



Groupe SQLI

Présentation des résultats 2003

Avril 2004



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





LA CROISSANCE RENTABLE

Avril 2004



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





Sommaire

La croissance rentable

- **SQLI – Une mutation réussie**
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



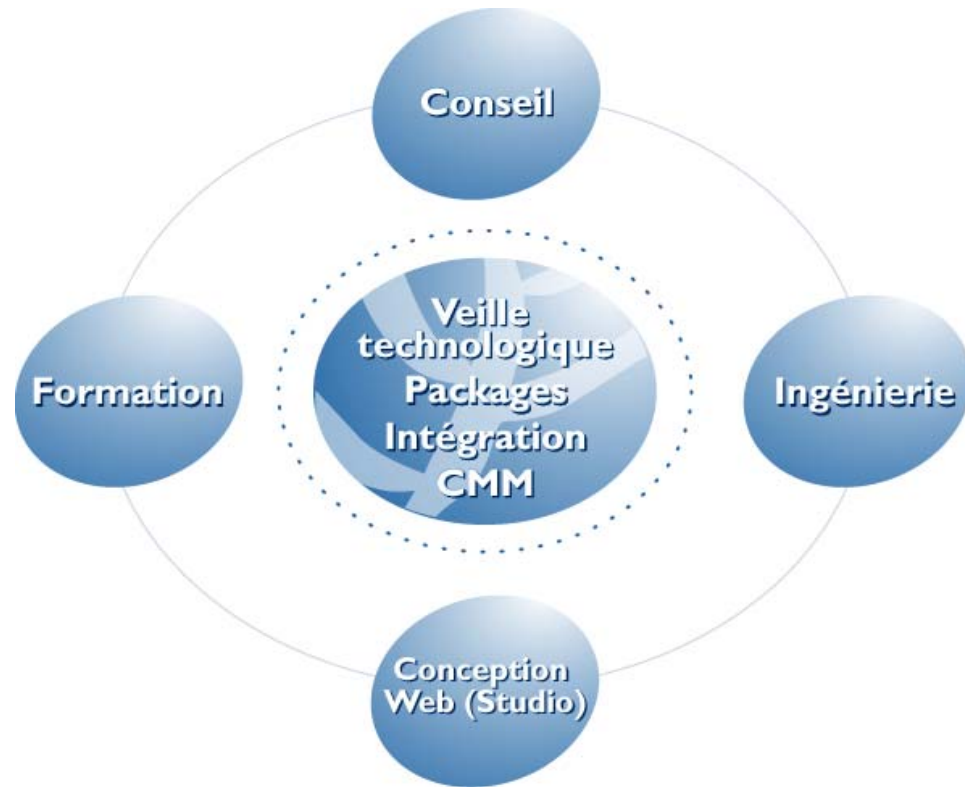
SQLI, une mutation réussie en phase avec les attentes du marché

- Phase 1990-2001 : Un groupe centré sur la technologie**
 - ▶ Une culture basée sur l'avance technologique (anticipation)
 - ▶ Une des 1ère SSII a constituer un département R&D
 - ▶ Leader d'opinion sur des niches (open source, etc)
 - ▶ Un positionnement adapté en période de mutation technologique (arrivée de l'internet) mais moins efficace en période de transition

