

SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE

SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE

RÉSULTATS **ANNUELS 2023**

14 MARS 2024

NOS INTERVENANTS



PHILIPPE DONCHE-GAY

PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL



OLIVIER STÉPHAN

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT FINANCES



RÉSULTATS ANNUELS 2023

SQLI AUJOURD'HUI



SQLI EN 3 QUESTIONS

WHY

ACCOMPAGNER

LES GRANDES MARQUES INTERNATIONALES
DANS LA CRÉATION DE VALEUR PAR LE DIGITAL.

HOW

CRÉER

DES EXPÉRIENCES INÉDITES ET ENGAGEANTES
EN NOUS APPUYANT SUR LE MEILLEUR DES
TECHNOLOGIES ET MÉTHODOLOGIES AINSI QUE
SUR NOS COMPÉTENCES ET CONVICTIONS.

WHAT

CONCEVOIR, DÉVELOPPER ET DÉPLOYER

DES ARCHITECTURES SOLIDES ET PERFORMANTES
QUI AMÉLIORENT L'AGILITÉ DES ENTREPRISES,
AUGMENTENT LEUR EFFICACITÉ ET FAVORISENT
LEUR CROISSANCE.



SQLI EN CHIFFRES

2 300

TALENTS

251 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

> 47%

INTERNATIONAL

13

PAYS

73 / 100

NOTATION ESG ETHIFINANCE

TOP 25

PALMARÈS ECOVADIS

93 / 100

ÉGALITÉ HOMME / FEMME

4,13 / 5

HAPPY TRAINEES

198 M€

CAPITALISATION BOURSIÈRE

> 84%

% DÉTENU PAR DBAY ADVISORS

2000

COTATION SUR EURONEXT

1990

CRÉATION



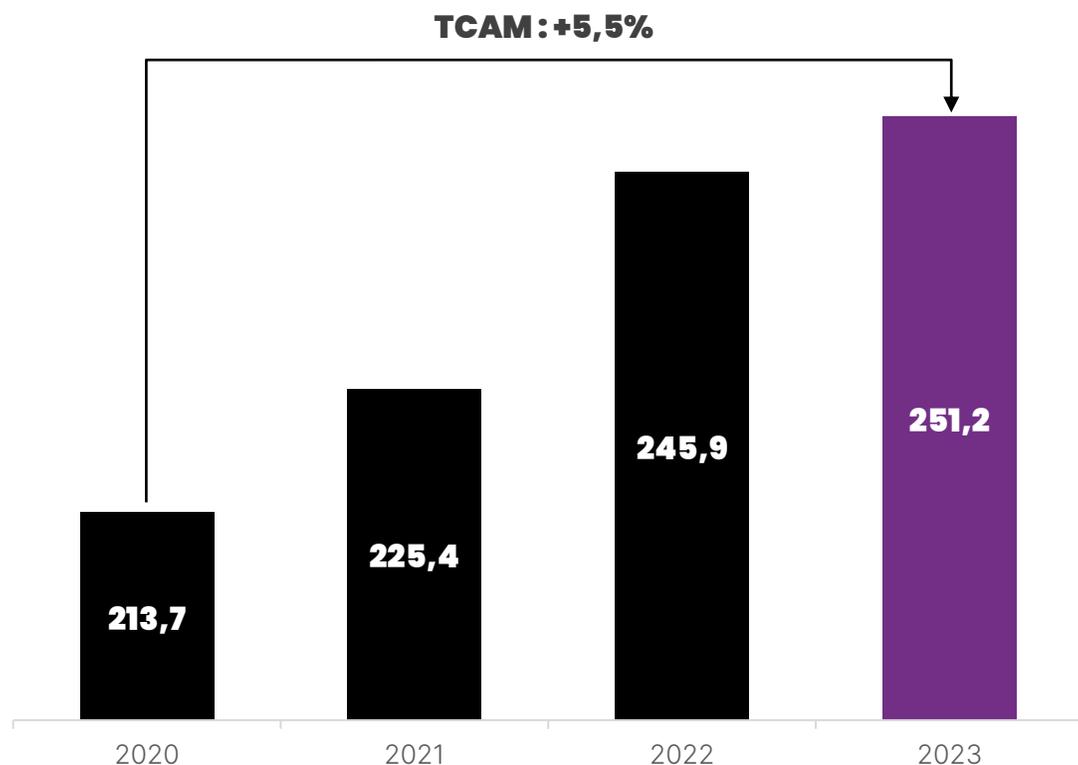
NOS CLIENTS



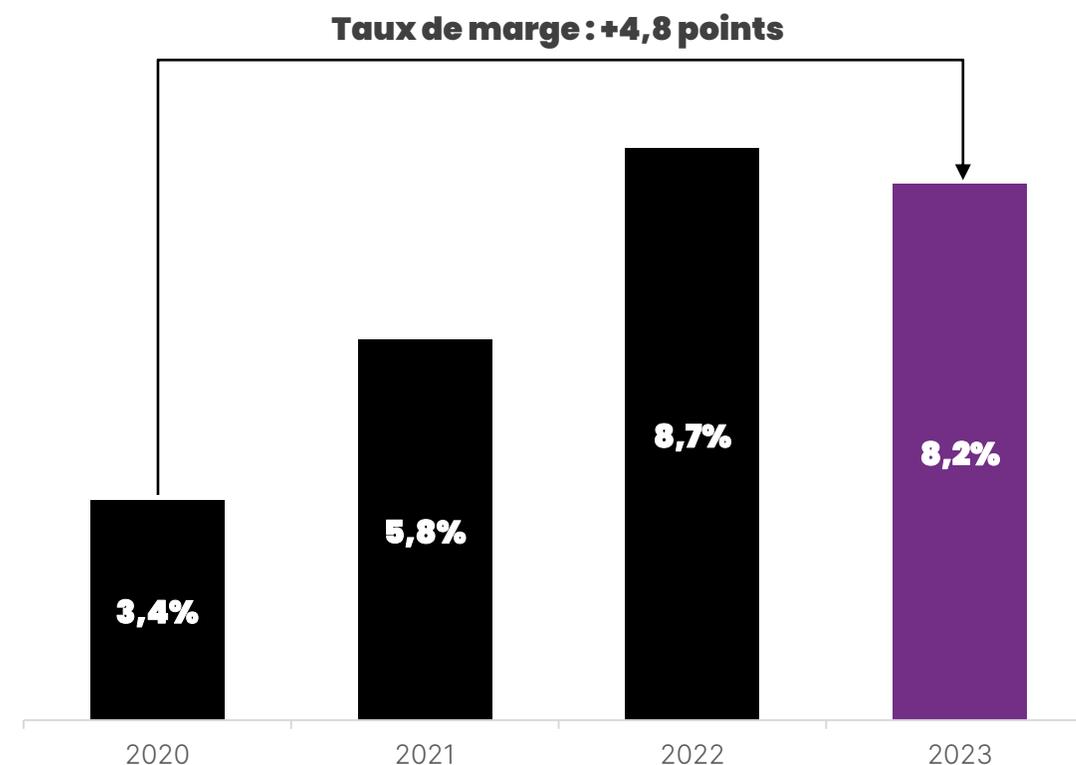
2020-2023 : RETOUR À LA CROISSANCE RENTABLE

