

**SQL
DIGITAL
EXPERIENCE**

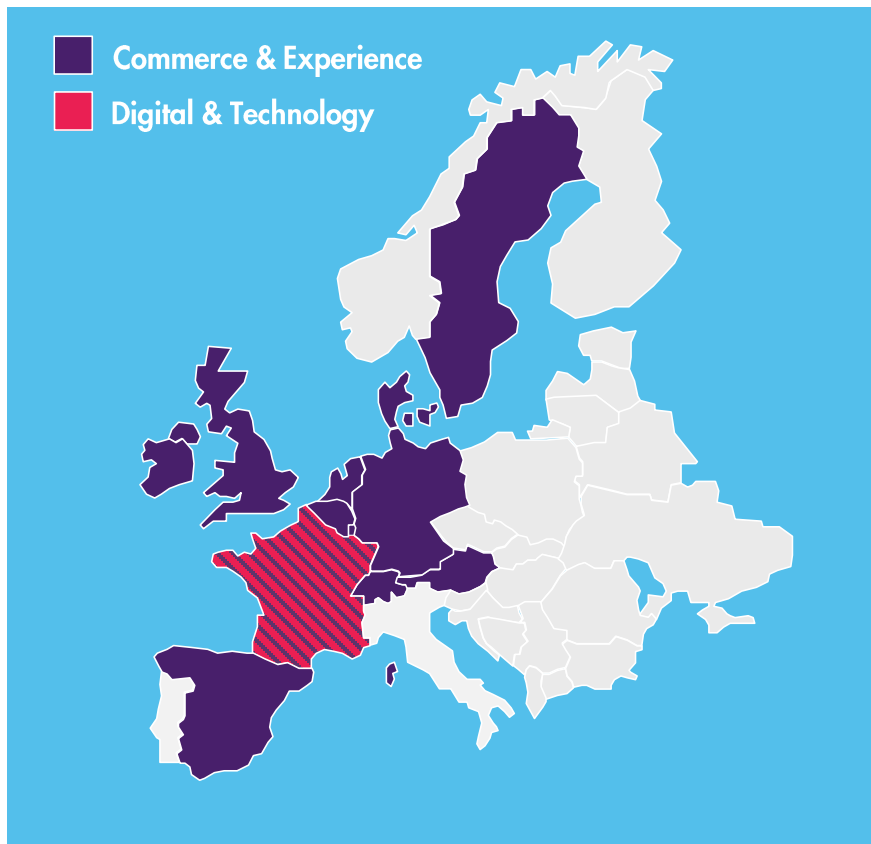
RÉSULTATS
SEMESTRIELS
2019

SQLI AUJOURD'HUI

L'EXPÉRIENCE DIGITALE AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION

SQLI EST UN **GROUPE EUROPÉEN**
DE SERVICES DÉDIÉS AU MONDE DU **DIGITAL**
SELON UN MODÈLE DE
SPÉCIALISTE DES TECHNOLOGIES
ET DU **COMMERCE**

1 GROUPE 2 ACTIVITÉS 3 PÔLES



- **COMMERCE & EXPÉRIENCE**
AGENCE DIGITALE DÉPLOYÉE DANS 11 PAYS EUROPÉENS
France, Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse
- **DIGITAL & TECHNOLOGY**
ESN DÉPLOYÉE DANS 5 AGENCES EN FRANCE
Paris, Lyon, Toulouse, Bordeaux, Nantes
- **CENTRES DE SERVICES DIGITAUX IMPLANTÉS DANS 4 PAYS**
France, Espagne, Maroc et Afrique du Sud
- **2 204 TALENTS** au 30 juin 2019
- **232 M€**
CHIFFRE D'AFFAIRES au 31 décembre 2018

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

FAITS MARQUANTS

SQLI AU 1^{ER} SEMESTRE 2019

FAITS MARQUANTS

- Solide **croissance organique** tirée par l'activité Commerce & Expérience
- Forte **progression des résultats** grâce à la croissance et à la réduction des charges non courantes
- Préparation du nouveau plan stratégique **ONE FORCE 2022**
- Élargissement du **Conseil d'administration**

RÉSULTATS

- Chiffre d'affaires : **123,0 M€ (+6%)**
- Résultat Opérationnel Courant : **6,0 M€ (+14%)**
- Résultat Opérationnel : **4,7 M€ (+94%)**
- Résultat Net : **2,4 M€ (+563%)**

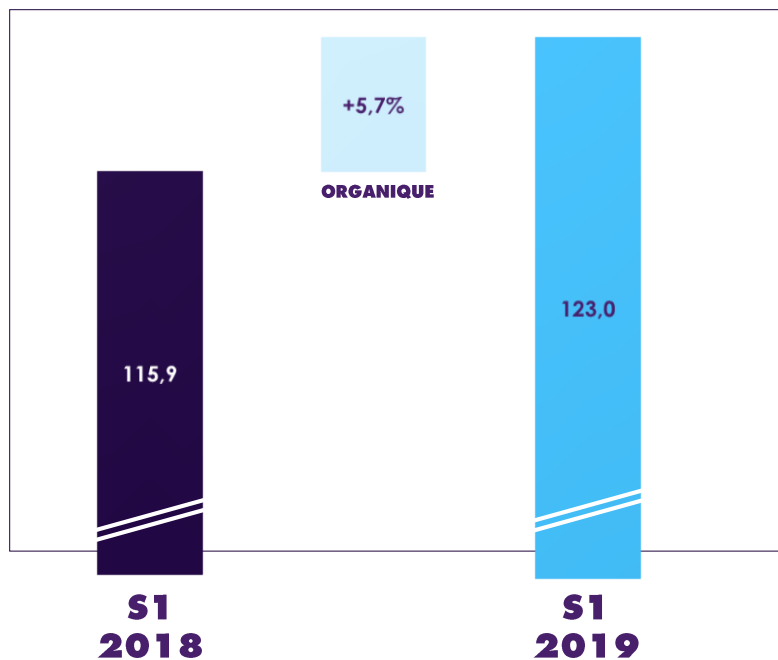
PERSPECTIVES

- Mise en œuvre progressive des **leviers du plan stratégique**
- **Progression attendue** des résultats annuels 2019

