

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS

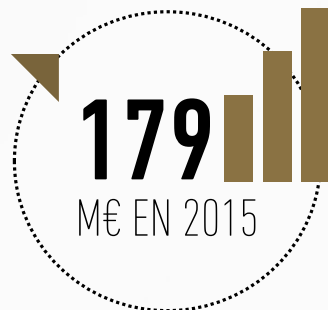
1^{er} semestre 2016



SQLI, le leader de l'expérience connectée

partenaire des grandes marques qui font le choix du
digital & de l'expérience client

SQLI, leader de l'expérience connectée



INDICATEURS S1 2016

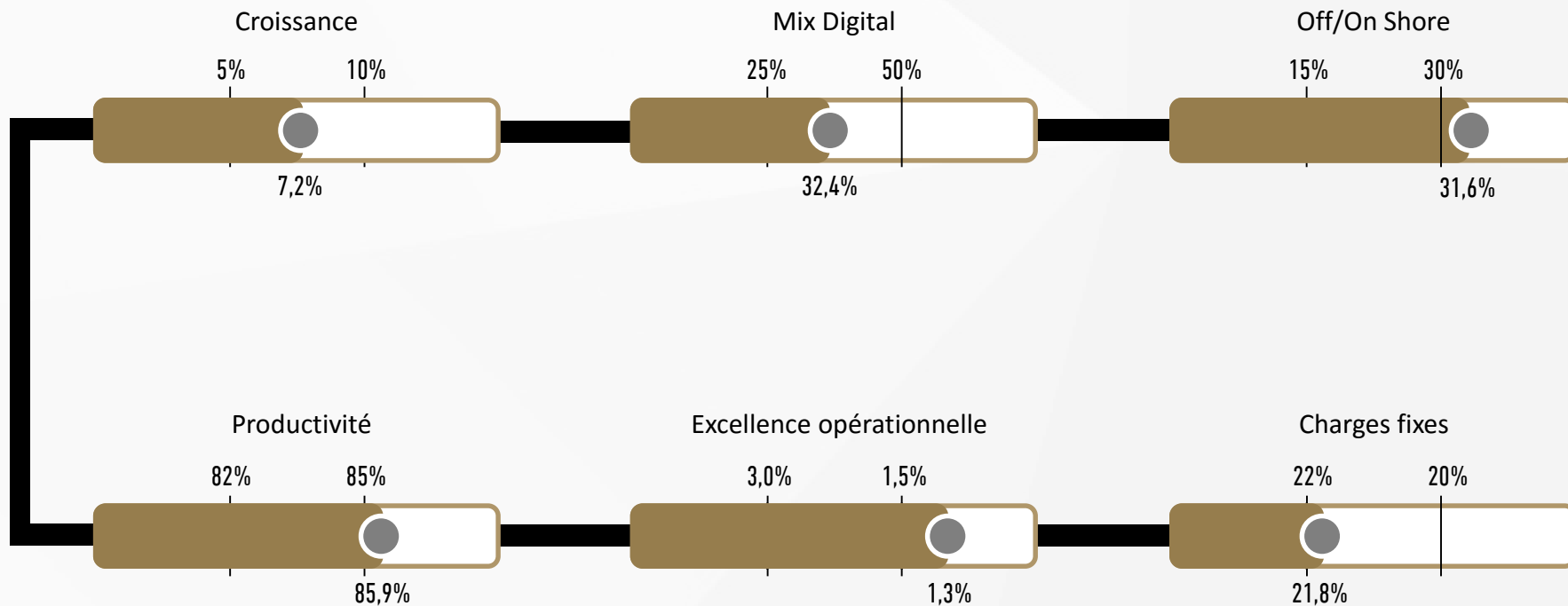
Didier Fauque, CEO

Performance financière S1 2016



DONNÉES CONSOLIDÉES EN M€

Suivi des indicateurs de la direction générale



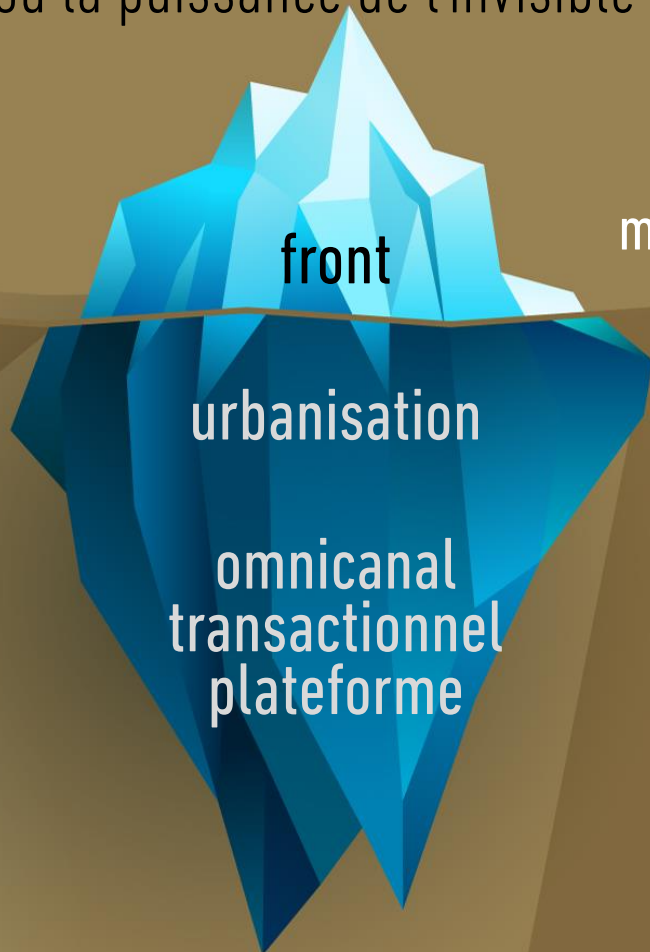
ZOOM SUR ...

Didier Fauque, CEO

ZOOM SUR ...

