



Groupe SQLI

Présentation des résultats semestriels 2004

Septembre 2004



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





Sommaire

→ **Présentation de SQLI**

→ Faits marquants et résultats semestriels

→ Perspectives

SQLI : les éléments clés

→ Dates clés

- ▶ 1990 : Création de la société
- ▶ 2000 : Introduction en Bourse
- ▶ 2002 : Nouvelle équipe de direction
- ▶ 2003 : Retour à la rentabilité
- ▶ 2004 : Retour à la croissance

→ 630 collaborateurs répartis sur 14 sites

- ▶ 11 agences en France, 2 en Suisse
- ▶ 1 centre Offshore à Rabat





SQLI, les éléments clés

→ L'excellence technologique

- ▶ Une expertise technique largement reconnue
- ▶ Plus de 50% de l'activité au forfait
- ▶ SQLI, 1ere SSII française certifiée CMM-I

→ Le déploiement régional

- ▶ 13 sites agences
- ▶ Plus de 50% du CA réalisé en régions

→ Création de valeur et retour sur investissement

- ▶ Optimisation des coûts (centre offshore SQLI)
- ▶ Capitalisation sur nos meilleures réalisations (solutions sectorielles pour les collectivités locales et la santé)

AIRBUS Corporate Events WBI & SIEBEL

→ Gestion des évènements et salons aéronautiques d'Airbus (1 800 j/h)

→ Contexte

- ▶ Airbus participe tous les ans à plus de 70 évènements et salons aéronautiques dans le monde, dont la gestion et l'organisation sont directement pilotées par le service communication d'Airbus

→ Couverture de la solution

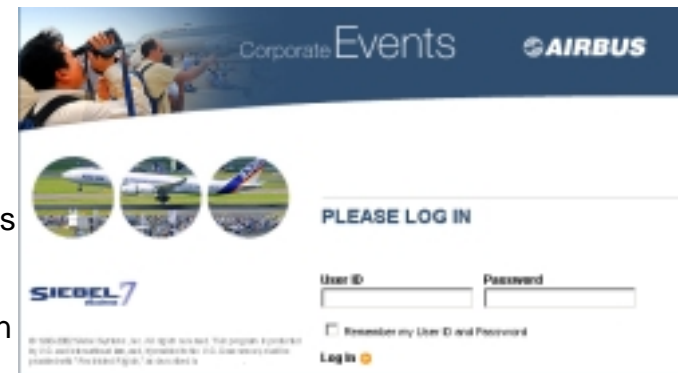
- ▶ Préparation des évènements, Gestion et envoi des invitations
- ▶ Enregistrement en ligne des participants, Gestion des sous-traitants
- ▶ Gestion des évènements : Accueil, badges, sessions, réservations d'hôtels
- ▶ Rapports et tableaux de bord avant, pendant et après les évènements

→ Responsabilité SQLI

- ▶ Etude de faisabilité, analyse des besoins, mise en place et intégration de la solution

→ Apports CMM-I

- ▶ Respect des délais
- ▶ Un partage clair des activités entre les différentes parties prenantes
- ▶ Des outils partagés entre les intervenants





Nos clients

- Une clientèle essentiellement constituée de « grands comptes »
- Pas de dépendance client forte
- Une progression chez les 10 premiers clients (41% du CA) en conformité avec la stratégie

Hit parade client

→ 1– Airbus	7,7 %
→ 2– Société Générale	4,6 %
→ 3– Philipp Morris	4,5 %
→ 4– Etat de Vaud	4,3 %
→ 5–Aventis	4,0 %
→ 6– La Poste	4,0 %
→ 7– Renault	4,0 %
→ 8– Caisse d'Epargne	3,1 %
→ 9– MSA	2,4 %
→ 10- France Télécom	2,3 %