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

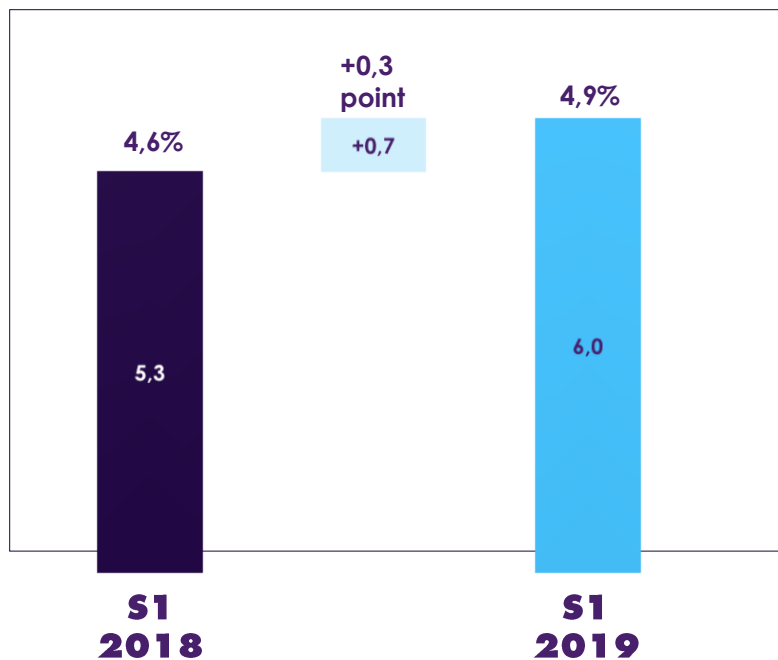
CHIFFRE D'AFFAIRES



- CROISSANCE ORGANIQUE : **+6,1%**
- CROISSANCE À TAUX DE CHANGE CONSTANTS : **+5,7%**
- DIGITAL & TECHNOLOGY : **+0,4%**
- COMMERCE & EXPERIENCE : **+14,6%**

CROISSANCE DU ROC

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

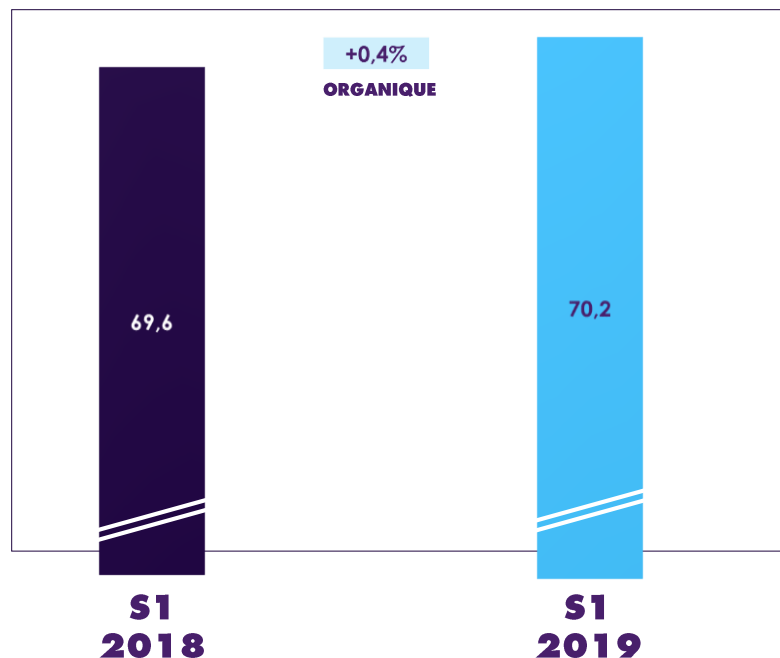


- RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT : **+14%**
- TAUX DE MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE : **+0,3 POINT**

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

FOCUS **DIGITAL** & **TECHNOLOGY**

CHIFFRE D'AFFAIRES



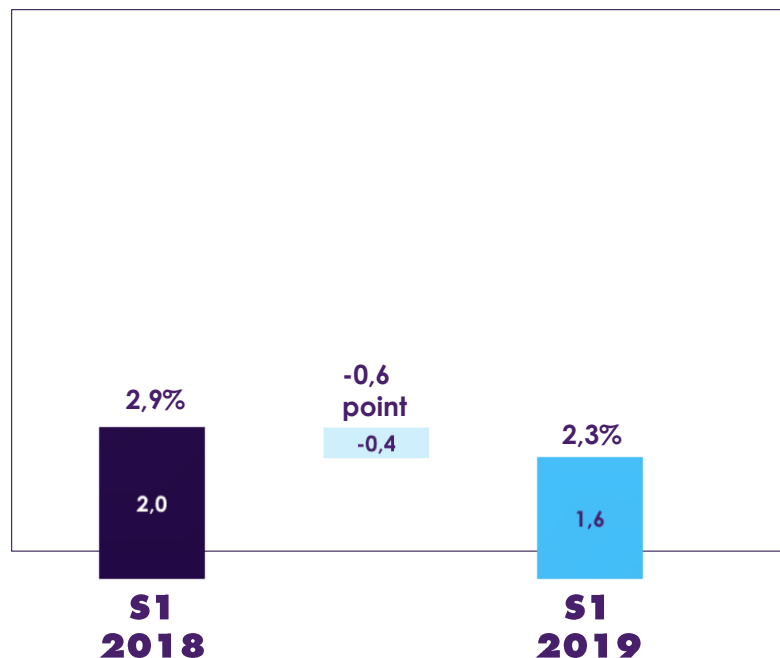
DONNÉES CONSOLIDÉES NON AUDITÉES EN M€

- REPLI DES EFFECTIFS DÛ AU RECENTRAGE DE L'OFFRE SUR LES SEGMENTS LES PLUS DYNAMIQUES : **-11,2%** SOIT **853** COLLABORATEURS*
- RECOURS ACCRU À LA SOUS-TRAITANCE
- TAUX D'EMPLOI IMPACTÉ PAR LE RALENTISSEMENT DE L'ACTIVITÉ DU SECTEUR BANCAIRE : **-1,7** POINT À **82,6%**
- HAUSSE DU TAUX JOURNALIER MOYEN : **+5,8%** À **544€***

