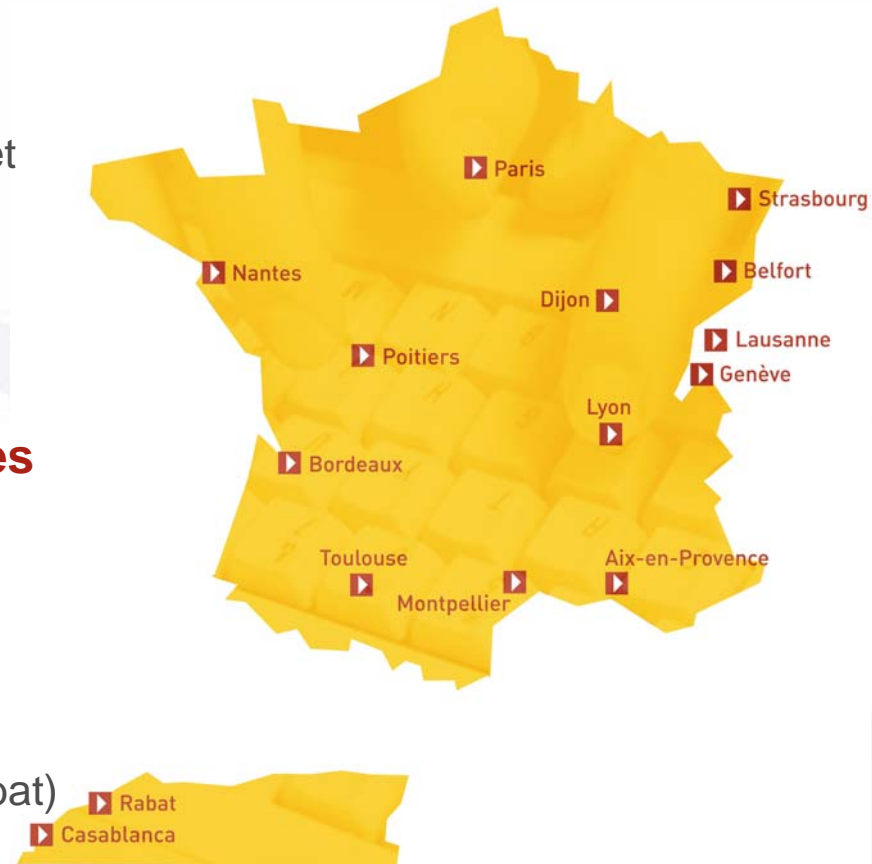


→ Dates clés

- ◆ 1990 : Création de la société
- ◆ 1995 : Virage sur les technologies Internet
- ◆ 2000 : Introduction en Bourse
- ◆ 2002 : Nouvelle équipe de direction

→ 1000 collaborateurs répartis sur 15 sites (y compris Aston 270 collaborateurs)

- ◆ 11 agences en France
- ◆ 2 en Suisse
- ◆ 2 au Maroc (dont 1 centre Offshore à Rabat)





→ 2002-2003 : Sortie du groupe de la crise

- ◆ Restructurations et nouvelle culture managériale
- ◆ Initialisation de la stratégie d'industrialisation du service (CMM-I, Offshore, solutions)

◆ 2004 : Relance progressive de la croissance organique

- ◆ Renforcement du Marketing de Solutions à valeur ajoutée
- ◆ Préparation des structures du groupe à la future croissance

◆ 2005 : Accélération de la croissance

- ◆ Forte croissance organique
- ◆ Début de la croissance externe



La mission de SQLI

→ Modernisation des systèmes d'informations

- ◆ Rendre le système d'informations plus productif et plus agile par l'intégration des technologies internet dans les applications existantes
- ◆ Améliorer la performance des processus métier

→ Mise en place de nouveaux usages du Web

- ◆ Tirer partie des technologies internet pour proposer de nouveaux services
- ◆ Services de relation clients, sites e-commerce, dématérialisation des processus et échanges...