Sommaire



→ Présentation de SQLI

→ **Faits marquants et résultats semestriels**

→ Perspectives



SQLI, rappel des objectifs 2004

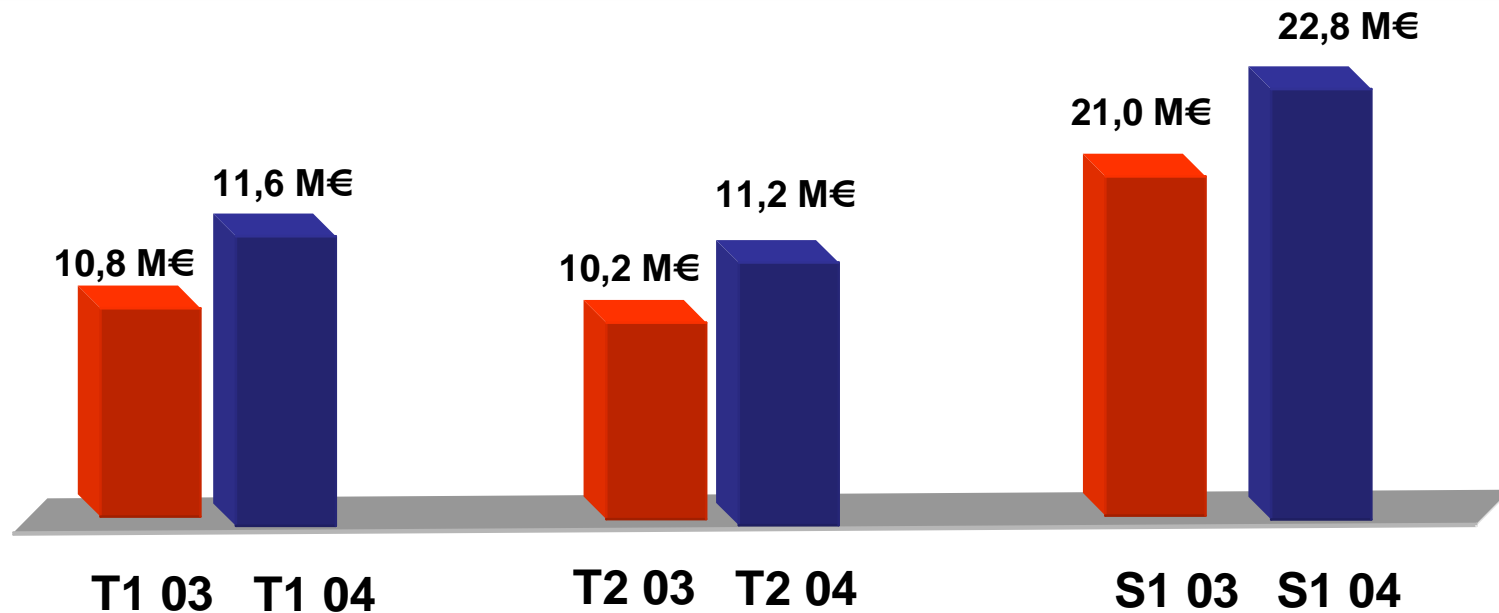
→ **Chiffre d'affaires 2004 supérieur à 44 M€**

- ▶ Retour à une croissance organique significative

→ **Poursuite de l'amélioration des marges**

- ▶ Forte amélioration du résultat net

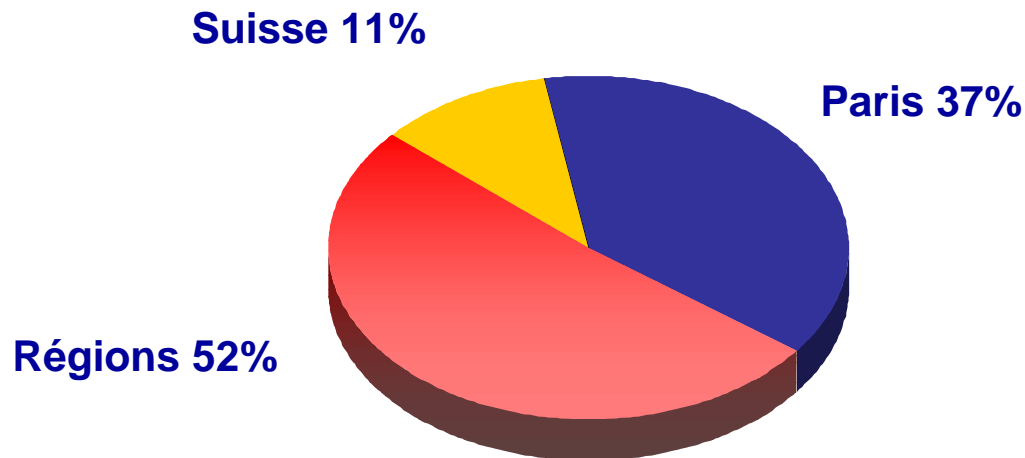
CA semestriel 2004 : reprise d'une croissance organique soutenue



- Une croissance organique soutenue : +8,6%
- Parmi les plus fortes du secteur
- Taux d'activité soutenu à 87,4%
- Tarifs stables par rapport à 2003

