

# Table des matières

## A Le Groupe Proximedia

- 1 Stratégie
- 2 Historique : “Si tu ne viens pas à Internet”
- 3 La structure et les filiales
- 4 Les activités de Proximedia
  - 4.1 Description de l’activité
  - 4.2 L’implantation – Les infrastructures
- 5 La clientèle
- 6 les autres acteurs du marché
- 7 Les produits spécifiques proposés par Proximedia
  - 7.1 Les ordinateurs
  - 7.2 Le développement de sites Web personnalisés
  - 7.3 Les modules de gestion interactifs
  - 7.4 Les informations statistiques
  - 7.5 Le logiciel Dataprotex
  - 7.6 Les sites Web du groupe Proximedia
- 8 Le Marketing
- 9 Organisation interne du groupe Proximedia
  - 9.1 Le Conseil d’administration
  - 9.2 Comité exécutif du groupe Proximedia
  - 9.3 La direction opérationnelle
  - 9.4 Les collaborateurs
- 10 Fournisseurs et sous-traitance
- 11 Investissements, recherches et développements
- 12 La situation actuelle et le potentiel de développement

## B Rapport de gestion du groupe Proximedia et de Proximedia SA

1. Introduction
2. Modèle de distribution
3. Evolution des affaires, des résultats, de la situation des entreprises du point de vue du groupe « Proximedia »
4. Evolution des affaires, les résultats, la situation de l’entreprise Proximedia SA
5. Principaux risques et incertitudes
6. Evolution et perspectives pour le groupe « Proximedia »
7. Evolution et perspectives pour la SA Proximedia
8. Recherche et développement
9. Événement important survenu après la clôture
10. Personnel et environnement
11. Prestations hors mandat du commissaire
12. Rachat d’actions propres
13. Article 523 du code des sociétés
14. Proposition d’approbation des comptes et d’affectation du résultat de la SA Proximedia

## C Données financières

# A Le Groupe Proximedia

## 1 Stratégie

### Vision

« L'Internet a un nom ». Il n'existe actuellement qu'une seule entreprise en Belgique capable d'offrir à ses clients tous les services liés à Internet, allant de la mise à disposition d'ordinateurs performants jusqu'à la création de sites Web personnalisés, en passant par la connexion, la gestion d'adresses E-mail ou de noms de domaine, la protection des données, l'assistance permanente, la réparation du matériel, le dépannage sur place ou encore le renouvellement périodique des équipements pour pouvoir suivre les évolutions technologiques.

### Principes

L'informatique et Internet doivent être à la portée de tous les acteurs économiques, et notamment de toutes les PME, ceci dans le cadre de services d'une qualité professionnelle irréprochable.

### Objectifs

Pour Proximedia, la satisfaction de chaque client est autant un objectif premier qu'un moteur. Entre le matériel et les sites commercialisés au début de l'entreprise et l'étendue de l'offre aujourd'hui, il est à peine possible de comparer.

A titre exemplatif, ce fut afin de toujours rencontrer les besoins des clients que Proximedia a :

- Conclu des accords avec TOSHIBA, grâce auxquels 90% des ordinateurs commercialisés aujourd'hui sont des modèles portables haut de gamme
- Développé des modules de gestion de sites Web multipliant les possibilités d'utilisation
- Conçu son propre logiciel de sauvegarde de données via Internet
- Créé un moteur de recherche
- Imaginé une unité d'information statistique permettant à chaque client d'obtenir des données précises relatives à la fréquentation de son site Internet
- Acquis une société qui lui donne accès et maîtrise aux hébergements de site et aux connexions Internet ADSL

Cette politique volontariste explique non seulement une croissance permanente, avec aujourd'hui près de 10.000 clients, mais également un taux de renouvellement de contrats en progression constante.

Une entreprise ne vit que grâce à ses clients et ils constituent donc notre première préoccupation.

Proximedia entend cependant assumer ses responsabilités à l'égard de ses principaux partenaires et en particulier :

- Le personnel : Entreprise jeune, Proximedia occupe un personnel dont l'âge moyen n'est que de 33 ans. Il n'est pas si difficile de trouver de l'emploi pour les jeunes mais il faut leur donner leur chance, leur offrir la possibilité d'évoluer avec l'entreprise et d'y puiser une vraie confiance.
- Les actionnaires : Choisir Proximedia doit être pour chacun de nos actionnaires un choix aussi sain que rentable.
- Les financiers : Ils nous donnent le carburant qui alimentent le moteur de notre croissance et, à ce titre, constituent des partenaires privilégiés.

## **Orientation**

La politique de Proximedia a fait la preuve de son efficacité. La poursuite de notre développement s'appuiera sur des concepts solides que sont :

1. Disposer d'une offre de services complète, en évolution avec son temps, recherchant l'innovation et nous permettant de présenter à chaque client tous les produits et prestations nécessaires pour profiter pleinement de l'informatique et d'Internet.
2. Poursuivre une commercialisation dynamique, par le biais d'une équipe de vendeurs motivés et performants. Il ne faut pas attendre d'un commerçant ou du titulaire d'une profession libérale dont l'emploi du temps est déjà surchargé qu'il fasse les démarches. Il convient au contraire d'aller à sa rencontre, de le retrouver dans son cadre de travail, de lui présenter nos réalisations, nos possibilités, nos acquis au moment qui lui convient le mieux avec un minimum de perte de temps pour lui.
3. Procéder à des opérations de croissance externe par le biais d'acquisition d'autres sociétés offrant pour nous une réelle valeur ajoutée.
4. Rester très compétitif dans nos prix et nos formules de financement.
5. Poursuivre le développement du groupe en Europe, ce qui devrait concrètement se traduire en 2006 par un ancrage de plus en plus marqué aux Pays-Bas et par une extension progressive en France.
6. Etendre la notoriété du groupe et envisager de nouveaux partenariats, favorables à nos clients.

## 2 Historique : « Si tu ne viens pas à Internet.... »

Comment tirer tout le profit possible des nouvelles technologies lorsqu'on n'est pas soi-même féru d'informatique ? Où trouver le temps de prendre contact avec les différents fournisseurs des services nécessaires ? Comment répondre lorsque le « Provider » déclare que le problème auquel on est confronté provient de « l'hébergeur » qui lui-même dénonce la « configuration du PC » ? Où trouver le financement de ces investissements ? A qui demander de l'aide lorsque plus rien ne fonctionne ?

La grande difficulté est que la satisfaction des différents besoins d'un utilisateur implique généralement l'intervention de pas moins de quatre vendeurs ou fournisseurs de services différents. Il conviendra en effet que l'acteur économique qui est décidé à s'équiper :

- S'adresse à un vendeur ou à un bailleur de matériel informatique, comprenant hardware et software
- Souscrive à un abonnement relatif à une connexion Internet
- Confie à une société spécialisée la conception, le développement et l'hébergement de son site Web
- Essaye d'obtenir un contrat de service après-vente ou d'entretien auprès d'une société informatique, afin qu'elle se charge du dépannage en cas de petits ou de gros problèmes avec le matériel.

Les grandes entreprises peuvent se permettre de confier à l'un de leurs employés, de préférence informaticien, le soin de choisir, coordonner, superviser .....avec le risque de devenir très dépendant de cet employé-informaticien qui sera rapidement le seul à maîtriser tous les paramètres.



Quelle solution envisager pour les simples commerçants, les titulaires de professions libérales et la plupart des PME ?

Grandes, moyennes, petites ou toutes petites entreprises, si vous ne pouvez pas aller vers Internet .....laissez donc Internet venir vers vous ! Mieux, laissez donc venir vers vous une entreprise unique offrant à elle seule l'ensemble des services nécessaires pour mettre réellement Internet et les sites Web à la portée de tous !

Cette idée, théoriquement simple, est à l'origine de la création à l'initiative de Fabrice Wuyts et d'Eric Glachant de la S.A. Proximedia Belgium, fondée le 25 juillet 1998. L'objectif de cette nouvelle société sera de se doter des moyens humains et technologiques requis pour pouvoir apporter à ses clients tout ce dont ils ont besoin pour être équipés en informatique, avoir accès à Internet, disposer d'un site Web présentant l'activité économique du client concerné et bénéficier d'une assistance aussi complète que possible pour utiliser au mieux ces différents outils.

Pour éviter de surcroît à ces clients de devoir déboursier des sommes importantes au jour de l'acquisition des services, Proximedia Belgium choisira d'offrir son intervention dans le cadre de contrats d'abonnement de 48 mois ne donnant lieu qu'au paiement d'une redevance mensuelle raisonnable pendant toute la durée du contrat.

Pour faciliter cet aspect de l'activité, Fabrice Wuyts et Eric Glachant prendront également l'initiative de créer, le 3 septembre 1998, la S.A. Proxirent qui se spécialisera dans la location d'équipement professionnel et la gestion de contrats.

Par le biais des contrats d'abonnement ainsi proposés, le client souscrit auprès de ce seul interlocuteur qu'est la société Proximedia Belgium à quatre services différents que sont :

- La mise à disposition d'un ordinateur performant, susceptible en outre aujourd'hui d'être remplacé tous les deux ans sur demande de l'abonné. À l'heure actuelle, la possibilité est de surcroît offerte aux nouveaux abonnés de choisir entre un ordinateur de bureau ou un ordinateur portable haut de gamme de marque Toshiba.



- La création et l'hébergement d'un site Internet. L'offre standard est un site de dix pages, susceptible de faire l'objet de trois adaptations par an. L'offre maximale est... quasiment sans limite car aujourd'hui presque tout est envisageable.

- La fourniture de services Internet tels que la connectivité, la gestion des noms de domaine, la gestion sécurisée des adresses e-mail et la protection des données



- Différents services complémentaires et extrêmement utiles tels une formation de base du personnel utilisateur, une assistance permanente par téléphone pour le moindre problème, la réparation du matériel ou encore le dépannage sur place.



L'activité commerciale de Proximedia Belgium débutera en septembre 1998 et les premiers contrats d'abonnement seront signés et mis en service dès le mois d'octobre 1998. Les démarches sur le terrain confirmeront très rapidement l'existence d'un réel besoin de bénéficier des services d'un seul interlocuteur capable de fournir l'ensemble des prestations nécessaires.

D'emblée, Proximedia Belgium mettra l'accent sur un service de proximité offrant des réponses personnelles et humaines aux différents clients. C'est ainsi que la promotion des activités de Proximedia Belgium sera avant tout assurée par des équipes de commerciaux qui prennent contact avec les clients potentiels et font la démarche de se présenter chez eux afin de leur expliquer le concept proposé, de montrer des exemples de réalisations déjà effectuées et de rechercher le type de solution qui conviendra le mieux aux besoins.

Dès fin décembre 1998, soit après à peine quatre mois d'activité effective, le chiffre de 157 abonnés est déjà atteint. Un an plus tard, soit fin décembre 1999, le cap des 2500 abonnés est franchi.

Le neuf décembre 1999 est créée la société Proximedia S.A., par apport des actions des sociétés Proximedia Belgium et Proxirent S.A. L'objectif de ce nouveau Holding sera de centraliser au mieux les activités de ces deux sociétés et de servir de base à un développement européen du concept « Proximedia ». Le même jour, la banque DEGROOF entre dans le capital de PROXIMEDIA S.A. à hauteur de 10% lors d'une augmentation de capitale qui lui est réservée.

Dès le mois de janvier 2000 sont créées la société de droit français Proximedia France S.A. et la société de droit allemand Proximedia Deutschland, dans lesquelles Proximedia S. A. détient 80 % du capital.

En avril 2000 sera à son tour créée la société de droit néerlandais Proximedia Nederland B.V.

Il apparaîtra assez rapidement que les marchés allemands et français offrent de belles perspectives mais qu'il est extrêmement difficile de trouver des managers ayant les compétences à la fois commerciales, techniques, administratives et financières requises pour assurer le développement d'une entreprise offrant les différents services inclus dans le concept de «Proximedia».

Dans ces conditions, il fut décidé dans le courant de l'année 2002 de suspendre le développement des activités commerciales de la société de droit français Proximedia France et de promouvoir le concept «Proximedia» en France par le biais de la mise en place progressive d'un réseau de distributeurs.

Par ailleurs, la société de droit allemand Proximedia Deutschland fut, elle, entièrement cédée en juin 2002.

Les activités de la société de droit néerlandais Proximedia Nederland se poursuivent de manière positive, quoi que prudente, mais ce n'est pas un hasard si la direction en est assurée par un Belge, formé au concept « Proximedia » au sein de la société Proximedia Belgium.

Outre la mise en place de structures destinées à faciliter le développement européen du groupe, la société Proximedia S.A. œuvra au développement ou à l'acquisition des outils nécessaires pour améliorer sans cesse le service aux clients.

