



# Actualisation des résultats du premier trimestre

Pour le trimestre se clôturant le 30 juin 2009

RealDolmen, prestataire unique et indépendant de solutions TIC et société de connaissance, annonce une actualisation de ses résultats pour le trimestre se clôturant le 30 juin 2009.

## Faits saillants

- *Baisse de 17,8% du chiffre d'affaires au premier trimestre par rapport à l'année dernière, en raison surtout des retards observés dans les décisions relatives aux produits d'investissement*
- *L'intégration de l'acquisition est désormais achevée, les synergies et les avantages d'un programme d'optimisation des coûts apparaissent comme prévu durant cet exercice comptable.*
- *Priorité en cours donnée à des acquisitions rentables, sur la base d'une solide position de trésorerie*

Bruno Segers, Chief Executive Officer de RealDolmen, commente :

«Au cours du premier trimestre de ce nouvel exercice, nous avons observé une poursuite de la tendance de l'année dernière, ce qui indique que le marché doit encore se stabiliser. Même si le ralentissement du chiffre d'affaires était prévisible, l'ampleur de ce ralentissement a dépassé les prévisions à cause de la faiblesse persistante de l'environnement macroéconomique. Dans notre parc de machines installées, nous avons été confrontés à une pression continue sur les prix et à une tendance des clients à réduire ou à retarder les projets existants. La baisse sensible des revenus générés par nos produits d'infrastructure confirme le fait que les nouveaux projets sont gelés alors que les entreprises se focalisent sur des économies à court terme.

« Pour le premier semestre, nous nous attendons à une confirmation de la réduction des revenus en base annuelle, qui aura dès lors un impact sur les résultats d'exploitation. Nous prévoyons que cet accès de faiblesse persistera au second trimestre, mais avec une légère amélioration par rapport au premier. Nos prévisions actuelles tablent sur un meilleur second semestre, avec un retour à de meilleurs résultats d'exploitation après la réorganisation de notre équipe de vente et grâce aux synergies qui commencent à se manifester à présent que l'intégration est achevée. Nous sommes confiants dans notre capacité de limiter l'impact sur nos marges parce que nous continuons à gérer rigoureusement notre base de coûts et parce que nous voyons se manifester les bénéfices de nos efforts d'optimisation. Malgré un environnement économique plus difficile, le processus d'intégration a été mené à bien avec succès et nous avons à présent mis sur pied une force de vente unique, organisée en fonction des segments du marché, qui nous permettra d'assurer une croissance organique grâce à des ventes croisées aux clients existants et à des gains plus rapides dans de nouveaux domaines ; la bonne santé de nos bilans et la vigueur du *cash flow* nous permettront de cibler des acquisitions sélectionnées avec soin, et de pouvoir ainsi renforcer notre portefeuille de solutions et / ou d'élargir notre couverture régionale au cours des 12 prochains mois ».

Pour plus d'information :

**RealDolmen**  
Bruno Segers, CEO

**Tel: +32 3 290 23 13**





## Chiffre d'affaires

Au premier trimestre, le chiffre d'affaires a reculé de 17,8% par rapport à l'année dernière. Cette baisse significative est due pour l'essentiel à l'impact de la crise économique et à un recul marqué dans le segment des produits d'infrastructure, ce qui confirme que les entreprises ont tendance à geler les nouveaux projets.

| Turnover per segment in €mio   | Q 1 2009/10   | Q1 2008/09    | Variance in % |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <i>Infrastructure products</i> | 16.135        | 22.571        | -28,5%        |
| <i>Professional services</i>   | 31.415        | 35.570        | -11,7%        |
| <i>Business Solutions</i>      | 9.146         | 10.863        | -15,8%        |
| <b>Total Group</b>             | <b>56.696</b> | <b>69.004</b> | <b>-17,8%</b> |

