



# **Groupe SQLI**

## **Résultats semestriels 2003**

**30 septembre 2003**



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





# Sommaire

- **SQLI - Intégrateur de nouvelles technologies**
- Résultats semestriels 2003
- Stratégie de développement
- Questions-réponses

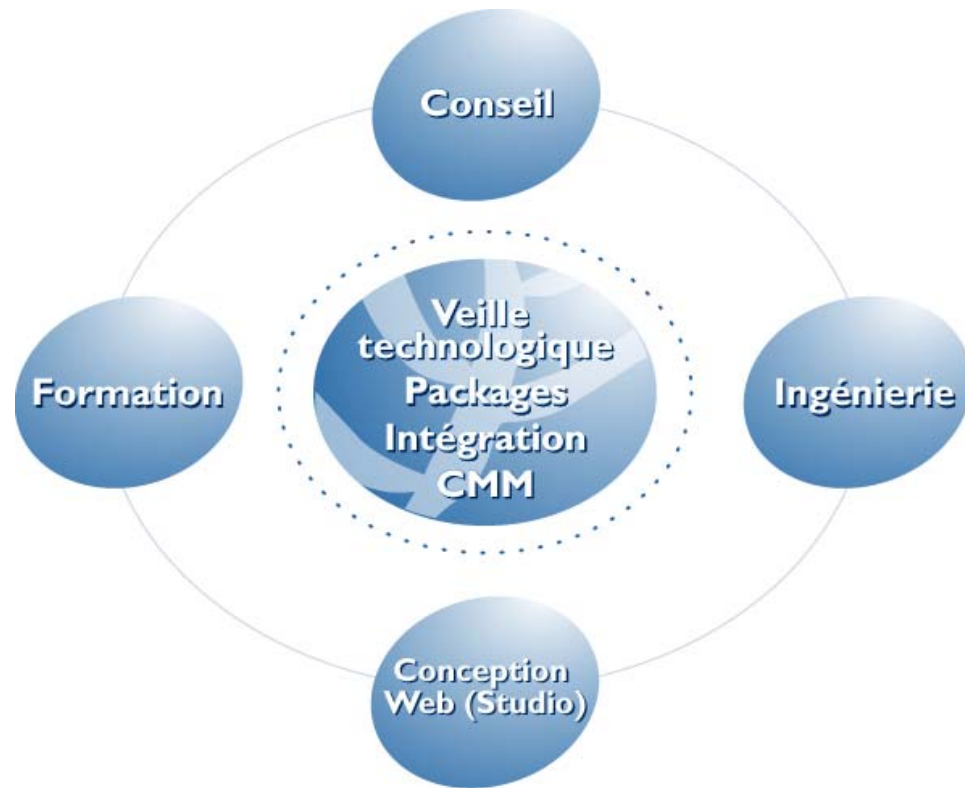


# Rappel historique

- En 2002, SQLI sort de 3 années de forte croissance avec un chiffre d'affaires qui est passé de 18 M€ à 45 M€
  - ▶ Une entreprise configurée pour la croissance
  - ▶ Nécessité d'adapter les structures
  
- Nouvelle équipe de direction depuis juin 2002
  - ▶ Organisation en conseil de surveillance et directoire
  
- Profonde restructuration lancée en septembre 2002
  - ▶ Abaisser le point mort à environ 40 ME
  - ▶ Conserver le potentiel de croissance de la société

# SQLi aujourd'hui

- Conseil et intégration en Système d'informations e-business
- Positionnement de «Réducteur de risques technologiques»
- 50% du CA au forfait