 **SQLI, leader de l'expérience connectée**

L'expérience connectée ou la puissance de l'invisible



web, mobile,
marketing, social, UX,
design, ergo...

agile, data,
omnicanal, API,
DevOps...

dev/intégration
hybris, magento,
demandware...



ZOOM SUR ...

 SQLI, au services des grands marques

SQLI au service des grandes marques

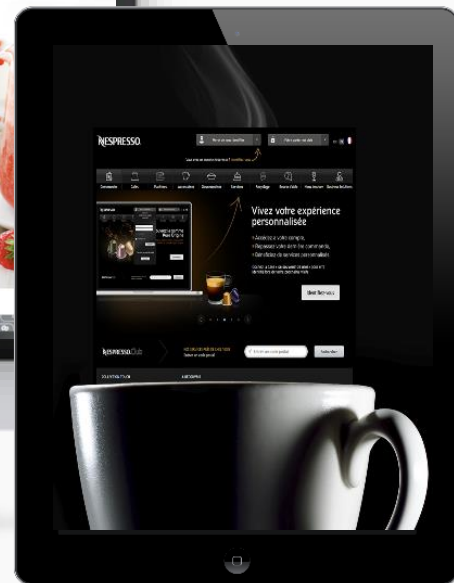
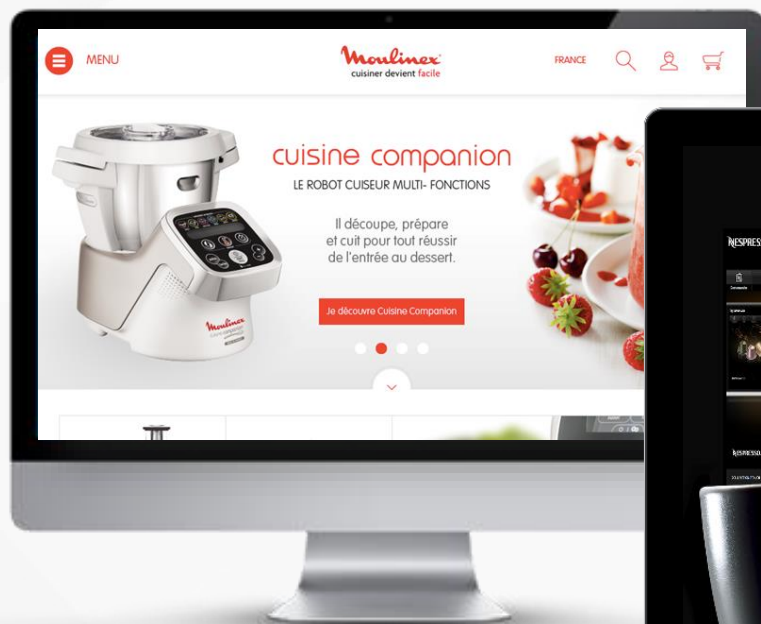
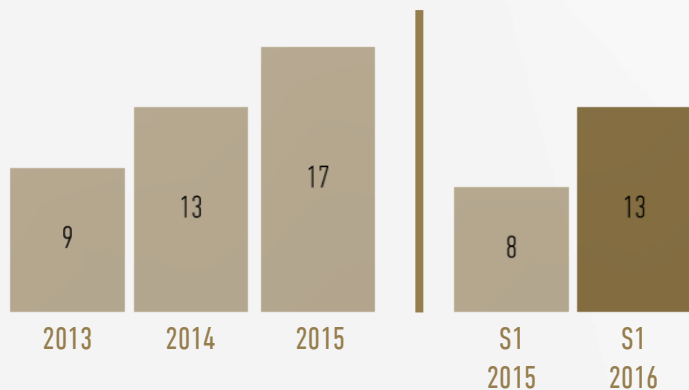
- + 23% de croissance sur les Top accounts
- + >50% du chiffre d'affaires du Groupe
- + Offres articulées autour du Consulting, des Solutions et des Innovation Services Centers (centres de services digitaux)