Accompagnement complet sur l'e-business

GUIDER & CONSEILLER

CONSEIL SI

- Veille IT
- Urbanisation, SOA, gestion d'identité
- Architecture et Infrastructure
- Tableau de bord & gouvernance du SI

CONSEIL WEB

- e-commerce et marketing relationnel multicanal
- Communication externe et interne
- Performance ergonomique des applicatifs métiers et rentabilité
- Etude concurrentielle, audit et analyse de la connaissance utilisateurs

METTRE EN OEUVRE

CREATION & CONCEPTION WEB

- Création design et richmedia
- « Usabilité » et interfaces utilisateurs
- Modélisation éditoriale
- Front-office (W3C, Accessibilité)

INTEGRATION & PROJETS

- Ingénierie et mise en œuvre
- Démarche de projets CMMI
- Capitalisation technologique (framework et solutions)

ACCOMPAGNER

TRANSFERT DE COMPETENCE

- Formation
- Guides de savoir-faire

MONITORING & PILOTAGE

- Mesures de performance (statistiques, montée en charge)
- Assistance à maîtrise d'ouvrage
- TMA projets e-business
- Animation marketing et éditoriale des sites web : E-Relatio

SOLUTIONS E-BUSINESS METIER

SANTE : IdéoPass, IdéoDMP, Idéo
COLLECTIVITES LOCALES

SOLUTIONS E-BUSINESS PROJETS

MANAGEMENT QUALITE : CMMI Toolkit
ECM : Interligo
ACCESSIBILITE (ConfortDeLecture)



- **1. Un positionnement exclusif sur l'e-business**
 - ◆ 10 d'expériences sur les technologies Internet
- **2. SQLI, 1ere SSII française certifiée CMM-I**
 - ◆ Plus de 50% de l'activité au forfait
- **3. Une proximité géographique avec nos clients**
 - ◆ Un réseau de 15 agences, plus de 50% du CA réalisé en régions
- **4. Un centre OffShore 100% SQLI au Maroc**
 - ◆ Optimisation des coûts de production et de R&D
- **5. Des solutions sectorielles**
 - ◆ Capitalisation sur nos meilleures réalisations (solutions pour les collectivités locales et la santé)



- **Résultats semestriels : croissance et investissements**
- **Acquisition ASTON : un rapprochement idéal générateur de forte synergies**
- **Des ambitions à moyen terme très ambitieuses**



→ Objectifs:

- ◆ Développer les partenariats avec les éditeurs de logiciels
- ◆ Gestion des relations avec les grands comptes nationaux notamment pour les dossiers de référencement
- ◆ Animation transverse des forces commerciales (formation, supports de vente, promotion des solutions SQLI et des logiciels partenaires)

→ Réalisations

- ◆ Signature de 4 partenariats avec IBM, Oracle, Open Text et Borland
 - Génération de prospects et positionnement sur des projets importants
- ◆ Référencement France Telecom en juillet 2005
 - SQLI réalisait + de 2M€ de CA avec France Telecom en 2002
- ◆ Progression du CA sur les «grands comptes stratégiques» de 30%



- **En Mars 2005, SQLI a repris pour 1€ le groupe Lnet Multimédia à la barre du Tribunal de Nantes dans le cadre d'un plan de continuation**
 - ◆ 30 collaborateurs (Poitiers, Nantes, Casablanca), CA 1,5M€
 - ◆ Spécialiste des technologies internet depuis 10 ans

- **Intégration complète au sein de SQLI achevée en juin 2005**
 - ◆ Poitiers devient une nouvelle agence (rentabilité atteinte en juin 05)
 - ◆ Lnet Nantes fusionne avec SQLI Nantes
 - ◆ Casablanca très rentable et en forte progression sur un marché local actif
 - ◆ Conservation de l'ensemble des clients et collaborateurs
 - ◆ Promotion des solutions techniques Lnet par l'ensemble du groupe SQLI
 - ◆ Intégration dans le Système d'Information SQLI, opérationnel en mai 2005
 - ◆ Objectif de marge nette de l'ordre de +100K€ en 2005



