



Résultats annuels 2009

Très nette amélioration du Résultat d'Exploitation avec un retour au quasi-équilibre au 2nd semestre 2009

Paris le 22 mars 2009 : CRM COMPANY GROUP (Alternext - ALCRM), groupe indépendant spécialiste des stratégies relationnelles et digitales, annonce des résultats au second semestre en nette amélioration comparés au premier semestre 2009.

Le plan de réduction des charges mis en place par la société a positivement impacté le compte de résultat du second semestre (économie de plus de 6M€ en année pleine).

L'atteinte de la rentabilité d'exploitation sur les derniers mois de l'exercice 2009 n'a toutefois pas permis de compenser les pertes des 9 premiers mois.

<i>en M€</i>	S2 2009	S1 2009	Année 2009	Rappel 2008
Chiffre d'Affaires	7,2	8,1	15,3	20,3
Total Produits d'Exploitation	8,2	8,5	16,8	21,7
Marge Brute	6,0	6,3	12,3	14,6
Résultat d'exploitation <i>hors frais de restructuration</i>	-0,3	-1,9	-2,2	-4,6
Charges de restructuration	-0,2	-0,6	-0,8	-0,5
Résultat d'exploitation	-0,5	-2,5	-3,0	-5,1
Résultat Financier	-0,3	-0,2	-0,5	-0,4
Résultat Exceptionnel	0,1	-0,1	0,0	-1,5
Résultat Net <i>avant amortissement des survaleurs</i>	-0,4	-2,8	-3,3	-6,5
<i>Amortissement des survaleurs</i>	0,3	0,3	0,7	3,3
Résultat Net part du Groupe <i>après amortissement des survaleurs</i>	-0,8	-3,2	-3,9	-9,8

Un plan de réduction des charges qui a permis de retrouver l'équilibre d'exploitation en fin d'année.

Le plan drastique de réduction des charges entamé au dernier trimestre 2008 et sur le premier semestre 2009 (baisse des frais généraux et adaptation des effectifs au niveau de la marge brute) a porté pleinement ses effets sur le second semestre 2009.

Ainsi, les charges d'exploitation sont passées de 11 M€ au premier semestre 2009 à 8,7 M€ au second semestre.

Au second semestre, la perte d'exploitation (hors charges non-récurrentes liées aux restructurations) s'établit seulement à 0,3 M€ avec une amélioration progressive au fur et à mesure des mois. Le groupe a ainsi retrouvé l'équilibre d'exploitation au cours du 4^{ème} trimestre alors que le niveau de marge brute commençait à se stabiliser.

Sur l'année pleine, cette forte amélioration au second semestre n'a pas pour autant permis de renverser la tendance avec un résultat d'exploitation qui s'établit en perte à - 2,2 M€.

Après prise en compte d'un résultat financier déficitaire et d'un résultat exceptionnel négatif, le résultat net s'établit finalement à - 3,9 M€ après amortissement du goodwill de 0,7 M€.

Une situation financière confortée par plusieurs opérations en 2009.

En dépit d'un environnement macroéconomique difficile et de marchés financiers instables, CRM COMPANY GROUP a réussi à lever 0,8 M€ dans le cadre d'une augmentation de capital clôturée le 6 août 2009 et 1,34 M€ dans le cadre d'une seconde augmentation de capital clôturée le 13 octobre 2009.

Ces deux opérations d'augmentation de capital d'un montant total de 2,13 M€ ont permis au groupe de maintenir les fonds propres à un niveau suffisant, les capitaux propres consolidés s'établissant à 1,5 M€ au 31 décembre 2009.

Outre ces opérations, CRM COMPANY GROUP a conclu un accord avec trois fonds d'investissement en vue de la modification de ses obligations convertibles 'OC 3' émises en mars 2008. Le groupe et les porteurs d'obligations convertibles ont convenu de l'émission de nouvelles OC, dont la souscription a été réglée par compensation avec les créances détenues au titre des OC 3 auxquelles elles se substituent.

Cette opération a pour objet d'inciter les porteurs des nouvelles obligations convertibles à opter pour la conversion en actions. Dans l'hypothèse où cette conversion en actions serait intégralement réalisée, la dette financière serait diminuée de 4,4 M€ et les fonds propres renforcés d'autant.

Les modalités de ces nouvelles OC sont décrites dans le communiqué de presse du 19 novembre 2009.

Enfin, il est rappelé qu'en 2009, CRM COMPANY GROUP a obtenu 2 M€ de ligne de financement court terme de son poste client auprès d'Oséo Financement et de la BRED.

2010, le retour à la rentabilité dès le premier semestre et un dynamisme commercial concrétisé par l'arrivée de nouveaux comptes.

Dans un contexte publicitaire toujours difficile, CRM COMPANY GROUP a renoué avec le succès au quatrième trimestre 2009 avec de nouveaux budgets majeurs, tels que **Adobe, La Banque Postale, La Poste, DKNY, La Française des Jeux et la Caisse d'Épargne** qui devraient avoir un impact en année pleine sur l'exercice 2010.

Par ailleurs, CRM COMPANY GROUP rappelle qu'elle s'est vue **renouveler** la **confiance** de clients annuels tels que Heineken, La Grande Récré, Sauter, Thierry Mugler Parfums,...

Ces contrats permettront progressivement un retour à un niveau de marge brute satisfaisant qui, associé au niveau de charges désormais maîtrisé, aura un impact positif sur la rentabilité dès le premier semestre 2010.

A propos de CRM COMPANY GROUP

CRM Company Group, c'est la rencontre de deux agences, CRM Company et mégalo(s) qui partagent un même moteur : l'innovation. CRM Company Group, c'est aussi la rencontre de la culture du résultat et de la culture des idées. La société accompagne ses clients dans la définition et la réalisation de leur communication digitale et de leur e-CRM. Les stratégies de communication développées s'expriment sur tous les canaux et instaurent un dialogue continu et équilibré avec tous les publics. Le groupe collabore avec des marques pour inventer des solutions qui créent des résultats concrets et partagés, en acceptant de s'engager financièrement.

CRM Company Group compte parmi ses clients La Banque Postale, Bongrain, BMW, GDF SUEZ, Heineken, l'Oréal, Orange, La Grande Récré, Lacoste, Nouvelles Frontières, Novartis, Nutella, PagesJaunes, Pfizer, RATP, Salomon, Sanofi, Sauter, Unilever, Warner, Yves Rocher....

CRM Company Group est coté sur le marché ALTERNEXT d'Euronext Paris depuis Juillet 2006 (ALCRM – ISIN FR0010358465).

CRM COMPANY GROUP

Bertrand FREY, Président Directeur Général, Tél : 01 73 04 60 00, bfrey@crmcompanygroup.com
Paul LABADIE, Directeur Adm. & Financier Tél : 01 73 04 60 00, plabadie@crmcompanygroup.com
Sibylle de VILLENEUVE, Direct. de la Communication Tél : 01 73 04 60 52, sdevilleneuve@crmvoice.fr