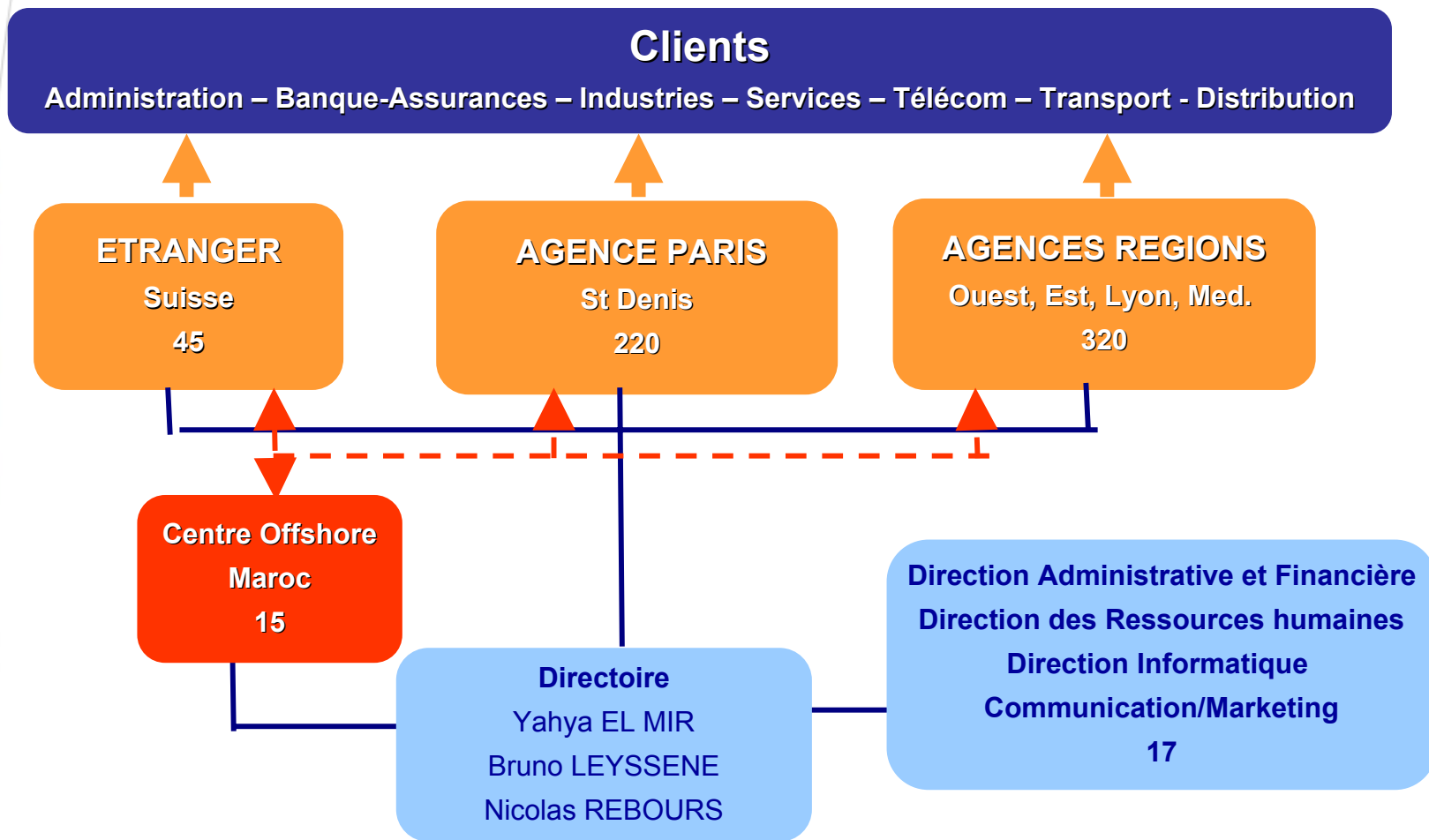
- Depuis 2002 : Un groupe centré sur le « client »**
 - ▶ Une réponse complète pour répondre aux attentes des clients
 - ▶ Apporteur d'innovation (expertises pointues)
 - ▶ Garantie de résultat et maîtrise des risques

SQLi, une mutation réussie

- 4 métiers
- 15 expertises fortes identifiées
- Plus de 50% du CA au forfait



SQLi, une organisation tournée vers le client



Nos clients

- 736 clients actifs
- Pas de dépendance client forte
- Une progression chez les 10 premiers clients (33 à 40% du CA) en conformité avec la stratégie

Hit parade client

→ 1 - Airbus	5,9 %
→ 2 – Société Générale	5,5 %
→ 3 – Philipp Morris	4,7 %
→ 4 – Caisse Epargne	4,0 %
→ 5 – CG57	3,9 %
→ 6 – Aventis	3,6 %
→ 7 – France Télécom	3,6 %
→ 8 – Renault	3,1 %
→ 9 – La Poste	3,0 %
→ 10 - CNP	2,6 %



Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



Des prévisions tenues et dépassées : une « recovery » réussie

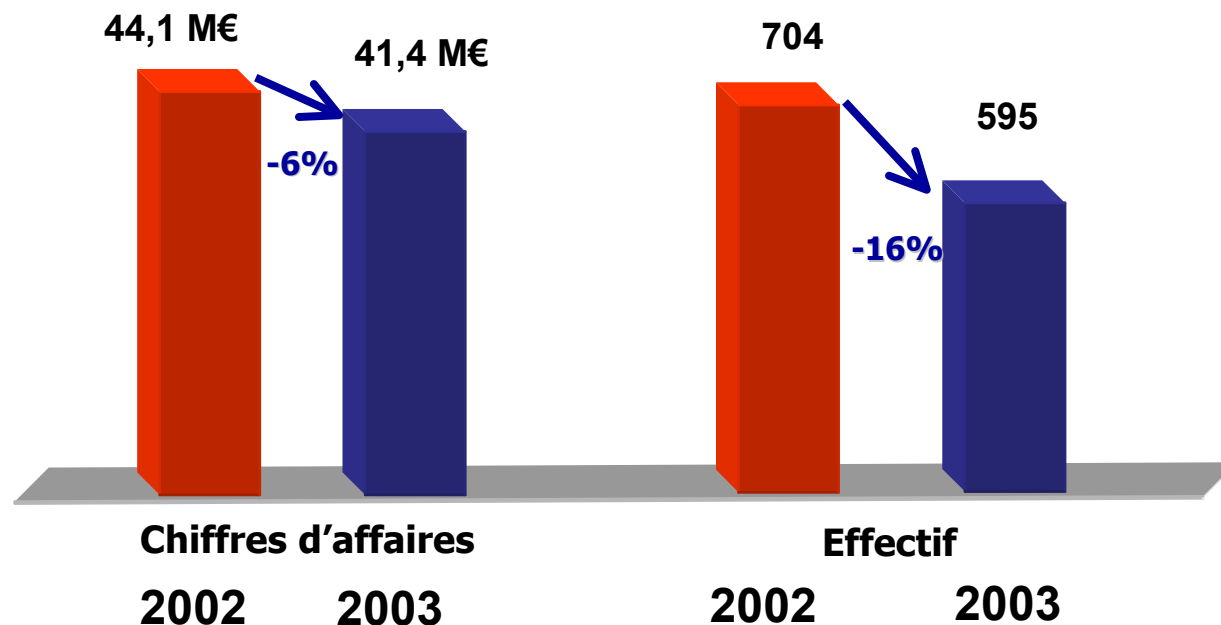
- **Chiffre d'affaires 2003 : 41,4 M€**
 - ▶ Objectif : CA 2003 entre 41 et 43 M€

- **Point mort de 39 M€**
 - ▶ Objectif : Point mort abaissé à 40M€

- **Un résultat net d' 1 M€ (2,4% de marge nette)**
 - ▶ Objectif: Au minimum un retour à l'équilibre

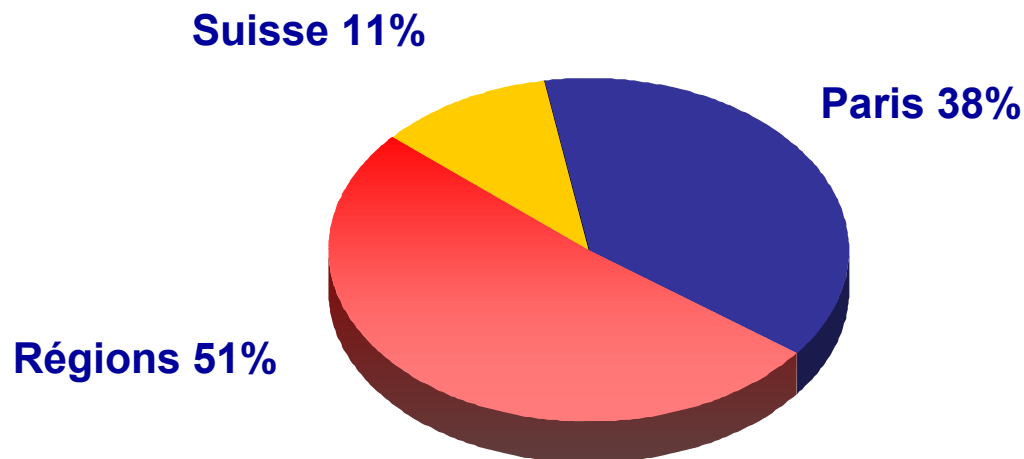
- **Réussite de l'augmentation de capital avec des capitaux propres et une trésorerie reconstituée**
 - ▶ Objectif : Renforcement de la structure financière