- C'est ainsi qu'en octobre 2000 fut lancé le portail [www.proximedia.com](http://www.proximedia.com) qui comprenait un nombre important d'informations de différentes natures susceptibles d'être utiles aux clients et qui, surtout, disposait d'un moteur de recherche performant permettant de retrouver suivants différents mots clés, dont le secteur d'activité et la localisation, les différents abonnés.
- A partir de l'année 2002, il devint systématique de proposer aux abonnés de choisir entre un PC de bureau et un PC portable de la marque Toshiba, société avec laquelle un accord fut conclu dans cette optique.
- Grâce au financement en interne de recherches et de développement, des sites Internet plus complexes et plus riches purent être développés à partir de 2002. Un partenariat fut en outre signé avec la société de cartographie De Rouck grâce auquel un plan d'accès aux lieux apparaît sur tous les sites Internet des abonnés de Proximedia.
- En mars 2003, Proximedia signait un autre accord de partenariat, cette fois avec l'annuaire électronique [www.infobel.be](http://www.infobel.be), afin de permettre aux abonnés d'être renseignés prioritairement en cas de recherche sur cet annuaire, ceci avec renvoi vers leur site Internet.

Au 31 décembre 2003, le groupe Proximedia franchissait la barre des 9.500 abonnés.

Le dynamisme du groupe ne passa pas inaperçu, à tel point que la filiale Proximedia Belgium fut élue en mars 2004, dans le cadre d'une initiative créée par le magazine Trends Tendances, «ambassadrice des gazelles bruxelloises» dans la catégorie PME, titre qui lui fut attribué en qualité de petite entreprise ayant son siège social à Bruxelles et qui a connu la plus forte croissance en termes de chiffre d'affaires, d'effectifs et de valeur ajoutée entre 1998 et 2002.



Le mois suivant, soit en avril 2004, Proximedia procédait à l'acquisition de la SPRL Horus, société spécialisée dans le développement d'applications Internet pour les moyennes et grandes entreprises. Horus compte parmi sa clientèle quelques références intéressantes telles le Gouvernement Wallon, le Cefora, Technofutur 3, les sociétés Eurogentec, Merck Generics ou encore le groupe Ronveaux.

En octobre 2004, Proximedia était sélectionnée parmi les six finalistes au concours de «l'entreprise de l'année 2004 » organisé par Ernst & Young, en collaboration avec le journal l'Echo, Fortis Banque et un canal Z.



Début 2005, Proximedia S.A procédait à l'acquisition de 80 % des actions de la société Online Internet S.A, titulaire notamment de la marque « ONLINE Internet » et propriétaire de la plupart des actifs de l'ancienne société Ion-IP Belgique. Cette dernière société offrait à ses clients des services dans la fourniture et la gestion des environnements Internet, l'hébergement, les connexions Internet et les réseaux, ou encore l'intégration de la téléphonie.



Grâce à cette dernière acquisition, Proximedia a non seulement étendu son portefeuille client et acquis la possibilité d'exploiter la marque « On line » mais, en outre, la qualité technologique du matériel dont Online Internet est propriétaire a permis à cette société de passer au statut de réel « Internet Service Provider ». Grâce à cette nouvelle filiale, les sociétés du groupe Proximedia ont étendu la gamme de leurs produits dans le domaine de la fourniture et de la gestion des environnements Internet, pouvant à présent proposer à leurs clients des formules d'hébergement (Colocation, Housing et Hosting), des connexions Internet ADSL ou encore de nouvelles formules dans le domaine de la sécurité et de la gestion des performances.

Cette acquisition répond à nouveau au souci constant de permettre à chaque abonné, quel que soit le niveau d'exigence de celui-ci, de n'avoir qu'un seul interlocuteur pour l'ensemble des services dont il a besoin dans le secteur de l'informatique et de l'Internet.

Sans compter les 5.000 clients de la société Online Internet, le groupe Proximedia atteignait au 31 décembre 2005 un nombre de plus de 10.600 abonnés.



### 3 La structure et les filiales

Le capital de la société Proximedia S.A. est actuellement détenu à 62,12 % par la société Cybermedia Group, à 9,42 % par Degroof Corporate Finance S.A., à 10,50 % par le public et à 17,96 % par le management.

Son rôle est avant tout de coordonner les activités des différentes filiales et de favoriser le développement de celles-ci grâce à des investissements en recherche ainsi que par le biais d'acquisition de nouvelles sociétés présentant un savoir-faire ou un apport matériel complémentaire. Elle sert également de centrale d'achat et encourage certaines économies d'échelle.

Ses filiales sont :

**PROXIMEDIA Belgium S.A.** Filiale à 100 %, cette société est la plus ancienne du groupe. Avec 8.473 abonnés au 31 décembre 2005, elle commercialise le concept « Proximedia » sur le marché belge depuis septembre 1998.

**PROXIRENT S.A.** Filiale à 99,82 % fondée en août 1998, elle est spécialisée dans la location d'équipement et la gestion administrative de contrats. Elle gère ainsi une partie du portefeuille client de la société Proximedia Belgium. Le refinancement des contrats de location ainsi gérés s'effectue en majeure partie auprès de la filiale de leasing du groupe Dexia. Compte tenu toutefois des difficultés récurrentes pour les PME d'avoir accès au financement et d'une capacité d'autofinancement en nette augmentation dans le chef de la société Proximedia Belgium, la société PROXIRENT n'a plus acheté de nouveaux contrats depuis 2004. Compte tenu de cette situation, il n'est pas exclu que la société PROXIRENT perde une partie de son utilité sur la Belgique et qu'elle soit amenée à terme plus ou moins bref, soit à fusionner avec sa société soeur Proximedia Belgium, soit à réorienter ses activités pour favoriser plus directement le développement européen du groupe.

**PROXIMEDIA Nederland B.V.** Filiale à 90,02 % fondée en avril 2000, elle commercialise le concept « Proximedia » sur le marché hollandais, avec 1.591 abonnés au 31 décembre 2005.

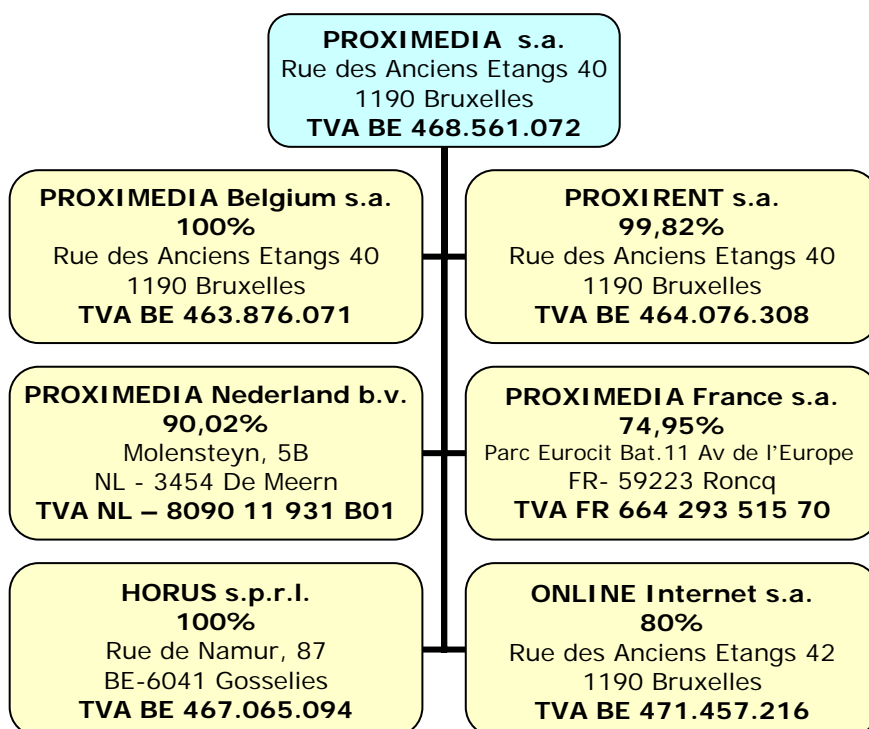
**PROXIMEDIA France S.A.** Filiale à 74,95 % fondée en janvier 2000, elle coordonne la commercialisation du concept « Proximedia » sur le marché Français via un réseau de distribution indirecte avec un peu plus de 200 abonnés au 31 décembre 2005. Elle a ouvert une première agence à Lille en janvier 2006, avec la ferme intention de poursuivre son implantation progressivement sur le marché français par l'ouverture d'autres agences.

**HORUS S.P.R.L.** Filiale à 100 % acquise en avril 2004, il s'agit d'une société principalement active en Wallonie qui dispose d'un portefeuille d'environ 350 clients de la catégorie des moyennes et grandes entreprises, jouissant d'une bonne notoriété tant dans le secteur privé que public. Son acquisition a permis de toucher d'autres acteurs économiques que ceux auxquels s'adresse habituellement le groupe Proximedia, tout en accédant à de nouvelles technologies de développement utilisées dans le cadre de ces contrats.

**ONLINE INTERNET S.A.** Filiale à 80 %, elle fournit des services d'hébergement, de connexions Internet et de développement de réseau, d'intégration de la téléphonie, de données et de vidéo/multimédia. Cette société est devenue propriétaire de la plupart des actifs rachetés auprès de la société Ion-IP Belgique, plus connue sous la marque ONLINE Internet. Cette filiale permet à Proximedia S.A. de passer au statut de réel « Internet Service Provider » grâce au fait notamment que Online Internet dispose de son propre DataCenter. Une offre de connexion ADSL professionnelle fait notamment désormais partie des services proposés.

Au 31 décembre 2005, Online Internet comptait plus de 5.000 clients abonnés.

L'organigramme du groupe se présente comme suit :



## 4 Les activités de Proximedia

### 4.1 : Description de l'activité

L'idée à la base du développement du concept « Proximedia » est donc d'offrir notamment aux « petites structures » que sont les commerçants, les titulaires de professions libérales et les PME, un interlocuteur unique qui soit capable de leur proposer les quatre services indispensables pour être informatisé et avoir accès aux avantages d'Internet, à savoir :

- La mise à disposition d'un ordinateur performant, susceptible en outre aujourd'hui d'être remplacé tous les deux ans sur demande de l'abonné,
- La création et l'hébergement d'un site Internet, l'offre de base étant un site de huit pages susceptible de faire l'objet de trois adaptations par an,
- La fourniture de services Internet tels que la connectivité, la gestion des noms de domaine, la gestion sécurisée des adresses e-mail et la protection des données,
- Différents services complémentaires et extrêmement utiles tels une formation de base du personnel utilisateur, une assistance permanente par téléphone pour le moindre problème, la réparation du matériel.

Cette offre inclut de surcroît une solution de financement puisque les contrats proposés sont des formules d'abonnement sur 48 mois qui permettent un accès immédiat à l'informatique et à Internet tout en bénéficiant d'un étalement des paiements sous forme de redevances mensuelles.

Outre la qualité des produits offerts et l'avantage d'une formule de financement, le développement du concept de « Proximedia » a été axé sur un souci permanent d'une distribution dynamique, en ceci que la commercialisation du concept est réalisée par une équipe de commerciaux qui va à la rencontre des clients et qui, d'une part, peut ainsi montrer des exemples de réalisations concrètes au profit de personnes déjà abonnées et, d'autre part, peut définir avec le client potentiel la meilleure manière de satisfaire ses souhaits.

Dès l'origine, le concept « Proximedia » suppose également un souci permanent de pouvoir répondre aux besoins des abonnés dans le cadre d'un véritable service de proximité, d'autant plus important que la plupart des clients sont peu à l'aise avec l'informatique et le monde de l'Internet, et, ont besoin d'un interlocuteur qui puisse leur proposer des solutions concrètes et rapides.

Si les principes de base n'ont absolument pas changé depuis 1998, il est par contre bien évident que les produits et la qualité des services proposés n'ont cessé d'évoluer et de se perfectionner, ainsi qu'il sera détaillé plus loin.

## 4.2 : L'implantation – Les infrastructures

Le siège social de Proximedia S.A. est situé dans la partie sud de Bruxelles, plus précisément dans la commune de Forest.

La surface disponible en ce site, pris en location, est d'environ 1600 m<sup>2</sup>. A terme, un déménagement devra probablement être envisagé, éventuellement dans le cadre d'un achat ou de la construction d'un bâtiment neuf, mais il ne s'agit nullement d'une priorité et encore moins d'une nécessité actuelle.

Les sièges sociaux des filiales Proximedia Belgium, Proxirent et Online Internet y sont regroupés.

En Belgique, la société Proximedia Belgium dispose en outre de trois sièges d'activités situés à Bruxelles, Anvers et Gand qui permettent ainsi de couvrir utilement l'ensemble du territoire.

Le siège social de la filiale Proximedia Nederland est situé à De Meern (Utrecht), localisée au centre des Pays-Bas.

La s.p.r.l. Horus est implantée en Wallonie, à Gosselies.

