

Lors de sa dernière réunion, le Conseil d'Administration de De Rouck Geomatics a approuvé le plan stratégique développé par Jean Gabriel.

Le nouveau plan stratégique s'articule autour de cinq axes.

- le développement des marchés en forte croissance, issus du suivi et de la gestion des biens et des personnes (Mobile Asset Management) ;
- la restructuration des activités traditionnelles de vente aux particuliers afin de mieux les adapter au marché ;
- la poursuite du développement des activités de vente de produits personnalisés pour les entreprises ;
- la cession ou l'arrêt de certaines activités marginales ou non-rentables pour focaliser les ressources sur les activités de croissance ;
- enfin, une diminution stricte des coûts passant par une réorganisation et une simplification des structures.

Jean Gabriel, CEO, déclare « les perspectives de développement des nouveaux marchés sont intéressantes et les fondamentaux de la croissance sont présents dans ces marchés. L'offre produits développée par De Rouck Geomatics est très attractive à cet égard. C'est maintenant qu'il convient de saisir les opportunités. Si les perspectives de marchés se réalisent de la manière prévue et permettent l'application du plan dans les délais prévus, l'entreprise devrait retrouver un EBIT à l'équilibre et un bénéfice net positif pour 2008. En effet, bon nombre de mesures à mettre en oeuvre cette année ne feront ressentir leurs effets qu'en 2008. Toutefois le retour à l'équilibre opérationnel (EBITDA) est un objectif de 2007. »

Patrice le Hodey, Président, déclare « le plan développé par Jean Gabriel doit permettre à De Rouck Geomatics de réussir sa stratégie de croissance dans les nouveaux métiers. J'ai pleine confiance en lui ainsi que dans les équipes du groupe pour mener à bien son implémentation. »

De façon plus détaillée le plan s'articule comme suit :

Premier axe

De Rouck Geomatics entend se concentrer sur le développement des marchés en forte croissance que sont les produits et services basés sur la localisation et le suivi de biens et personnes.

Il s'agit d'une part de systèmes permettant une meilleure gestion des véhicules et du personnel grâce à leur suivi, et à l'intégration des données récoltées dans les systèmes de gestion des entreprises, afin de faciliter notamment la facturation, le suivi client et la gestion des prestations sociales (Mobile Asset Management).

D'autre part, cela regroupe les services d'assistance et d'alarme pour les personnes qui pourront être localisées en cas de problèmes ou d'autres

événements demandant la mise en route d'une assistance. Il s'agit de personnes mobiles ou fragilisées et des travailleurs isolés ou mobiles, susceptibles d'avoir un besoin d'assistance urgente. Ces services seront dans un premier temps orientés vers les entreprises, les collectivités et leurs travailleurs.

L'acquisition en octobre 2006 de la société IPartner et de son logiciel est un élément fondamental pour cette stratégie.

Deuxième axe

L'activité traditionnelle de ventes de cartes et atlas au grand public sera réadaptée à l'évolution des conditions du marché actuel et futur.

D'une part, la gamme de produits sera modifiée par une simplification de la gamme de produits traditionnels, entraînant une diminution des coûts, et par la création d'une nouvelle gamme de produits orientés loisirs et tourisme afin d'élargir le marché.

D'autre part les structures commerciales et de production seront adaptées pour tenir compte rapidement des ces évolutions.

Troisième axe

De Rouck Geomatics commercialise directement aux entreprises des produits sur mesure, qu'ils soient cartographiques ou autres. Cette activité continuera à être développée en poursuivant son expansion vers les marchés limitrophes et en élargissant la gamme des produits proposés.

Quatrième axe

Pour se focaliser sur les activités essentielles, le Groupe va abandonner ou céder certaines activités marginales ou non-rentables. Dans ce cadre, le développement et la commercialisation des systèmes de navigation GPS seront abandonnés.

Cinquième axe

Ce dernier axe se fonde sur la mise en place d'une politique de diminution stricte des coûts pour permettre d'atteindre l'équilibre des résultats opérationnels (EBITDA) au cours de 2007.

Cette politique entraîne une rationalisation et une simplification de la structure du groupe et de ses activités, afin d'optimiser la gestion et l'utilisation de ses ressources humaines, techniques et financières.

Bon nombre de mesures à mettre en oeuvre cette année ne feront ressentir leurs effets qu'en 2008.

Les informations comptables du communiqué n'ont pas été vérifiées par le commissaire.

Contact :

Jean Gabriel : 070.222.777 et 0475.960.089
j.gabriel@derouckgeomatics.com



A propos de De Rouck Geomatics

La société De Rouck Geomatics est née de la fusion de la société De Rouck, leader belge depuis 1928 sur le marché de la cartographie, tant sur support papier qu'électronique, avec notamment des produits et services issus des nouvelles technologies de localisation (appareil GPS, banques de données cartographiques digitales) et de la société Geomatics, active depuis 2003 dans les systèmes de gestion de flotte de véhicules professionnels, dans les systèmes de localisation de travailleurs isolés, dans la téléphonie mobile et dans les applications géolocalisées sur le web.

De Rouck Geomatics se positionne ainsi dans les nouveaux métiers liés à la géolocalisation privée et professionnelle, métiers à forte croissance et à rentabilité intéressante. tout en poursuivant et diversifiant ses activités cartographiques où elle a une position de leadership incontestable sur le marché belge.

De Rouck Geomatics est cotée sur Alternext depuis juillet 2006 sous le ticker ALROU.