- **Infrastructure Products** : le chiffre d'affaires a reculé de 28,5% au premier trimestre, après les brillantes performances des trimestres précédents, ce qui reflète la tendance des clients à retarder les investissements dans les IT Datacenter en raison de la récession économique.
- **Professional Services** : le chiffre d'affaires a reculé de 11,7% par rapport à l'année dernière, ce qui est plus que les prévisions initiales du management, et peut être attribué à une réduction des activités de *sourcing*, à des cycles de vente plus longs en termes de renouvellement des contrats existants et à des baisses de prix sur les contrats pour les clients importants.
- **Business Solutions** : le chiffre d'affaires a reculé de 15,8%, ce qui est plus que les prévisions initiales du management, et est imputable en partie aux dépassements touchant certains projets mais aussi au moins grand nombre d'opportunités qui se présentent dans le climat économique incertain qui prévaut actuellement.

Les contrats et les clients évoqués ci-dessous figurent parmi ceux qui ont été obtenus dans un large éventail de secteurs au cours du premier trimestre :

- Pour **la Loterie nationale**, la qualité de la communication mail est essentielle. En utilisant l'approche Plan – Build – Operate de RealDolmen, nous avons défini un projet complet pour dupliquer et diffuser l'environnement MS Exchange dans deux endroits physiquement distants. La conception et la mise en œuvre sont en cours à l'heure actuelle. Le passage à un accord *Managed Services* est prévu plus tard cette année.
- La **Croix-rouge flamande** demandait un outil pour l'aider à gérer les activités organisées par les principales parties concernées, à savoir ses bénévoles et son propre personnel. Pour répondre à ce besoin, RealDolmen va créer une solution utilisant MS CRM. Cette solution permettra au personnel d'accéder seulement aux données concernant leur département local, alors que les volontaires seront en mesure de gérer leurs données via un portail en self-service.
- **Flamingo**, un grossiste du secteur FMCG, spécialisé dans les produits pour animaux de compagnie, élargit ses activités en construisant un nouvel entrepôt. L'entreprise y voit un catalyseur destiné à optimiser l'ensemble de ses processus logistiques. RealDolmen travaillera avec Flamingo pour aider à définir les optimisations et à les traduire en une série de changements qui seront alors mis en œuvre dans la solution *Real Applied Wholesale ERP* développée par RealDolmen et actuellement utilisée chez Flamingo.

## Situation financière

Notre position de trésorerie s'est encore améliorée depuis mars 2009 en dépit de la baisse des cash-flows d'exploitation dans un contexte de réduction des fonds de roulement liée à la baisse des niveaux d'activité dans l'environnement macroéconomique morose actuel.

## Avancement de l'intégration

Conformément à notre modèle de source unique, nous disposons à présent d'une force de vente intégrée, organisée en fonction des segments du marché et capable de vendre à la fois des solutions d'infrastructure et des solutions d'application. Cela facilitera les ventes croisées aux clients existants et raccourcira le cycle de vente pour acquérir de nouveaux clients.

La migration vers une plate-forme administrative unique réalisant l'intégration totale des opérations et la convergence des TIC internes (logiciels, infrastructure et communication) s'est achevée comme prévu et entraînera de nouvelles synergies lors du présent exercice.



Nous sommes aussi dans les temps concernant la poursuite de l'optimisation de nos coûts et de nos processus internes et nous en verrons les premiers bénéfices durant le présent exercice. Dans le cadre de ce programme d'optimisation, nous avons décidé de sous-traiter à TechData le transport et la logistique relatifs à nos produits d'infrastructure. TechData possède une solide réputation et distribue les produits les plus importants, en volume et en valeur. Ce partenariat permettra à RealDolmen de vendre et de commercialiser les produits adéquats dans le cadre de notre portefeuille à source unique, tandis que TechData assurera toutes les opérations *back office* afférentes. Une telle mesure nous aidera à réduire les coûts des transports et de la logistique et à nous concentrer sur l'exécution des ventes, en nous centrant davantage encore sur le client et en parvenant à une productivité plus élevée.