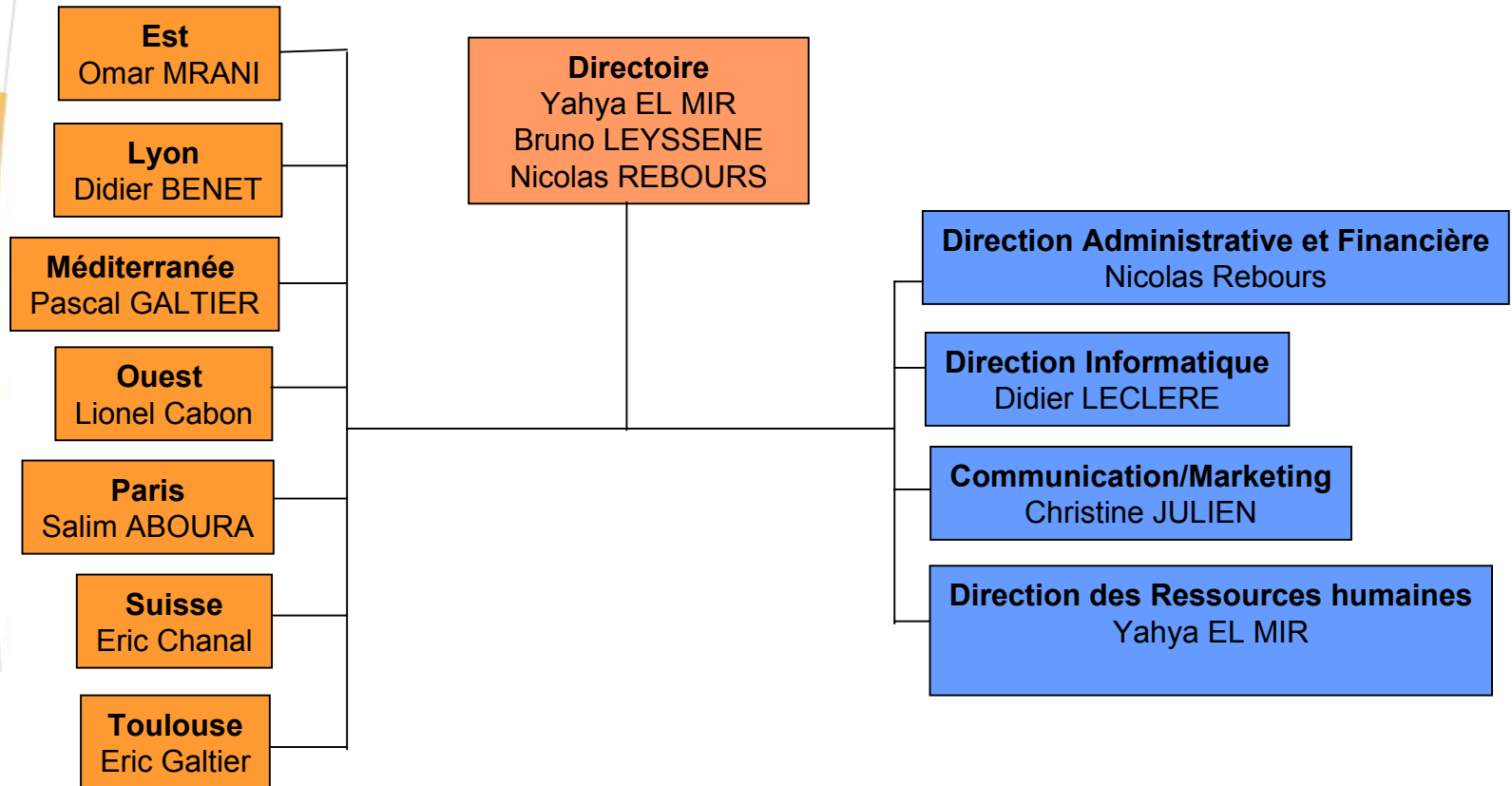


# SQLi aujourd'hui

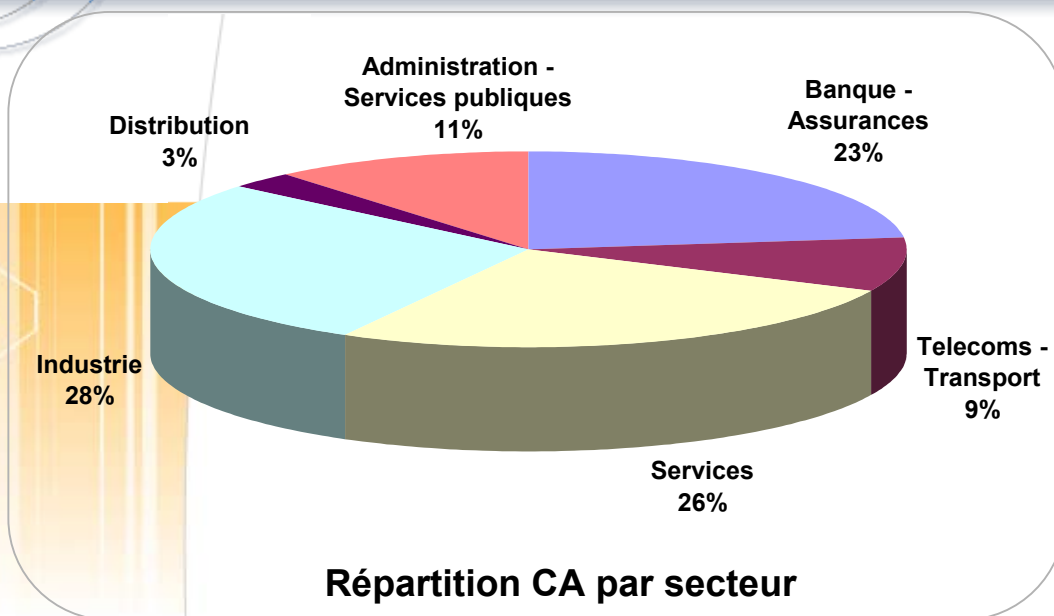
- Un réseau de 7 agences
- 608 collaborateurs (répartis sur 13 sites géographiques)



# Une organisation claire et réactive



# Nos clients



- Pas de dépendance sectorielle forte
- Pas de dépendance client forte

## Hit parade client

- 1 - Société Générale 5,1 %
- 2 - CG 57 3,8%
- 3 - Philipp Morris 3,6%
- 4 - France Telecom 3,6%
- 5 - Airbus 3,5%
- 6 - Caisse Epargne 2,9%
- 7 - La Poste 2,8%
- 8 - Aventis 2,7%
- 9 - Renault 2,4%
- 10 - CNP 2,3%



# Nos concurrents

- Les SSII et intégrateurs traditionnels : Cap Gemini Ernst & Young, Atos, Unilog, Stéria, GFI, Transiciel...
