

Mesdames, Messieurs, Cher(e)s Actionnaires,

Le Conseil d'Administration du 25 avril dernier a arrêté les comptes de l'exercice 2007 clos le 31 décembre dernier.

Comme annoncé, le résultat net de cet exercice laisse apparaître une perte de 3.534.795,56 € pour un chiffre d'affaires de 22.135.246,66 €

Ce chiffre d'affaires est très sensiblement inférieur aux prévisions que nous avons établies en début d'année à savoir 24,3 M€. Cette baisse de chiffre s'est concentrée sur le second semestre de l'année 2007, et porte plus particulièrement sur les contrats de maintenance non forfaitisés (au call) et sur certains déploiements prévus en fin d'année qui ont été reportés.

L'analyse des charges d'exploitation quant à elle montre que nous en avons désormais une bonne maîtrise, malheureusement insuffisamment couvertes par le manque de volume.

Par ailleurs, et comme nous l'avons déjà annoncé, la profonde restructuration organisationnelle menée avec les difficultés corrélées a contribué à la perte de trois contrats de maintenance structurant pour l'entreprise. Afin de compenser ces pertes de revenu, EFS a décidé dès décembre 2007 de se redimensionner au travers d'un plan social qui a amené à 77 suppressions de postes et a ainsi abaissé sensiblement le point mort.

De ce fait, le résultat 2007 intègre l'ensemble de ces éléments, à savoir :

- La perte opérationnelle de l'exercice résultant du manque de volume : 1 763 902 €
- La perte exceptionnelle et la provision liées à la restructuration des effectifs : 1 063 000 €
- Une provision pour dépréciation du fond de commerce pour : 560 000 €

Au-delà de l'ajustement des effectifs, les économies entreprises au cours de 2007 et déjà évoquées précédemment porteront leur plein effet sur l'exercice 2008, savoir :

- Le transfert du siège social,
- La réduction du parc véhicules,
- L'optimisation de la gestion des achats, de la sous traitance et des stocks.

Depuis le début de l'année, nos efforts commerciaux sont soutenus, le carnet de commande restant encore à compléter.

A court terme les efforts sont concentrés sur des appels d'offre d'installation et de déploiement afin de générer un chiffre d'affaires immédiat.

A moyen terme nous avons lancé un large travail de prospection propre à assurer une progression sensible du chiffre d'affaires dès 2009.

J'aurai l'occasion de présenter l'ensemble de nos actions plus largement lors de la prochaine assemblée générale qui se tiendra le 17 juin et à laquelle vous allez être invités dans les prochains jours.

Enfin, courant janvier j'ai pris vis-à-vis de vous un engagement d'information plus fréquent qu'en 2007, et pourtant je suis resté particulièrement silencieux encore durant ces quatre derniers mois.

Dans les circonstances actuelles je comprends que chacun d'entre vous ait besoin d'être légitimement renseigné sur l'évolution de l'entreprise.



Nos principaux clients nous font confiance et je les en remercie tous vivement. A titre d'exemple, je vous propose d'ailleurs de prendre connaissance de l'opinion d'Etienne Bertin le Directeur de l'Organisation des Systèmes d'Information de la FNAC pour qui nous assurons la maintenance nationale de tous les magasins depuis 12 ans.

« Easy Field Services est notre prestataire de maintenance de biens informatiques et TPV. Nous lui renouvelons régulièrement notre confiance, accordée après un appel d'offres élargi qu'ils ont remporté pour 4 raisons principales :

- *la taille de la structure, totalement adaptée aux besoins de la FNAC,*
- *la capacité à traiter l'ensemble des matériels concernés, soit 2 500 équipements informatiques, et 1 700 TPV (Terminaux Points de Vente),*
- *leur couverture géographique qui correspond aux sites à gérer (77 magasins répartis dans la France entière, sans compter nos sites centraux, entrepôts...),*
- *enfin leurs compétences terrain sont celles qui répondent parfaitement à la physionomie du parc à traiter.*

Leur réactivité est celle dont nous avons besoin, à J+1 en temps normal. En décembre, le service est évidemment adapté au poids des ventes sur cette période, clé pour notre Groupe. Des conditions particulières ont également été mises en place dans le cas des magasins ouverts le dimanche, comme sur les Champs Elysées par exemple.

Au total, cinquante techniciens sont opérationnels pour la FNAC, et interviennent en moyenne de l'ordre de 6000 fois en une année. »

Etienne BERTIN

Je vous remercie de votre confiance et vous prie de croire Mesdames, Messieurs, Cher(e)s actionnaires à l'expression de mes sentiments dévoués.

Alain DEMORY
Président Directeur Général

PS : Pour mieux vous répondre, Victoria POLY est désormais à votre écoute à compter de ce jour pour recevoir et traiter vos demandes ou questions : vpoly@easy-field.com