



- **Résultats semestriels 2008 décevants**
- **L'agence opère un recentrage stratégique immédiat, un resserrement managérial et annonce l'arrivée de 3 clients majeurs**

Paris, le 31 octobre 2008 : CRM Company Group (Alternext – ALCRM), agence indépendante spécialiste de la communication multi-canal et digitale, annonce ses résultats semestriels 2008, son plan de recentrage et ses perspectives 2008 / 2009.

Grace à la taille critique acquise et à la qualité de son positionnement, CRM Company Group s'est hissé sur plusieurs appels d'offres de très grands comptes au premier semestre. L'agence a le plus souvent, été finaliste sans pour autant réussir à les concrétiser.

Dès le mois de septembre, l'agence a toutefois vu ses efforts récompensés par le gain de trois contrats pluriannuels majeurs.

En ce qui concerne les résultats semestriels, ceux-ci ont été impactés par :

- les charges occasionnées lors de ces compétitions ;
- la perte de contrats sur l'activité traditionnelle (Print, trade, promotionnel...) qui a subi de plein fouet les restrictions budgétaires des annonceurs ;
- l'annulation ou le report de campagnes de quelques clients, inquiétés par les impacts de la crise financière dès mai 2008, reports préalablement décalés de quelques semaines et qui restent toujours incertains à ce jour.

Pour ces différentes raisons, la marge brute sur le semestre s'établit à 5,1 M€ à périmètre comparable et à 8,3 M€ en croissance de 17 %. Conséquemment, le résultat d'exploitation est négatif de 1,4 m€.

1) Résultats semestriels 2008

| En M€ (au 30.06) | S1.2008 ⁽¹⁾ | S1.2007 | % var | 2007 |
|--------------------------------------|------------------------|---------|----------|--------|
| Chiffre d'affaires | 12,1 | 11,18 | + 8,2 % | 22,9 |
| Marge Brute | 8,3 | 7,10 | + 16,9 % | 14,8 |
| Résultat d'exploitation | (1,4) | 1,25 | | 2,3 |
| Résultat exceptionnel | (0,1) | (0,32) | + 69,0 % | (0,66) |
| Résultat net avant survaleurs | (2,0) | 0,53 | | 1,0 |
| Résultat Net Part du Groupe | (2,4) | 0,37 | | 0,7 |

(1) Intégration de Megalo(s) sur 6 mois

Un plan d'économie immédiat

Pour redresser les résultats, CRM Company Group a entrepris un plan de réduction de ses coûts d'exploitation dont les effets devraient engendrer en année pleine une économie de 2,3 M€.

Un exercice 2008 qui se recentre sur le core business :

Malgré une croissance organique sur ses activités CRM et Digital de + 50 %, et le gain de nouveaux budgets au deuxième semestre qui produiront seulement et pleinement leurs effets sur 2009, l'exercice restera marqué par les difficultés engendrées au premier semestre dans un marché publicitaire très tendu. Dans ce contexte, CRM Company Group recentre ses compétences autour de ses deux principales agences et se focalise sur les activités proposant de la rémunération à la performance.

CRM Company Group revoit toutefois pour l'exercice 2008 son objectif de marge brute entre 18,5 m€ et 20 m€.

Perspectives 2009

Malgré la déception du premier semestre et un contexte qui reste peu favorable, CRM Company Group est confiant pour plusieurs raisons :

- Le marché publicitaire accélère sa bascule des médias traditionnels vers le digital et vers la communication à la performance dont CRM Company Group est devenu une référence ;
- Une légitimité désormais transformée par les succès récents sur des contrats majeurs avec :
 - Un premier contrat pluriannuel et 360° dans le secteur du tourisme ;
 - Un contrat dans le domaine de la santé avec le développement d'une plate-forme de prévention ;
 - Et enfin, un important budget dans le secteur alimentaire
- Un nombre d'appels d'offres en augmentation sur les grands annonceurs ;
- Et une position stratégique enviable face aux acteurs majeurs du secteur.

« La perspective de récession économique aura de lourdes conséquences sur le marché publicitaire mais est néanmoins pour CRM une opportunité de business. Une communication efficace et mesurée permettra aux annonceurs d'arbitrer avec précision leurs investissements en fonction de l'impact sur les ventes, pilotage de plus en plus utile en période de restriction » commente Bertrand Frey, Président du directoire de CRM Company Group.

A propos de CRM COMPANY GROUP

CRM Company Group est le premier groupe indépendant issu de la vague numérique à combiner l'ensemble des expertises de la communication multi-canal.

Parce que la relation est devenue le pivot entre la marque et le consommateur, **CRM Company Group** accompagne les annonceurs du conseil stratégique à la mise en œuvre de campagnes relationnelles. Sur l'ensemble des canaux de communication, TV, on et offline, **CRM Company Group** tisse des liens et crée de la préférence avec le consommateur pour des marques telles que : Google , Roger & Gallet, P&G, La Banque Postale, Alfa Romeo, Total, Heineken, Unilever, Yves Rocher, Europcar, CIC, Groupama, Pages Jaunes, La Poste, TUI-Nouvelles Frontières, Microsoft, La Grande Récré, RATP, Orange,...

Avec plus de 210 collaborateurs, **CRM Company Group** est leader de la communication relationnelle multi-canal. En 2007, **CRM Company Group** a entre autre reçu le prix de la "Meilleure agence de communication relationnelle de l'année" .

CRM Company Group est coté sur ALTERNEXT d'EURONEXT Paris -(ISIN FR0010358465)

Contacts

CRM Company Group

Bertrand FREY, Président du Directoire, Tél : 01 73 04 60 00, bfrey@crmcompanygroup.com

Paul LABADIE, DAF, Tél : 01 73 04 60 00, plabadie@crmcompanygroup.com