- Les SSII spécialisées : Micropole-Univers, Valtech, Cross Systems, Business&Décision, Aubay, Keyrus...

## SQLI face aux grands intégrateurs

### Nos points forts

- **O**ffre spécialisée
- **E**xpertise et savoir-faire NTIC
- **A**daptabilité et réactivité
- **Q**ualité et engagement des hommes

### Nos points faibles

- **A**ntériorité et couverture commerciale
- **L**obbying et réseau partenaires
- **T**aille
- **S**urface financière

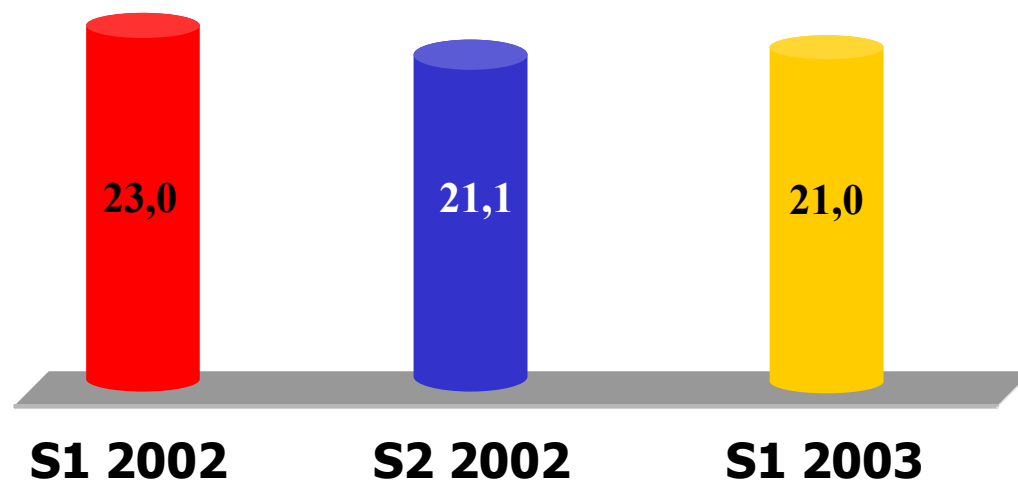




# Sommaire

- SQLI - Intégrateur de nouvelles technologies
- Résultats semestriels 2003
- Stratégie de développement
- Questions-réponses