Analyse du chiffre d'affaires : répartition par zones géographiques

S1 2004



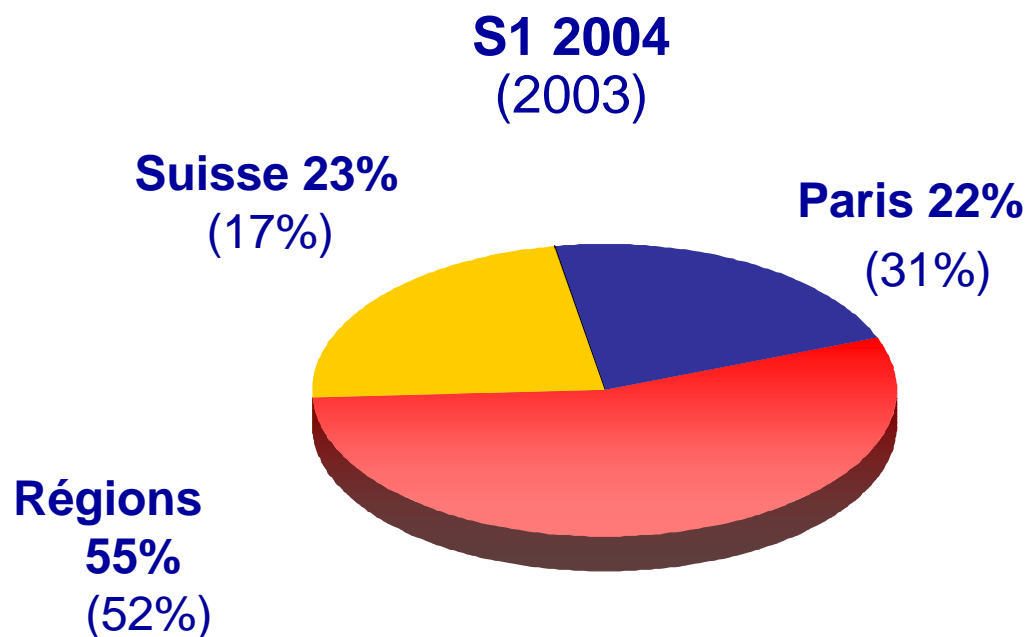
➔ Montée en puissance du réseau régional

Amélioration significative de la rentabilité

En milliers d'Euros	30/06/2003	30/06/2004	2004-2003 Variation (%)
Chiffre d'affaires	20 999	22 792	+8,6%
Résultat d'exploitation	584	1 014	+ 73,6%
Marge d'exploitation	2,8%	4,4%	
Résultat courant	522	973	+ 86,5%
Résultat exceptionnel	(21)	5	
Résultat net avant survaleurs	436	884	+ 102,7%
Résultat net après survaleurs	425	873	+105,4%
Marge nette	2,0%	3,8%	

- Maturité progressive du réseau d'agences
- Début de l'effet de levier de la croissance sur les coûts fixes
- Succès des programmes solutions

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



- Le réseau régional : moteur de la croissance et de la rentabilité
- Très belle performance en Suisse

Une structure de bilan très saine

En milliers d'Euros	31/12/2003	30/06/2004
Actif immobilisé	1 066	1 238
Actif d'exploitation	12 645	13 368
Trésorerie	6 903	5 819
<i>Total de l'actif</i>	<i>20 614</i>	<i>20 425</i>
Capitaux propres	4 765	5 673
Provisions risques & charges	558	476
Emprunts et dettes financières	93	215
Autres dettes	15 197	14 061
<i>Total du passif</i>	<i>20 614</i>	<i>20 425</i>

→ **Survaleurs et dettes financières quasi nulles**

→ **Capitaux propres adaptés à l'activité**

→ **Trésorerie confortable**

Des flux financiers maîtrisés

En milliers d'Euros	31/12/2003	30/06/2004
Marge brute d'autofinancement	72	914
Variation du BFR	3 595	(1 834)
Investissements	(70)	(299)
Augmentation de capital	2 921	10
Emprunts	(133)	121
Variation de la trésorerie	6 363	(1 084)
Trésorerie d'ouverture	521	6 884
Trésorerie de clôture	6 884	5 800

- Forte amélioration de la MBA
- Augmentation ponctuelle du poste client (financement d' un marché public important)



Confirmation des objectifs 2004

→ **Chiffre d'affaires supérieur à 44M€**

- ▶ Carnet de commandes de 4,5 mois à fin juin
- ▶ Croissance des effectifs
- ▶ Maintien du taux d'emploi à un niveau élevé

→ **Poursuite de la forte amélioration des marges**

- ▶ Développement de l'activité régionale
- ▶ Déploiement CMM-I
- ▶ Déploiement programme solutions