CHIFFRE D'AFFAIRES

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)



MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE

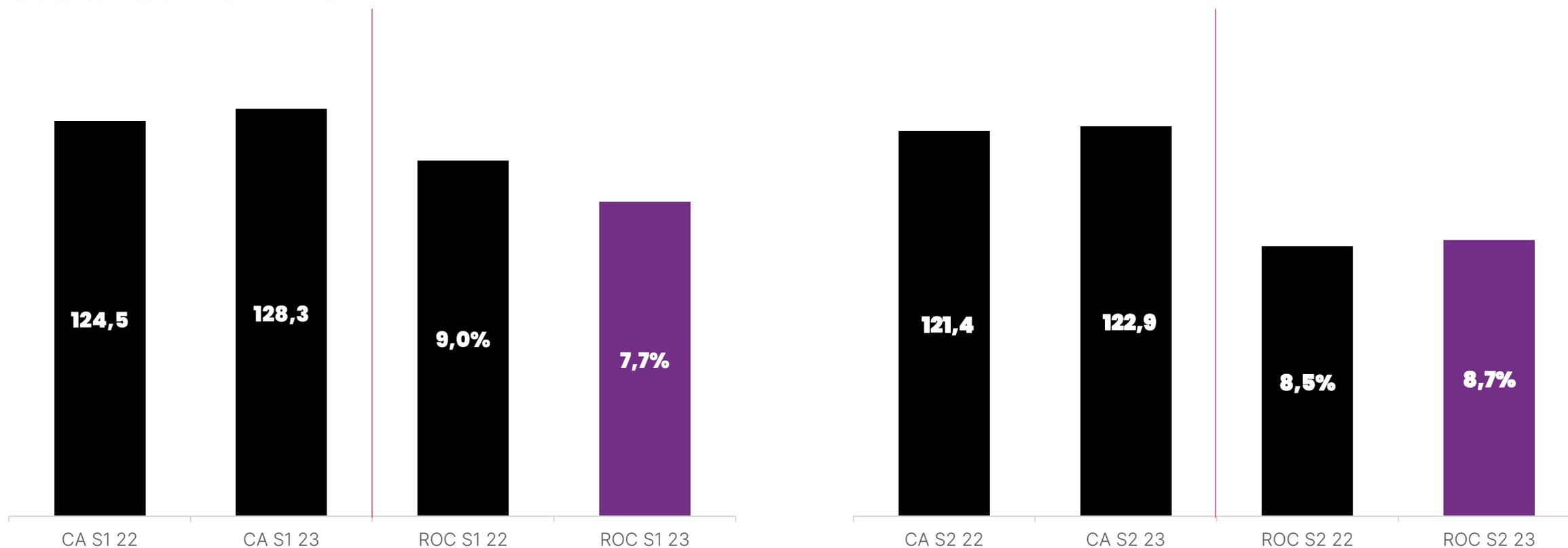


2023 : UNE ANNÉE EN 2 TEMPS

1^{ER} SEMESTRE : RALENTISSEMENT BRUTAL AU T2 2023
PÉNALISANT LE TAUX D'ACTIVITÉ

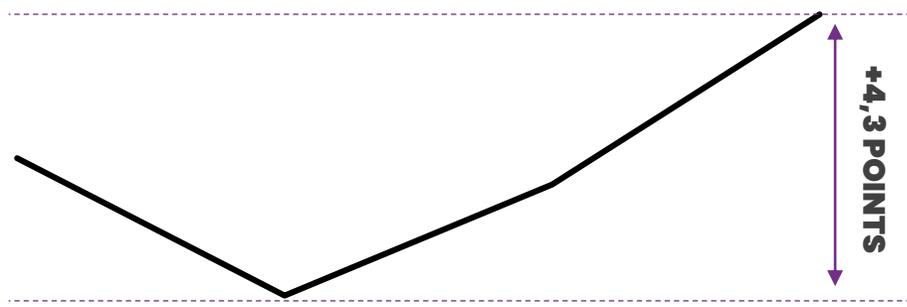
2ND SEMESTRE : CONTRÔLE STRICT DES EFFECTIFS ET 1^{ERS} EFFETS
DE LA NOUVELLE ORGANISATION COMMERCIALE EN FRANCE

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)



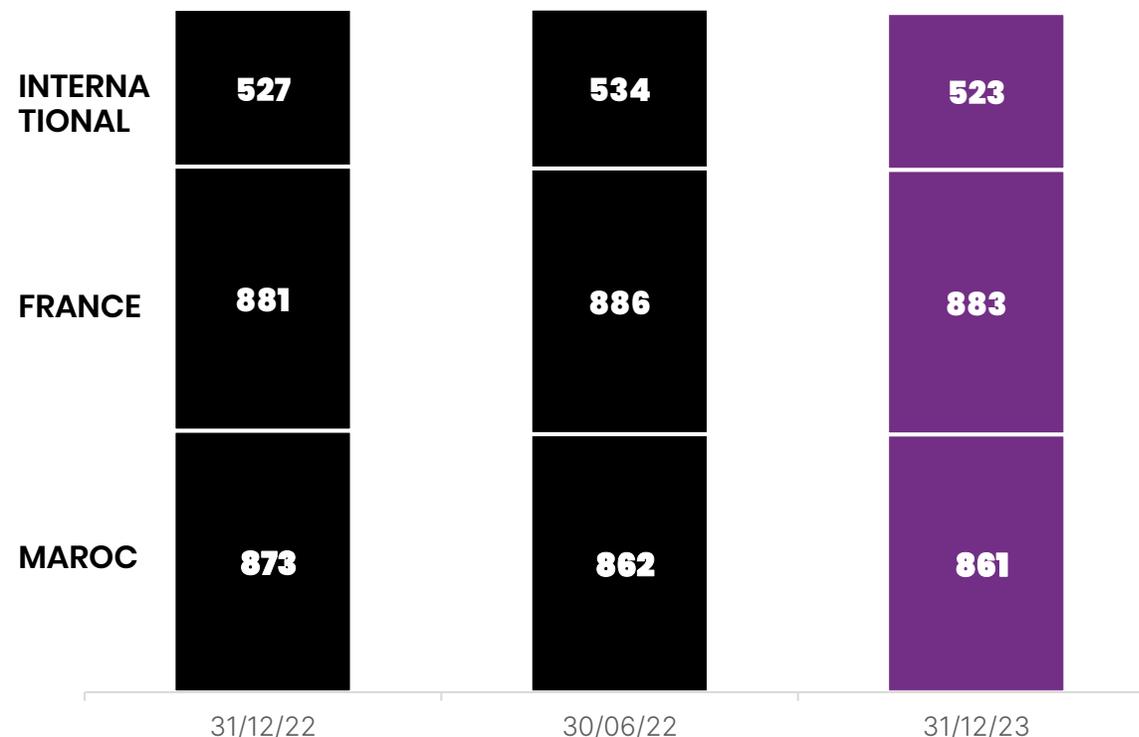
S2 2023 : UN CONTRÔLE PLUS STRICT DES RESSOURCES