50% de l'activité avec nos Top accounts...



...et une montée en puissance réussie

CHIFFRE D'AFFAIRES DES 3 CLIENTS PRÉSENTÉS



ZOOM SUR ...

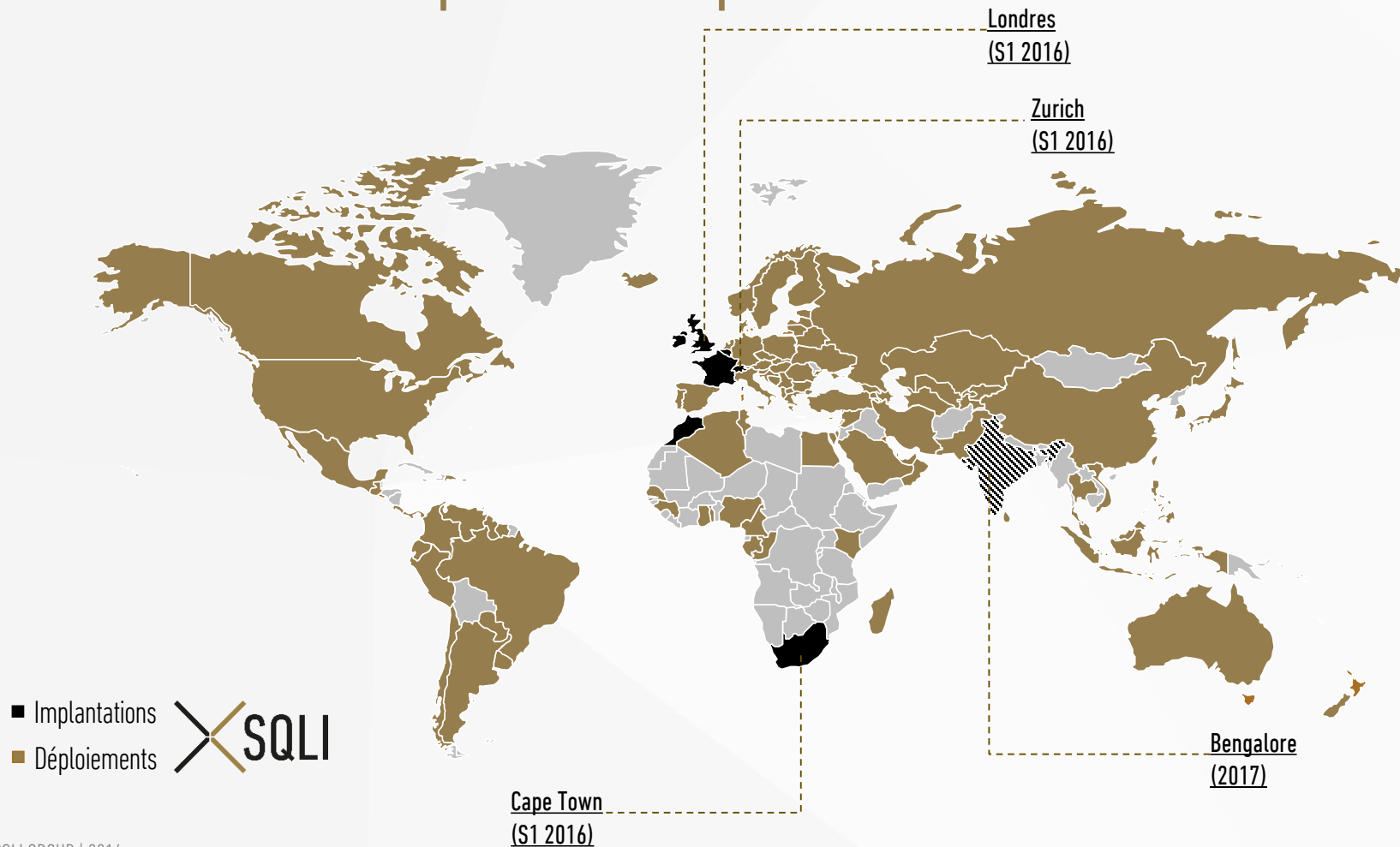
 **SQLI, acteur européen**

Résolument tourné vers l'international...



- + **Ouverture de deux nouveaux territoires commerciaux** / Royaume-Uni et Suisse alémanique en 2016