- **CMMI : Niveau 2 déployé sur l'ensemble des agences**

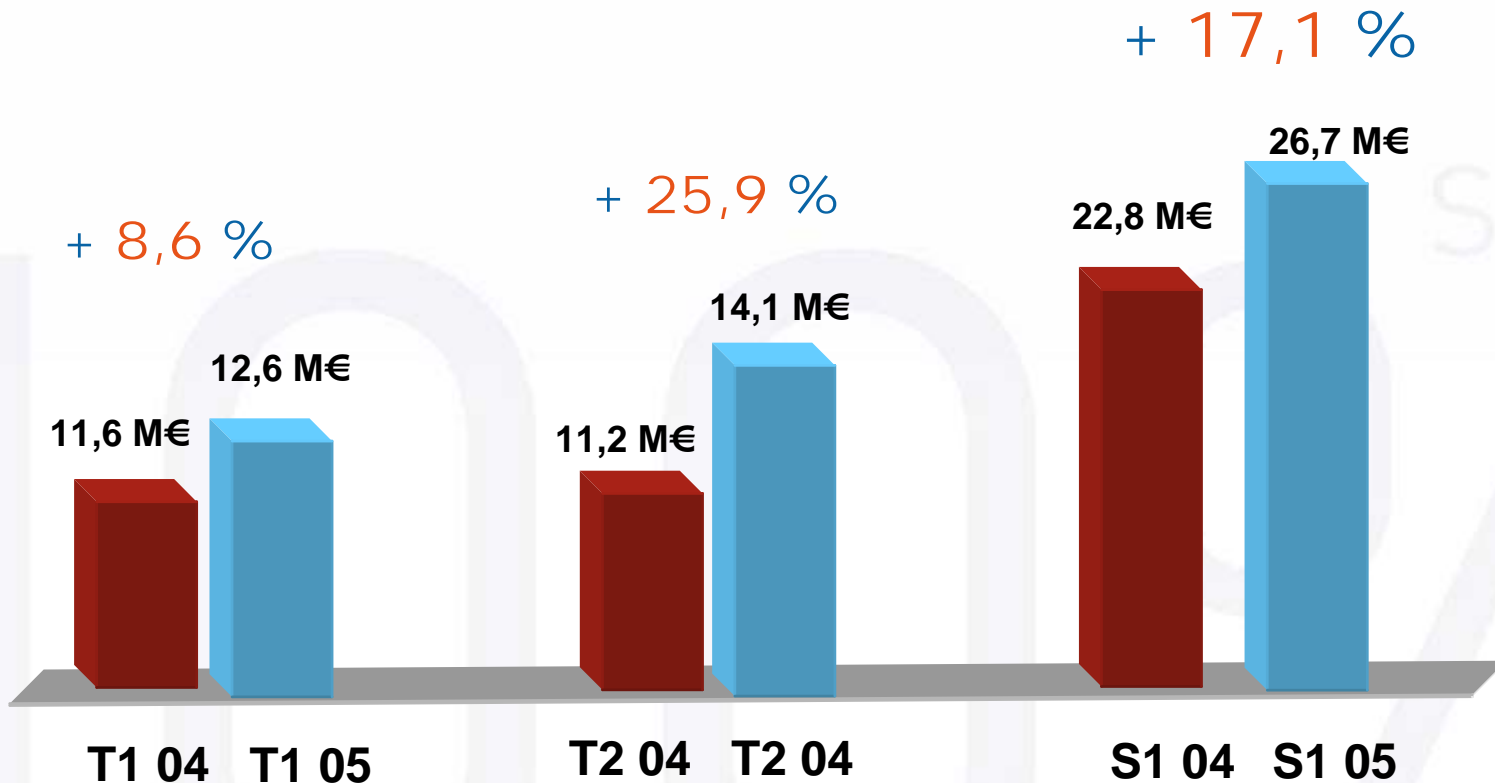
- **CMMI : Déploiement du niveau 3**
 - ◆ 2 agences (dont le centre Offshore) ont atteint le niveau 3
 - ◆ Objectif : Niveau 3 généralisé à fin juin 2006

- **Retour sur investissement attendu en 2005**
 - ◆ Plus de projet en difficulté et diminution des dépassements de moitié sur les nouveaux projets au forfait

- **Enrichissement de nos offres Solutions:**
 - ◆ Création d'une agence dédiée à la santé
 - ◆ Poursuite de la percée dans l'informatique hospitalière (programme e-santé)
 - ◆ Lancement de nouvelles offres solution : accessibilité, traçabilité, outil décisionnel open source



→ Un forte dynamique de croissance enclenchée





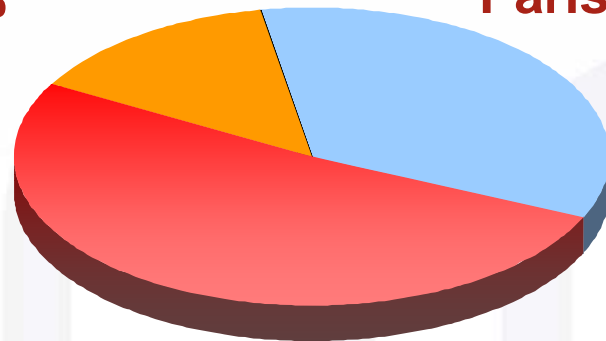
- **Maintien d'un taux d'activité élevé > à 87% sur le premier semestre**
- **Évolution favorable du prix de vente moyen**
- **Croissance des effectifs productifs maîtrisés (près de 750 collaborateurs au 30 juin 2005)**
- **Une croissance homogène dans la quasi-totalité des agences**