Chiffre d'Affaires 2003 : forte amélioration de la productivité



- Baisse maîtrisée du chiffre d'affaires : -6% en ligne avec le secteur
- Impact fermeture Lille/Sofia 1,1M€ de CA
- A comparer avec une baisse des effectifs de -16%
- Tarifs stables par rapport à 2002

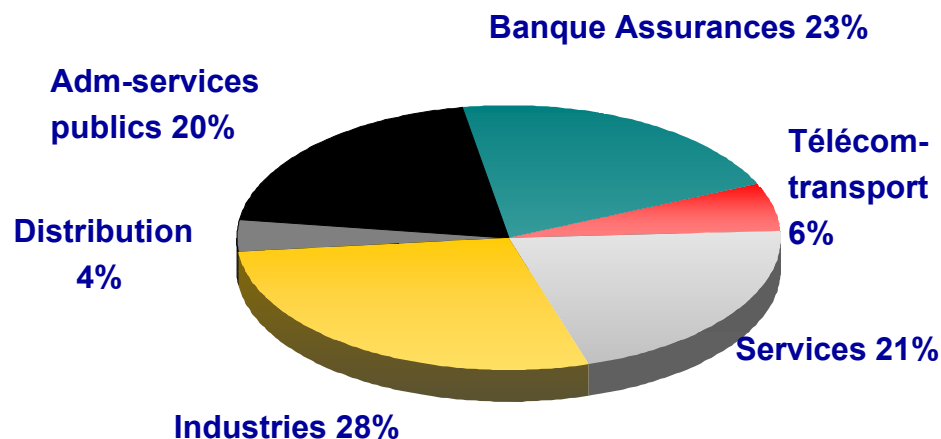
Analyse du chiffre d'affaires : répartition par zones géographiques



→ 62% du chiffre d'affaires réalisé hors Paris

Analyse du chiffre d'affaires : évolution significative de la répartition sectorielle

2003



- Progression Administration-services publics : de 11 à 20%
- Stabilité de l'Industrie et Banques-Assurances
- Recul des Télécoms et Services

Retour à une profitabilité significative

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003
Chiffre d'affaires	44 079	41 421
Résultat d'Exploitation	(5 877)	1 391
Marge d'exploitation (en% du CA)	-13,3%	3,3%
Résultat courant	(6 245)	1 184
Résultat exceptionnel	(650)	(291)
Résultat net avant survaleurs	(7 099)	1 029
Résultat net après survaleurs	(9 339)	1 007
Marge Nette (en % du CA)	-21,1%	2,4%



Les facteurs du redressement des marges

- **Poursuite de l'optimisation du taux d'activité**
 - ▶ 87,8% S2 2003 ; 86,9% au S1 2003 ; 83,8% en S2 2002

- **Amélioration du taux de rentabilité des forfaits (+20%)**

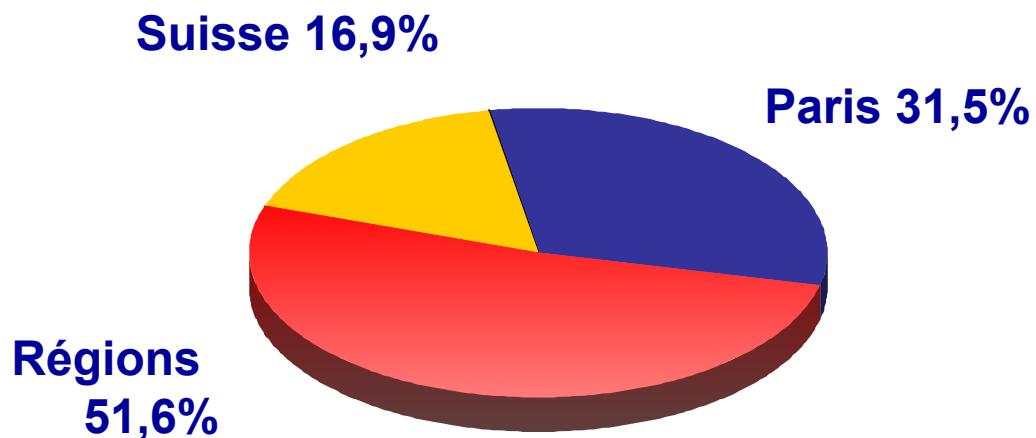
- **Fruits des restructurations**
 - ▶ Point mort abaissé
 - ▶ Réduction des charges de personnel
 - ▶ Plus de foyer de pertes au niveau des agences