• TAUX D'ACTIVITÉ GROUPE



T1 23 T2 23 T3 23 T4 23

• EFFECTIFS



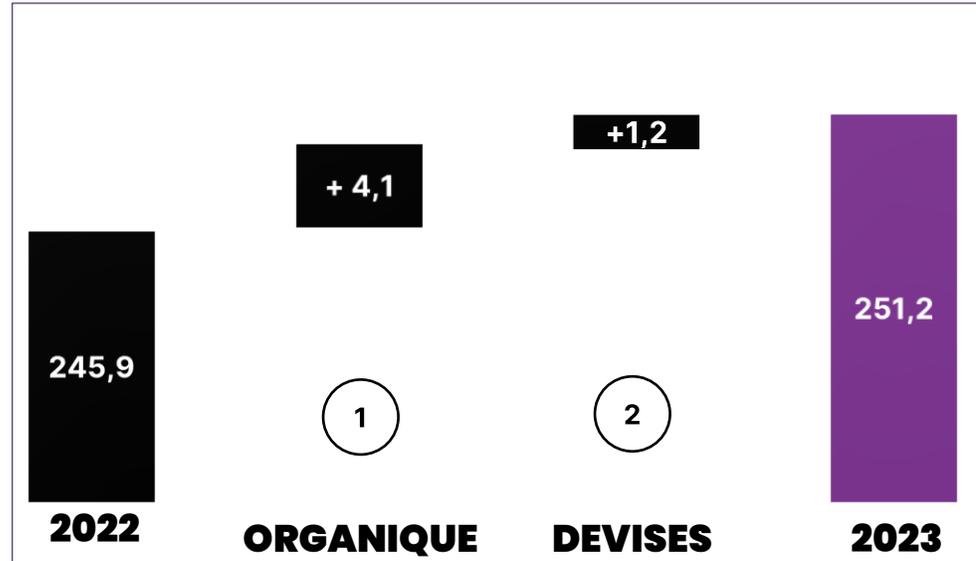
RÉSULTATS ANNUELS 2023

PERFORMANCES FINANCIÈRES



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ



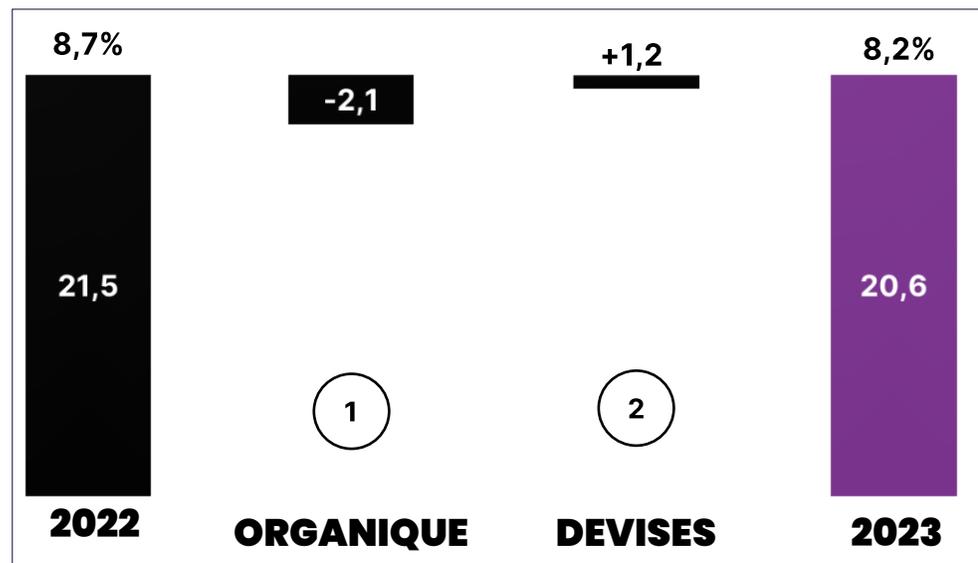
DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)

- CROISSANCE CONSOLIDÉE
 - +2%
- ① → PROGRESSION « ORGANIQUE » DU CHIFFRE D'AFFAIRES ENTRE 2022 ET 2023
 - +2%
- ② → EFFET DEVICES
 - PRINCIPALEMENT (CHF/€)



ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT CONSOLIDÉ



DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)

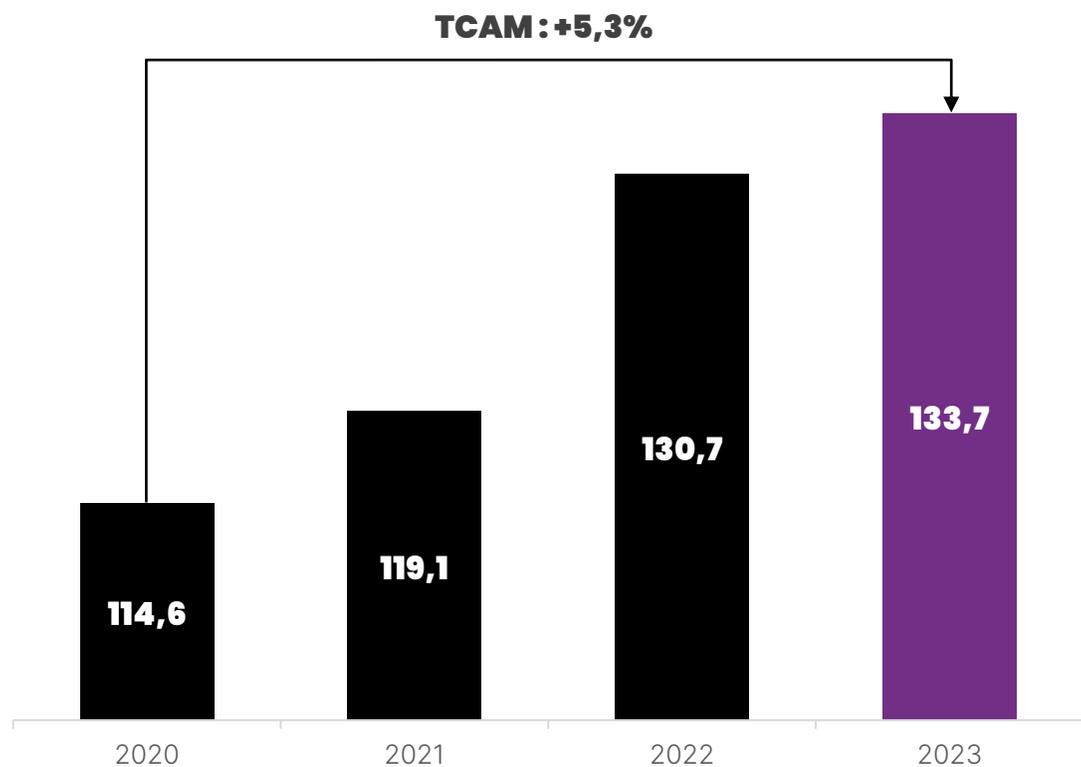
- **MOC CONSOLIDÉE**
 - -0,5 POINT
- **① → CONSOLIDATION « ORGANIQUE » DU ROC**
 - IMPACT DU TAUX D'ACTIVITÉ AU S1
 - INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX ET RH SUR S1 2023
 - FORTE DISCIPLINE DES COÛTS SUR S2
- **② → EFFET DEVICES**
 - PRINCIPALEMENT (CHF/€)