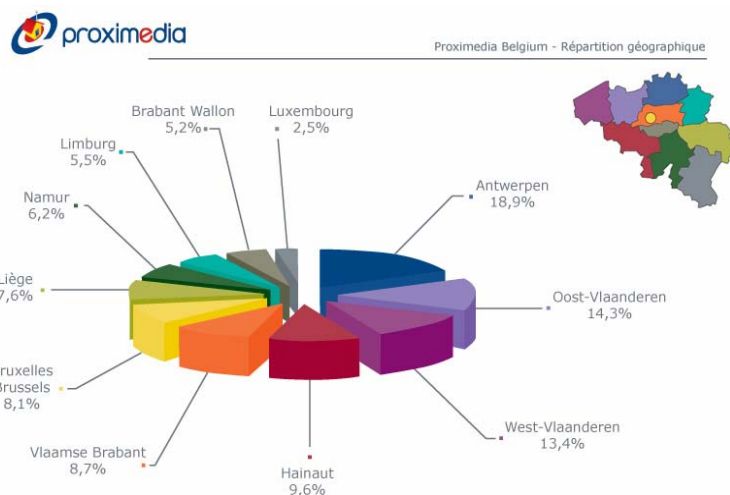
La s.a. Online Internet dispose de son propre Data Center (Salle informatique) de 300 m<sup>2</sup> dans le bâtiment Blue Tower situé avenue Louise à Bruxelles.

## 5 La clientèle

Le concept « Proximedia » est proposé dans le cadre de contrats d'abonnement d'une durée initiale, en principe, de 48 mois et qui est évidemment renouvelable. La clientèle a donc un caractère relativement stable et récurrent.

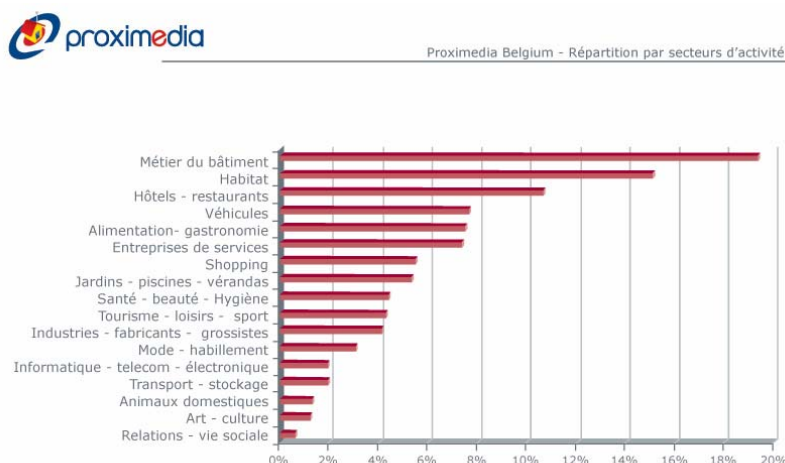
Tous les abonnés agissent dans un cadre professionnel en souscrivant à nos contrats. La majorité sont soit des commerçants, soit des titulaires de professions libérales, soit des PME. En règle générale, chaque client n'a qu'un seul contrat mais il arrive fréquemment que de nouveaux services ou un update du matériel soit demandé en cours d'exécution.

La répartition par province en Belgique des sites Web développés par Proximedia se présente comme suit :

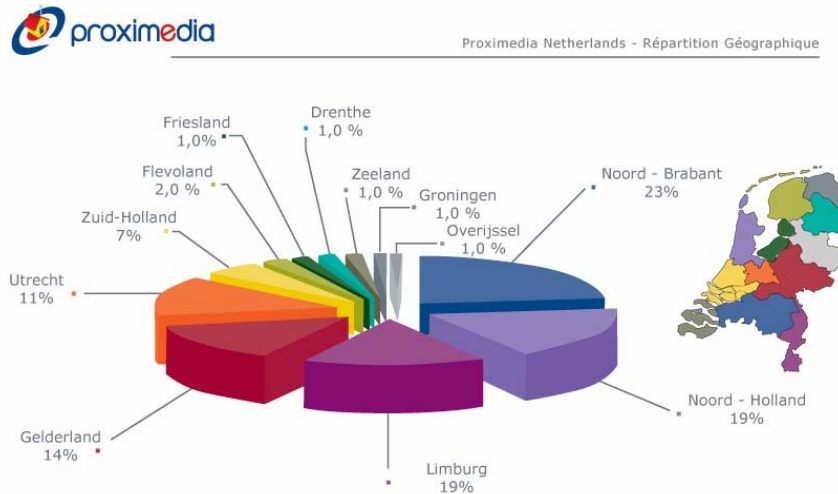


La majorité de cette clientèle, à savoir 61%, est située en Flandre. Ceci reflète de manière assez fidèle la situation économique belge qui se caractérise par une proportion de l'ordre de 62% d'entreprises, indépendants et profession libérale considérés comme néerlandophones, pour environ 38% considérés comme francophones.

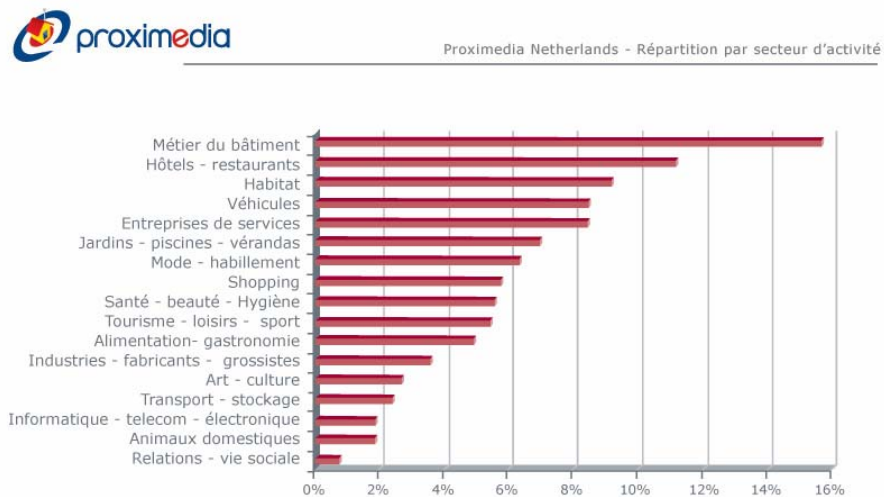
Ces abonnés couvrent l'ensemble des secteurs d'activité économiques, avec une importance proportionnelle à celle occupée par ces mêmes secteurs en Belgique. Ainsi, on observera que les secteurs d'activité du « bâtiment » et de « l'habitat » représentent à eux deux plus de 34 % des abonnés.



La répartition par province aux Pays-Bas des sites Web développés par Proximedia se présente comme suit :



De la même manière que pour la Belgique, les métiers du bâtiment et l'habitat représentent une proportion importante (25%). La répartition par secteur d'activité aux Pays-Bas se présente comme suit :



## 6 Les autres acteurs du marché

Proximedia n'a actuellement aucun concurrent réel en ceci qu'il n'existe à ce jour aucune autre entreprise qui offre à elle seule un tel panel de services à la fois distincts et complémentaires.

En outre, aucune entreprise qui aurait éventuellement les moyens potentiels pour offrir une offre concurrentielle ne se concentre à la manière de Proximedia sur le secteur des « petites structures » que sont les commerçants, les titulaires de professions libérales et les PME.

Par contre, une concurrence existe dès lors que l'on aborde de manière spécifique et individuelle chacun des services inclus dans le concept « Proximedia ».

On retrouvera ainsi comme concurrent potentiel par type de service :

- Dans le domaine des vendeurs ou des bailleurs de matériel hardware : Systemat, Econocom.
- Dans le domaine de l'ISP (Internet Service Providers) : Belgacom, Scarlet, Tele 2.
- Dans le domaine de la conception et du développement de sites Web : pour l'essentiel de petites entreprises telles que Duo, Acoma, Edge.be.
- Dans le domaine de la maintenance et de la réparation de matériel : Dolmen, Apem.

Il faut cependant noter que le France a vu apparaître récemment quelques petites sociétés ( Ascomedia, Cortix, Axecibles ) développant un modèle comparable à celui de Proximedia et qui comptent chacune de 1.000 à 3.000 clients.

## 7 Les produits spécifiques proposés par Proximedia

Au-delà du concept de base qui implique la mise à disposition au profit de l'abonné d'un ordinateur performant, d'une connexion Internet, d'un site Web comportant environ 10 pages susceptible de trois adaptations partielles par an, d'adresses e-mail, éventuellement d'un nom de domaine personnalisé, et bien entendu de multiples services de formation, d'assistance et de réparation, Proximedia a été amené à développer un certain nombre d'offres de produits plus spécifiques.

### 7.1 : Les ordinateurs

Depuis l'année 2002, Proximedia offre le choix aux abonnés entre un ordinateur de bureau, généralement de la gamme professionnelle Fujitsu Siemens, ou un ordinateur portable haut de gamme de marque Toshiba.



Actuellement, plus de 90 % des ordinateurs mis à disposition des nouveaux abonnés sont des ordinateurs portables Toshiba. Proximedia Belgium est par ailleurs l'une des trois seules sociétés établies en Belgique à être actuellement agréée par la société Toshiba pour la réparation des ordinateurs de cette marque.

### 7.2 : Le développement de sites Web personnalisés

Au-delà des sites Web constituant l'offre de base et des modules dont question ci-dessus, Proximedia a veillé à se doter des moyens humains et techniques nécessaires pour pouvoir développer des sites Web tout à fait personnalisés.

D'un point de vue technique, ces développements sont effectués en ayant recours aux éléments suivants :

- Une base de données Microsoft / SQL Serveur
- L'ensemble du « Back-office », programmé en langage ASP (« Active Server Pages »)

### 7.3 : Les modules de gestion interactifs

L'objectif de Proximedia est de répondre en permanence aux besoins des clients dans le cadre d'un véritable service de proximité, ceci en étant le seul interlocuteur quel que soit le souhait.

A cette fin, PROXIMEDIA a développé des logiciels de gestion interactifs spécifiques à certaines activités professionnelles :



« XTRA CMS » (Content Management Solution) est une interface complète qui permet au client de gérer en toute sécurité et en toute autonomie l'ensemble du contenu de son site.

« NEWSLETTER » permet à chaque client de gérer la création et l'envoi de newsletters via E-mail à ses propres listes de distribution.



« CATALOGUE » pour créer en ligne un catalogue de produits, avec ou sans option de commande en ligne, et le modifier aussi souvent que nécessaire.

« OPTIONS CHOICE » est une interface qui permet au client final de personnaliser un produit sur base de différentes options reprises dans le catalogue et de passer, ensuite, sa commande en ligne.



« PROMO-@-MAILING » permet aux clients de mettre les promotions directement en ligne sur leur site Web et de les envoyer par mail à une sélection d'artisans, d'indépendants et de PME issus de la base de données de clients de PROXIMEDIA, choisis en fonction de leur secteur d'activité et de leur zone géographique. Ces promotions sont reprises automatiquement dans les « Petites annonces » du moteur de recherche de Proximedia.,

« AUTO » est destiné aux garagistes et concessionnaires afin de leur permettre de tenir à jour leur offre de véhicules neufs ou d'occasion sur leur site web.



« IMMO » a été créé pour les agences immobilières afin qu'elles puissent elles-mêmes actualiser sur leur site web leur portefeuille de biens immobiliers à vendre ou à louer.

« RESTO » destiné aux professionnels de l'Horeca pour qu'ils puissent mettre à jour facilement et rapidement leurs menus et leurs cartes affichés sur leur site web.





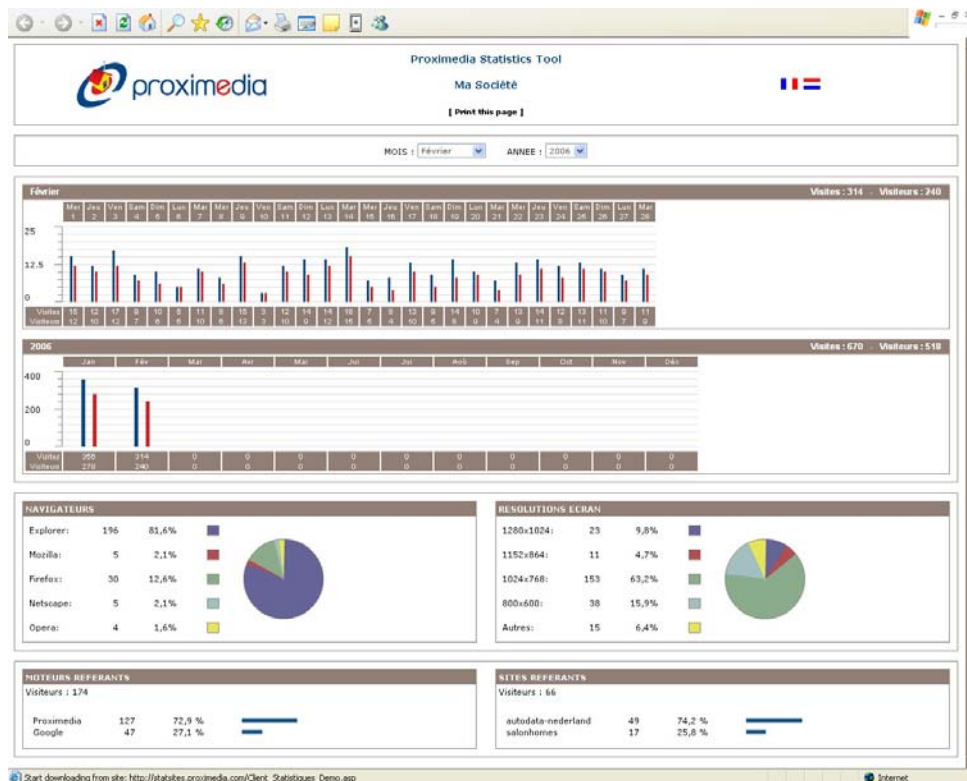
« CADEAUX » comprend un catalogue de produits et permet la création et la gestion de listes de naissance et/ou de mariage, ainsi que l'acceptation de commandes en ligne.

