



Forte croissance annoncée en 2008/2009

CHEOPS est entrée en négociation exclusive avec le groupe ARES pour l'acquisition de son pôle mise en œuvre d'infrastructures (SIS) en province. Cette acquisition représentera pour CHEOPS une opération majeure, tant pour l'accélération de sa croissance, que pour son extension géographique à l'ensemble du territoire français, en en faisant désormais un acteur national de premier rang.

CHEOPS dispose de plusieurs atouts autorisant une croissance rentable sur le pôle d'activités Infrastructures acquis auprès d'ARES.

- Comme elle l'a fait pour ALPHAMEGA, acquise récemment, Cheops va appliquer son Business Model aux structures de Province du Pôle SIS d'ARES. Elle entend ainsi faire évoluer très rapidement l'offre actuelle d'infrastructures, en augmentant la part de services à très forte valeur ajoutée, notamment par la commercialisation de ses propres offres de Migrations de systèmes et d'Infogérance de Production. La structure du Chiffre d'Affaires liée à la vente de matériels seuls devrait donc laisser rapidement place à du Chiffre d'Affaires généré dans le cadre de projets complexes clés en mains, tels que la sécurisation, la consolidation ou la virtualisation de systèmes, ou encore la mise en œuvre de Plan de Continuité ou de Reprise d'Activités
- L'apport de CHEOPS va permettre, en capitalisant sur le savoir-faire des équipes en place, de proposer à sa clientèle une chaîne de valeur complète, couvrant la totalité du cycle de vie des Systèmes d'Information, de la mise en œuvre d'infrastructures complexes, jusqu'à l'infogérance de Production, en passant par la migration de systèmes via des automates de dernière génération développés en interne.
- La connaissance historique d'ARES dont bénéficie Nicolas Leroy-Fleuriot, fondateur et ancien dirigeant de la filiale Sud-Ouest d'ARES jusqu'en 2004, facilitera l'intégration et la formation des collaborateurs en leur proposant de nouvelles méthodes et un nouveau challenge au sein d'une société en pleine croissance. Les principaux managers des structures de Province ont par ailleurs fait part de leur engouement et de leur adhésion totale au projet CHEOPS, fait primordial dans la décision des dirigeants de CHEOPS de se porter acquéreur.
- Enfin, l'appui des partenaires stratégiques de CHEOPS, constructeurs et éditeurs Américains, qui ont encouragé ce positionnement sur la reprise, constitue également un facteur clé de succès important dans la réussite future de l'opération.

CHEOPS couvre ainsi la totalité du territoire Français.

Cette acquisition permettra à CHEOPS d'accélérer sa stratégie de proximité sur les régions suivantes : Centre, Est, Méditerranée, Languedoc, Lorraine, Nord, Normandie, Ouest et Rhône-Alpes/Auvergne. L'objectif de CHEOPS est de pouvoir assurer à sa clientèle une relation de proximité et un accompagnement adapté en fonction de leurs organisations et de leurs projets en constantes évolutions.

Cette couverture nationale permettra également à CHEOPS, non seulement d'accéder à une clientèle et à des ressources humaines complémentaires, mais aussi de couvrir tous les tissus économiques sur l'ensemble du territoire national : PME /PMI, collectivités et grands comptes.

Conséquences financières sur l'exercice 2008/2009

CHEOPS entend poursuivre une stratégie de rentabilité et de développement qui fonctionne parfaitement depuis plusieurs années, au détriment de toute logique de volume d'activité à faible marge.

Pour ce faire, la politique suivie sera de transférer progressivement du volume d'activité au profit d'un chiffre d'affaires moindre, mais rapidement rentable, lié à des ventes et à des services à très forte valeur ajoutée tels qu'énoncés ci-dessus.

Sur le modèle d'ALPHAMEGA dont la rentabilité a été restaurée en à peine 7 mois d'activité, CHEOPS entend bénéficier de ses atouts et appliquer la même stratégie de gestion en vue de restaurer les marges y compris sur la vente d'infrastructures, mais uniquement dans le cadre de projets « clés en mains ».

Le Chiffre d'Affaires de l'entreprise devrait tripler pour avoisiner les 70 M€ consolidés sur 12 mois.

A propos de Cheops Technology

Spécialiste de la sécurisation des infrastructures informatiques, Cheops Technology propose un ensemble de services couvrant les différentes briques technologiques, du design des infrastructures, jusqu'à l'infogérance hébergée de systèmes de production, en passant par l'intégration personnalisée des équipements des principaux grands constructeurs et éditeurs du marché I.T. Cheops est l'un des tous premiers partenaires d'HP en France pour l'intégration des grands systèmes.

L'activité de Cheops Technology est répartie en trois pôles (Infrastructures – Migration – Infogérance). Ses savoir-faire en matière de Plan de Reprise d'Activités et de migration de systèmes faisant appel à des automates de dernière génération lui assurent une forte valeur ajoutée permettant la poursuite de sa politique de croissance externe.

La société compte 4 agences à Bordeaux, Nantes/Rennes et en Ile-de-France et emploie 120 collaborateurs.

Plus d'informations sur www.cheops.fr

Cheops Technology est inscrite sur le Marché Libre d'Euronext Paris depuis avril 2007.

Code ISIN : FR0010447086, Mnemo : MLCHE

Vos contacts

Cheops Technology

+33 5 56 18 83 83

Nicolas LEROY-FLEURIOT

Président-Directeur Général

Florence DALLA LONGA

Directrice du marketing

+33 5 56 18 83 70