*HORS CENTRES DE SERVICES

FOCUS **DIGITAL** & **TECHNOLOGY**

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

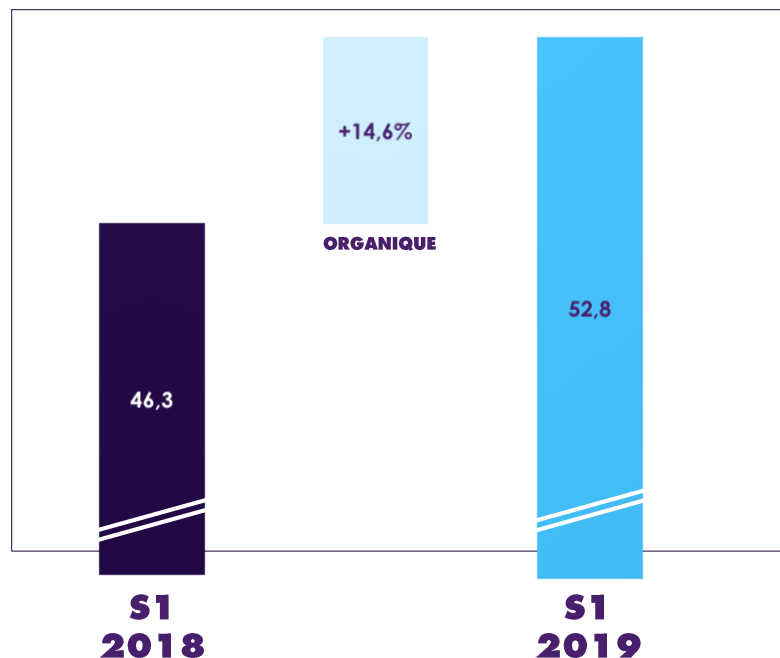


- EFFET DE BASE DÉFAVORABLE LIÉ À LA FRANCHISE DE LOYER COMPTABILISÉE AU S1 2018 : **0,9 M€** d'impact net
- AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ NORMATIVE

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

FOCUS **COMMERCE** & **EXPERIENCE**

CHIFFRE D'AFFAIRES



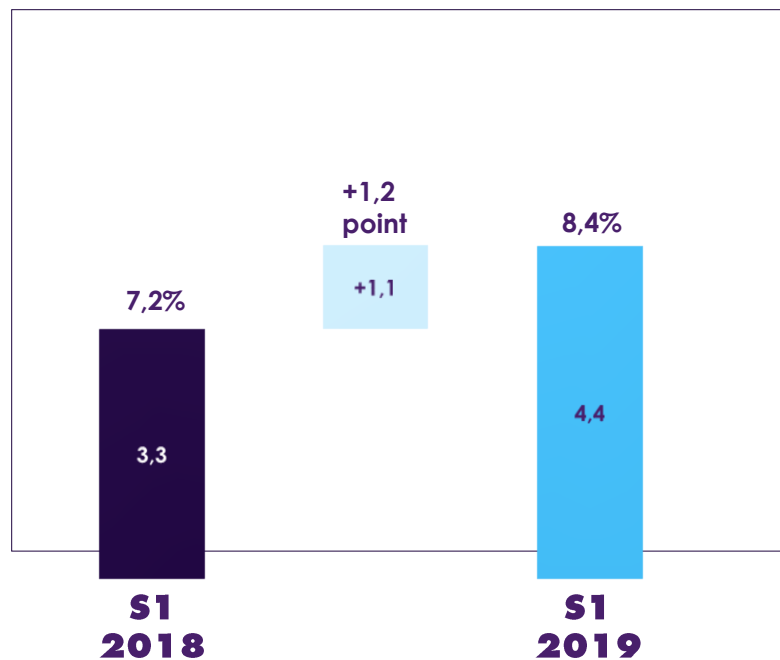
DONNÉES CONSOLIDÉES NON AUDITÉES EN M€

- CROISSANCE DES EFFECTIFS :
+12,3% SOIT **656**
COLLABORATEURS*
- GAIN DE NOUVEAUX CLIENTS :
Agatha, B&S, Bridgestone, Intersport, SGS,
Sligro, etc.
- RÉCOMPENSES :
EpiServer Partner of the Year Digital
Experience, Oracle Innovation Partner of the
Year, Prix de la transformation numérique
(JouéClub)

*HORS CENTRES DE SERVICES

FOCUS **COMMERCE** & **EXPERIENCE**

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT



- EFFET FAVORABLE DE LA CROISSANCE ORGANIQUE SUR LA RENTABILITÉ
- MIX PAYS TIRÉ PAR L'EUROPE DU NORD ET LA SUISSE

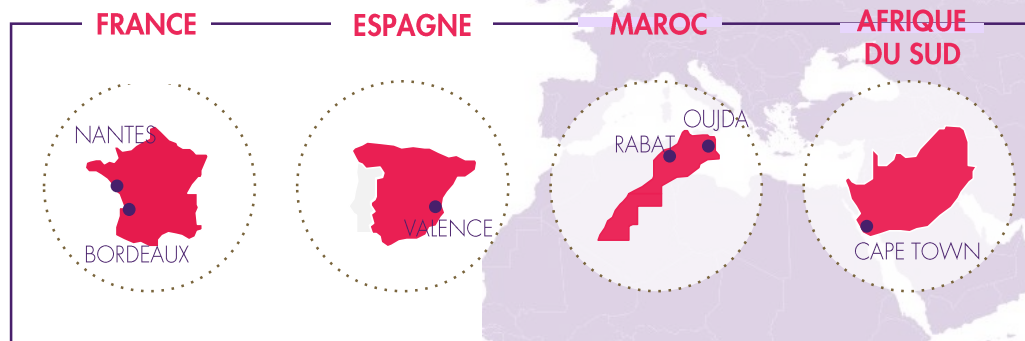
RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16
AU 1^{ER} JANVIER 2018