« HOTEL », comme son nom l'indique, est réservé aux professionnels de l'hôtellerie et gère les réservations en ligne.



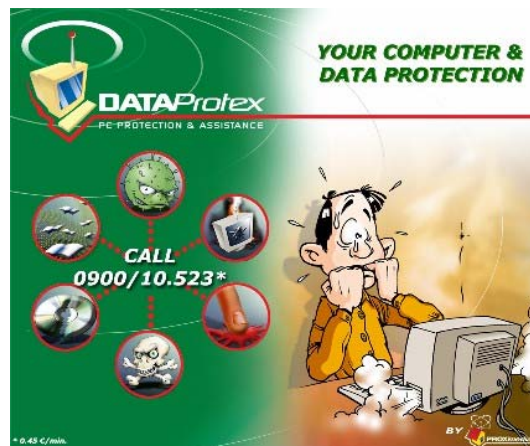
« PHOTO », ou photothèque est un module disponible pour tous les secteurs d'activités et qui permet d'intégrer et de gérer une ou plusieurs galerie de photos.

## 7.4 : Les informations statistiques

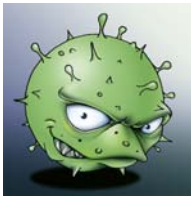


Le module de statistique, disponible en ligne, 24h/24, permet au client de consulter les statistiques de fréquentation de son site. Grâce à ce module, il peut connaître le nombre de visiteurs uniques et le nombre de visites journalières, mais également de nombreuses autres informations telles que : D'où viennent ces visiteurs ? Via quel moteur de recherche ou quel autre site web se sont-ils connectés ? Quel type d'explorateur est utilisé ? Quelle résolution d'écran ? Ce précieux outil permet ainsi au propriétaire d'un site web de mesurer son efficacité et de décider des actions marketing les plus opportunes.

## 7.5 : Le logiciel DataProtex

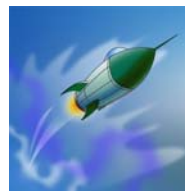


Depuis l'année 2004, Proximedia commercialise également un logiciel de sauvegarde de données baptisé « Dataprotex ».



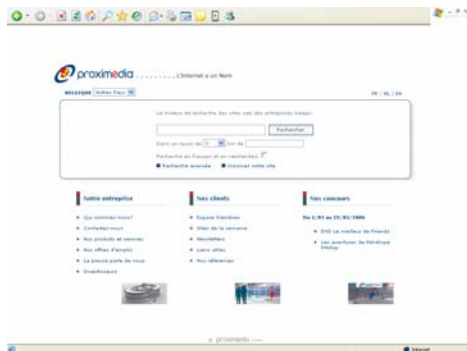
Face à la crainte de perdre toutes les données figurant sur un ordinateur, par suite d'une panne, d'un vol ou encore d'un accident, le logiciel « Dataprotex » veille à ce qu'un Back Up soit réalisé de manière régulière et automatique, ceci en ligne c'est-à-dire par le biais d'une connexion Internet normale.

Grâce à ce logiciel, les données à sauvegarder sont transmises de manière totalement sécurisée vers un serveur géré et protégé par Proximedia, dont cette dernière est elle-même incapable de lire le contenu. Seul l'abonné peut avoir accès à ses données, lesquelles sont entièrement cryptées, et donc indéchiffrables, pour tout autre que lui



## 7.6 : Les sites Web du groupe Proximedia :

### [www.proximedia.com](http://www.proximedia.com) (.be, .nl, .fr)



Disponible en trois langues (français, néerlandais et anglais) le portail centralise une série d'informations à destination essentiellement des petites et moyennes entreprises de Belgique, France et Pays-Bas.

Ce portail dispose d'un moteur de recherche qui a été profondément revu en février 2006 et qui intègre aujourd'hui les références de plus de 42.000 sites professionnels belges. Ce nouveau moteur de recherche est d'ores et déjà le premier en Belgique dans sa catégorie.

### [www.dataprotex.be](http://www.dataprotex.be)

Suite au lancement de son nouveau logiciel de sauvegarde de données en ligne «Dataprotex», Proximedia créa dans le courant de l'année 2004 un nouveau portail dédié à la sécurité informatique. Ce portail contient de nombreuses informations concernant les virus, les programmes espions (spyware) et surtout sur la manière de se protéger autant que possible contre ce type de fléau.



### [www.online.be](http://www.online.be)

Suite au rachat de la société Online Internet, le groupe Proximedia devient un réel Internet Service Provider et présente l'ensemble des services, d'hébergement, de connectivité ADSL, de colocation via ce site Web.

### [www.horus.be](http://www.horus.be)

En avril 2004, le groupe Proximedia a acquis la société Horus, une agence Web wallonne bien implantée sur le marché des moyennes et grandes entreprises. Les nombreuses références telle que la région wallonne, le cefora, Eurogentec sont reprises sur le site d'Horus



## 8 Le Marketing

La promotion du concept « Proximedia » est essentiellement basée sur la vente directe et les contacts personnels.

Ainsi, plutôt que d'engager des frais lourds dans les moyens de promotions traditionnels, tels que la publicité dans les différents médias (presse écrite, radiophonique ou télévisée), ou des campagnes d'affichage ou de mailing, Proximedia a toujours privilégié la relation directe avec la clientèle grâce à son réseau de délégués commerciaux qui se charge de prendre contact, de présenter les produits et services, de rechercher comment satisfaire au mieux les besoins du client.



Cela étant, Proximedia veille également à la promotion de l'image de marque du groupe, tout en faisant oeuvre utile, notamment par le biais de partenariats avec des associations sportives, culturelles et caritatives.

C'est ainsi que des accords, de natures diverses, existent notamment avec, par exemple:

- Dans le domaine Culturel : Le Musée Antwerp Miniaturstaad
- Dans le domaine Sportif : Les Spirou Sailors (Régate de voile pour juniors), le FC Brussels, le RCS Charleroi (Football)
- Dans le domaine Caritatif : Offre gratuite de PC d'occasions à différentes associations caritatives, à des écoles, soutien Télévie, aide à l'ASBL « jour après jour »

## 9 Organisation interne du groupe Proximedia

### 9.1 : Le Conseil d'administration

#### Président : Monsieur Fabrice WUYTS

##### Mandats actuels

- Administrateur délégué de PROXIMEDIA S.A. (Belgique)  
PROXIMEDIA Belgium S.A. (Belgique)  
PROXIRENT S.A. (Belgique)  
ONLINE Internet S.A. (Belgique)  
CYBER MEDIA Group S.A. (Luxembourg)
- Président Directeur Général de PROXIMEDIA France S.A. (France)
- Directeur statutaire de PROXIMEDIA Nederland S.A. (Pays-Bas)
- Gérant de INFICOM sprl

#### Administrateur : Monsieur Eric GLACHANT l'ECUYER de VILLERS

##### Mandats actuels

- Administrateur délégué de PROXIMEDIA S.A. (Belgique)  
PROXIMEDIA Belgium S.A. (Belgique)  
PROXIRENT S.A. (Belgique)
- Président du Conseil d'Administration de ONLINE Internet S.A. (Belgique)
- Administrateur de PROXIMEDIA France S.A. (France)  
CYBER MEDIA Group S.A. (Luxembourg)

#### Administrateur : Monsieur Lionel GIOT

##### Mandats actuels

- Administrateur délégué BEARBULL Belgium S.A.
- Administrateur : DEGROOF Corporate Finance S.A.  
COFINDUS S.A.  
PROXIMEDIA Belgium S.A.  
PROXIRENT S.A.  
PHILIPPE PATRIMOINE S.A. (France)  
PROXIMEDIA France S.A.  
PROXIMEDIA S.A.
- Membre du Conseil de surveillance de DEWAVRIN S.A. (France)

**Administrateur : La société anonyme de droit Luxembourgeois CYBER MEDIA Group**, dont le représentant permanent dans le cadre de ce mandat est Monsieur Daniel De Meur

## 9.2 : Comité exécutif du groupe Proximedia

|                         |                |
|-------------------------|----------------|
| Chief Executive Officer | Fabrice Wuyts  |
| Chief Financial Officer | Daniel De Meur |
| Chief Operating Officer | Gil Goorman    |
| Chief Customer Officer  | Nadia Geluck   |
| Chief Technical Officer | Pascal Musch   |

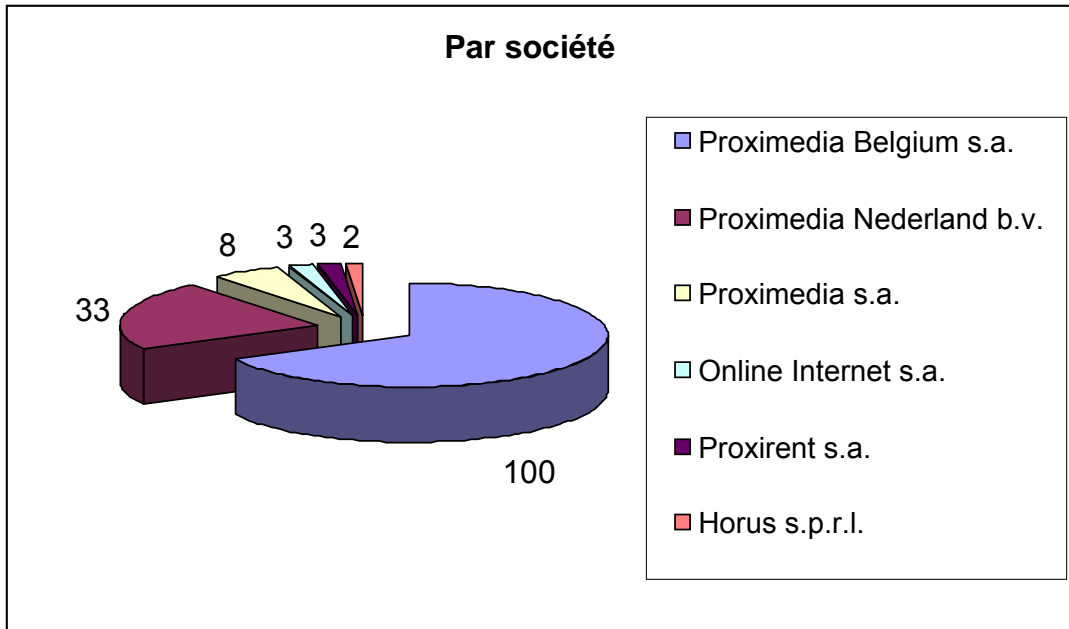
## 9.3 : La direction opérationnelle

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Human Resources Manager     | Philippe Sirtaine                        |
| Technical Manager           | Jan Catrysse                             |
| Webdesign Manager           | Emmanuel Wuyts                           |
| Sales Managers Belgium      | Claude Van den Heede<br>Vincent Declercq |
| Sales Manager France        | Philippe Vandermeersch                   |
| General Manager Nederland   | Frank Desmet                             |
| Operating Manager Nederland | Jérôme Zimmermann                        |



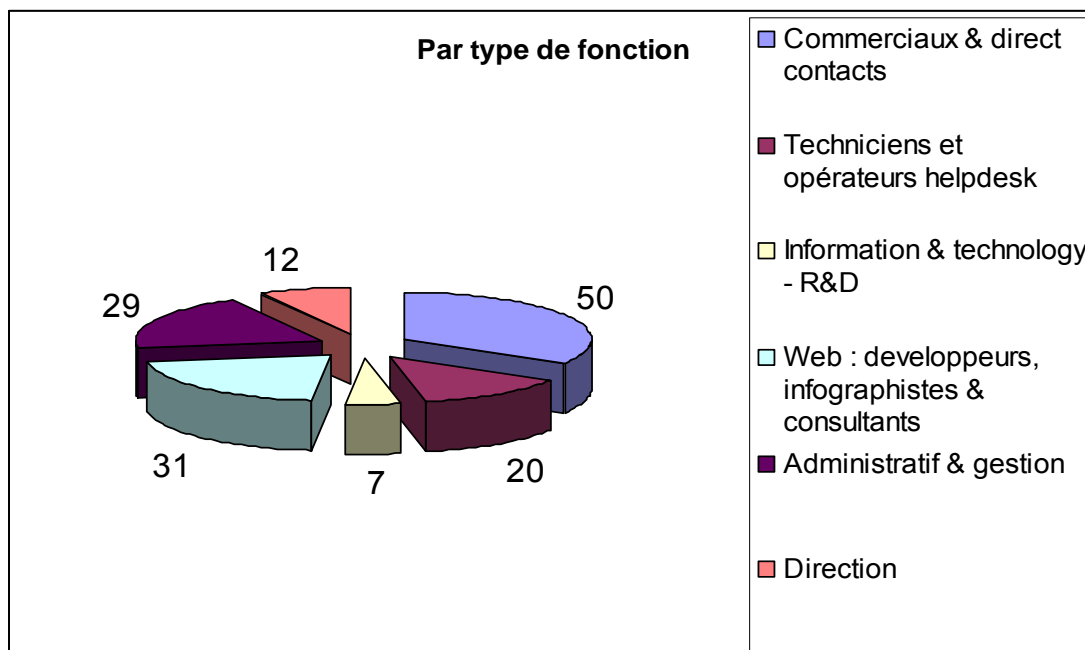
## 9.4 : Les collaborateurs

- Le groupe Proximedia employait fin décembre 2005 un nombre de 149 collaborateurs, répartis comme suit entre les différentes sociétés du groupe :



L'âge moyen du personnel est de 33 ans et l'ancienneté moyenne est de quatre ans, ce qui témoigne d'une réelle fidélité.

