



CESSION DE QUATRE FILIALES A STS Group

Boulogne-Billancourt, le 27 décembre 2010

Les Conseils d'Administration de RISC Group et STS Group se sont réunis le 22 décembre 2010 pour entériner la cession par RISC Group de 100% des parts détenues dans :

- RISC Italie, Risc Belgique et Risc Suisse à DEAL IT filiale à 100% de STS Group
- RISC Espagne à IPSCA filiale à 85% de STS Group

L'activité INBOX de RISC Group est réalisée en France et à l'international dans six pays : Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Royaume-Uni et Suisse. Elle représente, toutes régions confondues, 48 % de l'activité au 30 juin 2010. Malgré les mesures fortes de restructuration engagées, le pôle INBOX est toujours difficile à rentabiliser du fait de son modèle de vente directe et de l'absence de taille critique sur les marchés sur lesquels RISC Group est présent, à l'exception toutefois de la France. La cession globale du pôle INBOX a été envisagée mais les activités encore déficitaires n'ont pas permis d'obtenir une offre jugée satisfaisante, la meilleure s'élevant seulement à la somme de 5,1M€ pour 51% de ce pôle.

Dans ces conditions, il est apparu plus avantageux pour RISC Group de recentrer son pôle INBOX sur la France, de conserver à l'international deux marchés importants en terme de développement potentiel, le UK et l'Allemagne et de rechercher pour les quatre pays non stratégiques un partenaire fiable lui permettant de maintenir ses services exclusifs en terme de logiciel de télé-sauvegarde.

De son côté, STS, via ses filiales DEAL IT et IPSCA, pense pouvoir redresser la situation financière des quatre entités belge, espagnole, suisse et italienne en apportant son savoir faire en matière de financement et de confiance numérique sur un parc de plus de 5.000 contrats actifs.

Ces quatre filiales ont représenté au 30 juin 2010, 10,7 millions de chiffre d'affaires sur un chiffre d'affaires total de 64,8 millions d'euros (en normes IFRS) soit 16,5 % et 9,25 millions d'euros de pertes sur un total de 35 millions soit 26,4%. Elles comptabilisent des déficits reportables de l'ordre de 11M€ que STS Group pourra utiliser.

DEAL IT et IPSCA, disposant de liquidités suffisantes ont décidé d'acquérir ces quatre filiales, toutefois, compte tenu des liens qui unissent RISC Group et STS Group, il a été convenu que ces sociétés soient valorisées par un expert indépendant le cabinet BMA (Bellot Mullenbach et Associés).



L'étude a pris en compte :

- Les prévisions d'activité pour dégager une valeur de fond de commerce
- Le montant des comptes courants investis par RISC Group
- Le montant des crédits d'impôt utilisables dans le futur

et a conduit à la valeur de 6,1M€ pour la globalité des ces quatre filiales, permettant à RISC Group de constater une plus value comptable de ce même montant au 31 décembre 2010. Cette somme permet en outre à RISC Group de rembourser une grande partie de l'avance consentie par STS Group, en sus de l'augmentation de capital de 10,8M€, pour financer le solde du PSE. Il convient de préciser que ces cessions n'ont pas d'incidence en matière d'emploi en France.

La prochaine étape du redressement de RISC Group conduira en 2011 au renforcement des fonds propres de RISC IT Solutions de façon à lui donner les moyens d'assurer son développement international dans le Cloud Computing. La contribution de RISC Group à cette opération dépendra du résultat de la conversion des BSA venant à échéance le 15 janvier prochain. STS Group ne pouvant pas dépasser le seuil de détention de 30% du capital de RISC Group se réserve le droit d'intervenir directement dans une augmentation de capital de RISC IT Solutions si cela s'avère nécessaire, cette dernière n'ayant pas le statut d'émetteur public.

Plus généralement en terme d'activité et indépendamment de la plus value de cession de 6,1M€, le deuxième semestre civil 2010 de RISC Group se confirme être globalement en profit.

De son côté STS Group, outre l'utilisation des déficits reportables par ses filiales locales, pense dégager pour ces quatre acquisitions en 2011 un chiffre d'affaires global de 8M€ pour un résultat avant impôt de 1M€. Devenir filiale à 100% de STS Group permet effectivement de bénéficier de 100% de la marge sur les ventes de logiciels de confiance numérique alors que ce pourcentage n'aurait pas pu excéder 50%, pour des raisons d'intérêts minoritaires différents d'un groupe à l'autre, si ces filiales étaient restées détention directe de RISC Group d'où un retour au profit plus rapide.

Les perspectives 2011 de STS Group sont, sauf bouleversement macro économique majeur, globalement bien orientées :

- Les premières ventes de solutions de confiance numérique par RISC Belgique s'avèrent très prometteuses en termes de poids moyen de contrat facilitant ainsi la rentabilisation de l'acte commercial
- Grâce aux ventes de solutions de confiance numérique par l'ensemble de RISC Group auprès de ses 25.000 clients, STS Group assure la pérennité durable de cette dernière et disposera d'un deuxième réseau de distribution performant à coté de celui des JV
- Une dizaine de JV (celles globalement créées en 2008 et 2009) sur les 20 actuellement constituées rejoindront en 2011, grâce aux options d'achat dont bénéficient RISC IT Solutions et STS Group, le périmètre de consolidation du Groupe en raison de l'atteinte des objectifs contractuels de chiffre d'affaires et de profit.



Risc Group est un acteur majeur européen des services informatiques externalisés.

La société propose à la fois une infrastructure de réseaux interconnectés aux plus grands opérateurs en mode IaaS^[1] et une gamme complète de services informatiques managés en mode SaaS^[2]. Risc Group apporte ainsi de manière optimale à ses clients des services de : mobilité, sauvegarde, protection des réseaux, vidéosurveillance, infogérance, télécommunications et des applications en mode hébergé. La société dispose d'équipes commerciales et de support de proximité auprès de ses clients en Europe (TPE, PME, Grands Comptes et Collectivités Locales) dans tous les secteurs d'activités.

Risc Group est organisé autour de deux pôles et d'un canal de vente indirect :

Risc Group InBox : le pôle TPE & PME dédié aux sociétés en France et à l'international disposant de 5 à 100 postes informatiques.

Risc Group IT Solutions : le pôle Moyennes & Grandes Entreprises en France dédié aux sociétés disposant de plus de 100 postes informatiques (ex Ornis).

Risc Group Business Partners : canal de vente indirect en France de Risc Group (ex monDSI).

Coté sur Euronext Paris (compartiment C), Risc Group est une société anonyme au capital de 21.216.764,80 €. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 64,8 M€ sur le dernier exercice fiscal de 12 mois clos le 30 juin 2010, pour un résultat opérationnel courant déficitaire de -7,5 M€. Risc Group emploie à ce jour 296 personnes et dispose de 16 bureaux répartis dans 6 pays (France, Allemagne, Belgique, Espagne, Suisse et Grande-Bretagne).

1 : IaaS : Infrastructure as a Service

2 : SaaS : Software as a Service

Code Isin : FR0010542647 | Code MNEMO : RSC | Site web : www.risc-group.com

Contacts Presse		
Risc Group	Pierre Camino pierre.camino@risc-group.com	Tél : +33 (0)1 46 20 92 60
ACTUS Relations investisseurs & actionnaires	Corinne Haury chaury@actus.fr	Tél : +33 (0)1 53 67 07 65