DONNÉES CONSOLIDÉES NON AUDITÉES EN M€ ET EN % DU CA

LES CENTRES DE SERVICES AU COEUR DU DISPOSITIF

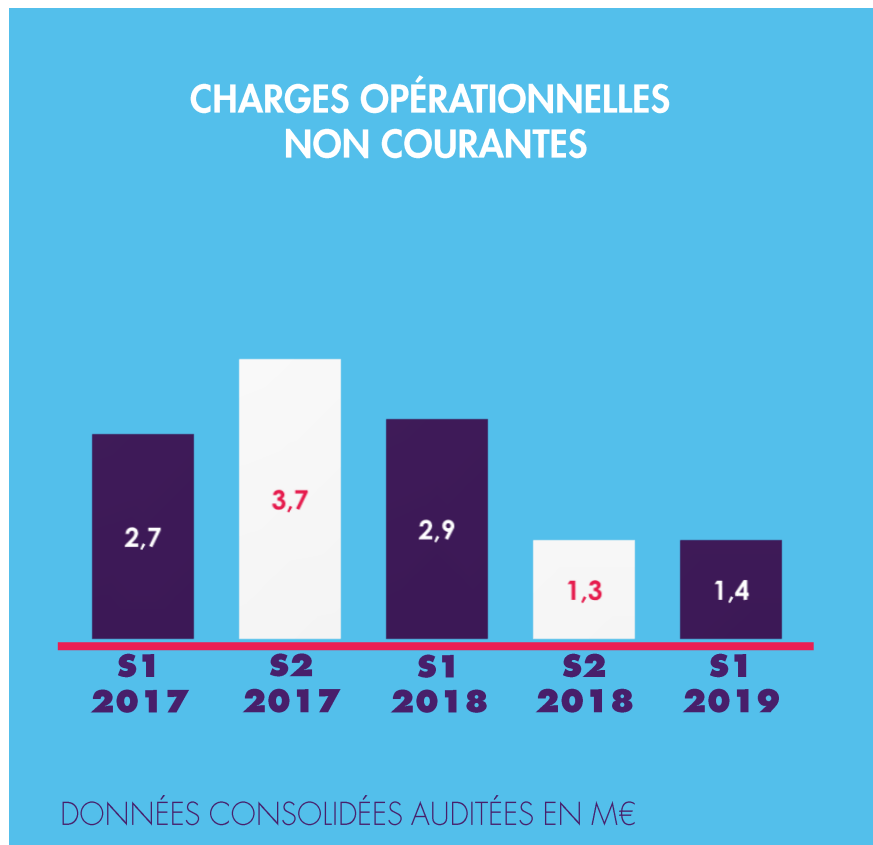
UNE ORGANISATION AU SERVICE DES DEUX MODÈLES QUI MET EN ŒUVRE ET DÉPLOIE DES SOLUTIONS ET SERVICES AU NIVEAU GLOBAL

- Une offre de services couvrant les plateformes technologiques majeures
- Une maîtrise des centres de services autour des solutions de la transformation digitale et de l'e-commerce
- Des compétences éprouvées sur DEVOPS, Agile...
- Une organisation unique permettant des synergies globales entre tous les sites



+14% DES EFFECTIFS SALARIÉS
(642 COLLABORATEURS) ET >93 000 JOURS/HOMMES FACTURABLES
(AVEC LA SOUS-TRAITANCE) EN HAUSSE DE +15%