# Chiffre d'affaires en ligne avec le budget



- Bonne résistance dans un marché difficile avec le maintien du chiffre d'affaires entre les S2 2002 et S1 2003
- Un portefeuille de clients sécurisé : renforcement des liens avec les grands comptes historiques
- CA S1 2003 en ligne avec l'objectif annuel annoncé début 2003 (CA 41-43 m€)

# Le retour à la rentabilité

En M€	S1 2002	S1 2003
Chiffre d'affaires	23,0	21,0
Résultat d'exploitation	(2,2)	0,6
Résultat courant	(2,3)	0,5
Résultat exceptionnel	(0,1)	0,0
Résultat net pdg avt survaleurs	(2,6)	0,4
Amortissement des survaleurs	0,1	0,0
Résultat net pdg aps survaleurs	(2,7)	0,4



# Des restructurations qui portent leurs fruits

## → Optimisation des effectifs et amélioration de la productivité

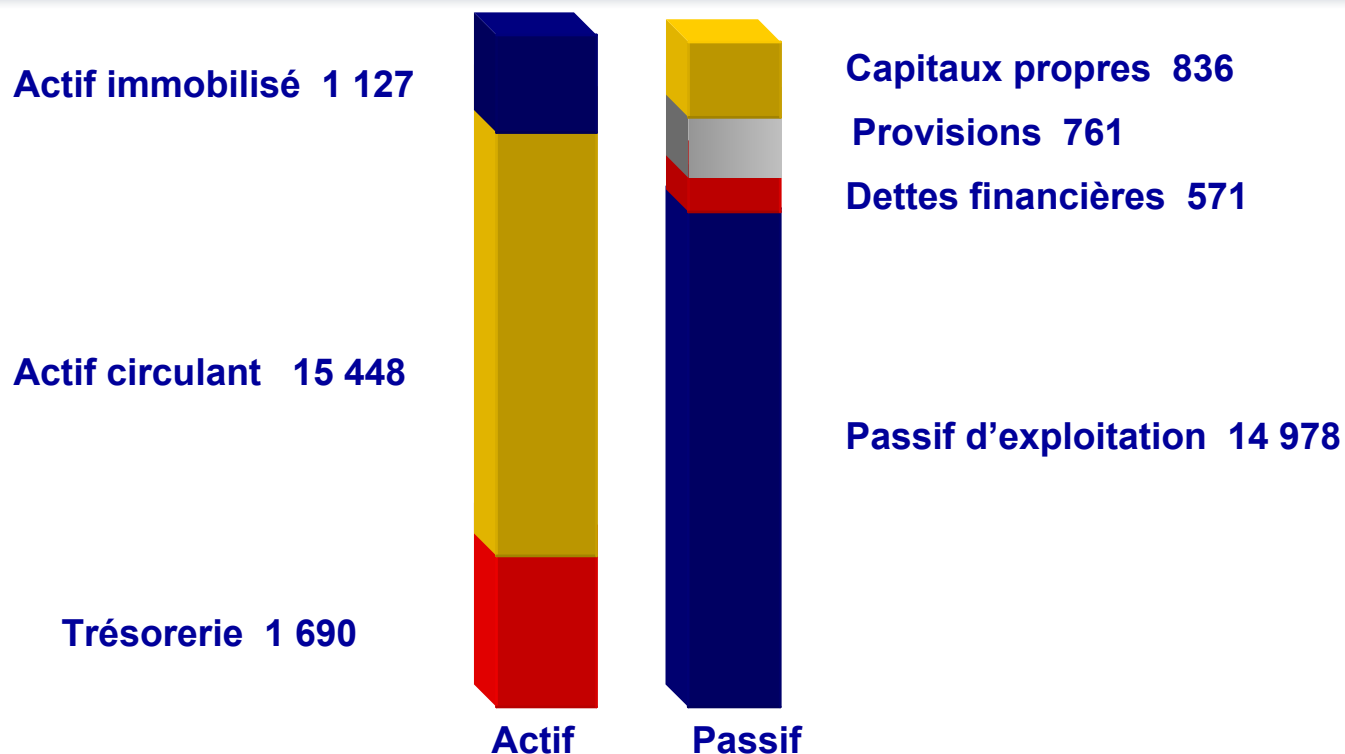
- ▶ Variation de -18,4% de l'effectif moyen S1 2003 par rapport au S1 2002, à comparer à la baisse de -8,7% du chiffre d'affaires
- ▶ Taux d'activité en progression : 89% en juin contre 82% en janvier : 86% en moyenne sur le semestre
- ▶ TJM groupe à 432€, stable par rapport au S2/2002
- ▶ Marge sur les forfaits en hausse de 22% par rapport à 2002 mais toujours inférieure à la marge « régie »

