

DEVENIR LE LEADER EN EUROPE DE L'EXPERIENCE CONNECTEE

LANCEMENT DU PLAN STRATEGIQUE MOVE UP 2020

SQLI dévoile ce jour son plan stratégique, baptisé Move Up 2020. Ce nouveau plan vise à imposer la société comme le leader en Europe de l'expérience connectée. SQLI veut devenir le partenaire de référence des grandes marques qui font le choix du digital & de l'expérience client. Ce plan s'accompagne d'objectifs de développement ambitieux afin de poursuivre la création de valeur initiée avec le plan Ambition 2016.

LE MARIAGE DU DIGITAL & DE L'EXPERIENCE CLIENT

Afin de construire leur leadership, les grandes marques investissent massivement dans l'expérience client, c'est-à-dire dans l'ensemble des émotions, des sentiments ressentis par un client avant, pendant et après l'achat d'un produit ou d'un service. Cette expérience est le résultat de l'ensemble des interactions qu'un client peut avoir avec la marque ou l'entreprise.

En intégrant ce nouveau paradigme dans leur réflexion stratégique, des grandes marques telles que Nespresso, L'Oréal Professionnel ou le groupe Seb ont fait appel au groupe SQLI pour construire cette nouvelle expérience. Le Groupe met ainsi à la disposition de ces marques l'ensemble des moyens (marketing, conseil, technologiques) permettant de créer et d'enrichir l'expérience client au travers du digital : c'est la naissance de l'expérience connectée.

Au travers du plan Move Up 2020, SQLI veut ainsi devenir le partenaire de référence des grandes marques qui ont fait le choix du digital et de l'expérience client.

UNE FORCE DE FRAPPE DECUPLEE POUR DES DEPLOIEMENTS MASSIFS A L'INTERNATIONAL

Fort de ce retour d'expérience, SQLI a construit la feuille de route de son plan Move Up 2020 avec des cibles sectorielles soigneusement désignées. Cette analyse a permis de dresser une liste de secteurs stratégiques à haut potentiel pour SQLI parmi lesquels la Banque/Assurance, les Biens de consommation, le Luxe et les Smart Utilities.

Cette feuille de route sera mise en œuvre en capitalisant sur les fondamentaux nés du précédent plan stratégique Ambition 2016. Au cours des 3 dernières années, SQLI a construit un socle de développement international avec :

- **5 bases en Europe** au plus près des centres de décision des grandes marques en France, en Belgique, au Luxembourg, au Royaume-Uni et en Suisse ;
- **3 Innovative Service Centers** en France, en Afrique du Sud et au Maroc.

Ces Innovative Service Centers regroupent aujourd'hui plus de 500 experts des technologies digitales déployées en mode agile. L'objectif de SQLI est de doubler cette force de frappe en enrichissant chaque pôle de nouveaux talents et en créant un nouveau centre d'excellence en Inde. Globalement, le plan de développement du Groupe s'appuiera sur un renforcement des compétences internes et le passage de 2000 à 3000 talents.

CROISSANCE ANNUELLE A DEUX CHIFFRES DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET PLUS DE 12% D'EBITDA EN 2020

Après le plan Ambition 2016, dont l'objectif était de placer SQLI au cœur du jeu de la transformation digitale des entreprises et d'aligner ses ratios de performances financières sur les standards du secteur, le plan Move Up 2020 doit faire du Groupe un acteur de référence avec :

- **Une croissance annuelle moyenne supérieure à 10%** pendant toute la durée du plan ;
- **Une marge d'Ebitda¹ supérieure à 12%** à l'issue du plan (7% en 2015).

SQLI a choisi comme nouvel indicateur de performance opérationnelle l'Ebitda en raison de la volonté affirmée du Groupe de s'engager dans la construction d'actifs technologiques à forte valeur ajoutée dont les développements ont vocation à être capitalisés et amortis.