- **Maîtrise des dépenses de fonctionnement**



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

2003



- Une contribution globalement cohérente avec le CA
- Potentiel d'amélioration de l'agence Paris

Redressement spectaculaire de la structure bilantielle

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003	2003-2002 Variation (%)
Actif immobilisé	1 305	1 066	- 18,3%
Actif d'exploitation	15 171	12 645	-16,6%
Trésorerie	686	6 903	X 10
<i>Total de l'actif</i>	<i>17 162</i>	<i>20 614</i>	<i>+ 20,1%</i>
Capitaux propres	470	4 766	X 10
Provisions risques & charges	1 791	558	- 68,8%
Emprunts et dettes financières	801	93	- 88,4%
Autres dettes	14 100	15 197	+ 7,8%
<i>Total du passif</i>	<i>17 162</i>	<i>20 614</i>	<i>+ 20,1%</i>

- Capitaux propres reconstitués de 4,8 M€
- Forte amélioration de la trésorerie nette à 6,8M€
- Des partenaires sécurisés (clients et fournisseurs)

Nette amélioration des fondamentaux

En milliers d'Euros	31/12/2002	31/12/2003
Marge brute d'autofinancement	(4 465)	72
Variation du BFR	2 718	3 595
Investissements	(6)	(70)
Augmentation de capital	2 238	2 921
Emprunts	(266)	(133)
Variation de la trésorerie	221	6 363
Trésorerie d'ouverture	300	521
Trésorerie de clôture	521	6 884

→ **Nette amélioration du BFR**

→ **Une trésorerie confortable**



Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- De bonnes perspectives 2004



L'évolution du marché des services

→ Une industrie qui arrive à maturité

- ▶ 30 ans de croissance forte
- ▶ Après l'ère des constructeurs, l'ère des éditeurs, l'ère du service
- ▶ Part du service : 29 Mds € en France, > au logiciels et matériels
- ▶ Une concurrence accrue : disparition des plus faibles

→ SSII : Mutation du modèle vers plus de valeur ajoutée

- ▶ Maturité des clients : structuration des achats + d'exigence
- ▶ Modèle SSII pourvoyeuse de CV n'est plus adaptée, nécessité d'apporter plus de valeur ajoutée (service + solutions)
- ▶ Montée en puissance des technologies Open Source
- ▶ Développement de l'Offshore



Stratégie de développement : le retour à la croissance organique

→ Une stratégie offensive sur les grands comptes

- ▶ Industrialisation du service (CMMI, Offshore)
- ▶ Faire plus de chiffre d'affaires avec les clients existants

→ Une approche verticale centrée sur les secteurs en croissance

- ▶ Profiter des opportunités offertes sur les secteurs de la santé et des collectivités locales





CMM-I : la qualité au cœur des services

- Une norme qualité logicielle dérivée des industries de la Défense, particulièrement exigeantes**
- Mise en place sous forme de certification**
- Optimiser et standardiser la qualité des services dans le cadre d'un réseau**
- Une approche plébiscitée par les clients**



Les apports de CMM-I

- **Une garantie systématique sur le résultat**
 - ▶ délais, services apportés et coûts
- **Un engagement de satisfaction pour le client final**
 - ▶ CMMI garantit que tout a été fait pour répondre aux exigences (implicites et explicites) des utilisateurs
- **Une vision claire et transparente du projet**
 - ▶ les résultats issus des pratiques sont régulièrement communiqués (exigences, risques, revues AQ, indicateurs, ...)
- **Une forte fiabilité sur les applications informatiques développées**
 - ▶ la recette permet de se concentrer sur le métier et non sur l'implémentation

CMMI en pratique...