Sommaire

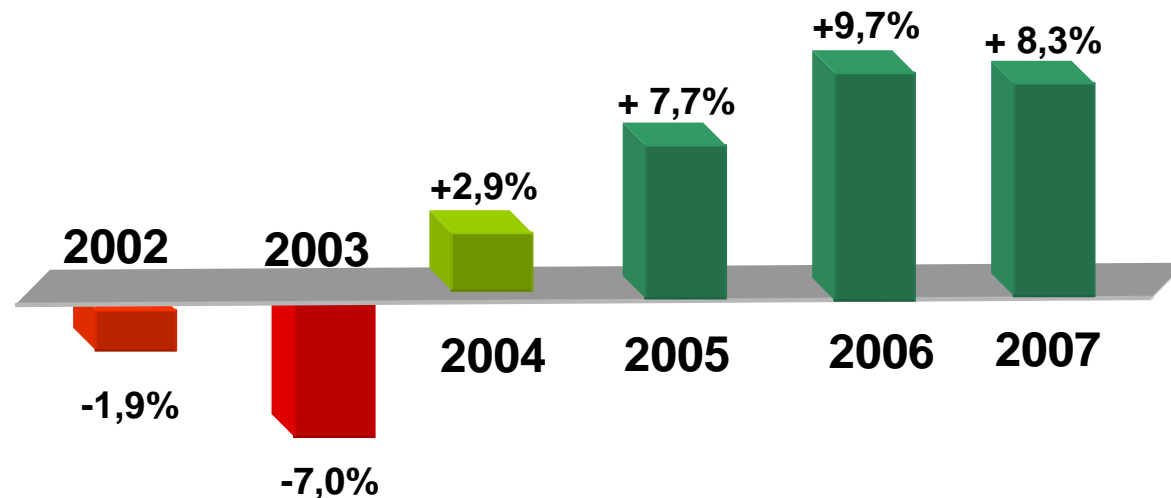
- Présentation de SQLI
- Faits marquants et résultats semestriels
- **Perspectives**

Des signaux clairs de reprise pour le secteur

→ Le marché des services repart en croissance

- ▶ Reprise timide mais progressive en 2004
- ▶ Scénario d'accélération pour 2005-2007 : réinvestissement des donneurs d'ordre

→ Confirmé par l'étude sur les services informatiques de PAC 2004





Les éléments moteurs du marché

→ Les technologies et les offres

- ▶ Serveurs d'application et plate-forme d'intégration (IBM, Sun, Microsoft, BEA, éditeurs EAI...)
- ▶ Open Source : infrastructure, framework applicatif
- ▶ Télécom/réseaux : Mobilité 3G, Voix:IP
- ▶ Business intelligence, KM, Content Management, Workflow nouvelle génération

→ Secteurs d'activité

- ▶ Industrie : Automobile et Pharmacie
- ▶ Banque : Vie/Retraite/Épargne - Évolution démographique, Banque de détail « multi-canal », Services financiers
- ▶ Santé : dossier patient, Intégration de la chaîne médicale
- ▶ Energie : Dérégulation, privatisations
- ▶ Administrations : modernisation, dématérialisation, relations avec les citoyens



3 atouts pour profiter de la croissance du marché

→ Le déploiement régional

- ▶ 13 agences - Plus de 50% du CA en régions
- ▶ Marchés plus accessibles et plus stables (forte fidélisation des clients, moindre concurrence sur les technologies)

→ L'excellence technologique

- ▶ CMM-I : Avance technologique estimée à 2 ans
 - *Airbus : "En 17 ans de carrière, c'est pour moi du jamais vu ! »*
 - *Aventis : " CMM-I, c'est plus de maîtrise pour plus de souplesse !"*
- ▶ Offshore : un centre pleinement opérationnel certifié CMM-I

→ Des solutions sectorielles

- ▶ Collectivités locales/administration : De 11 à 25% du CA en 2 ans
- ▶ Santé : Avance technologique (IdeoPass, seul serveur d'identité patient certifié par le GEMSIH) et en nombre de références (40% du marché)



Perspectives à trois ans

→ Des perspectives de croissance organique ambitieuses

- ▶ Un objectif de 70M€ de CA
- ▶ Croissance annuelle supérieure à celle du marché

→ Générer un résultat d'exploitation de 10%

- ▶ Effet de levier de la croissance sur les frais de structure
- ▶ Gains de marges liées aux gains de productivité (industrialisation des forfaits grâce à CMM-I) et à la capitalisation sur nos meilleures réalisations (solutions sectorielles)



Groupe SQLI

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

Questions – Réponses



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

