

# RISC GROUP

SOCIETE ANONYME AU CAPITAL DE 36.996.185 €  
SIEGE SOCIAL : 7/11, RUE CASTEJA – 92100 BOULOGNE BILLANCOURT  
RCS NANTERRE 379 067 390

## RAPPORT SUR L'INFORMATION FINANCIERE TRIMESTRIELLE DU 1<sup>ER</sup> JUILLET AU 30 SEPTEMBRE 2008 (T1 2008/2009)

### 1 - FAITS MARQUANTS DE LA PERIODE

#### 1.1 Lancement de la RISC BOX CONVERGENCE

La première version de la RISC BOX, solution informatique « tout en un », proposée par *Risc Group* incluait des fonctionnalités innovantes afin de répondre à des problématiques de mobilité, de travail collaboratif et de sécurité pour les TPE-PME.

*Risc Group* fait évoluer la RISC BOX en proposant désormais des fonctions de **connectivité Internet** professionnelle avec de nouveaux services associés.

Avec cette nouvelle version de RISC BOX, baptisée RISC BOX CONVERGENCE, *Risc Group* apporte l'Internet professionnel illimité, sécurisé et hautement disponible à ses clients TPE-PME.

Avec la nouvelle **RISC BOX CONVERGENCE**, au delà des fonctionnalités que propose la RISC BOX initiale, les TPE-PME peuvent désormais profiter d'un ensemble de services innovants en mode managé 24h/24, s'appuyant sur des solutions et des technologies jusque là réservées aux grandes entreprises. C'est en effet le travail avec les équipes de *Risc Group IT Solutions*, pôle de *Risc Group* à destination des moyennes et grandes entreprises, qui a permis de décliner tout le capital technologique et l'expérience de *Risc Group IT Solutions* au profit des fonctionnalités de réseaux apportées dans cette nouvelle RISC BOX.

Concrètement cette nouvelle RISC BOX propose les fonctionnalités suivantes :

- une ligne ADSL professionnelle,
- l'hébergement web et hébergement FTP,
- une sécurité complète de la ligne Internet,
- une messagerie avec antispam et antivirus,
- 10 Boîtes Mail d'une capacité d'1 Go chacune.

Les premières ventes réalisées sur le mois de septembre 2008 sont très encourageantes et laissent augurer d'un très beau succès pour ce nouveau produit, premier résultat commercial des synergies apportées par l'acquisition d'*Ornis*.

## **1.2 Entrée de Clunk Click dans le périmètre de consolidation**

La société britannique *Clunk Click*, acquise à 100% par *Risc Group* le 27 juin 2008 est consolidée dans le compte de résultat de *Risc Group* à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2008.

Sa contribution au chiffre d'affaires sur ce premier trimestre de l'exercice 2008/2009 est de 0,32 M€, en ligne avec son plan d'activité.

## **1.3 Complément de participation dans Normaction SA**

En accord avec le protocole signé avec Normaction en janvier 2007, *Risc Group* a augmenté sa participation dans le capital de Normaction de 17,5% à 21,1 % en septembre 2008.

Pour rappel, en vertu des accords signés, *Risc Group* a la faculté de renforcer sa participation au moyen de l'exercice de bons de souscription d'actions (BSA) attachés aux actions émises dans le cadre de l'augmentation de capital et d'une option d'achat qui lui serait consentie par Jean-Marc Amouroux, Président fondateur de Normaction ainsi que deux autres actionnaires historiques portant sur 672.089 actions de la société (BSA et option d'achat courant sur 24 mois).

## **2 - EVENEMENTS POSTERIEURS AU 30/09/08**

### **2.1 Lancement de Risc Group UK Limited**

En s'appuyant sur les structures de sa nouvelle filiale britannique *Clunk Click*, *Risc Group* a lancé en octobre 2008 une nouvelle filiale en Angleterre sur son pôle *Inbox* :

*Risc Group UK Ltd*,

qui va développer l'activité de vente directe des solutions historiques du groupe sur le sol anglais.

Le nouveau manager de cette entité s'est installé dans les nouveaux bureaux du groupe à Manchester et l'équipe commerciale recrutée mi octobre 2008 a déjà réalisé ses premières ventes de RISC BOX sur la seconde quinzaine d'octobre.

### **2.2 Acquisition de la société Ubix SA, distributeur d'eFlag en Belgique**

*Risc Group* a procédé début novembre 2008 à l'acquisition de la société *Ubix SA*, distributeur des solutions de visio-mobilité de sa filiale *eFlag* en Belgique. *Risc Group*, qui a pour ambition de déployer sur tout le périmètre européen son offre révolutionnaire de visio-mobilité *eFlag*, a conclu cette acquisition auprès des actionnaires historiques.

La société *Ubix*, basée à Bruxelles, compte 10 collaborateurs et opère une centaine de clients. *Risc Group* a souhaité saisir cette opportunité de marché afin d'accélérer le développement de son activité *eFlag* en Europe.

Cette opération s'est réalisée en numéraire et avec le maintien de l'ensemble des managers qui ont fait le succès du démarrage de cette entité en Belgique. *Ubix SA* compte de très belles références en Belgique tant en TPE-PME qu'en groupes industriels.

### **3 - ACTIVITE DU PREMIER TRIMESTRE 2008/2009**

Risc Group a réalisé sur son premier trimestre de l'exercice 2008/2009 (de juillet à septembre 2008) un chiffre d'affaires de 18,3 M€ en croissance de 47% par rapport au trimestre de juillet à septembre 2007.