- + **Enrichissement de l'offre Off Shore** / Cape Town en 2016 avant Bangalore en 2017
- + **26% de croissance à l'international** / hors activités « non core »
- + **27% de l'activité générée avec les Top accounts sur des projets multi-pays** / Pilotage depuis la France et/ou les agences à l'international

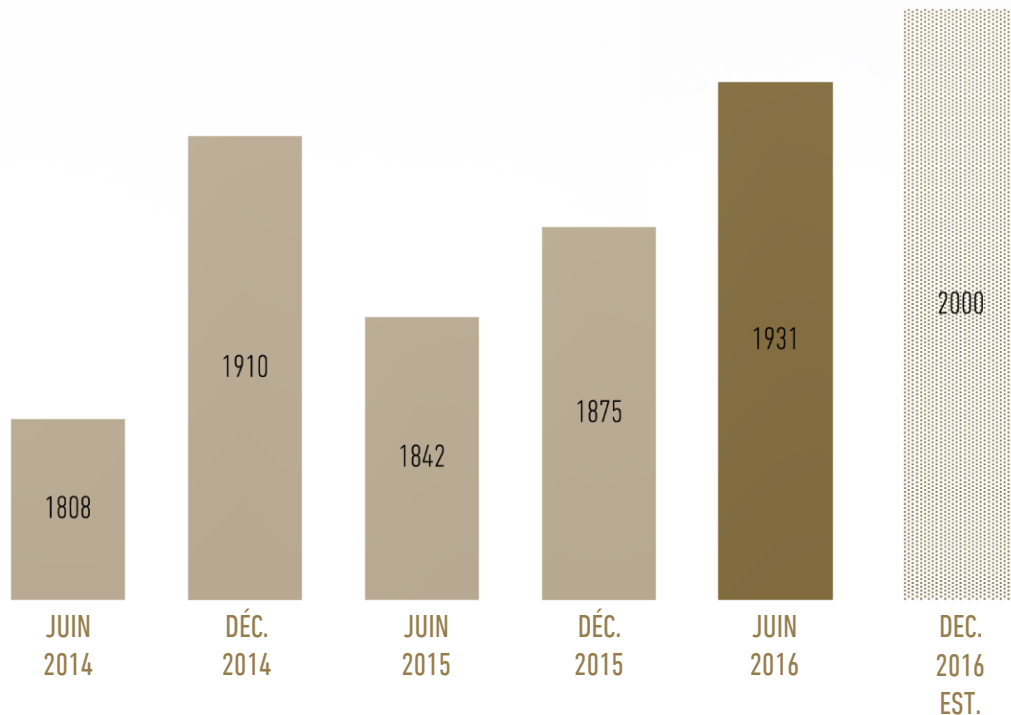
...et doté d'une capacité de déploiement mondiale



ZOOM SUR ...