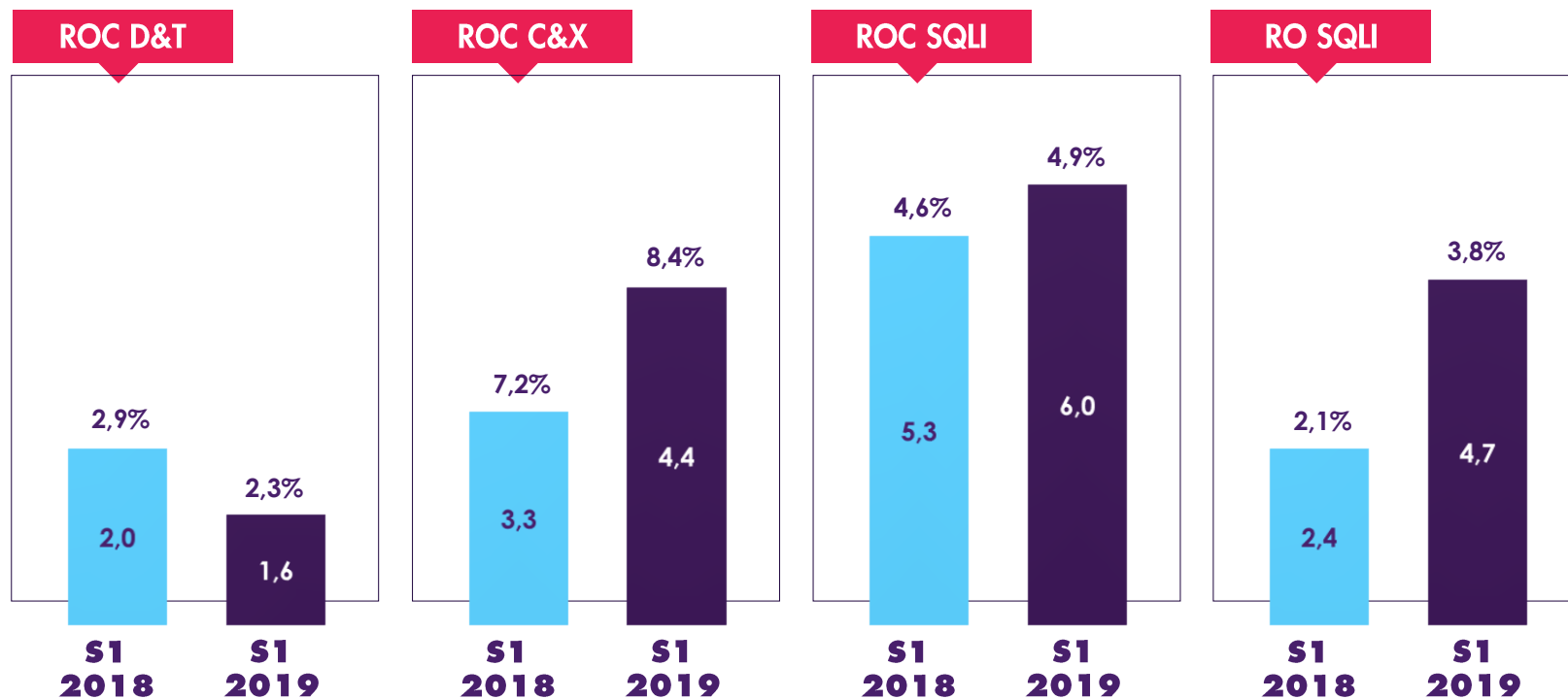
FORTE **RÉDUCTION** DES CHARGES **NON COURANTES**



- **DIVISION PAR 2** des charges opérationnelles non courantes par rapport au 1^{er} semestre 2018
- **RATIONALISATION** du fonctionnement du Groupe
- **OPTIMISATION DES SYNERGIES** entre les entités
- **COÛTS DE MISE EN ŒUVRE DU PLAN** estimés entre 2 et 3 M€ essentiellement sur S2 2019 et 2020

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16
AU 1^{ER} JANVIER 2018

EVOLUTION DES RÉSULTATS OPÉRATIONNELS



DONNÉES CONSOLIDÉES (NON AUDITÉS POUR D&T ET C&X / AUDITÉES POUR SQLI) EN M€ ET EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES

ROC = RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT
RO = RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019



RÉSULTATS S1 2019

SQLI COMPTE DE RÉSULTATS

DONNÉES CONSOLIDÉES

| M€ - normes IFRS | S1 2018 | S1 2019 | Variation |
|--|---------|---------|-----------|
| CHIFFRE D'AFFAIRES | 115,9 | 123,0 | +6% |
| RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT | 5,3 | 6,0 | +14% |
| Autres produits et charges opérationnels | (2,9) | (1,4) | -53% |
| RÉSULTAT OPÉRATIONNEL | 2,4 | 4,7 | +94% |
| Coût de l'endettement financier net | (1,3) | (1,2) | -8% |
| Autres produits et charges financiers | (0,2) | 0,4 | NS |
| RÉSULTAT AVANT IMPÔT | 1,0 | 3,9 | +301% |
| Charge d'impôt | (0,6) | (1,5) | +147% |
| RÉSULTAT NET | 0,4 | 2,4 | +563% |

| | |
|-------------------------|---------|
| Restructuration | -0,8 M€ |
| Acquisitions | +0,3 M€ |
| Accords transactionnels | -0,8 M€ |

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

SQLI FLUX DE TRÉSORERIE

DONNÉES CONSOLIDÉES

| M€ - normes IFRS | S1 2018 | S1 2019 |
|--|--------------|---------------|
| CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT | 7,0 | 10,7 |
| Variation de BFR | (3,3) | (11,9) |
| Impôt | (1,6) | (2,0) |
| FLUX OPÉRATIONNELS | 2,1 | (3,2) |
| Acquisitions nettes d'immobilisations | (3,5) | (1,5) |
| Variations de périmètre (montant net de trésorerie) | 0,2 | - |
| FLUX D'INVESTISSEMENT | (3,4) | (1,5) |
| Augmentation de capital | 5,2 | - |
| Dividendes & rachats d'actions | (0,3) | (0,2) |
| Remboursement des dettes locatives & intérêts associés | (2,4) | (4,1) |
| Emission / remboursement net d'emprunts | (4,3) | (4,6) |
| Intérêts payés | (1,1) | (0,7) |
| FLUX DE FINANCEMENT | (2,8) | (9,6) |
| VARIATION DE TRÉSORERIE | (4,0) | (14,3) |

Encours de production
(factures à établir) **-12,2 M€**

Recours accru à la sous-traitance
non financé par l'affacturage

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES
IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

SQLI BILAN

DONNÉES CONSOLIDÉES

| M€ - normes IFRS | 31/12/2018 | 30/06/2019 | M€ - normes IFRS | 31/12/2018 | 30/06/2019 |
|-----------------------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------------|--------------|
| Écarts d'acquisition | 85,8 | 85,8 | CAPITAUX PROPRES | 86,2 | 88,5 |
| Impôts différés actifs | 3,8 | 4,1 | Dettes financières à long terme | 34,0 | 29,2 |
| Actifs d'impôts (CIR, CICE) | 6,1 | 5,5 | Obligations locatives > 1 an | 32,3 | 31,5 |
| Droits locatifs | 36,7 | 36,1 | Autres passifs non courants | 15,4 | 15,9 |
| Autres actifs non courants | 18,1 | 18,8 | PASSIFS NON COURANTS | 81,7 | 76,6 |
| ACTIFS NON COURANTS | 150,5 | 150,3 | Dettes financières à court terme | 6,3 | 8,0 |
| Créances clients | 54,0 | 64,1 | Obligations locatives < 1 an | 7,2 | 7,6 |
| Autres actifs courants | 41,3 | 46,4 | Dettes fournisseurs | 22,2 | 23,4 |
| Trésorerie et équivalents | 27,5 | 14,5 | Autres passifs courants | 69,7 | 71,2 |
| ACTIFS COURANTS | 122,8 | 125,0 | PASSIFS COURANTS | 105,3 | 110,2 |
| TOTAL ACTIF | 273,3 | 275,3 | TOTAL PASSIF | 273,3 | 275,3 |