Subdivisé par fonction, l'effectif du groupe Proximedia se présente comme suit :



## 10 Fournisseurs et sous-traitance

Les principaux partenaires fournisseurs de Proximedia sont :

- Toshiba : cette société fournit depuis 2001 les ordinateurs portables que Proximedia propose à ses abonnés, lesquels peuvent toutefois également opter en faveur d'un ordinateur de bureau.
- Parfip Benelux : une convention de collaboration existe depuis le 23 novembre 1999 entre Proximedia Belgium et Parfip Benelux. Il s'agit d'une société spécialisée dans la location de matériel professionnel et la prise en charge de risques financiers, à laquelle les sociétés du groupe Proximedia cèdent les droits relatifs à un certain nombre de contrats.
- Ingram et Techdata : il s'agit de deux fournisseurs de matériel informatique

## 11 Investissements, recherches et développements

Le concept « Proximedia » nécessite a priori peu d'investissements à la base, si ce n'est le matériel informatique mis à la disposition de l'abonné.

Toutefois, Proximedia se doit notamment d'être équipée en interne de serveurs informatiques performants et tout matériel devenu légèrement obsolète est remplacé. Il existe donc une politique d'investissement permanent, reposant sur un amortissement constant en trois ans de chaque investissement informatique.

Par ailleurs, il est indispensable de rester compétitif dans le domaine de la mise au point ou de l'amélioration de nouveaux produits.

Proximedia poursuit sans relâche une politique de développement de nouveaux modules dynamiques pour site Web, basée sur la technologie ASP.

Ces modules permettent à notre force de vente de proposer tant aux prospects qu'à nos clients existants, de nouvelles fonctionnalités pour leur site internet.

Proximedia a également développé en interne son propre logiciel de gestion intégré « QBS » (Quality Business Solution) permettant de gérer l'ensemble des procédures en vigueur au sein de l'entreprise avec comme dénominateur commun, le client.

## 12 La situation actuelle et le potentiel de développement

Avec aujourd'hui plus de 10.600 abonnés et un chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2005 de plus de 14,5 millions d'euro, le concept « Proximedia » a largement prouvé qu'il répond à une demande des opérateurs économiques.

Il est nécessaire pour exercer une activité commerciale ou une profession libérale d'être correctement équipé en informatique. L'expérience révèle par ailleurs qu'il est essentiel de pouvoir disposer d'une aide en cas de problèmes, petits ou grands, et que cette aide doit être à la fois simple et rapide. Les services qu'offre Internet ne cessent de se développer (information, opérations bancaires, formulaires en ligne, commande à distance, etc.) et ne pas y avoir accès constitue sans nul doute un handicap. Enfin, le fait de disposer d'un site Internet est un instrument de promotion et d'information pour tout opérateur économique, qu'il s'agisse d'une grande ou d'une petite structure.

Les services que propose Proximedia correspondent donc à un réel besoin qui ne fait que s'accroître.

Même pour les acteurs économiques d'ores et déjà équipés, les services de Proximedia restent intéressants en raison, d'une part, d'un coût raisonnable et des facilités de paiement offertes et, d'autre part, parce qu'il s'agit de services évolutifs grâce, par exemple, à la possibilité d'obtenir tous les deux ans la livraison d'un nouvel ordinateur plus performant ou encore au droit de chaque abonné de demander trois fois par an une modification partielle de son site Internet même s'il ne s'agit que du modèle de base.

Les offres de Proximedia ne cessent en outre d'évoluer pour s'adapter au marché : ordinateurs portables de marque Toshiba haut de gamme, services Web complémentaires, module de catalogue spécifique à certaines professions, sauvegarde de données en ligne, protection antivirus, etc.

L'attrait du concept « Proximedia » est évidemment encore plus vrai pour les acteurs économiques qui ne sont pas encore équipés.

Une étude récente de l'Agence Wallonne de Télécommunications, réalisée en 2005, indiquait que si 42% des PME (5-9 employés) wallonnes disposait d'un site Web, ce pourcentage tombe à 19% pour les TPE (<5 employés) .

Ces chiffres sont relativement proches de la situation que l'on retrouve en Flandre avec 47% des PME de 5-9 employés qui disposent d'un site Internet (De Standaard 9 février 2005).

L'étude de l'AWT révèle également que 48% des TPE wallonnes possédant un ordinateur se plaignent du spamming. Parmi les autres problèmes liés à la sécurité, les virus ont provoqué des dégâts dans 41% des TPE équipées.

À ce jour, Proximedia n'a aucun concurrent direct en ce sens qu'aucune autre entreprise ne propose de telles solutions globales permettant de disposer de

l'ensemble des services utiles tout en n'ayant qu'un seul fournisseur et, le cas échéant, un seul responsable.

En supposant que d'autres concurrents viennent à apparaître, Proximedia dispose d'une avance de sept ans qui lui a permis d'affiner son savoir-faire et de comprendre au mieux les besoins des petites et moyennes entreprises.

En termes d'objectifs concrets sur le plan commercial, Proximedia compte pour la seule année 2006 sur la conclusion de 1.500 nouveaux abonnements en Belgique, 400 aux Pays-Bas et 200 en France.

Aussi longtemps que subsistera de la part des acteurs économiques un besoin de disposer d'un matériel informatique performant, d'un accès à Internet, d'un site Web, et de diverses prestations de services indispensables pour pouvoir profiter pleinement de ces investissements, il n'y a guère de raisons de penser que la croissance constante de Proximedia pourrait s'interrompre, même s'il est prudent de considérer que le taux de croissance ne pourra probablement pas rester constamment celui qu'il fut entre 1998 et aujourd'hui.

Les atouts spécifiques dont bénéficie Proximedia pour poursuivre sa croissance et atteindre ses objectifs sont :

- Près de huit années d'expérience. La création de Proximedia Belgium remonte en effet au 25 juillet 1998.
- Une technologie de pointe et des produits performants.
- 10.614 abonnés au 31 décembre 2005, preuve d'un concept qui répond à une réelle demande.
- Une présence active en Belgique et aux Pays-Bas, alliée à un développement en France par le biais de l'implantation progressive d'agences.
- Une reconnaissance en Belgique de la part du monde économique ainsi qu'en témoigne sa qualité de finaliste au titre de « l'entreprise de l'année 2004 ».
- Une démarche commerciale dynamique jamais démentie.



# B Rapport de Gestion du groupe Proximedia et de Proximedia s.a

## 1. Introduction

Le présent rapport de gestion concerne les activités de la s.a. Proximedia ainsi que du groupe Proximedia, consolidant la maison mère ainsi que ses 6 filiales, dont la situation des participations détenues au 31 décembre 2005 était la suivante :

| Dénomination   | Méthode utilisée      | Fraction du capital détenue | Variation du % de détention du capital (par rapport à l'exercice précédent) |
|--|-----------------------|-----------------------------|---|
| PROXIMEDIA Belgium sa<br>Rue des Anciens Etangs 40<br>B-1190 Bruxelles | Consolidation globale | 100,00%                     | 0,00%   |
| PROXIRENT sa<br>Rue des Anciens Etangs 40<br>B-1190 Bruxelles          | Consolidation globale | 100,00%                     | 0,00%   |
| PROXIMEDIA France sa<br>Rue Abel de Pujol 25<br>F-59300 Valenciennes   | Consolidation globale | 74,95%                      | 0,00%   |
| PROXIMEDIA Nederland BV<br>Molensteyn 5b<br>NL-3454 PT De Meern        | Consolidation globale | 84,99%                      | 4,99%   |
| HORUS SPRL<br>Rue Jean Poty 40<br>B-6238 Luttre                        | Consolidation globale | 100,00%                     | 0,00%   |
| ONLINE Internet sa<br>Rue des Anciens Etangs 40<br>B-1190 Bruxelles    | Consolidation globale | 80,00%                      | 80,00%  |

La s.a. Proximedia s'est développée avec comme mission principale la coordination des activités des différentes filiales dans le domaine informatique et plus précisément Internet.

Les filiales Proximedia Belgium s.a., Proximedia Nederland b.v. et Proximedia France s.a. commercialisent sous forme de contrats de location et de maintenance, un concept de services informatiques, intégrant :

- La location et la maintenance de matériel informatique
- Le développement, l'hébergement et la mise à jour de sites Web
- La fourniture de services Internet (gestion d'adresses électroniques (e-mails), etc.)
- Diverses prestations utiles, telle une formation du personnel utilisateur, une assistance technique permanente, la réparation du matériel.

La filiale Proxirent s.a. est spécialisée dans la location d'équipement professionnel et la gestion administrative de contrat.

La filiale Horus s.p.r.l. est très active sur le marché de la création de site internet pour les grandes entreprises, les PME et/ou institutions publiques en Wallonie et à Bruxelles.

La filiale Online Internet s.a. fournit notamment des services d'hébergement, de connexions Internet et de développement de réseaux. Elle assure en sous-traitance l'ensemble des besoins techniques du groupe Proximedia, tout en ayant par ailleurs également sa clientèle propre.

Afin d'optimiser les coûts, la s.a. Proximedia intervient en tant que centrale d'achat pour les filiales belges, néerlandaise et française, ainsi que de centre serveur Internet pour les filiales.

## 2. Modèle de distribution

Le concept « Proximedia » basé sur la fourniture de 4 types de prestations (Mise à disposition de matériel, création de site, services Internet, assistance sous diverses formes) se distribue selon le schéma suivant :

- Les contrats sont signés ou renouvelés par notre force de vente. Au 31 décembre 2005, le groupe Proximedia occupait 50 commerciaux, ce qui représentait 33,56 % du personnel.
- Ensuite, après un examen financier et administratif rigoureux, l'installation (livraison du matériel, paramétrage et formation, développement du site web) est planifiée. Les installations réalisées et le matériel livré font ensuite généralement l'objet d'un financement.

Les sociétés Horus et Online ont un modèle de distribution différent dès lors qu'il y a actuellement peu de démarches commerciales proactives car la clientèle s'adresse à elles essentiellement sur base du relationnel et de la notoriété.

Les différentes solutions de financement utilisées depuis le début de l'activité sont :

- a) La cession de nos contrats auprès d'une société de location (Parfip) externe au groupe qui prend en charge la gestion des contrats ainsi que le risque financier. Dans ce cas, le client est facturé par la société tierce, qui reverse chaque mois la partie « service » qui n'a pas été cédée et qui ne fait donc pas l'objet du financement. De ce fait, le coût de cette solution est bien entendu plus élevé, le taux d'intérêt moyen est de l'ordre de 18%. Le contrat de 48 mois est vendu pour +/- 26 fois la mensualité, intégrant une marge bénéficiaire, la partie service reversée par la société de location pendant les 48 mois correspondant à 25% de la mensualité.
- b) La cession de nos contrats auprès de sociétés de leasing (Dexia Lease, ING Lease, KBC Lease, etc...) qui nous les rétrocèdent en leasing financier. Ces contrats se retrouvent donc à l'actif du bilan en immobilisations détenues en location financement. Proximedia garde le contrôle complet sur la gestion mais conserve le risque d'insolvabilité de son client. Cette solution a pour avantage de présenter un coût de financement inférieur. Les taux pratiqués sont calculés en fonction d'un taux de référence (Prime Rate) augmenté d'une marge de 1 à 2%. Soit un taux actuel de l'ordre de 5 à 6%. Dans ce cas, les contrats sont vendus au coût de revient complet, soit l'équivalent de 19 mensualités pour un contrat de 48 mois. Ces contrats sont facturés par Proximedia pour le montant total de la mensualité.
- c) Les contrats ne sont pas vendus et sont immobilisés à l'actif du bilan. Ils peuvent éventuellement faire l'objet d'un financement bancaire traditionnel. Dans ce cas, les contrats sont immobilisés au coût de revient direct soit +/- 15 mensualités pour un contrat de 48 mois. Ces contrats sont facturés par Proximedia pour le montant total de la mensualité.