Compréhension des besoins

RISQUES

- Mauvaise interprétation du cahier des charges par les équipes fonctionnelles ou techniques
- Besoins implicites traités en fin de projet
- Pas de traçabilité des exigences tout au long du projet
- Incapacité à évaluer les changements d'exigences



PRATIQUE SQLI

- Méthode FURPS+ pour la récolte des exigences explicites et implicites
- Système de traçabilité de ces exigences depuis la proposition commerciale jusqu'à la maintenance
- Gestion d'un référentiel projet accessible par tous les intervenants
- Intranet de gestion et de suivi des changements

© GROUPE SQLI 2003

CMMI en pratique...

Implémentation technique

RISQUES

- Framework non validé ou inexistant
- Utilisation hétérogène du framework
- Pas de normalisation dans les développements
- Evolutions lourdes
- Trop grande dépendance par rapport aux solutions des éditeurs



PRATIQUE SQLI

- Grilles de critères permettant de valider les choix technologiques
- Normes de développement par technologie
- Méthode " Test first " intégrée dans les développements
- Checklist d'audit de code et d'IHM

© GROUPE SQLI 2003

CMMI en pratique...

Organisation du projet

RISQUES

- Cycle projet inadapté entraînant un manque de validations intermédiaires
- Estimations erronées
- Pas d'anticipation des risques
- Temps prévu pour l'assurance qualité et les tests sacrifiés au profit de phases techniques



PRATIQUE SQLI

- Cycle projet itératif basé sur RUP
- Système d'estimation des projets basé sur le contexte projet et l'historisation
- Méthode d'identification et de suivi des risques
- Check-list d'assurance qualité mise en œuvre par des personnes indépendantes du projet
- Intranet de description des scénarios de tests et de suivi des campagnes de tests

© GROUPE SQLI 2003

Fiche satisfaction client (PMC.8)

→ Objectifs

- ▶ Comprendre et formaliser les attentes ainsi que leur importance
- ▶ S'assurer de la prise en compte des objectifs qualités du client
- ▶ Echanger sur son niveau de satisfaction
- ▶ Identifier les éventuelles actions correctives
- ▶ Conclure en fin de projet

Évaluation de votre satisfaction

Client :
 Reproduction Client : _____
 Site : _____
 Téléphone : _____
 Nom : _____

À propos SGL :
 Exploitant SGL : _____
 Site : _____
 Téléphone : _____
 Nom : _____

Projet :
 Date d'achèvement du projet : _____
 Date de remise de la fiche : _____
 Numéro de la fiche : _____

Évaluation de votre satisfaction	Note (1 à 5)	Niveau de satisfaction				
		1	2	3	4	5
Évaluation de votre satisfaction						
Compétence des équipes de terrain						
Capacité à répondre aux besoins particuliers						
Respect des délais						
Qualité des livrables						
Manque de communication						
Collaboration avec nos équipes						
Maîtrise des coûts et de la qualité						
Écoute client						
Service au client						
Capacité d'innovation						
Évaluation de votre satisfaction						
Reactivité						
Qualité des livrables						
Qualité de la relation						
Capacité d'innovation						

Commentaire : _____

Nombre de livrables remis en temps : 1.00
 Nombre de livrables de projet : 1.00
 Nombre de livrables de SGL : 1.00

Évaluation de votre satisfaction

Objectif de l'évaluation de votre satisfaction

Un des principaux objectifs de SGLI dans le cadre de ce projet est de recueillir la vos besoins, ainsi que rétrospectivement vos objectifs fonctionnels et opérationnels, afin de répondre à nos objectifs de qualité.

Services de garantir votre satisfaction tout au long du projet et de vous aider dans ce processus d'association permanente nous vous proposons donc de nous appuyer sur cette fiche d'évaluation à différents moments de la durée du projet pour évaluer et améliorer nos prestations et services.

Cela nous permettra ainsi :

- **À l'issue de votre projet :**
 - De comparer votre satisfaction avec les attentes et les objectifs de qualité.
 - De connaître les points de contact et les points de contact.
 - De connaître les points de contact et les points de contact.
 - De connaître les points de contact et les points de contact.
- **À l'issue de votre projet, de connaître vos impressions par :**
 - De connaître les points de contact et les points de contact.
 - De connaître les points de contact et les points de contact.
 - De connaître les points de contact et les points de contact.