# Des restructurations qui portent leurs fruits

	Paris	Lyon	Toulouse	Suisse	Est	Med.	Ouest
CA (en K€)	8230	4519	1765	2133	1661	1682	1009
Marge Agence (en K€)	906	743	320	279	215	-17	-90
Taux de Marge	11,0%	16,4%	18,1%	13,1%	12,9%	-1,0%	-8,9%

- ▶ Rationalisation des agences : la marge moyenne des agences est à 11,4%, mais les 4 « historique » (Paris, Lyon, Suisse et Toulouse) ont une marge moyenne de 13,5%
- ▶ Redressement de l'agence Est à +12,9% contre -57,6% en 2002
- ▶ 2 agences récentes en léger déficit (cumul -0,1M€) mais en net redressement et avec des perspectives bénéficiaires à court terme
- ▶ Charges siège réduites de 41% (S1/03 par rapport à S1/02)

# Une structure bilantielle améliorée



- Écarts d'acquisition réduit à 0,12 M€
- Retour à une trésorerie nette positive : 1,1M€ (-0,2 M€ au 31/12/2002)
- Trésorerie disponible : 1,7 M€



# Sommaire

- SQLI - Intégrateur de nouvelles technologies
- Résultats semestriels
- **Stratégie de développement**
- Questions-réponses





# L'évolution du marché des services

## ➔ Crise conjoncturelle

- ▶ Contexte général de récession économique
- ▶ Besoin de « digérer » les surcroûts d'investissement

## ➔ Un marché qui arrive à maturité

- ▶ 30 ans d'investissements massifs
- ▶ Maturité des directions générales vis à vis de l'informatique
- ▶ Exigence plus forte des clients avec une priorité au rapport qualité/prix
- ▶ Modèle SSII pourvoyeuse de CV ne répond plus au besoin mais évolution vers « Solutions + Mise en œuvre »

## ➔ SQLI est en phase avec les attentes du marché :

- ▶ CMMI, Interligo et 50% du CA réalisé au forfait





# Stratégie de développement

## → Court-terme : Optimiser la rentabilité du Groupe

- ▶ Rentabiliser le réseau d'agence
- ▶ Nouveau système de pilotage

## → Moyen-terme : Poursuivre l'industrialisation du service

- ▶ CMM-I : L'innovation dans les processus
- ▶ Programmes « Solutions » : Du spécifique au générique
- ▶ Offshore : Abaisser les coûts de production



# Court-terme : Optimiser la rentabilité du Groupe

## → Rentabiliser le réseau d'agence

- ▶ Capitaliser sur l'organisation mise en place
- ▶ Homogénéiser les performances des agences à 15%

## → Capitaliser sur notre nouveau système de pilotage « temps réel »

- ▶ Gestion autonome des agences mais parfaitement contrôlée
- ▶ Suivi et gestion des indicateurs d'activité très fine
- ▶ Permet de construire des plans d'amélioration détaillés par agence



# Stratégie de développement

## → Moyen-terme : Poursuivre l'industrialisation du service

- ▶ CMM-I : L'innovation dans les processus
- ▶ Programme « Solutions » : Du spécifique au générique
- ▶ Offshore : Abaisser les coûts de production