### 3. Evolution des affaires, des résultats, de la situation des entreprises du point de vue du groupe « Proximedia »

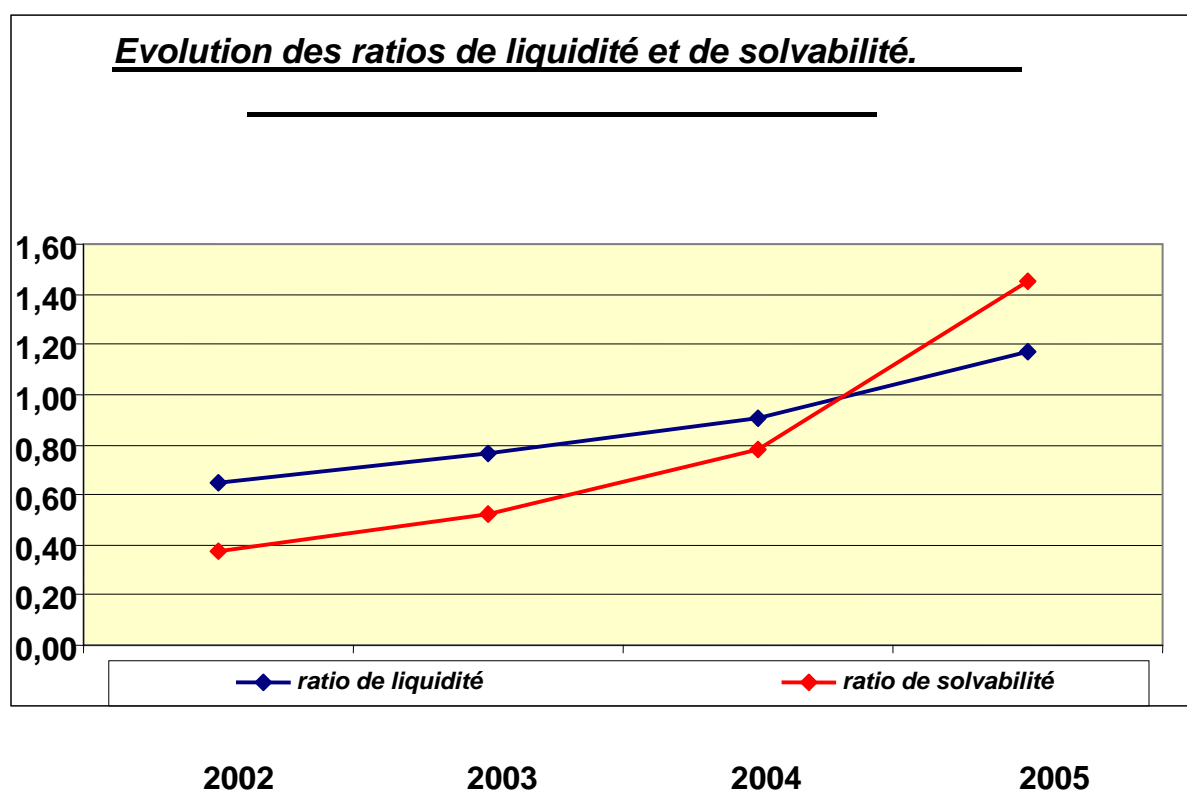
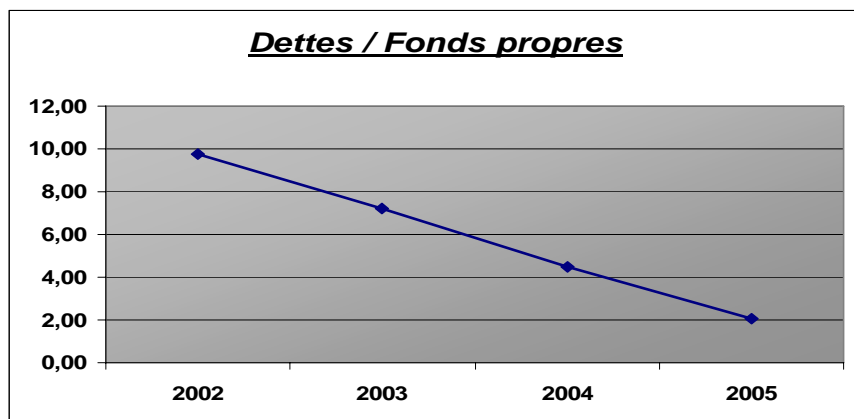
Les chiffres clés consolidés de l'année 2005, du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, se présentent comme suit :

| Chiffres consolidés                         | 12/2005    | 12/2004    | ≠ %   |
|---|------------|------------|-------|
| Ventes & prestations                        | 15.581.929 | 14.356.310 | +9%   |
| Chiffre d'affaires                          | 14.524.953 | 13.073.348 | +11%  |
| Bénéfice d'exploitation                     | 1.699.831  | 993.023    | +71%  |
| Résultat net                                | 933.224    | 463.993    | +101% |
| Résultat net part du groupe                 | 844.396    | 432.016    | +95%  |
| Portefeuille de contrats Proximedia & Horus | 10.614     | 10.303     | +3%   |
| Portefeuille de contrats Online             | 5.179      | -          |       |
| Effectif                                    | 149        | 143        | +4%   |

- La société Proximedia Belgium a procédé en 2005 à 1.549 installations, ce qui porte son portefeuille client net à 8.473 au 31/12/2005 pour un chiffre d'affaire de 10.861.967 € (+ 11,7 %). Le chiffre d'affaire récurrent représente pour 2005 plus de 46 % du chiffre d'affaire total et a concrètement progressé de 1.030.447 € par rapport à l'année 2004. Le bénéfice net de l'exercice est de 490.343 €.
- La s.a. Proxirent n'a acheté aucun nouveau contrat en 2005, ce qui ne l'empêche pas de réaliser un bénéfice net de 23.383 €.
- La s.p.r.l. Horus termine l'exercice 2005 avec un bénéfice net de 42.376 €. Le chiffre d'affaire est en légère progression (0,43 %) grâce à une augmentation liée à l'hébergement, qui compense le fait que le coût moyen de développement de sites web est en diminution.
- La s.a. Online poursuit son intégration au sein du groupe. Elle a réalisé en 2005 des « ventes et prestations » pour 1.373.091,26 €, permettant de dégager en définitive un bénéfice courant avant impôt de 261.846 € et un bénéfice net de 263.087 €. Aucun impôt n'est dû sur cet exercice compte tenu de pertes fiscales récupérables.
- La s.a. Proximedia France clôture l'année 2005 avec un bénéfice net de 43.881 €, réalisé grâce à la maintenance de 93 contrats actifs au 31 décembre 2005. Aucun impôt n'est dû sur cet exercice compte tenu de pertes fiscales récupérables. Il est à noter qu'il y a plus de 93 clients bénéficiant en France du concept « Proximedia » dès lors que celui-ci est également commercialisé par un distributeur indépendant, ce qui est source de revenus pour le groupe, et plus précisément pour la s.a. Proximedia, et non pour la filiale française.
- La b.v. Proximedia Nederland réalise un chiffre d'affaire de 2.229.465 €, dont elle dégager un bénéfice courant avant impôt de 153.096 € et un bénéfice net

de 167.886 grâce à un résultat exceptionnel de 14.790 € et à l'absence d'impôt en raison de pertes fiscales récupérables. Au 31 décembre 2005, elle comptait 1.591 clients actifs.

Les ratios les plus significatifs se présentent comme suit :



Il est à noter enfin que l'effectif en personnel pour l'ensemble du groupe reste relativement stable (+ 4%).

## 4. Evolution des affaires, les résultats, la situation de l'entreprise Proximedia s.a.

Il est important de noter que les chiffres qui suivent concernent un exercice de 18 mois, dès lors qu'il fut décidé à l'occasion de l'assemblée générale extraordinaire du 16 juin 2005 de modifier le début et la fin d'un exercice pour le faire débiter le 1<sup>er</sup> janvier et terminer le 31 décembre de chaque année. Le présent exercice débute donc le 1/07/2004 et se termine le 31/12/2005.

Le bilan a par ailleurs subi une modification importante dès lors qu'il fut décidé à l'occasion de cette même assemblée générale du 16 juin 2005, d'une part, d'augmenter le capital par incorporation de la prime d'émission de 643.707,08 € figurant aux comptes annuels clôturés le 30 juin 2004 et, d'autre part, d'augmenter le capital par la création et l'émission de 95.000 actions nouvelles.

Ces actions nouvelles ayant été intégralement souscrites au prix de 8 € chacune, dans le cadre de l'IPO qui donna lieu à l'entrée de Proximedia s.a. sur le marché libre d'Euronext Brussels, les capitaux propres de la société s'élèvent au 31 décembre 2005 à 1.789.349 € (capital souscrit de 1.075.007 €, compte indisponible « prime d'émission » de 708.700 €, réserve légale de 1.654 €, bénéfice reporté de 3.988 €).

Pour la période concernée, le chiffre d'affaires de Proximedia s.a s'est élevé au 31 décembre 2005 à 3.346.984 €. Il est sub-divisé en :

- « Ventes de matériel aux filiales » pour un montant de 2.291.929 €,
- « Hébergement des Sites Web » pour 553.956 €,
- « Accès Internet pour les clients de la filiale belge » pour 109.307 €,
- « Sous-traitance diverse pour la filiale belge » pour 267.255 €,
- « Commissions sur la téléphonie Internet (BT) » pour 67.162 €,
- « Ventes et maintenance de logiciels » pour 57.375 €.

Les autres produits d'exploitation s'élèvent à 484.294 €, comprenant notamment les revenus des licences de marque, des contrats d'assistance technique et de gestion aux filiales.

Le poste «Approvisionnements et marchandises» s'élève à 2.199.812 € et comporte essentiellement les achats de matériel revendu aux filiales.

Les frais de personnel s'élèvent à 631.713 €, le montant des amortissements à 157.630 €, les « Autres charges d'exploitation » à 93.196 €.

En définitive, le bénéfice d'exploitation s'élève à 253.544 €.

L'exercice enregistre une charge exceptionnelle de 230.661 €, correspondant aux frais d'entrée sur le marché libre d'Euronext Brussel et aux frais d'augmentation de capital. Ceci est partiellement compensé par un produit exceptionnel, lié à un litige qui s'est terminé favorablement, de 65.494 €.

En définitive, l'exercice se clôture par un bénéfice avant impôts de 61.109 € et un bénéfice net de 29.002 €.

## **5. Principaux risques et incertitudes pour le groupe « Proximedia » et la s.a Proximedia**

### **a) Crédit client**

Ce risque est limité compte tenu du nombre de clients existants (plus de 10.600 aujourd'hui).

Le nombre de contrats n'arrivant pas à l'échéance des 48 mois pour diverses raisons (faillites, cessation d'activité, etc.) est aujourd'hui de l'ordre d'environ 6 % par an. Le prix de l'abonnement facturé aux clients tient évidemment compte de cette perte de rentabilité.

### **b) Risques financiers**

Lorsque le client signe son contrat, PROXIMEDIA doit immédiatement libérer le cash correspondant au prix de revient de l'installation ainsi qu'au coût de la vente. Ce montant à libérer par contrat est financé soit par le cash disponible de Proximedia, soit par une société de financement externe.

Le risque financier existe donc mais il est principalement lié à une éventuelle diminution des possibilités de crédits et des facultés de financement dont Proximedia bénéficie aujourd'hui.

### **c) Risques technologiques**

Les technologies informatiques (hardware et software) utilisées par Proximedia sont parfaitement en phase avec les standards actuels du marché et ne présentent par conséquent aucun risque particulier.

Les « Datacenters » utilisés pour héberger les différents sites Web des clients sont redondants, ce qui signifie que tout serveur défectueux est automatiquement suppléé en temps réel par un « serveur clone » en parfait état de fonctionnement. Il n'y a donc pas de risque notoire mais il est vrai que l'activité de Proximedia doit reposer sur une technologie fiable.

## **6. Evolution et perspectives d'avenir pour le groupe « Proximedia »**

En termes d'objectifs concrets sur le plan commercial, le groupe « Proximedia » compte pour la seule année 2006 sur la conclusion de 1.500 nouveaux abonnements en Belgique, 400 aux Pays-Bas et 200 en France.

Outre la signature de nouveaux contrats, il est évidemment essentiel de veiller à ce que nos clients soient entièrement satisfaits et à ce qu'ils n'aient rien à envier aux plus grandes entreprises. Pour ce faire, une politique de qualité sera poursuivie, dont les fruits concrets pour le groupe doivent être encore et toujours un taux important de renouvellement de contrats après échéance du premier terme.

Courant janvier 2006, la filiale Proximedia France a ouvert une nouvelle agence dans la région de Lille (Nord-Pas de Calais).