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES EN M€

SQLI ENDETTEMENT FINANCIER NET

DONNÉES CONSOLIDÉES

| M€ - normes IFRS | 30/06/2018 | 31/12/2018 | 30/06/2019 | POST-BSA* |
|--|------------|------------|------------|-----------|
| CAPITAUX PROPRES | 83,1 | 86,2 | 88,5 | 92,1 |
| Dettes financières à long terme | 35,0 | 34,0 | 29,2 | 29,2 |
| Dettes financières à court terme | 5,6 | 6,3 | 8,0 | 8,0 |
| DETTE FINANCIÈRES BRUTE | 40,6 | 40,3 | 37,2 | 37,2 |
| Trésorerie et équivalents | 15,7 | 27,5 | 14,5 | 18,1 |
| ENDETTEMENT FINANCIER NET | 24,9 | 12,8 | 22,7 | 19,1 |
| RATIO DETTE NETTE / FONDS PROPRES | 30% | 15% | 26% | 21% |

➤ **POST CLÔTURE** : augmentation de capital de 3,6 M€ par exercice de bons de souscription d'actions (BSA)

* Donnée indicative non auditée

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

DONNÉES CONSOLIDÉES AUDITÉES EN M€

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

PERSPECTIVES



UN **NOUVEAU CONTEXTE** POUR UN **NOUVEAU DÉPART**



- **ONE FORCE 2022 S'APPUIE SUR LES GRANDES TENDANCES DE FOND DE L'INDUSTRIE DES SERVICES DIGITAUX ET LES LEÇONS TIRÉES DE "MOVE UP 2020"**
- **SON BUT : DONNER AU GROUPE UNE TRAJECTOIRE FAVORISANT...**
 - l'émergence d'un véritable acteur européen sur le marché porteur du e-commerce ;
 - tout en restaurant en France profitabilité et croissance de l'activité ESN ;
 - en tirant profit d'un socle technologique commun à l'ensemble du Groupe.

2 MODÈLES RÉPONDANT AU MIEUX AUX CARACTÉRISTIQUES DE 2 MARCHÉS DISTINCTS

FONCTIONS CORPORATE

COMMERCE & EXPÉRIENCE

- **FOCUS/OFFRES** : conseil & intégration e-Commerce
- **SECTEURS PORTEURS** : Luxe, Retail, B2B
- **INTERLOCUTEURS** : DG et Dir Métiers
- **GO TO MARKET** : partenariats Editeurs
- **GÉOGRAPHIE** : Europe
- **COLLABORATEURS** : centrés sur Solutions éditeurs
- **COMPÉTITEURS** : Accenture Interactive, Itelios (Capgemini), Publicis Sapient, Valtech, Vaimo, Reply, Astound...

DIGITAL & TECHNOLOGY

- **FOCUS/OFFRES** : développement de services digitaux
- **SECTEURS PORTEURS** : grandes & moyennes entreprises
- **INTERLOCUTEURS** : CIO et IT
- **GO TO MARKET** : commerciaux en canal direct
- **GÉOGRAPHIE** : France
- **COLLABORATEURS** : centrés sur Technologies
- **COMPÉTITEURS** : CGI, IBM, Infotel, One Point, Sopra Stéria, Wavestone...

CENTRES DE SERVICES DIGITAUX & MÉTHODOLOGIES COMMUNES

DIGITAL & TECHNOLOGY

L'ADN DU GROUPE REPLACÉ AU COEUR
DE NOTRE STRATÉGIE

DE L'**IDÉE** JUSQU'À LA **RÉALISATION**,
NOUS CRÉONS DES SERVICES DIGITAUX

CENTRÉS SUR L'UTILISATEUR

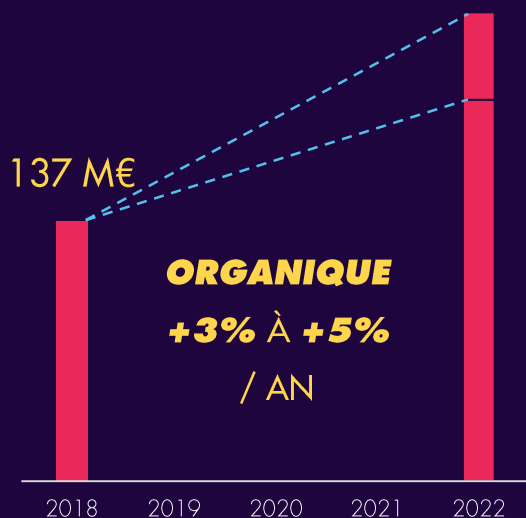
EN COMBINANT LE **MEILLEUR** DES **TECHNOLOGIES**