# CMM-I

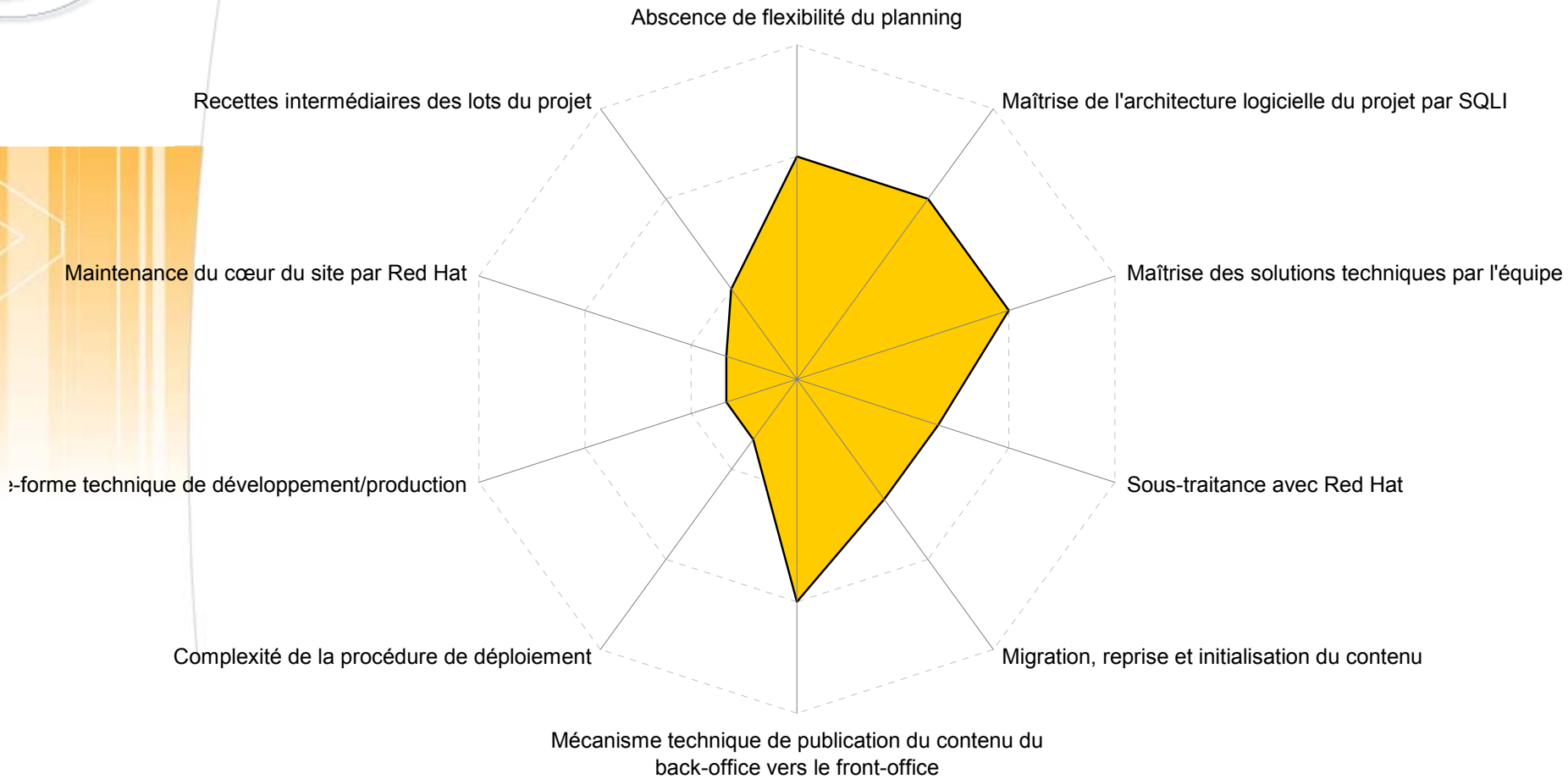
## → CMMI

- ▶ SQLI 1ère SSII certifiée CMMI en Europe
- ▶ Mettre en place un référentiel de fabrication des projets pour en garantir le résultat
- ▶ Des forfaits plus rentables que les prestations d'assistance technique