Enfin, l'augmentation constante de nos capacités d'autofinancement permet une amélioration appréciable de nos marges sur chaque contrat.

## **7. Evolution et perspectives d'avenir pour la s.a. Proximedia**

L'objectif pour l'année 2006 est de continuer à favoriser la croissance des filiales belges, française et hollandaise en leur apportant le savoir-faire dans les services technologiques à valeur ajoutée que sont l'hébergement des sites Web, la gestion sécurisée des e-mails ainsi que les applications dynamiques de gestion des sites Web des clients finaux.

Nous poursuivrons également notre politique de croissance externe en analysant les différentes possibilités d'acquisition de sociétés ou de portefeuilles de clients qui se présenteront dans les mois à venir. Nous privilégions bien entendu les activités d'hébergement et de maintenance de sites Web.

## **8. Recherche et développement**

Nous continuons sans relâche à développer de nouveaux modules dynamiques pour site Web sur base de la technologie ASP. Ces modules viennent enrichir la liste des applications Internet disponibles pour les clients.

## **9. Evénement important survenu après la clôture**

Par Assemblée Générale extraordinaire du 17 janvier 2001, il avait été décidé d'émettre des droits de souscription permettant chacun à son détenteur de souscrire à une action de la société, ceci du 1<sup>er</sup> janvier 2005 au 31 janvier 2005 et du 1<sup>er</sup> décembre 2005 au 31 décembre 2005.

Le Conseil d'administration a constaté par acte authentique du 06 janvier 2006 que 21.722 actions nouvelles ont été intégralement souscrites et entièrement libérées en espèces et que le produit de ces souscriptions s'élève à 86.888 €.

Ce produit a été affecté comme suit :

- Capital : 4.344,40 €
- Prime d'émission : 82.543,60 €

En conséquence, les statuts ont été modifiés comme suit :

« Article 5 – Capital Souscrit

Le capital souscrit est fixé à un million septante-neuf mille trois cent cinquante-et-un euros quarante-huit cents (Eur 1.079.351,48).

Il est représenté par deux millions seize mille sept cent vingt-deux actions, sans désignation de valeur nominale qui furent intégralement souscrites et entièrement libérées. »

## **10. Personnel et environnement**

Le nombre de membres du personnel de Proximedia s.a est passé de 7 à 6 personnes durant l'exercice.

Concernant les risques relatifs à l'environnement, Proximedia n'exerce aucune activité qui soit en elle-même polluante.

## **11. Prestations hors mandat du commissaire**

Nous portons à votre connaissance que le commissaire aux comptes a perçu 18.700 € d'honoraires pour la réalisation de missions autre que son mandat de commissaire

Ces honoraires se ventilent comme suit :

- Emission de rapports en application du code des sociétés : 4.500 €
- Missions réalisées dans le cadre d'une préparation de l'entrée du groupe sur le marché libre d'Euronext antérieurement à la décision de publier pour la première fois des comptes annuels consolidés : 14.200 €

## **12. Rachat d'actions propres**

L'assemblée générale extraordinaire du 16 juin 2005 a autorisé le conseil d'administration :

- Pour une période de 18 mois prenant cours à la date de l'assemblée, à acquérir et à aliéner des actions de la société à concurrence d'un nombre maximum de 190.000 actions
- Pour une période de 3 ans à dater de la publication de cette décision (25/07/2005) à acquérir ou céder des actions ou parts bénéficiaires de la société si une telle acquisition ou cession est nécessaire pour éviter à la société un dommage grave et imminent.

### **13. Article 523 du code des sociétés : Conflit d'intérêt dans le chef d'administrateurs**

A l'occasion d'une réunion de Conseil d'Administration du 15 juin 2005, la liste des bénéficiaires du plan d'options sur actions décidé le 03 juin 2005 et approuvé par la CBFA a été arrêtée.

Messieurs Lionel Giot, administrateur, et Daniel De Meur, représentant permanent de l'administrateur CyberMedia, se sont abstenus en raison de leur qualité d'éventuels bénéficiaires de ce plan d'option.

Le conseil d'administration a décidé de leur accorder 2.500 options chacun, au prix de souscription de 8 € par action, c'est à dire le prix auquel l'action est entrée sur le marché libre d'Euronext Brussels.

Cette décision se justifie par le souci de motiver deux administrateurs, attachés à la s.a. Proximedia depuis sa création. Elle n'a pas d'impact patrimonial notable pour la société.

### **14. Proposition d'approbation des comptes et d'affectation du résultat de la s.a. Proximedia**

Nous invitons à approuver les comptes consolidés et les comptes de PROXIMEDIA s.a. de l'exercice écoulé et nous proposons d'affecter le résultat de PROXIMEDIA s.a. comme suit :

|  | <b>Euros</b>    |
|--|-----------------|
| <b>A. Bénéfice à affecter :</b>              | <b>5.438,52</b> |
| Bénéfice de l'exercice :                     | 29.002,03       |
| Perte reportée de l'exercice précédent :     | 23.563,51       |
| <b>B. Affectation aux capitaux propres :</b> | <b>1450,10</b>  |
| Dotation à la réserve légale :               | 1.450,10        |
| <b>C. Résultat à reporter :</b>              | <b>3.988,42</b> |
| Bénéfice à reporter :                        | 3.988,42        |

# C Données Financières

## 1. BILAN CONSOLIDE

| <b>ACTIF</b>                                  | 31/12/2005       | 31/12/2004       |
|---|------------------|------------------|
| <b>ACTIFS IMMOBILISES</b>                     | <b>4.914.860</b> | <b>3.737.683</b> |
| I. FRAIS D'ETABLISSEMENT                      | -                | 968              |
| II. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES             | 407.366          | 168.432          |
| III. ECARTS DE CONSOLIDATION                  | 165.966          | 184.437          |
| IV. IMMOBILISATIONS CORPORELLES               | 4.336.851        | 3.374.388        |
| A. Terrains et constructions                  | -                | -                |
| B. Installations, machines et outillage       | 1.277.909        | 1.263.692        |
| C. Mobilier et matériel roulant               | 52.110           | 49.389           |
| D. Location-financement et droits similaires  | 3.006.832        | 2.061.307        |
| V. IMMOBILISATIONS FINANCIERES                | 4.676            | 9.458            |
| A. Sociétés mises en équivalence              | -                | -                |
| 1. Participations                             | -                | -                |
| 2. Créances                                   | -                | -                |
| B. Autres immobilisations financières         | 4.676            | 9.458            |
| 1. Actions                                    | -                | -                |
| 2. Créances                                   | 4.676            | 9.458            |
| <b>ACTIFS CIRCULANTS</b>                      | <b>4.883.980</b> | <b>3.723.087</b> |
| VI. CREANCES A PLUS D'UN AN                   | -                | -                |
| A. Créances commerciales                      | -                | -                |
| B. Autres créances                            | -                | -                |
| VII. STOCKS ET COMMANDES EN COURS D'EXECUTION | 151.320          | 104.286          |
| A. Stocks                                     | 151.320          | 104.286          |
| 1. Approvisionnements                         | -                | -                |
| 2. En-cours de fabrication                    | -                | -                |
| 3. Produits finis                             | -                | -                |
| 4. Marchandises                               | 151.320          | 104.286          |
| 5. Immeubles destinés à la vente              | -                | -                |
| 6. Acomptes versés                            | -                | -                |
| B. Commandes en cours d'exécution             | -                | -                |
| VIII. CREANCES A UN AN AU PLUS                | 2.270.235        | 2.329.361        |
| A. Créances commerciales                      | 2.179.676        | 2.240.222        |
| B. Autres créances                            | 90.559           | 89.138           |
| IX. PLACEMENTS DE TRESORERIE                  | 964.561          | 181.823          |
| A. Actions propres                            | -                | -                |
| B. Autres placements                          | 964.561          | 181.823          |
| X. VALEURS DISPONIBLES                        | 1.238.942        | 897.122          |
| XI. COMPTES DE REGULARISATION                 | 258.922          | 210.496          |
| <b>TOTAL ACTIF</b>                            | <b>9.798.840</b> | <b>7.460.770</b> |

| <b>PASSIF</b>                                   | 31/12/2005       | 31/12/2004       |
|---|------------------|------------------|
| <b>CAPITAUX PROPRES</b>                         | <b>2.847.924</b> | <b>1.243.527</b> |
| I. CAPITAL                                      | 1.075.007        | 380.000          |
| A. Capital souscrit                             | 1.075.007        | 380.000          |
| B. Capital non appelé (-)                       | -                | -                |
| II. PRIMES D'EMISSION                           | 708.700          | 643.707          |
| III. PLUS-VALUES DE REEVALUATION                | -                | -                |
| IV. RESERVES CONSOLIDEES (+)(-)                 | 1.064.216,56     | 219.820          |
| V. ECARTS DE CONSOLIDATION                      | -                | -                |
| VI. ECARTS DE CONVERSION (+)(-)                 | -                | -                |
| VII. SUBSIDES EN CAPITAL                        | -                | -                |
| <b>INTERETS DE TIERS</b>                        | <b>34.262</b>    | <b>-108.904</b>  |
| VIII. INTERETS DE TIERS                         | 34.262           | -108.904         |
| <b>PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>       | <b>978.478</b>   | <b>775.880</b>   |
| IX. A. Provisions pour risques et charges       | 978.478          | 775.880          |
| 1. Pensions et obligations similaires           | -                | -                |
| 2. Charges fiscales                             | -                | -                |
| 3. Grosses réparations et gros entretien        | -                | -                |
| 4. Autres risques et charges                    | 978.478          | 775.880          |
| B. Impôts différés et latences fiscales         | -                | -                |
| <b>DETTES</b>                                   | <b>5.938.176</b> | <b>5.550.267</b> |
| X. DETTES A PLUS D'UN AN                        | 1.758.542        | 1.427.348        |
| A. Dettes financières                           | 1.758.542        | 1.427.348        |
| 1. Emprunts subordonnés                         | -                | -                |
| 2. Emprunts obligataires non subordonnés        | -                | -                |
| 3. Dettes de location-financement et assimilées | 1.758.542        | 1.377.348        |
| 4. Etablissements de crédit                     | -                | -                |
| 5. Autres emprunts                              | -                | 50.000           |
| B. Dettes commerciales                          | -                | -                |
| 1. Fournisseurs                                 | -                | -                |
| 2. Effets à payer                               | -                | -                |
| C. Acomptes reçus sur commandes                 | -                | -                |
| D. Autres dettes                                | -                | -                |
| XI. DETTES A UN AN AU PLUS                      | 3.646.669        | 3.714.784        |
| A. Dettes à un an au plus échéant dans l'année  | 1.696.088        | 1.419.286        |
| B. Dettes financières                           | 206.149          | 159.468          |
| 1. Etablissements de crédit                     | 206.149          | 159.468          |
| 2. Autres emprunts                              | -                | -                |
| C. Dettes commerciales                          | 734.858          | 1.194.883        |
| 1. Fournisseurs                                 | 734.858          | 1.194.883        |
| 2. Effets à payer                               | -                | -                |
| D. Acomptes reçus sur commandes                 | -                | -                |
| E. Dettes fiscales, salariales et sociales      | 871.317          | 872.246          |
| 1. Impôts                                       | 420.190          | 419.310          |
| 2. Rémunérations et charges sociales            | 451.127          | 452.937          |
| F. Autres dettes                                | 138.257          | 68.901           |
| XII. COMPTES DE REGULARISATION                  | 532.964          | 408.135          |
| <b>TOTAL PASSIF</b>                             | <b>9.798.840</b> | <b>7.460.770</b> |