Ces objectifs sont fixés sur la base d'un développement essentiellement organique complété par des opérations ciblées de croissance externe. Au-delà, SQLI a vocation à jouer un rôle actif dans le mouvement de consolidation du secteur.

5 LEVIERS DE PERFORMANCE

Le Groupe a construit son ambition autour de 5 leviers de performance qui seront tous engagés dès 2016 :

- Le **mix stratégique** pour une meilleure connexion à la demande de nos clients et à leurs besoins. Le cœur de l'offre digitale doit progresser pour passer de 40 à 70% du chiffre d'affaires global ;
- L'**international** pour une connexion choisie aux meilleurs marchés, les plus profitables du digital. Le Groupe cible les marchés du Nord de l'Europe où les marges sont plus élevées ;
- L'**influence** pour une meilleure connexion aux clients stratégiques. Au travers de SQLI Consulting, le Groupe veut attirer et valoriser les leaders d'opinion pour établir des avant-postes et mieux piloter la relation client ;
- Les **compétences** pour une meilleure connexion au réel, aux véritables enjeux et challenges des clients. SQLI permettra aux grandes marques européennes de déployer leurs plateformes digitales à l'international via ses Innovative Service Centers nearshore et offshore ;
- L'**exécution** pour une meilleure connexion à l'excellence opérationnelle. Le Groupe continue de parfaire sa structure et son organisation pour la rendre encore plus performante et profitable.

Chacun de ces leviers doit apporter environ 1 point de marge d'Ebitda additionnel et compenser les investissements induits par la mise en œuvre de cette stratégie ambitieuse. L'augmentation attendue de la marge bénéficiaire sera donc générée par une évolution du mix des ventes (offres à plus forte valeur ajoutée dans des zones géographiques à plus forte marge) et par l'application des « bonnes pratiques » de gestion.

¹ Ebitda = résultat opérationnel courant + dotations nettes aux amortissements et provisions

UNE POLITIQUE DURABLE ET RESPONSABLE

Ces ambitions financières s'inscrivent dans une vision beaucoup plus large que la seule satisfaction des clients. L'entreprise SQLI souhaite ainsi poursuivre sa démarche durable et responsable vis-à-vis de :

- **Ses collaborateurs** en renforçant la marque employeur et l'adhésion aux valeurs (Creative Spirit, Commitment, Forward Thinking) pour s'imposer comme une Best place to work ;
- **Ses actionnaires** en maintenant la politique régulière de distribution de dividendes et en refusant toute opération financière non créatrice de valeur ;
- **Son environnement** au travers notamment du programme SQLI for Good ! initié en partenariat avec l'ONG Live for Good (mécénat de compétence, mentoring, incubation).

SQLI publiera son chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2016, le 28 juillet prochain, après bourse.

Recevez gratuitement toute l'information financière de SQLI par e-mail en vous inscrivant sur : www.actusnews.com

A propos du Groupe SQLI : Créé en 1990, SQLI est un groupe intégré de conseil et de service dédié à l'expérience connectée. Grâce au mariage de la technologie et de l'expérience client, le Groupe accompagne les marques de façon globale dans la conception, le déploiement international & l'animation de leurs plateformes omnicanal.

Les 2000 talents de SQLI sont basés au plus près des centres de décision de ses clients en France, en Belgique, au Luxembourg, au Royaume-Uni et en Suisse et dans des Innovative Service Centers en France, en Afrique du Sud et au Maroc.

Le Groupe SQLI a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 179 M€. Depuis le 21 juillet 2000, la société SQLI est cotée sur Euronext Paris (SQI).

CONTACT SQLI

NICOLAS REBOURS – DIRECTEUR FINANCIER – 01 55 93 26 00

CONTACTS ACTUS FINANCE & COMMUNICATION

JEROME FABREGUETTES-LEIB – RELATIONS INVESTISSEURS - 01 53 67 36 78 – JFL@ACTUS.FR

NICOLAS BOUCHEZ – RELATIONS PRESSE - 01 53 67 36 74 – NBOUCHEZ@ACTUS.FR