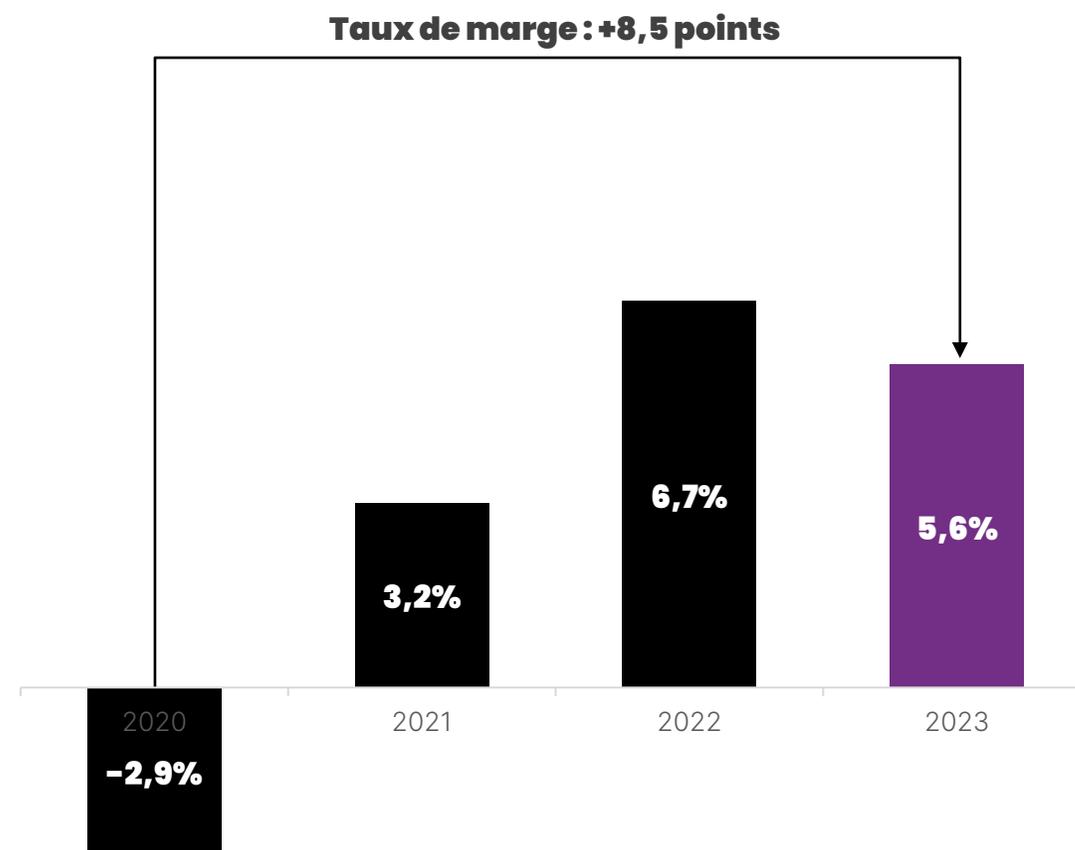
FOCUS SUR LA FRANCE

CHIFFRE D'AFFAIRES

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)



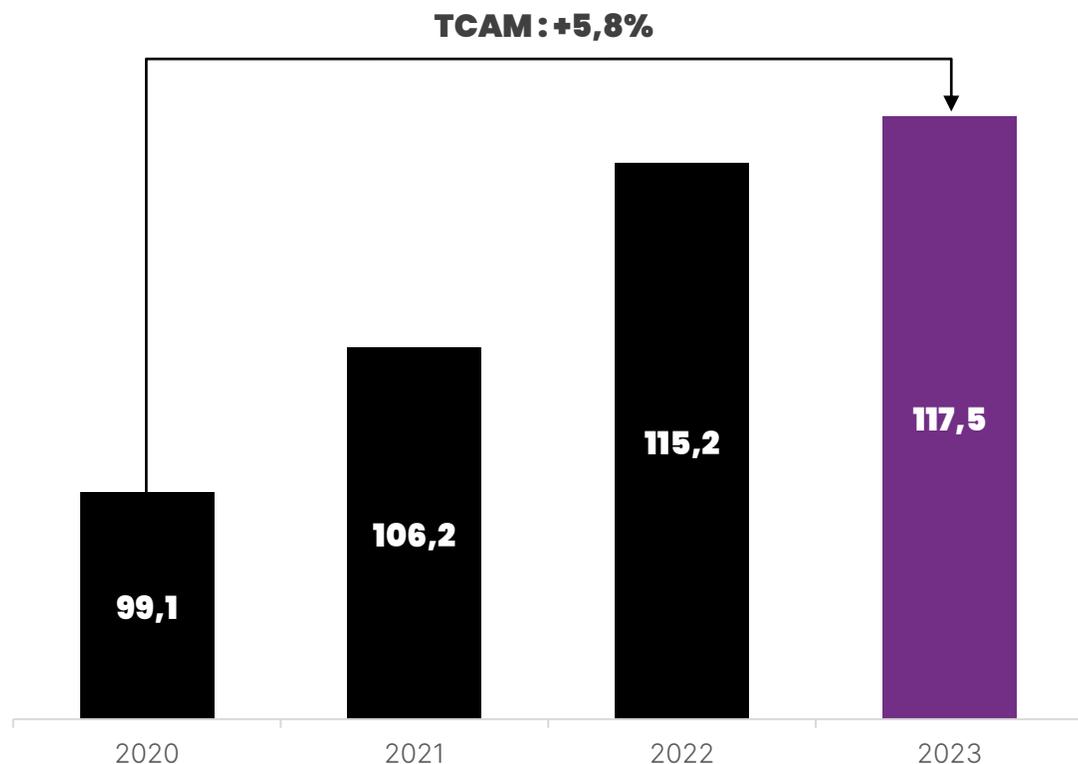
MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE



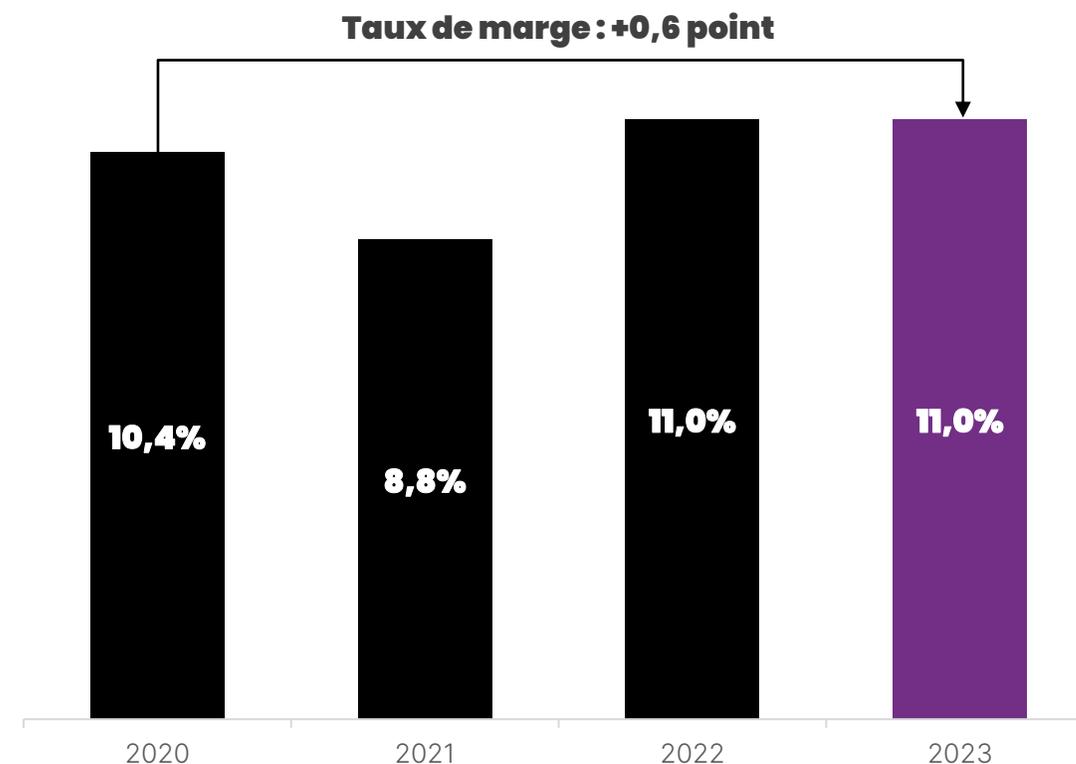
FOCUS SUR L'INTERNATIONAL

CHIFFRE D'AFFAIRES

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)



MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE



COMPTE DE RÉSULTATS

| €M – IFRS | 2022 | 2023 |
|--|-------------|-------------|
| CHIFFRE D’AFFAIRES | 245,9 | 251,2 |
| EBITDA | 22,8 | 20,6 |
| Autres dotations aux dépréciations nettes, amortissements et provisions | (1,3) | 0,0 |
| RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT / ROC | 21,5 | 20,6 |
| Résultat non courant | (5,3) | (8,2) |
| RÉSULTAT OPÉRATIONNEL / EBIT | 16,2 | 12,4 |
| Coût net de la dette | (4,0) | (4,4) |
| Autres charges et produits financiers | (1,1) | (0,4) |
| Charge d’impôts | (3,4) | (2,7) |
| RÉSULTAT NET | 7,7 | 4,8 |

- **RÉSULTAT NON COURANT 2023 :**

- ADAPTATION DES RESSOURCES À L’ACTIVITÉ
- TRANSFERT DU SIÈGE SOCIAL
- LTIP

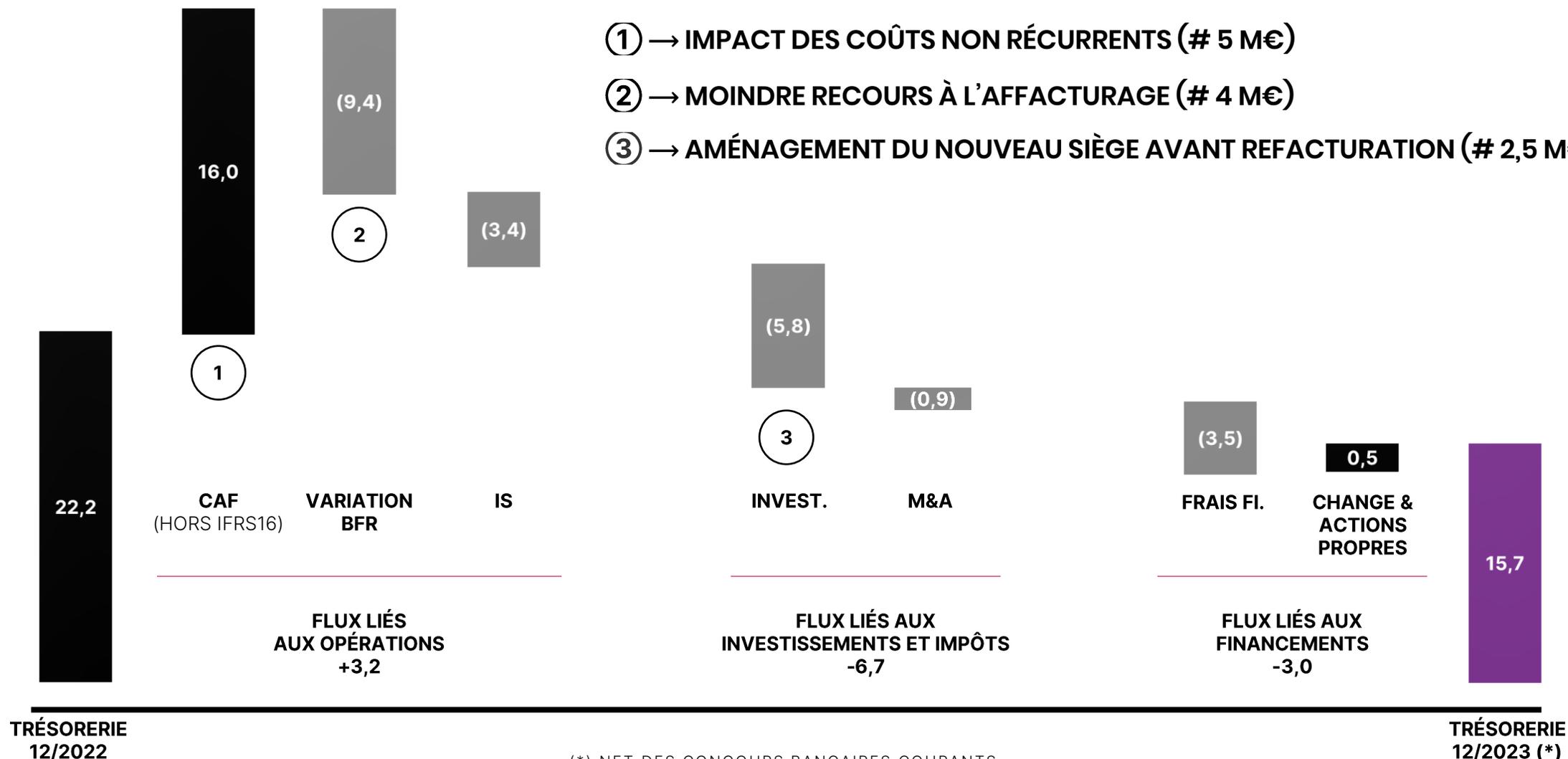
- **COÛT DE LA DETTE**

- QUASI NORMATIF (UNITRANCHE 7 ANS)