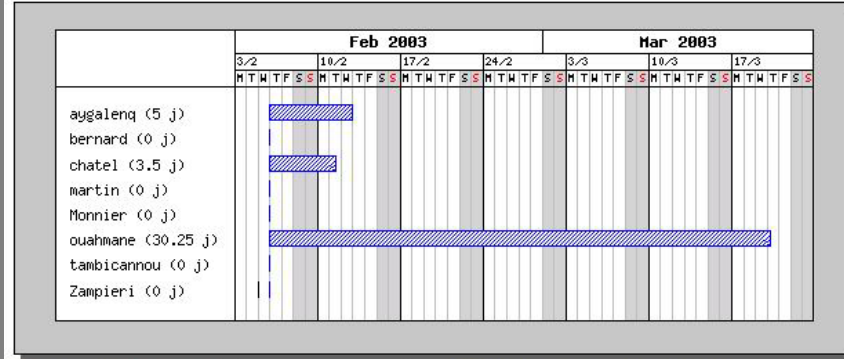


# CMM-I

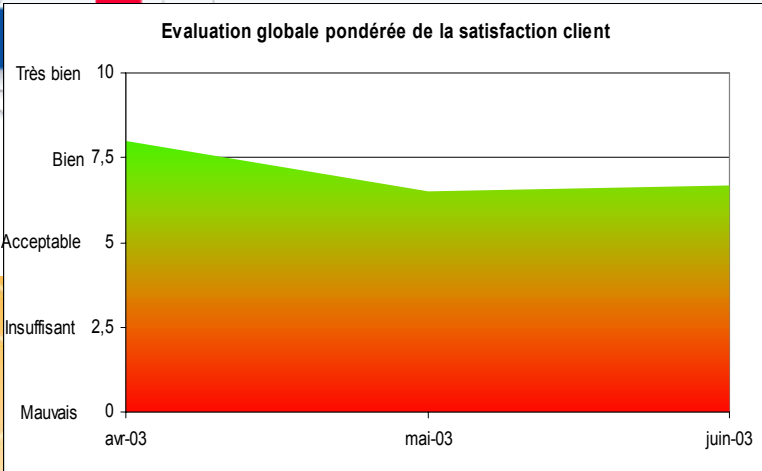


# CMM-I

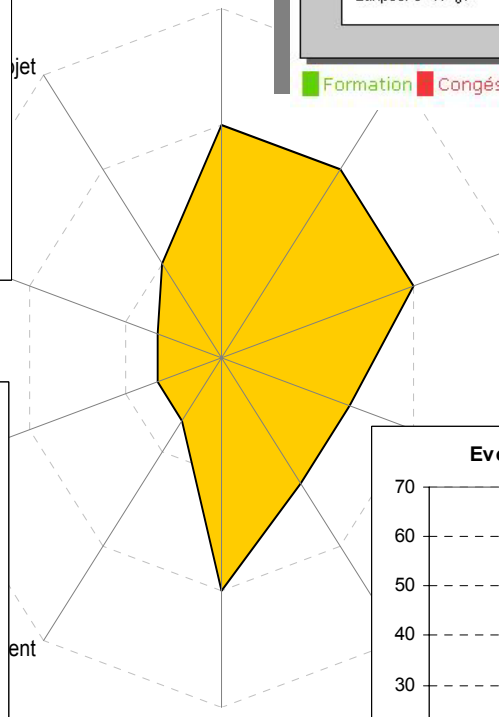
Prévu / Consommé / Reste à Faire: 115.25 / 66.5 / 39.75