## Perspectives

Depuis la publication de nos résultats préliminaires, en mai 2009, l'environnement des affaires ne s'est pas amélioré. A ce moment-là, nous avons annoncé que nous nous attendions à voir la baisse du chiffre d'affaires observée au 4<sup>e</sup> trimestre se poursuivre pendant deux trimestres encore ; or, même si ce ralentissement du chiffre d'affaires était prévu, son ampleur a dépassé nos prévisions, en raison de la faiblesse persistante de l'environnement macro-économique.

En termes d'activité durant les neuf prochains mois, et en examinant chacun de nos trois départements, nous prévoyons que nos clients postposeront leurs investissements dans les produits d'infrastructure et donc une baisse du chiffre d'affaires. S'agissant des Professional Services, nous prévoyons une poursuite de la pression sur les prix, en raison des surcapacités actuelles dans le secteur des TIC, tant que l'économie ne repart pas à la hausse. Pour les Business Solutions, nous nous attendons à ce que nos clients postposent leurs projets de développement tant que la visibilité des perspectives économiques ne s'améliore pas.

Nous prévoyons dès lors que durant le premier semestre, nous serons encore confrontés à une baisse de nos revenus en base annuelle, qui aura dès lors un impact sur les résultats d'exploitation. Nous prévoyons que cet accès de faiblesse persistera au second trimestre, mais avec une légère amélioration par rapport au premier. Nos prévisions actuelles tablent sur un meilleur second semestre, avec un retour à de meilleurs résultats d'exploitation après la réorganisation de notre équipe de vente et grâce aux synergies qui commencent à se manifester à présent que l'intégration est achevée.

La solidité de notre position de marché, la bonne répartition de nos clients dans un certain nombre de secteurs, le renforcement de notre offre de produits et notre force de vente totalement intégrée expliquent pourquoi nous croyons pouvoir gagner des parts de marché pendant le deuxième semestre de cet exercice. La baisse du chiffre d'affaires mettra sous pression nos marges REBIT pour l'ensemble de l'exercice, mais nous nous attendons aussi à voir les effets des synergies générées par notre intégration et de nos efforts d'optimisation, ce qui devrait largement limiter l'impact sur nos marges.

Compte tenu de la force de notre position de trésorerie et de notre *leadership* sur le marché, nous croyons que RealDolmen continue d'être bien placé pour relever les défis d'une des pires récessions économiques de l'histoire.

### **Fair view statement du management de la société**

Nous soussignés, Ashley Abdo (Gores Technology Ltd. London, Küssnacht branch), Président du Conseil d'administration, Bruno Segers (BVBA All Together), Managing Director (CEO) et Jos Nyns, CFO, déclarons qu'à notre connaissance, la présente note d'actualisation offre un tableau exact des événements significatifs survenus entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 juin 2009 et de leur impact financier.

### **Calendrier financier**

|  |                  |
|--|------------------|
| Assemblée annuelle des actionnaires                | 9 septembre 2009 |
| Résultats à la fin du premier semestre             | 20 novembre 2009 |
| Actualisation au terme du 3 <sup>e</sup> trimestre | 12 février 2010  |

### **Pour plus d'informations :**

Visiter notre site Internet [WWW.REALDOLMEN.COM](http://WWW.REALDOLMEN.COM)

ou contacter :

**Thierry de Vries**

**Financial Dynamics**



Secretary-general

TEL.: +32 2 362 55 55

FAX: +32 2 362 55 99

[thierry.devries@realdolmen.com](mailto:thierry.devries@realdolmen.com)

Juliet Clarke / Haya Chelhot / Emma Appleton

TEL.: +44 20 7831 3113



---

### A propos de **RealDolmen**

RealDolmen est un prestataire unique et indépendant de solutions TIC et une société de connaissance comptant plus de 1900 professionnels très compétents dans le domaine informatique et plus de 1000 clients dans le Benelux et en France. La société offre des solutions TIC novatrices, efficaces et fiables, ainsi que des services professionnels destinés à aider ses clients à réaliser leurs objectifs en optimisant leurs opérations.