 SQLI et la gestion des talents

Retour à la croissance des effectifs



Complémentarité et excellence

200

connected
commerce
experts

120

digital marketing
consultants &
experts

500

web developers

100

experience
design
consultants

150

mobile
application
designers

80

data scientists &
data analysts

70

digital
transformation
consultants

700

people abroad

30

agile coaches

100

back-office
integration
experts

80

customer
relationship
management
experts

100

architects &
project leaders



Capacité renforcée à manager les talents

+ **400 recrutements bruts sur le S1 2016** / Objectif de 500 recrutements sur l'année porté à 600

+ **32% de sous-traitance additionnelle au S1 2016 par rapport au S1 2015** / Adaptation des ressources, intégration de profils experts aux offres et gestion accrue des freelances (Millenials)

+ **Lancement du programme Best place to work** / Enrichissement de l'expérience collaborateurs



The place to be – Best place to work

CREATIVE SPIRIT

COMMITMENT

FORWARD THINKING

AMBITION **2020**

3000 TALENTS

ZOOM SUR ...

 **SQLI et la croissance externe**

Croissance externe : beaucoup d'appelés et peu d'élus

40

dossiers présentés

10

opportunités étudiées

1

opération réalisée

4 dossiers toujours à l'étude

RÉSULTATS S1 2016

Nicolas Rebours, CFO

Bénéfice net en hausse de +183%

M€ - normes IFRS	S1 2015	S1 2016	Variation
Chiffre d'affaires	89,3	95,7	+7%
Ebitda*	5,5	7,1	+28%
<i>Marge d'Ebitda</i>	<i>6,2%</i>	<i>7,4%</i>	<i>+1,2 point</i>
Résultat opérationnel courant	4,6	6,4	+40%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<i>5,1%</i>	<i>6,6%</i>	<i>+1,5 point</i>
Autres produits et charges opérationnels	-2,0	-1,1	-43%
Résultat opérationnel	2,6	5,2	+104%
Coût de l'endettement financier net	-0,3	-0,3	-3%
Autres produits et charges financiers	-0,1	+0,3	NS
Résultat avant impôt	2,1	5,1	+137%
Charge d'impôt	-0,9	-1,8	+98%
Résultat net, part du groupe	1,2	3,4	+183%

* Résultat opérationnel courant avant dotation aux amortissements et provisions

Saisonnalité confirmée des flux de trésorerie

M€ - normes IFRS	S1 2015	S1 2016	Variation
Capacité d'autofinancement	+3,3	+5,5	+2,2
Variation de BFR	-7,8	-7,8	-
Impôt	-1,1	-1,3	-0,2
Flux opérationnels	-5,6	-3,6	+2,0
Acquisitions nettes d'immobilisations	-0,9	-0,4	+0,5
Variations de périmètre	-	-0,4	-0,4
Flux d'investissement	-0,9	-0,8	+0,1
Augmentation de capital	+0,5	+1,3	+0,8
Rachats d'actions et de BSAAR	-	-0,5	-0,5
Remboursements nets d'emprunts	-3,4	-4,2	-0,8
Intérêts payés	-0,2	-0,3	-0,1
Flux de financement	-3,2	-3,7	-0,5
Variation de trésorerie	-9,7	-8,2	+1,5

Force de frappe financière confortée

M€ - normes IFRS	30/06/2016
Écarts d'acquisition	53,3
Actifs non courants	18,0
Actifs courants	78,5
Trésorerie et équivalents	10,0
Total actif	159,8

M€ - normes IFRS	30/06/2016
Capitaux propres	74,3
Passifs non courants	4,5
Passifs courants	68,2
Dettes financières	12,9
Total passif	164,2

M€ - normes IFRS	30/06/2016
Dettes financières à long terme	8,7
Dettes financières à court terme	4,2
Trésorerie et équivalents	10,0
Endettement financier net	2,9

FINANCEMENTS COMPLÉMENTAIRES MOBILISABLES :

30 M€

FONDS PROPRES : 14 M€*

FACTOR : 12 M€

DÉCOUVERTS : 3 M€

+

DISCUSSIONS ENGAGÉES POUR DE NOUVEAUX
FINANCEMENTS BANQUES

* En cas d'exercice de l'intégralité des instruments en circulation

STRATÉGIE & PERSPECTIVES

Didier Fauque, CEO

Du plan **AMBITION** 2016 au plan **MOVE**^{UP} 2020

de la performance à la surperformance : the need for speed!