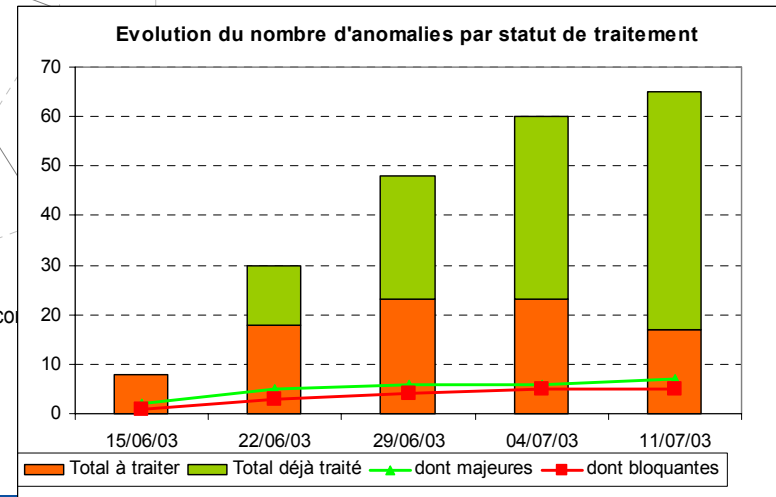
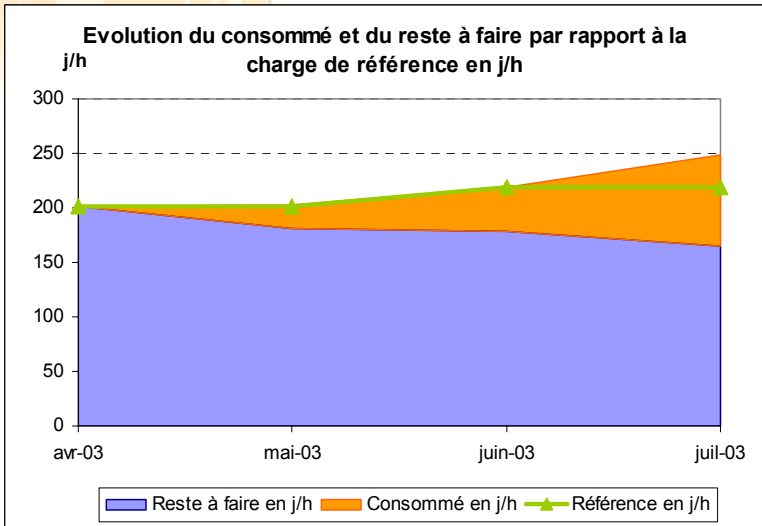
Formation Congés Service Militaire Autre Reste à faire sur le projet



Absence de flexibilité



Maîtrise des solutions techniques par l'équipe



# Programme «Solutions»

## → Développer la part récurrente de notre chiffre d'affaires

- ▶ Succès de l'offre de Tierce Maintenance Applicative
- ▶ Airbus (2,5 M€ sur 3 ans) ; Mutualité Sociale Agricole (> 1 M€ sur 3 ans) ; Conseil Général de la Moselle

## → Renforcer l'approche « Solutions »

- ▶ Du spécifique au générique pour disposer des solutions « clés en main »
- ▶ Gagner des parts de marchés sur des secteurs (santé, collectivités locales...)
- ▶ Améliorer notre productivité et la qualité de nos projets

# Abaisser les coûts de production

## → Création d'un centre de développement au Maroc pour poursuivre l'amélioration de sa compétitivité en France et en Suisse

- ▶ Processus de fabrication « référent » (CMMI)
- ▶ Bénéficiaire de coûts salariaux plus faibles
- ▶ Gain en terme de productivité

## → Pourquoi le Maroc ?

- ▶ Proximité sur tous les points : géographiques, linguistique, culturel...
- ▶ Formation de qualité des ingénieurs
- ▶ Gisement de candidats important





# Notre centre offshore au Maroc

- **Ouverture du centre à Rabat en octobre 2003**
  
- **Investissement réduit au minimum**
  - ▶ Frais fixes annuel < à 50k€
  - ▶ Montée en puissance des équipes en fonction des projets
  - ▶ Subventions en cours de négociation pour optimiser les coûts
  
- **Objectif de rentabilité équivalent à une agence dès 2004**





# Des objectifs 2003 confirmés

## → Chiffre d'affaires compris entre 41 et 43 M€

- ▶ Carnet de commandes au 31/08 représente 76% du CA prévu au second semestre

## → Nouvelle progression de la rentabilité au second semestre

- ▶ Plus de charges non récurrentes liées aux restructurations
- ▶ Effet de levier du taux d'activité et de la montée en puissance de toutes les agences



**Groupe SQLI**

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

## **Questions – Réponses**



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