FLUX DE TRÉSORERIE

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES (EN MILLIONS D'EUROS)



- ① → IMPACT DES COÛTS NON RÉCURRENTS (# 5 M€)
- ② → MOINDRE RECOURS À L’AFFACTURAGE (# 4 M€)
- ③ → AMÉNAGEMENT DU NOUVEAU SIÈGE AVANT REFACTURATION (# 2,5 M€)

(*) NET DES CONCOURS BANCAIRES COURANTS



BILAN / ACTIF

| €M – IFRS | 31/12/22 | 31/12/23 |
|--|--------------|--------------|
| Goodwill | 89,2 | 89,2 |
| Actifs d'impôt différé | 0,1 | 0,1 |
| Actifs d'impôt (crédits d'impôt CICE, CIR) | 2,6 | 3,1 |
| Biens mis en location (IFRS 16) | 16,1 | 24,7 |
| Autres actifs non courants | 18,0 | 18,5 |
| ACTIFS NON COURANTS | 126,0 | 135,6 |
| Comptes clients | 70,5 | 67,9 |
| Autres actifs courants | 20,4 | 26,6 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 22,7 | 16,1 |
| ACTIFS COURANTS | 113,7 | 110,6 |
| TOTAL ACTIF | 239,6 | 246,2 |

- **VALORISATION DU NOUVEAU BAIL (IFRS 16)**
- **RÉDUCTION DE L'ENCOURS CLIENTS**
 - OPTIMISATION DU DSO COMPENSANT LE MOINDRE RECOURS À L'AFFACTURAGE « DÉCONSOLIDANT »
- **SOLIDE NIVEAU DE TRÉSORERIE**



BILAN / PASSIF

| €M – IFRS | 31/12/22 | 31/12/23 |
|---|--------------|--------------|
| FONDS PROPRES | 110,6 | 117,3 |
| Emprunts à long terme | 26,3 | 27,0 |
| Obligations locatives > 1 an (IFRS 16) | 10,3 | 21,4 |
| Autres passifs non courants | 3,8 | 4,2 |
| PASSIFS NON COURANTS | 40,5 | 52,6 |
| Emprunts à court terme | 1,4 | 0,8 |
| Obligations locatives < 1 an (IFRS 16) | 8,1 | 4,8 |
| Comptes fournisseurs | 19,6 | 19,1 |
| Autres passifs courants | 59,5 | 51,6 |
| PASSIFS COURANTS | 88,6 | 76,3 |
| TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES | 239,6 | 246,2 |

- **PROGRESSION RÉGULIÈRE DES FONDS PROPRES**
- **ENGAGEMENTS LIÉS AU NOUVEAU BAIL (IFRS 16)**



DETTE FINANCIÈRE NETTE

| €M – IFRS | 31/12/22 | 31/12/23 |
|---|------------|------------|
| FONDS PROPRES | 110,6 | 117,2 |
| DETTE BRUTE | 27,7 | 27,8 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 22,2 | 16,1 |
| DETTE NETTE | 5,5 | 11,7 |
| RATIO DETTE NETTE SUR CAPITAUX PROPRES | 5% | 10% |
| EBITDA | 22,8 | 20,6 |
| RATIO DETTE SUR EBITDA | 0,2 | 0,6 |

- **RECOURS À L’AFFACTURAGE « DÉCONSOLIDANT »**

- # 2,5 M€ CONTRE 6,5 M€ FIN 2022

- **EFFET DE LEVIER TRÈS RAISONNABLE**

- GEARING DE SEULEMENT 10%
- DETTE NETTE / EBITDA <1

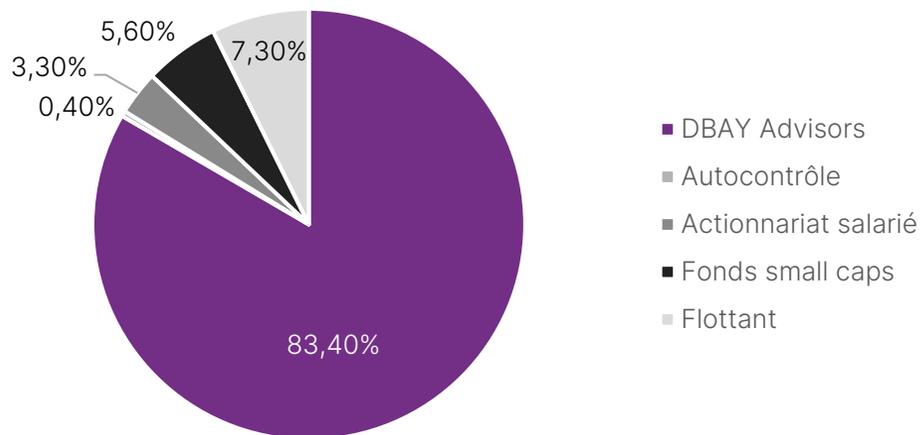
- **CAPACITÉS ADDITIONNELLES MOBILISABLES**

- CRÉDIT CAPEX : 20 M€
- CRÉDIT REVOLVING : 10 M€
- RÉSERVE D’AFFACTURAGE : 14,5 M€



CARNET DE L'ACTIONNAIRE

RÉPARTITION DU CAPITAL

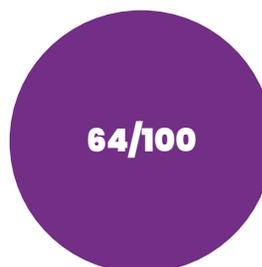
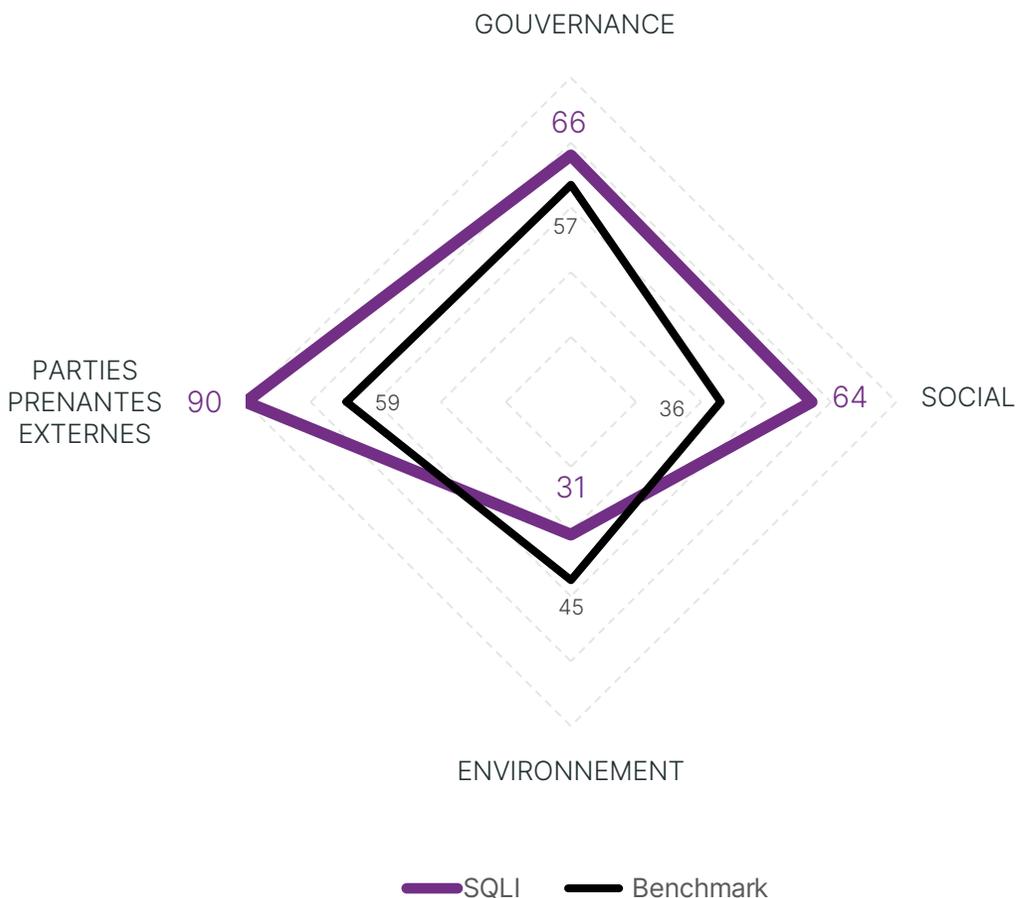