2013

2016

2020

transformation digitale

expérience connectée



AMBITION 2016

MOVE^{UP} 2020

Engagements 2016

AMBITION 2016 Plan Stratégique



CHIFFRE
D'AFFAIRES
>190 M€

sur la base
du périmètre actuel



RÉSULTAT OP.
COURANT
>8 %

sur le
2nd semestre

Engagements 2020

MOVE UP 2020 Plan Stratégique



CHIFFRE
D'AFFAIRES

DD %

Croissance organique + croissance externe
à 2 chiffres (**Double Digit**) en moyenne
sur l'ensemble du plan



EBITDA

>12 %

Fin du plan

5 leviers de réussite du plan **MOVE**^{UP} 2020



MIX STRATÉGIQUE



LE MIX
STRATÉGIQUE

Pour une meilleure connexion à la demande de nos clients et à leurs besoins.

INTERNATIONAL



LES MARCHÉS
PROFITABLES

Pour une connexion choisie aux meilleurs marchés, les plus profitables du digital.

INFLUENCE



LES ÉQUIPES
INFLUENTES

Pour une meilleure connexion à nos clients **stratégiques**, en établissant des avant-postes pour piloter la relation client.

COMPÉTENCES



LES RÉPONSES
PERTINENTES

Pour une meilleure connexion au « réel », aux véritables enjeux et challenges de nos clients : accès aux compétences, aux technologies 24/7

EXECUTION



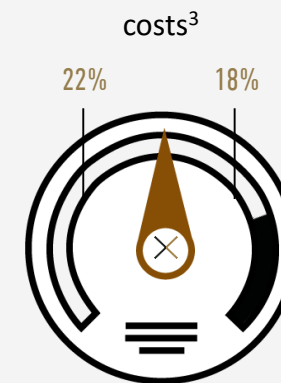
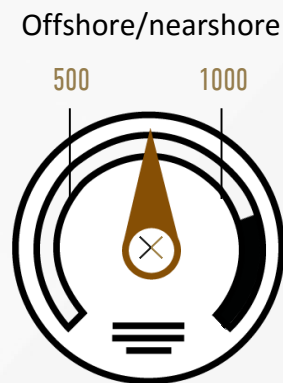
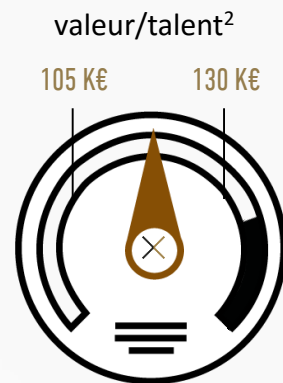
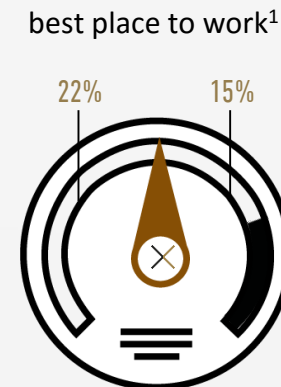
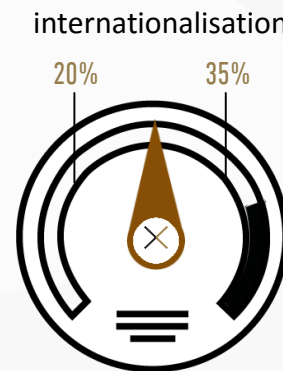
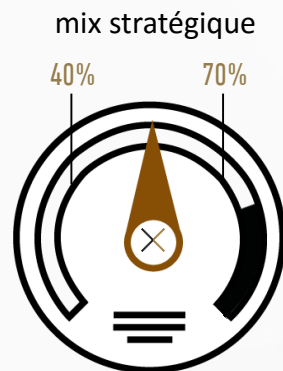
LA GESTION
EFFICACE

Pour une meilleure connexion à l'excellence opérationnelle.