Comment utiliser cette fiche de satisfaction

- **En début de projet :**
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
- **Pendant le projet, en fonction de la fréquence d'évaluation définie :**
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
- **En fin de projet :**
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.
 - Il est recommandé de remplir cette fiche de satisfaction dès le début du projet.

Vostra soddisfazione
 Vos objectifs qualité
 Assurés par SGLI



CMMI : Des forfaits références, annonceurs des succès futurs

- **Philipps Morris : Projet transactionnel (450 j/h)**
 - ▶ Utilisation de Test Case Manager Version 5 (outil de test développé par SQLI)
 - ▶ Gain de productivité : 10%

- **Société Générale : Intranet Marketing (3 000 j/h)**
 - ▶ Qualité de la livraison
 - ▶ 1 bug pour 10 jours de développement en phase de recette

- **France Télévisions Interactive : Plate-forme d'édition multimédia (Internet, télétexte, wap...)**
 - ▶ Gestion des risques et de la performance
 - ▶ 200 000 millions de page par mois



L'Offshore en quelques chiffres

→ Un marché Européen de niche (PAC 2002)

- ▶ 1% du CA sous-traité en France (9% aux Etats Unis)
- ▶ 80% du CA offshore est traité par les SSII Indiennes
- ▶ 71% du CA des SSII Indiennes est d'origine américaine, 14% du Royaume Uni et 9% du le reste de l'Europe

→ Mais une forte croissance en perspective (CSFB 2002)

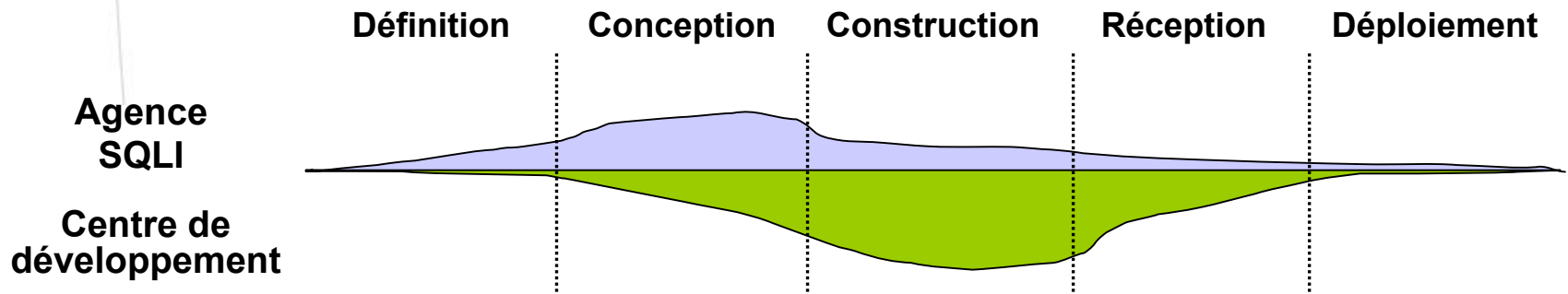
- ▶ Un marché de croissance (15% en 2007 pour l'Europe)
- ▶ La réponse indienne ne convient pas au marché Français



L'offshore selon SQLI

→ Répartition de la charge sur un projet délocalisé

- ▶ Agence SQLI : 30%
 - Définition/Conception
 - Assurance Qualité
 - Assistance à la recette et au déploiement
- ▶ CDO : 70%
 - Appropriation des exigences, conception technique
 - Construction / Réception
 - Assurance qualité



L'offshore, un processus maîtrisé : 3 contrats déjà livrés

Agence SQLI

Centre de développement

Avant-vente

Définition des engagements SQLI

Validation estimation et planning

Définition

Organisation du projet

Analyse fonctionnelle
Identification de l'architecture

Appropriation du projet
Appropriation/Validation des solutions identifiées

Conception

Modélisation métier
Maquettage

Modélisation technique
Prototypage
Plan de tests
Cas de tests

Envoi d'un ambassadeur

Construction

Développement

Revue AQ

Assistance à la mise en production

Archivage projet

Transfert de compétences auprès du client

Formation des utilisateurs

Déploiement

Assistance à la réception
Installation en recette

Tests fonctionnels, de configuration...