Répartition du chiffre d'affaires

Suisse et Maroc
14%

Paris 35%



Régions 51%

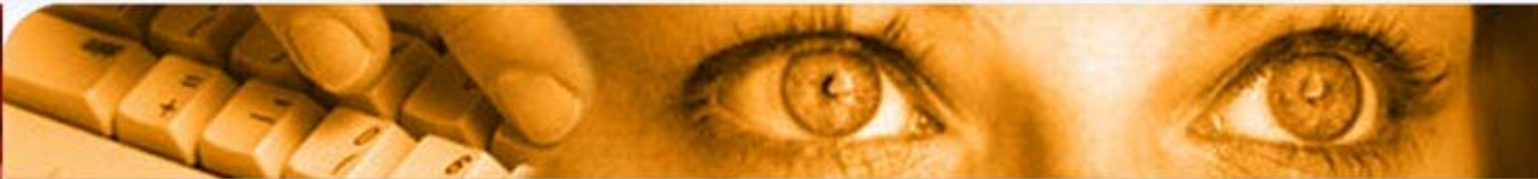
Chiffre d'affaires

+ 17,1 %



(en M€)	2004 IFRS	30/06/04 IFRS	30/06/05 IFRS	Variation
Chiffre d'affaires	45,8	22,8	26,7	+17,1%
Résultat opérationnel courant	1,8	0,8	1,0	+17,4%
Marge opérationnelle	4,0%	3,7%	3,7%	
Résultat financier	-0.1	0,0	0,1	
Impôts	-0,2	-0,1	-0,1	
Résultat net	1,6	0,7	0,9	+29,1%
Marge nette	3,5%	3,1%	3,4%	

- Impact principal IFRS : retraitement des plans d'intéressement au niveau des charges de personnel
- Une marge opérationnelle préservée malgré les investissements
- Amélioration du résultat financier par réduction de l'affacturage



ACTIF	31/12/04	30/06/05	PASSIF	31/12/04	30/06/05
Ecart d'acquisition net	0,1	0,6	Capitaux Propres	6,8	8,3
Autres immobilisations	1,3	1,3	Provisions à long terme	0,3	0,3
Autres actifs non courants	0,3	0,5	Autres Passif long terme	0,0	0,2
Actif court terme	14,6	20,6	Passif court terme	16,1	16,9
Trésorerie et équivalent	7,4	3,7	Dettes Financières	0,6	1,0
TOTAL ACTIF	23,8	26,7	TOTAL PASSIF	23,8	26,7

- Nouvelle augmentation des capitaux propres à 8,3M€(+22%)
- Impact ponctuel sur la trésorerie de la réduction de l'affacturage
- Trésorerie nette : 2,7M€



En milliers d'Euros IFRS	30/06/2004	30/06/2005
Marge brute d'autofinancement	965	1 136
Variation du BFR	-1 866	-5 330
Investissements nets	-299	-515
Augmentation de capital	10	614
Emission d'Emprunts	102	293
Variation de la trésorerie	-1 084	-3 802

- Progression de notre marge brute d'autofinancement (+18%)
- Impact ponctuel de la réduction du tirage d'affacturage sur le BFR
- Augmentation de capital par exercice des BCE



→ **Révision à la hausse de l'objectif de chiffre d'affaires**

- ◆ Un chiffre d'affaires supérieur à 52M€ soit une progression supérieure à 13,5%

→ **Une marge opérationnelle significativement supérieure à celle de 2004 (4,0%)**

- ◆ Recueillir les fruits de notre croissance et de nos investissements
- ◆ Effet de levier de la croissance sur une structure de coûts adaptée



- **Résultats semestriels : croissance et investissements**
- **Acquisition ASTON : un rapprochement idéal générateur de forte synergies**
- **Des ambitions à moyen terme très ambitieuses**



→ **Acteur pure player des architectures e-business**

- ◆ 270 personnes dont 18% non-facturables
- ◆ CA de 18M€ - RN à l'équilibre (prévision 2005)
- ◆ Régie : 65% - TMA : 25% - Formation et négoce : 10%
- ◆ Présence sur 3 sites : Paris, Lyon et Toulouse

→ **Un acteur victime de la crise....**

- ◆ Une structure financière insuffisante pour rebondir
- ◆ Un rapprochement manqué avec Homsys