## 2. COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

|   | 31/12/2005          | 31/12/2004          |
|---|---------------------|---------------------|
| <b>I. VENTES ET PRESTATIONS</b>   | <b>15.581.929</b>   | <b>14.356.310</b>   |
| A. Chiffre d'affaires   | 14.524.953          | 13.073.348          |
| C. Production immobilisée   | 720.758             | 869.403             |
| D. Autres produits d'exploitation   | 336.218             | 413.559             |
| <b>II. COUT DES VENTES ET DES PRESTATIONS.(-)</b>   | <b>(13.882.099)</b> | <b>(13.363.287)</b> |
| A. Approvisionnements et marchandises   | 2.736.007           | 2.352.048           |
| 1. Achats   | 2.783.042           | 2.259.365           |
| 2. Variation des stocks (augmentation -, réduction +)   | -47.035             | 92.683              |
| B. Services et biens divers   | 2.740.626           | 2.364.081           |
| C. Rémunérations, charges sociales et pensions (ann. XIV, B)  | 5.214.409           | 4.891.135           |
| D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, immobilisations incorporelles et corporelles             | 1.982.624           | 1.963.819           |
| E. Réductions de valeur sur stocks, sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales (dotations +, reprises -) | 272.027             | 176.336             |
| F. Provisions pour risques et charges (dotations +, utilisations et reprises -)   | 195.642             | 428.965             |
| G. Autres charges d'exploitation  | 740.763             | 1.186.903           |
| <b>III. RESULTAT D'EXPLOITATION</b>   | <b>1.699.830</b>    | <b>993.024</b>      |
| <b>IV. PRODUITS FINANCIERS</b>  | <b>14.435</b>       | <b>7.798</b>        |
| B. Produits des actifs circulants   | 11.794              | 7.605               |
| C. Autres produits financiers   | 2.641               | 194                 |
| <b>V. CHARGES FINANCIERES (-)</b>   | <b>(292.022)</b>    | <b>(303.862)</b>    |
| A. Charges des dettes   | 224.749             | 246.684             |
| B. Amortissements sur écarts de consolidation positifs  | 55.690              | 48.246              |
| D. Autres charges financières   | 11.583              | 8.932               |
| <b>VI. RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>  | <b>1.422.244</b>    | <b>696.960</b>      |
| <b>VII. PRODUITS EXCEPTIONNELS</b>  | <b>157.635</b>      | <b>37.176</b>       |
| D. Reprises de provisions pour risques et charges exceptionnels   | 51                  | -                   |
| E. Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés   | 157.584             | 37.176              |
| <b>VIII. CHARGES EXCEPTIONNELLES (-)</b>  | <b>(263.492)</b>    | <b>(7.956)</b>      |
| E. Moins-values sur réalisation d'actifs immobilisés  | 263.492             | 7.956               |
| <b>IX. BENEFICE DE L'EXERCICE, AVANT IMPOTS</b>   | <b>1.316.388</b>    | <b>726.180</b>      |
| <b>X. IMPOTS SUR LE RESULTAT (-)(+)</b>   | <b>(383.654)</b>    | <b>(260.175)</b>    |
| A. Impôts (-)   | (385.813)           | (279.751)           |
| B. Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales  | 2.159               | 19.576              |
| <b>XI. IMPOTS DIFFERES</b>  | <b>491</b>          | <b>(2.012)</b>      |
| <b>XII. RESULTAT DE L'EXERCICE (+)</b>  | <b>933.224</b>      | <b>463.994</b>      |
| <b>XIV. RESULTAT CONSOLIDE</b>  | <b>933.224</b>      | <b>463.994</b>      |
| A. PART DES TIERS (+)(-)  | 88.828              | 31.977              |
| <b>B. PART DU GROUPE (+)(-)</b>   | <b>844.396</b>      | <b>432.016</b>      |

ETAT DES IMMOBILISATIONS INCORPORABLES

|  | Frais de recherche et de développement | Concessions, brevets, licences, et c,... | Goodwill          | Acomptes versés |
|--|--|--|-------------------|-----------------|
| <b>VALEUR D'ACQUISITION</b>                          |  |  |                   |                 |
| Au terme de l'exercice précédent                     |  | <b>491.868,00</b>                        | <b>45.000,00</b>  |                 |
| Mutations de l'exercice :                            |  |  |                   |                 |
| - Acquisitions, y compris la production immobilisée  |  |  |                   |                 |
| - Cessions et désaffectations                        |  |  |                   |                 |
| - Transferts d'une rubrique à une autre              |  |  |                   |                 |
| - Ecart de conversion                                |  |  |                   |                 |
| - Autres variations                                  |  | <b>170.101,98</b>                        | <b>405.504,00</b> |                 |
| Au terme de l'exercice                               | <b>0</b>                               | <b>661.969,98</b>                        | <b>450.504,00</b> | <b>0</b>        |
| <b>AMORTISSEMENTS ET REDUCTIONS DE VALEUR</b>        |  |  |                   |                 |
| Au terme de l'exercice précédent                     |  | <b>352.936,00</b>                        |                   |                 |
| Mutations de l'exercice :                            |  |  | <b>15.500,00</b>  |                 |
| - Actés  |  | <b>103.072,84</b>                        |                   |                 |
| - Repris car excédentaires                           |  |  | <b>90.100,80</b>  |                 |
| - Acquis de tiers                                    |  |  |                   |                 |
| - Annulés à la suite de cessions et désaffectations  |  |  |                   |                 |
| - Transférés d'une rubrique à une autre              |  |  |                   |                 |
| - Ecart de conversion                                |  |  |                   |                 |
| - Autres variations                                  |  | <b>126.601,98</b>                        | <b>16.896,00</b>  |                 |
| Au terme de l'exercice                               | <b>0</b>                               | <b>582.610,82</b>                        | <b>122.496,80</b> | <b>0</b>        |
| <b>VALEUR COMPTABLE NETTE AU TERME DE L'EXERCICE</b> |  | <b>79.359,16</b>                         | <b>328.007,20</b> |                 |

**ETAT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES**

|   | Terrains et constructions | Installations, machines et outillage | Mobilier et matériel roulant | Location-financement et droits similaires | Autres immobilisations corporelles | Immobilisations en cours et acomptes versés |
|---|---------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|---|
| <b>a) VALEUR D'ACQUISITION</b>                          |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice précédent                        |                           | 2.486.318,42                         | 530.724,00                   | 3.986.329,02                              |                                    |   |
| Mutations de l'exercice :                               |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Acquisitions, y compris la production immobilisée     |                           | 754.454,19                           | 35.484,03                    | 2.242.714,59                              |                                    |   |
| - Cessions et désaffectations                           |                           | -479.812,47                          | -3.525,15                    | -1.269.475,69                             |                                    |   |
| - Transferts d'une rubrique à une autre                 |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Ecart de conversion                                   |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Autres variations                                     |                           |                                      | -2.883,20                    |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice                                  |                           | 2.760.960,14                         | 559.799,68                   | 4.959.567,92                              |                                    |   |
| <b>b) PLUS-VALUES</b>                                   |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice précédent                        |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| Mutations de l'exercice :                               |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Actées  |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Acquises de tiers                                     |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Annulées  |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Transférées d'une rubrique à une autre                |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Ecart de conversion                                   |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Autres variations                                     |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice                                  |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| <b>c) AMORTISSEMENTS ET REDUCTIONS DE VALEUR</b>        |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice précédent                        |                           | 1.222.624,25                         | 481.335,00                   | 1.925.021,93                              |                                    |   |
| Mutations de l'exercice :                               |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Actés   |                           | 614.777,97                           | 27.641,07                    | 1.146.062,91                              |                                    |   |
| - Repris car excédentaires                              |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Acquis de tiers                                       |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Annulés à la suite de cessions et désaffectations     |                           | -354.351,49                          | -3.291,78                    | -1.118.348,64                             |                                    |   |
| - Transférés d'une rubrique à une autre                 |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Ecart de conversion                                   |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
| - Autres variations                                     |                           |                                      | 2.005,84                     |   |                                    |   |
| Au terme de l'exercice                                  |                           | 1.483.050,73                         | 507.690,13                   | 1.952.736,20                              |                                    |   |
| <b>d) VALEUR COMPTABLE NETTE AU TERME DE L'EXERCICE</b> |                           |                                      |                              |   |                                    |   |
|   |                           | 1.277.909,41                         | 52.109,55                    | 3.006.831,72                              |                                    |   |

## **Annexe aux comptes annuels consolidés**

### **Règles d'évaluation et méthodes de calcul des latences fiscales**

#### **1. Règles de consolidation**

Les règles de consolidation respectent les principes énoncés aux articles 106 et suivants de l'Arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés.

En application de l'article 119 al. 2 du même Arrêté royal, les comptes consolidés sont arrêtés au 31 décembre de chaque année, cette date de clôture, qui est différente de celle de la société consolidante, étant la date à laquelle sont arrêtés la plupart comptes annuels des entreprises comprises dans la consolidation. A cet effet, des comptes au 31 décembre, couvrant les 12 mois de l'année, sont établis pour la société consolidante.

Toutes les créances et dettes, tous les revenus et charges entre les sociétés consolidées sont éliminés, de même que la marge éventuelle comprise dans les actifs d'une société acquis auprès d'une autre ; les différences temporelles d'impôt qui résultent de ces retraitements sont reprises en impôts différés.

Les écarts de consolidation et les écarts d'acquisition sont calculés en prenant en référence les fonds propres de la filiale arrêtés à la date la plus proche de l'entrée dans l'ensemble consolidé ; cette règle est également appliquée en cas d'augmentation du pourcentage de participation.

Toutes les sociétés filiales sont consolidées par intégration globale, car elles font l'objet d'un contrôle exclusif de la part de la société consolidante.

#### **2. Règles applicables aux comptes consolidés**

##### **2.1) Règles générales**

Les règles d'évaluation présidant à l'établissement des comptes consolidés sont semblables à celles appliquées pour les comptes annuels ; il existe certaines divergences entre les règles d'évaluation des différentes sociétés consolidées, qui sont cependant d'importance mineure, et n'ont en conséquence pas fait l'objet de retraitements.

Les écarts de consolidation sont amortis en 5 ans.

Toutes les sociétés consolidées sont situées dans la zone euro, de sorte qu'aucune règle relative à la conversion des devises et au traitement des écarts de conversion n'a dû être établie.

Les impôts différés résultant des pertes subies ne sont pas pris en compte.

##### **2.2) Frais de premier établissement**

Les frais de premier établissement sont amortis en 4 ans.

### **2.3) Immobilisations incorporelles**

Les immobilisations incorporelles sont amorties sur une durée de 3 à 5 ans, en fonction de leur durée probable d'utilisation économique.

### **2.4) Ecarts de consolidation positifs**

Les écarts de consolidation positifs sont amortis en 5 ans ; leur amortissement est considéré comme une charge financière.

### **2.5) Immobilisations corporelles**

#### **2.5.1) Prix de revient**

Le prix de revient des immobilisations corporelles acquises de tiers correspond à leur prix d'acquisition.

Pour la production immobilisée (les contrats), le prix de revient est établi de la manière suivante :

- Contrats auto-financés ou financés par un endettement classique : le prix de revient correspond aux coûts directs, soit à titre principal les coût suivants :

- Le matériel informatique
- Le développement du site web
- Les frais de commercialisation
- Les frais d'installation

Ce coût de revient est modulé pour tenir compte de la qualité du client concerné ; le prix de revient moyen correspond à 15 mensualités, sur les 48 que compte le contrat.

- Contrats faisant l'objet d'un lease back, repris au bilan sous la rubrique des immobilisations détenues en location financement : le prix de revient correspond aux mêmes coûts directs que pour les contrats autofinancés, auxquels sont ajoutés les coûts indirects de production (principalement les frais indirects des services intervenant dans le coût direct).

Ce coût de revient est modulé pour tenir compte de la qualité du client concerné ; le prix de revient moyen correspond à environ 19 mensualités, sur les 48 que compte le contrat.

#### **2.5.2) Amortissement**

Le mobilier et le matériel de bureau, y compris le matériel informatique, sont amortis en 3 ou 5 ans, prorata temporis la première année.

La production immobilisée et les contrats faisant l'objet d'un lease back sont amortis sur la même durée et au même rythme que les contrats dont ils font l'objet avec la clientèle.

### **2.6) Stocks**

Les stocks sont évalués à leur prix d'acquisition, hors frais de transport.

## **2.7) Créances commerciales**

Des réductions de valeurs sont appliquées systématiquement aux créances dès qu'elles sont considérées comme à surveiller, et fonction du stade de la procédure de recouvrement dans lequel elles se trouvent :

- rappel : 10%
- mise en demeure : 25%
- mise en demeure avec IRC ou avocat: 50%
- recouvrement via huissier : 75%
- faillites et concordats : 100%

Ces taux de réduction de valeur sont appliqués au montant dû hors TVA.

## **2.8) Provisions**

Des provisions sont constituées pour couvrir le coût de la partie des contrats en cours dont il est probable qu'ils seront résiliés avant leur terme ; ce coût correspond à la valeur nette comptable du contrat et aux frais de démonte ; le niveau de la provision correspond au résultat d'une analyse statistique régulièrement mise à jour.

## **2.9) Chiffre d'affaires**

Pour Proximedia Belgium & Proximedia Nederland :

Un contrat peut générer un chiffre d'affaires immédiat, selon qu'il est cédé à une société de location ou de leasing et ensuite un chiffre d'affaires futur sur sa durée (48 mois).

- Contrats d'abonnement (48 mois) vendus aux sociétés de location.  
Une partie du chiffre d'affaires est constaté immédiatement et l'autre partie est reversée par la société de location pendant la durée du contrat.

- Contrats d'abonnement (48 mois) vendus aux sociétés de leasing. Une partie du chiffre d'affaires est constaté immédiatement.  
L'abonnement est facturé mensuellement prorata temporis par Proximedia au client final pendant la durée du contrat.

- Contrats d'abonnement non cédés.  
Le contrat ne génère pas de chiffre d'affaires immédiat mais bien une production immobilisée qui est amortie sur la durée du contrat.  
L'abonnement est facturé mensuellement prorata temporis par Proximedia au client final pendant la durée du contrat.

Pour toutes les sociétés du groupe :

Ventes et prestations directes aux clients :  
Constatés en chiffre d'affaires sur la période concernée. Prestations de services  
Constatés en chiffre d'affaires sur la période concernée.