Réception

Installation et tests en intégration

Capitaliser sur la satisfaction de nos clients

→ Maturité de l'industrialisation de nos services

- ▶ Certification CMMI officielle en 2004
- ▶ La 1ère société de services en France

→ Un engagement de qualité en phase avec les attentes de nos clients

- ▶ Des process maîtrisés, réduction des risques

→ Une offre compétitive

- ▶ Expertise technologique reconnue (démarche marketing)
- ▶ Offshore

**Objectif 2004 : Une croissance supérieure à +10%
sur nos 20 premiers clients**



Stratégie de développement : le retour à la croissance organique

- ➔ **Une stratégie offensive sur les grands comptes**
 - ▶ Faire plus de chiffre d'affaires avec les clients existants

- ➔ **Une approche verticale centrée sur les secteurs en croissance**
 - ▶ Profiter des opportunités offertes sur les secteurs de la santé et des collectivités locales



Les enjeux du programme solutions

→ Une approche métier : une affaire de spécialistes

- ▶ Réutiliser des applications spécifiques réussies, les standardiser
- ▶ Une approche logicielle : solutions clés en mains – Open Source
- ▶ Une offre compétitive (avantage concurrentiel, barrière à l'entrée)
- ▶ Force de proposition et apporteur de solutions pour les clients
- ▶ Un métier de spécialiste



La santé : le suivi du dossier patient un enjeu majeur

→ Un cadre réglementaire favorable

- ▶ La modernisation du système de santé - GMSIH
- ▶ Le regroupement des informations médicales en 1 point unique, passe par l'identification du patient

→ SQLI une réponse adaptée : Le Serveur d'Identité Patient : Idéopass

- ▶ Noyau dur du système développé en open source
- ▶ Des applications métiers (Cardiologie, Neurologie,...) interconnectées aux fiches d'identités clients
- ▶ Développement « d'agents » qui assurent le lien avec les autres applications





Un marché à fort potentiel pour SQLI, générateur de croissance

→ Une cible potentielle très large en France

- ▶ 2 372 établissements (privés et publics)

→ Ideopass : le seul serveur certifié par le GMSIH

- ▶ Avance concurrentielle forte

→ Des références prestigieuses

- ▶ 3 régions en développement : Franche-Comté, Languedoc Roussillon et Picardie
- ▶ 60 établissements déjà équipés par SQLI

→ Des partenariats stratégiques à l'étude

Les collectivités locales : de fortes ambitions

→ Un marché des collectivités porteur

- ▶ Plan ADELE : 1,8 Md€ sur 3 ans en 140 mesures pour :
 - ▶ Simplifier la vie des usagers, citoyens, entreprises et collectivités
 - ▶ Garantir la sécurité et la confidentialité des échanges
 - ▶ Participer à la modernisation de l'administration

→ Des mesures ciblées pour les collectivités locales

- ▶ Simplification des actes et modernisation du contrôle en dématérialisant les actes des collectivités locales (transmission par Internet).
- ▶ Projet " Hélios ", dématérialisation des circuits comptables et financiers.
- ▶ Les systèmes d'information géographique (SIG) : numérisation des informations géographiques permettant la visualisation d'informations thématiques (économie, l'histoire, le transport, habitat , ...)

Les collectivités locales : de fortes ambitions

→ Des avantages concurrentiels forts pour SQLI

- ▶ Proximité géographique (réseau d'agences)
- ▶ Maîtrise des technologies Open Source
- ▶ Nombreuses références dans le secteur (20% du CA)
- ▶ Offres packagées (SQLi Agora, dématérialisation...)



Sommaire

La croissance rentable

- SQLI – Une mutation réussie
- Forte amélioration des marges et de la structure financière en 2003
- Une stratégie de développement offensive
- **De bonnes perspectives 2004**



Perspectives 2004 prometteuses

→ Chiffre d'affaires 2004 supérieur à 44 M€

- ▶ Retour à une croissance organique significative (> 6%)
- ▶ 80 embauches prévues

→ Poursuite de l'amélioration des marges

- ▶ Homogénéisation des marges opérationnelles des agences
- ▶ Montée en puissance de l'offshore
- ▶ Des forfaits plus rentables
- ▶ Structure financière moins coûteuse



Groupe SQLI

**Conseil et Intégration en Système
d'Information et e-business**

Questions – Réponses



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

