



Résultats semestriels 2010 : Retour à la croissance et à la rentabilité

Paris le 9 septembre 2010 : CRM COMPANY GROUP (Alternext - ALCRM), groupe indépendant spécialiste des stratégies relationnelles et digitales, annonce des résultats au semestre en nette amélioration comparés au premier semestre 2009. Le plan de réduction des charges et la signature de nombreux contrats ont positivement impactés les résultats.

en M€	30-juin-10	30-juin-09	Variation	en %
Chiffre d'Affaires	9,260	8,103	1,2	14%
Total Produits d'Exploitation	9,287	8,527	0,8	9%
Marge Brute	7,066	6,347	0,7	11%
Résultat d'exploitation	0,344	-2,483	2,8	
Résultat Financier	-0,310	-0,199	-0,1	
Résultat Courant avant Impôt	0,034	-2,682	2,7	
Résultat Exceptionnel	-0,190	-0,139	-0,1	
Résultat Net	-0,156	-2,821	2,7	
<i>avant amortissement des survaleurs</i>				
<i>Amortissement des survaleurs</i>	0,335	0,335	0,0	

La forte relance de l'activité et le plan de réduction des charges ont permis de retrouver un résultat d'exploitation positif

Le Groupe renoue avec la croissance en présentant un volume de chiffre d'affaires et de marge brute semestriels respectivement en hausse de 14 % et 11 %, dans le prolongement d'une fin d'année 2009 qui annonçait un regain commercial certain.

CRM COMPANY GROUP a bénéficié au premier semestre 2010 du renouvellement de missions avec des clients existants (Bongrain, Fauchon, GDF-Suez Heineken, Hermès, Orange, Sage, Salomon, Sanofi, Sauter, Shiseido, TF1, Yves Rocher ...) ainsi que de nouveaux contrats remportés fin 2009 et en début d'année (Adobe, BMW, Bulgari, Caisse d'Epargne, DKNY, La Banque Postale, La Française des Jeux, NRJ Mobile, Novartis, PSG...).

Bertrand Frey déclare : « Je tiens à remercier les équipes qui ont su se mobiliser avec détermination ainsi que les actionnaires pour leur soutien. CRM Company sort renforcé après une période difficile avec l'ambition de renouer avec une stratégie de croissance ».

Le résultat d'exploitation se traduit par un profit de 344 k€ contre une perte d'exploitation de 2 483 k€ au 30 juin 2009.

Le résultat financier constate une perte de 310 k€ euros dont 276 k€ de dotation à l'amortissement de la prime de remboursement des Obligations Convertibles.

Le résultat courant avant impôts affiche un profit de 33 k€ euros à comparer à une perte de 2 682 k€ euros au 30 juin 2009.

Avant amortissement des écarts d'acquisition, le résultat net consolidé se traduit par une perte de 156 k€ euros intégrant une perte exceptionnelle de 190 k€ liée à certaines charges sur les exercices antérieurs, à comparer à une perte de 2 821 k€ pour le premier semestre de l'exercice précédent.

2010, un dynamisme concrétisé par l'arrivée de collaborateurs clés, de nouveaux clients, une nouvelle source de revenu

CRM Company Group entrevoit désormais une nouvelle période plus prospère. De nouveaux talents ont rejoint l'agence au cours du 1^{er} semestre. L'arrivée de ces spécialistes de l'influence, du consulting et de la création renforce le positionnement du groupe pour accompagner les grandes marques dans leur mutation à l'ère du digital.

CRM Company Group a par ailleurs poursuivi son développement commercial avec la signature de plusieurs nouveaux contrats, dont l'office de Tourisme Belgique Flandre-Bruxelles, la région Auvergne et deux marques dans la grande consommation.

Enfin, sur la base des investissements réalisés sur sa plateforme digitale de prévention, CRM Company Group a développé des solutions technologiques, sous forme de licence, annonçant une source de revenus additionnels. Deux plateformes distinctes sont aujourd'hui commercialisées : *Docteur Office* pour des programmes relationnels dédiés aux changements de comportements et au bien-être en entreprise - et à laquelle la société Webhelp a déjà souscrit; une seconde dédiée à la prévention des addictions pour les jeux en ligne.

L'ensemble de ces éléments devrait permettre à CRM Company Group d'atteindre un niveau de marge brute satisfaisant en 2010. Cette progression, conjuguée à un niveau de charges en forte baisse, aura un impact positif sur le résultat d'exploitation.

A propos de CRM COMPANY GROUP

CRM Company Group, c'est la rencontre de deux agences, CRM Company et Megalo(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