Importants gisements de progrès identifiés



Nouveau tableau de bord de la direction générale



GOUVERNANCE & ACTIONNARIAT

Roland Fitoussi, Président

Les deux volets de notre démarche

Une stratégie ambitieuse et réaliste

+ **Ambition 2016**

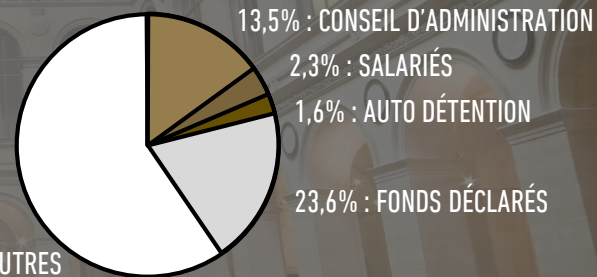
Croissance régulière et amélioration de la rentabilité opérationnelle en phase avec les standards du secteur

+ **MoveUp 2020**

Nouveau cycle de croissance rentable pour figurer parmi les acteurs les plus performants du secteur

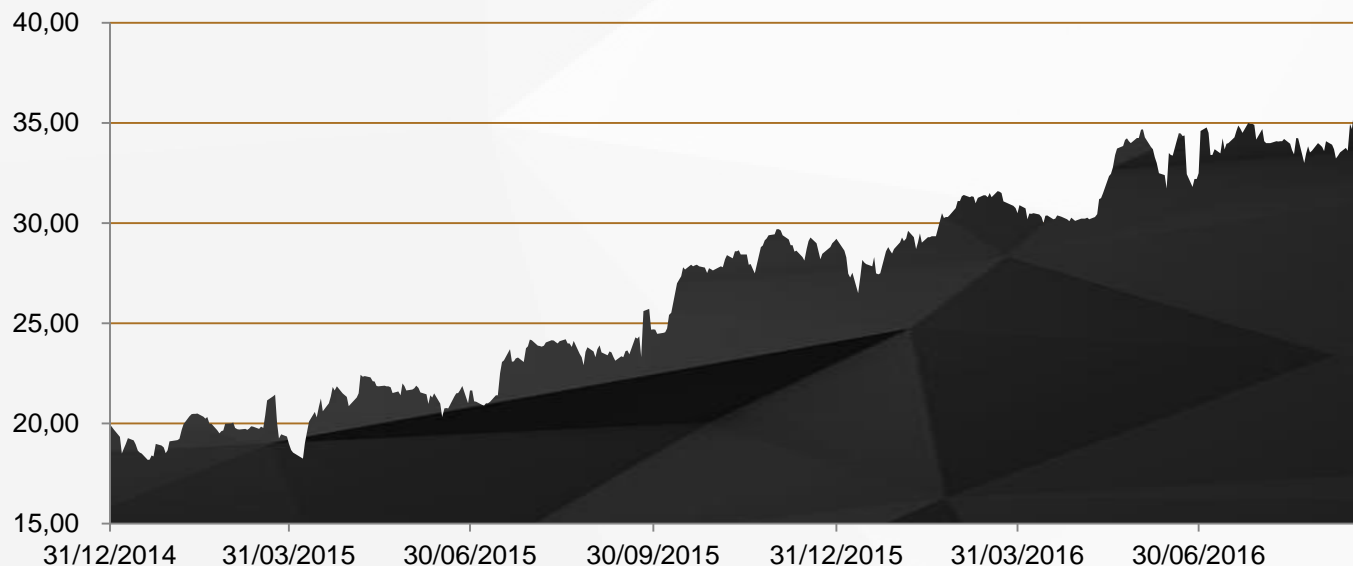
Un actionnariat renforcé et écouté

+ **Entrée de nouveaux investisseurs et engagement des dirigeants**



RÉPARTITION DU CAPITAL
SOURCE : DÉCLARATIONS AMF

Performance boursière



DERNIER COURS : 38,23 €

PERFORMANCE 2016 :

+31%

CAPITALISATION BOURSIÈRE :

141 M€

NOMBRE D' ACTIONS : 3 685 916

ACTIONS POTENTIELLES :

863 111

ELIGIBILITÉ :

FCPI

PEA / PEA-PME

SRD LONG ONLY



SUIVEZ-NOUS, LIKEZ NOUS !



WWW.SQLI.COM