→ **....disposant d'atouts indéniables**

- ◆ Des équipes commerciales et techniques de qualité (profils chassés par SQLI)
- ◆ Une expertise technologique forte et reconnue par le marché



→ Métier

- ◆ Renforcement sur le core business de SQLI (Ingénierie sur applications e-business)
- ◆ Acquisition de compétences complémentaires (TMA, Workflow...)
- ◆ Renforcement des offres solutions (secteur pharmaceutique et finance)

→ Commerciales

- ◆ 213 clients prestigieux dont seulement 40 communs avec SQLI
- ◆ Gain de nouveaux référencements (BNP, CDC, CA, Canal+, Accor, Aventis, JC Decaux)
- ◆ Renforcement des clients existants de SQLI (Airbus : +952, Sanofi-Aventis : +830k€, BNP Paribas : + 1.120k€, Crédit Agricole : +1.310k€)
- ◆ L'effet combiné de taille et de complémentarité des compétences va permettre au Groupe de pénétrer de nouveaux comptes.

→ Géographiques

- ◆ Une présence renforcée en région parisienne
- ◆ Une position de leader à Lyon et Toulouse



→ **Une acquisition au prix compétitif**

- ◆ 33% du CA 2005 attendu

→ **Financée par moitié en numéraires...**

- ◆ Trésorerie disponible de 3M€
- ◆ Mise en place d'un endettement de moyen terme de 4,5M€

◆ **Et par moitié en titres**

- ◆ Création d'un minimum de 1,6 millions d'actions nouvelles

◆ **Earn Out de 20% sur le prix en cas de performance supérieure aux objectifs**

◆ **Une opération fortement relative dès 2006 compte tenu des synergies attendues**



- **Résultats semestriels : croissance et investissements**
- **Acquisition ASTON : un rapprochement idéal générateur de forte synergies**
- **Des ambitions à moyen terme très ambitieuses**



UN OBJECTIF

Conforter et renforcer

**notre position de leader
des
« pure players »**

sur les applications e-business



	SQLI	ASTON	GRUPE
Chiffre d'affaires 2005 proforma (e)	> 52,0	18,0	> 70,0

→ **Un chiffre d'affaires proforma proche de 70 M€ début 2006**

- ◆ 2 ans d'avance sur le plan de développement du groupe

→ **Un fort potentiel d'amélioration de la marge dès 2006**

- ◆ 1,3M€ de synergies opérationnelles et fonctionnelles déjà identifiées et rapides à mettre en oeuvre
- ◆ Regroupement géographique, fusion des activités formations

◆ **Des réorganisations limitées**



→ **Capacité à générer une croissance organique soutenue largement supérieure à celle du marché :**

- ◆ Position de leader «pure player» sur les technologies e-business (marché porteur)
- ◆ Maillage géographique
- ◆ CMM-I
- ◆ Solutions (santé, accessibilité...)
- ◆ Offshore et développement du marché au Maroc
- ◆ Synergies métiers et commerciales avec les acquisitions

→ **SQLI bien placée pour fédérer des sociétés de tailles de 5 à 15M€**

- ◆ Cibles: Sociétés à densité technologique élevée
- ◆ Complémentarité métier, business ou géographique
- ◆ Privilégier les opérations relatives



→ **Doubler notre chiffre d'affaires au cours des 3 prochaines années**

- ◆ Un objectif de 30% de croissance par an par un mix de croissance organique et de croissance externe

→ **Tendre progressivement vers les 10% de marge opérationnelle**

- ◆ Économies d'échelle Aston: 1,3M€ soit 1,8% du CA Consolidé 2005
- ◆ Amélioration de la rentabilité des agences
 - Progression de la marge moyenne de l'ensemble des agences de 2,5%
 - Moyenne actuelle : 13,5%
 - 5 meilleures agences : 19% Marge nette
 - Poids des charges siège recule de 10% à 8% du CA avec la croissance de l'activité



→ **Augmentation de capital de 9,0 M€**

→ **Maintien du droit préférentiel de souscription**

- ◆ Remercier les actionnaires les plus fidèles

→ **Objectifs de l'opération**

- ◆ Financer la croissance externe
- ◆ Des dossiers ciblées (santé, conseil) à l'étude



- **Leader des « pure players » sur les applications e-business**
- **Un potentiel de croissance organique à 2 chiffres**
- **Une volonté de mener des croissances externes ciblées**
- **Un fort levier d'amélioration potentielle des marges**
- **Des fondamentaux solides**

sqli



SQLI, numéro 1 « pure players » des applications e-business en France