ET DES **MÉTHODOLOGIES** DU DIGITAL

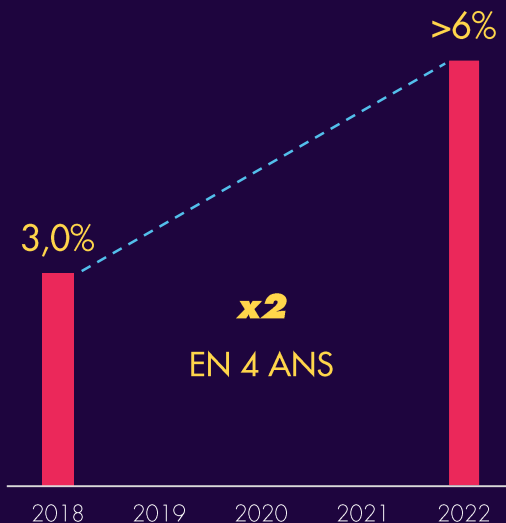


AMBITION DE **DIGITAL & TECHNOLOGY**

**CHIFFRE D'AFFAIRES
DIGITAL & TECHNOLOGY
(EN M€)**



**ROC
DIGITAL & TECHNOLOGY
(EN % DU CA)**



LEVIERS

- Augmenter la part de projets récurrents utilisant les centres de services
- Arrêter les business non profitables (Assistance Technique Unitaire)
- Renforcer l'offre Cloud
- Optimiser le taux d'emploi
- Stabiliser le coût des entités en valeur absolue
- Homogénéiser les méthodes

COMMERCE & EXPERIENCE

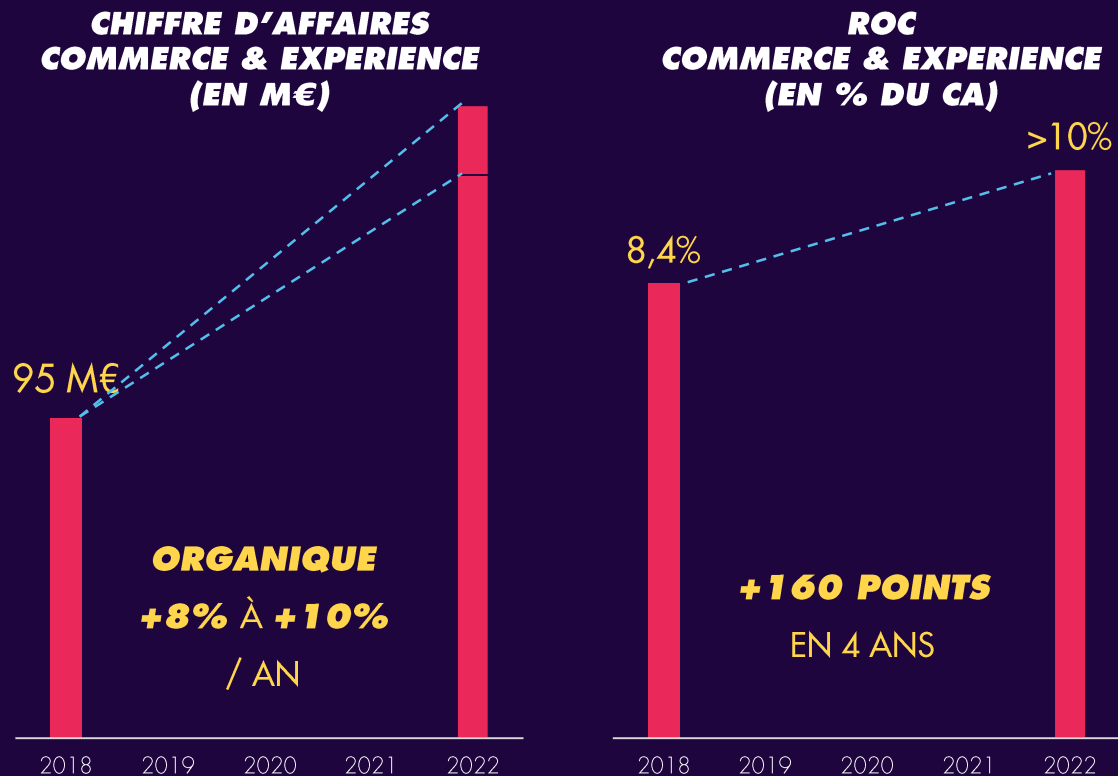
LE COMMERCE UNIFIÉ : PILIER MAJEUR DE
NOTRE POSITIONNEMENT

NOTRE AMBITION EST DE CRÉER LE **LEADER**
EUROPÉEN DU **CONSEIL**, DE LA **MISE EN OEUVRE**
ET DU **DÉPLOIEMENT** DE SOLUTIONS DE **COMMERCE**
SUBLIMANT **L'EXPÉRIENCE CLIENT**
DES GRANDES MARQUES