- **COURS (13/03/2024) : 42,60 €**
- **NOMBRE D' ACTIONS : 4 657 013**
- **CAPITALISATION BOURSIÈRE : 198 M€**
- **INDICES :**
 - CAC TECHNOLOGY
 - EURONEXT TECH CROISSANCE
 - ENTERNEXT PEA-PME 150 INDEX

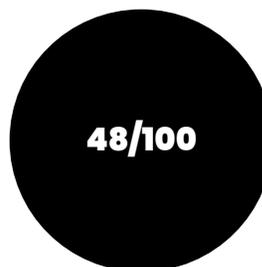


PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

NOTE 2023



SQLI



BENCHMARK



NOTRE CLASSEMENT



NATIONAL



SECTORIEL



TAILLE D'ENTREPRISE



RÉSULTATS ANNUELS 2023

PERSPECTIVES



2024 : DES BASES SOLIDES

**SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE**

1 MARQUE UNIFIÉE

1 ORGANISATION REPENSÉE

1 MODÈLE SCALABLE

1 CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT RENFORCÉE

1 ACTIONNAIRE DE RÉFÉRENCE ENGAGÉ



2024 : DES AMBITIONS AFFICHÉES

1

CONFIRMER

LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE ORGANIQUE

2

FINALISER

LE RECENTRAGE SUR LES PLATEFORMES
D'EXPÉRIENCE ET LE COMMERCE CONNECTÉ

3

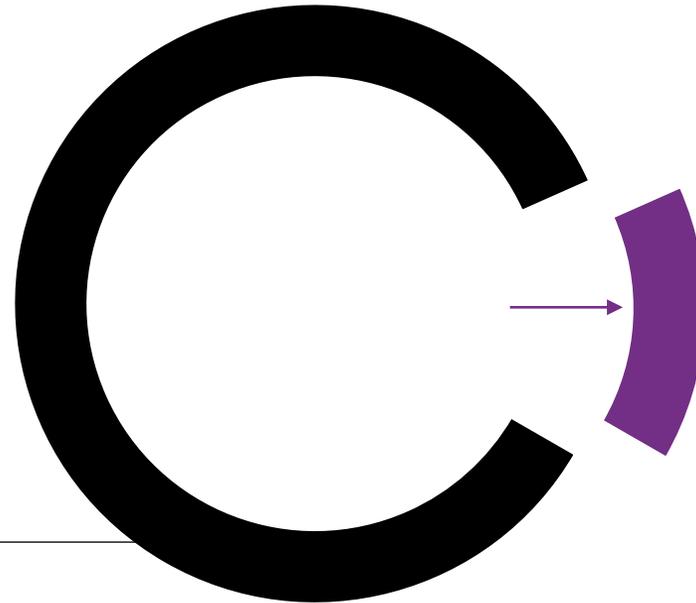
AMPLIFIER

LA CROISSANCE RENTABLE AU TRAVERS
D'ACQUISITIONS CIBLÉES



UN RECENTRAGE SUR LES PLATEFORMES D'EXPÉRIENCE

**SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE**



**ASTON
BY SQLI**

ACTIVITÉ DE FORMATION RENTABLE
MAIS SANS SYNERGIE

13 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2023
ET 50 COLLABORATEURS

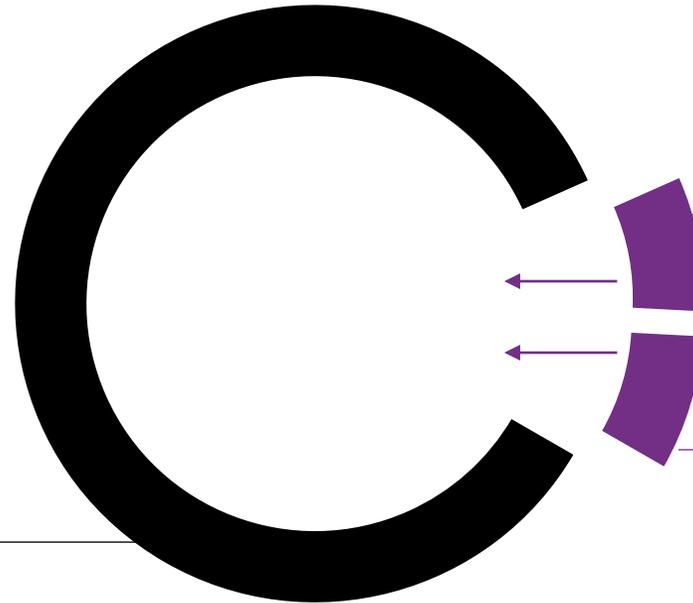
PROJET DE CESSIION AU T1 2024
APRÈS INFORMATION CONSULTATION

ADOSSEMENT À UN SPÉCIALISTE DE LA
FORMATION CAPABLE DE PORTER LES
INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE



DEUX ACQUISITIONS ET D'IMPORTANTES SYNERGIES

**SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE**



LEVANA
P A R I S

AGENCE PARISIENNE, 70 TALENTS,
RÉFÉRENCE DANS L'ÉCOSYSTÈME
SALESFORCE

AGENCE LONDONNIENNE, 25 TALENTS,
EXPERT DES PLATEFORMES CLOUD ADOBE*

Station IO



EN QUELQUES CHIFFRES



70
Experts

Une équipe de Consultants, de Développeurs, d'Architectes et de Managers, continuellement formés pour être à la pointe de la technologie.



Le plus haut niveau de partenariat, reconnaissant l'expertise de Levana sur tous les clouds et la proximité de Salesforce en matière d'innovation.

120
Clients

120 clients qui nous font confiance à chaque étape de leur transformation, de la stratégie au déploiement des solutions les plus innovantes.