<i>en millions d'euros</i>	<b>T1 07/08</b>	<b>T1 08/09</b>	<b>var T1</b>
	01/07/07-30/09/07	01/07/08-30/09/08	
France	6,80	6,70	-1,5%
International	4,86	4,46	-8,1%
<b>Pôle Inbox</b>	<b>11,66</b>	<b>11,16</b>	<b>-4,3%</b>
France	0,78	7,11	817,3%
<b>Pôle IT Solutions</b>	<b>0,78</b>	<b>7,11</b>	<b>817,3%</b>
<b>Total</b>	<b>12,44</b>	<b>18,27</b>	<b>46,9%</b>
<i>chiffres non audités</i>			

#### **Notes :**

- 1) Ces chiffres tiennent compte sur chaque période concernée des ajustements liés à l'application des normes IFRS ;
- 2) Pour mémoire :
  - Le pôle *Inbox* regroupe les ventes aux TPE (moins de 100 postes informatiques) et développe son activité en France et à l'international ;
  - Le pôle *IT Solutions* regroupe les ventes aux PME (plus de 100 postes informatiques) développées par *Ornis* (acquise en octobre 2007), *Backup Avenue* et *monDSI*, uniquement sur la France.

#### **Commentaires sur l'activité :**

A périmètre comparable, (sans *Ornis* sur le pôle *IT Solutions* et sans *Clunk Click*, société britannique consolidée à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2008, sur le pôle *Inbox* – voir **point 1.2**), le chiffre d'affaires est en légère décroissance de (3,2%), essentiellement en raison d'un mois de juillet 2008 moins performant que juillet 2007 sur le pôle *Inbox* en France et à l'International.

En décalant sa date de fin d'exercice du 31 mars au 30 juin, le groupe a souhaité aligner son activité sur une meilleure saisonnalité en débutant par les mois de vente les plus délicats sur l'activité *Inbox* en raison de la période estivale (mois de juillet et d'août structurellement faibles en vente directe).

Le groupe bénéficie par contre sur cette période de la récurrence des revenus du pôle *IT Solutions* qui apporte un chiffre d'affaires de plus de 7 M€ sur le trimestre (dont 6 M€ pour *Ornis*) et valide par là-même la pertinence de l'acquisition d'*Ornis* dans l'objectif d'équilibrage des modèles économiques développés par le groupe.

Ce pôle confirme sa parfaite intégration au sein de *Risc Group*, notamment en produisant l'ensemble des services du groupe depuis son infrastructure unique de production. Son activité intrinsèque sur le trimestre juillet à septembre 2008 est également en croissance de plus de 30% par rapport au trimestre juillet à septembre 2007, suite aux investissements réalisés par le groupe au niveau des équipes commerciales depuis la reprise d'*Ornis* en octobre 2007.

L'activité commerciale est par ailleurs très bien répartie sur le pôle *Inbox* en septembre 2008 avec plus de 6,2M€ de chiffre d'affaires facturé sur le mois (meilleure performance historique), profitant notamment du lancement de la nouvelle **Risc Box Convergence** (voir **point 1.1** ci-dessus), premier produit issu des synergies avec *Ornis*.

## **4 - EVOLUTION PREVISIBLE ET PERSPECTIVES**

### **4.1 Au niveau de l'activité sur les prochains trimestres :**

L'activité de ce premier trimestre 2008/2009 est soutenue par l'apport du pôle *IT Solutions* qui apporte son chiffre d'affaires récurrent (voir **point 3** ci-dessus) sur une période structurellement plus faible en termes d'activité pour le pôle *Inbox*.

Un des objectifs du groupe sur l'exercice en cours est de transformer progressivement le modèle de commercialisation du groupe en le faisant évoluer vers un modèle privilégiant la récurrence des revenus.

En effet, le pôle *IT Solutions*, qui commercialise ses offres sous la forme de prestations de services à échoir, bénéficie déjà naturellement d'une récurrence de son activité à plus de 90%.

Parallèlement, le groupe mène des actions concrètes pour augmenter la récurrence du pôle *Inbox* afin de l'amener à 50% d'activité récurrente sur la fin de l'exercice 2008/2009, avec un travail axé sur l'optimisation du renouvellement des contrats historiques et sur le potentiel de compléments de produits à apporter aux clients historiques (« up-selling »).

Cette évolution du « *business model* » va apporter une sécurité et une visibilité plus équilibrées de l'activité, et participer ainsi à la création de valeur du groupe dans une période de conjoncture difficile.

### **4.2 Développement à l'international**

*Risc Group* continue d'étudier des opportunités de croissance externe principalement sur le modèle d'infogérance de réseaux et d'hébergement développé par *Ornis*, sur les pays dans lesquels le groupe est déjà présent par ses filiales *Risc Group Inbox*.

### **4.3 Synergies technologiques**

Un des enjeux du prochain exercice 2008/2009 sera également de continuer à travailler sur l'optimisation des synergies entre les deux pôles *Inbox* et *IT Solutions*, tant sur la partie purement technologique (optimisation de la gestion des Data Centers) que sur la partie lancement de nouveaux produits.

Sur ce dernier volet, une des prochaines étapes sera le lancement de la prochaine version de la RISC BOX qui inclura une nouvelle couche produit essentielle : la **Téléphonie sur Internet (ToIP)**.

Le 17 novembre 2008