AMBITION DE **COMMERCE & EXPERIENCE**

SQII - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

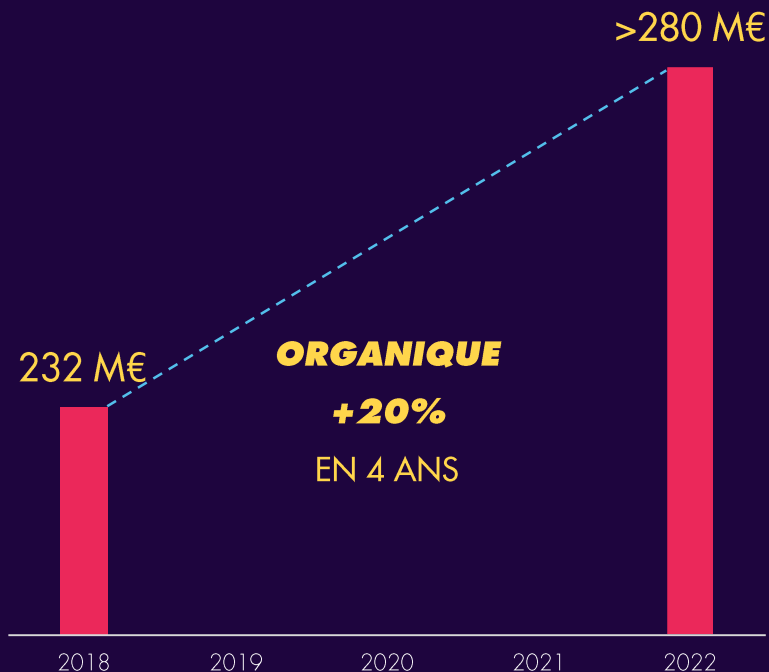


LEVIERS

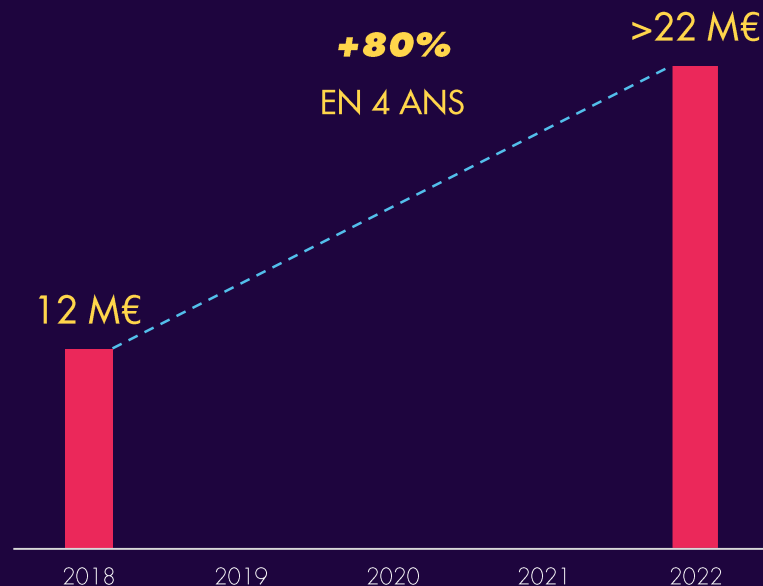
- Homogénéiser l'activité des entités opérationnelles par pays afin de créer un modèle d'Agence internationale
- Intensifier le recours aux centres de services digitaux
- Déployer notre offre de conseil
- Augmenter la productivité commerciale

DES **AMBITIONS FORTES** POUR **SQLI**

**CHIFFRE D'AFFAIRES
(EN M€)**



**RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT
(EN M€)**



UNE **VOLONTÉ** CONFIRMÉE D'**ACQUISITIONS**

AU-DELÀ DE CETTE DYNAMIQUE ORGANIQUE,
SQLI COMPTE JOUER UN RÔLE **FÉDÉRATEUR**

DANS LE MOUVEMENT DE CONCENTRATION DES
AGENCES DIGITALES EN EUROPE

PERSPECTIVES POUR 2019

CHIFFRE D'AFFAIRES

- **Croissance**
portée par :
- **Amélioration** séquentielle de la dynamique commerciale (-4% en 2018) de D&T dans un marché sous tension
- **Progression robuste** de C&X en ligne avec le plan ONE FORCE 2022

RÉSULTATS OPÉRATIONNEL COURANT

- **Croissance**
portée par :
- **Priorité** donnée à l'amélioration de la rentabilité de D&T
- **Maintien** d'un bon niveau de rentabilité de C&X

AUTRES

- **Réduction** des charges non courantes
- Mise en place d'un plan d'**intérêt**
- **Étude** d'opportunités de croissance externes

RAPPEL : MISE EN ŒUVRE DES NOUVELLES NORMES IFRS 9, 15 ET 16 AU 1^{ER} JANVIER 2018

Q & A

UN CONSEIL ÉLARGI POUR ACCOMPAGNER LE MANAGEMENT

➤ **PHILIPPE DONCHE-GAY** – PRÉSIDENT*

Polytechnique, Stanford
IBM, Capgemini, Bureau Veritas

➤ **DIDIER FAUQUE** - DIRECTEUR GÉNÉRAL

European Business School Paris
IBM Global Business Services

➤ **JÉRÔME ABERGEL**

Administrateur salarié

➤ **DAVID AMAR***

MBA Genève
Solocal, Amar Family Office, Matignon Investissement &
Gestion

➤ **HERVÉ de BEUBLAIN**

ESSEC, ENA
Ministère de l'Industrie, Baring Brother, FD5, NextStage

➤ **NATHALIE MESNY***

Associée chez Brand & Retail
ESSEC
Unilever, Carrefour, Oxybul, Rueducommerce.com,
Monoprix, Carmignac, Damartex

➤ **VÉRONIQUE REILLE SOULT de DALMATIE**

Dentsu Consulting, Elan Edelman, Agence 910
Hopscotch

➤ **ARIEL STEINMANN***

ISC
Bouygues Telecom, ING Direct France, BNP Paribas,
Hello Bank !

➤ **PHILIPPE de VERDALLE***

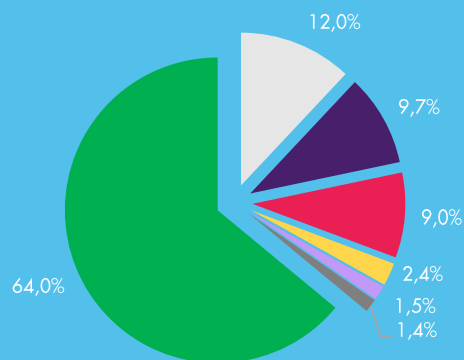
IEP Paris, INSEAD
SFAF, UBS, HSBC, Weinberg Capital Partners

* NOMINATIONS EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE LE 27 JUIN 2019

CARNET DE L'ACTIONNAIRE

RÉPARTITION DU CAPITAL

AU 20/09/2019 :



SOURCE : DÉCLARATIONS AMF

- **COURS AU 20/09/19 : 19,58 €**
- **NOMBRE DE TITRES : 4 613 975**
- **CAPITALISATION BOURSIÈRE : 90 M€**
- **VOLUME QUOTIDIEN MOYEN : 270 K€**
- **ELIGIBLE : PEA, PEA PME, SRD LONG**
- **INDICES : CAC SMALL, CAC TECHNOLOGY, ENTERNEXT PEA-PME 150**