67%
de femmes

Levana s'est toujours engagée en faveur de la réussite des femmes dans l'industrie de la technologie.

250+
Certifications

L'un des plus hauts niveaux de certifications par consultant de l'écosystème Salesforce.

#Top 5
Classement en France

Notre classement en France :
Top 1 des pratiques Marketing Cloud
Top 1 des pratiques en matière de cloud de revenus
Top 5 des partenaires Salesforce

4,98/5
Taux de satisfaction

Taux de satisfaction moyen mesuré sur 65 enquêtes de satisfaction envoyées à nos clients.

250+
Projets

Plus de 250 projets déployés chez nos clients depuis la création de notre entreprise en 2017.



LES EXPERTISES DANS L'ÉCOSYSTÈME SALESFORCE

Technology ↘

CORE

 Sales Cloud  Service Cloud  Experience Cloud

MARKETING

 Marketing Cloud  Personalization  Loyalty

API

 MuleSoft

BI

 datorama  + a b | e a u

REVENUE

 CPQ  Billing

DATA

 Data Cloud  DQE

 Databricks

CLIENTELING

Clienteling



Business lines ↘

B2C

 Customer Experience & Loyalty

B2B

 Sales & Revenue effectiveness



QUELQUES RÉFÉRENCES



Van Cleef & Arpels



GOYARD
MALLETIER DEPUIS 1853
PARIS

ba&sh



ZADIG & VOLTAIRE
PARIS

Etam



ESSEC
BUSINESS SCHOOL



EN QUELQUES CHIFFRES



EN BREF

- Création en 2011
- 25 collaborateurs basés à Londres

EXPERTISES



Data Strategy & Planning



Analytics & Data Engineering



Data Governance



Deep Dive Insight & Data Science



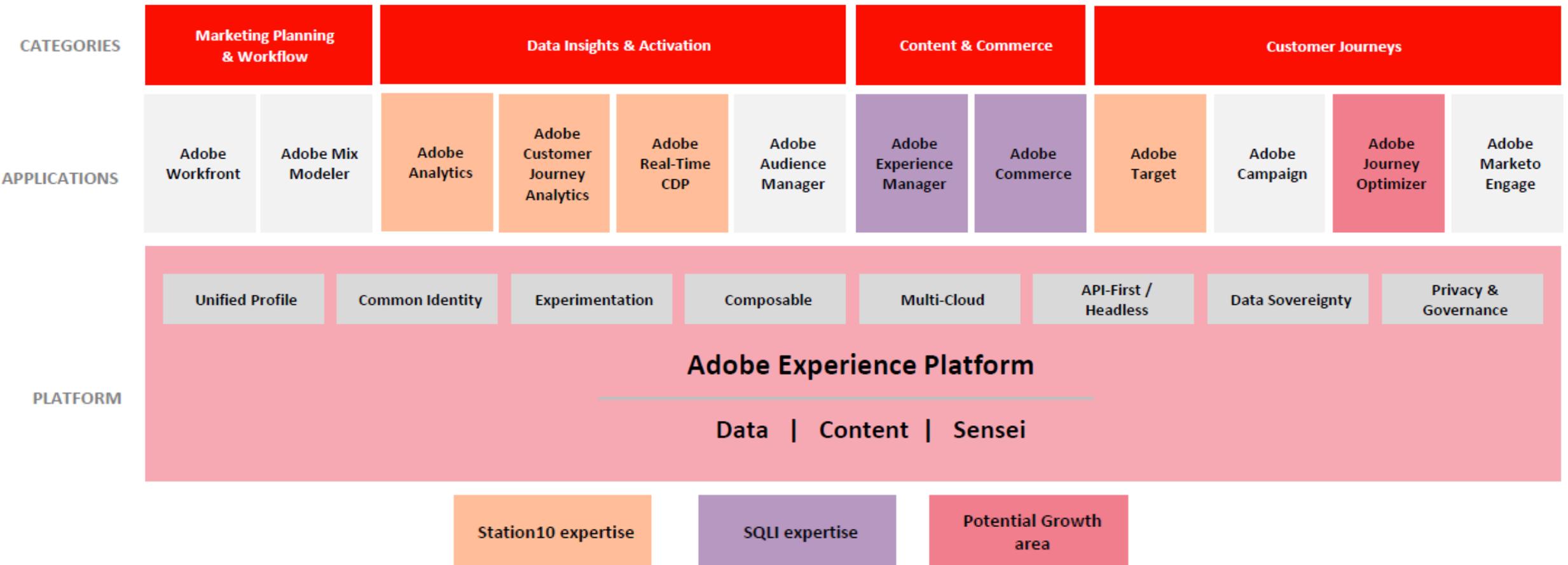
Customer Activation & Optimisation

TECHNOLOGIES

- Partenariat stratégique avec Adobe (Analytics, Target)

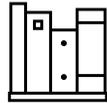


COMPLEMENTARITE DES EXPERTISES ADOBE



2 ACQUISITIONS POUR SE RENFORCER DANS LA DATA

PRODUIT



SOLUTIONS

- Gestion des données de base des produits
- Gestion des ressources numériques
- Publication et distribution des données produit
- Génération d'impression automatisée
- Gestion du cycle de vie des produits
- Automatisation (GenAI)

CLIENT



SOLUTIONS

- Vue client unique
- Informations sur les clients en temps réel
- Reporting, analyse et visualisation
- Mise en place d'un CRM et d'une plateforme de données
- Intégration et publication des données clients
- Prédiction du comportement et modélisation de l'apprentissage automatique
- Segmentation et personnalisation (GenAI)

SAVOIR-FAIRE ET RÉFÉRENCES EXISTANTS



INTÉGRATION DE COMPÉTENCES

LEVANA
PARIS

+

Station'IO



3 OPÉRATIONS STRATÉGIQUES POUR PRÉPARER LE FUTUR

CA

AMÉLIORATION

DU PROFIL DE CROISSANCE

MOC

CONSOLIDATION

SUR LES ACTIVITÉS GÉNÉRANT UNE MARGE
À DEUX CHIFFRES

CASH

RÉEMPLOI

DU PRODUIT DE CESSIION PERMETTANT
DE FUTURES OPÉRATIONS



2024 : DES AMBITIONS CHIFFRÉES

CROISSANCE

ACCÉLÉRER

LE TAUX DE CROISSANCE DU CHIFFRE
D'AFFAIRES PAR RAPPORT À 2023

RENTABLE

ATTEINDRE

UN TAUX DE MARGE OPÉRATIONNELLE
COURANTE À DEUX CHIFFRES



RÉSULTATS ANNUELS 2023

QUESTIONS & RÉPONSES



SQLI DIGITAL EXPERIENCE

RÉSULTATS ANNUELS 2023

LEXIQUE FINANCIER

ROC : résultat opérationnel courant

MOC : marge opérationnelle courante (en % du chiffre d'affaires)

EBITDA : résultat avant éléments non courants, intérêts, impôts
et amortissements (hors IFRS 16)

LTIP : plan d'incentive à long-terme



SQLI
DIGITAL
EXPERIENCE