



## 1<sup>er</sup> semestre 2007 : croissance organique très forte et rentable Objectif 2007 : marge brute d'environ 14,5 M€

PARIS, le 30 octobre 2007,

**CRM Company Group (Alternext – ALCRM), 1<sup>er</sup> groupe indépendant issu de la vague numérique à combiner l'ensemble des expertises de la communication multi-canal, annonce ses résultats semestriels 2007 et ses objectifs pour l'ensemble de l'exercice.** Le profond changement de dimension opéré fin 2006 se traduit par un triplement du chiffre d'affaires et de la marge brute. Le **résultat d'exploitation**, + 141 %, est également en très forte progression. **Ces performances sont tout aussi excellentes en progression organique et confortent le groupe dans ses objectifs.**

En M€ (au 30.06)	1S.2007	% / 1S.2006	12 mois 2006 pro-forma <sup>(2)</sup>
<b>Chiffre d'affaires</b>	11,1	+ 236 %	19,1
Marge Brute	7,1	+ 238 %	11,4
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>1,2</b>	<b>+ 141 %</b>	<b>1,6</b>
<b>Résultat net avant survaleurs</b>	<b>0,5</b>	<b>+ 71,4 %</b>	<b>0,9</b>
Résultat Net Part du Groupe	0,4	+ 17,4 %	0,5

(1) Rentabilité opérationnelle : Résultat d'Exploitation / Marge Brute

(2) Intégration sur 12 mois 2006 des sociétés acquises en 2006

### Très forte croissance interne et externe au 1<sup>er</sup> semestre

Le chiffre d'affaires et la marge brute atteints sur le semestre doivent être comparés aux chiffres pro-forma du Groupe sur 12 mois en 2006 : très actif en termes de croissance externe, le groupe démontre ainsi qu'il est apte à délivrer une croissance organique forte et rentable, preuve de sa capacité d'intégration.

Cela s'est notamment traduit au cours du semestre par l'activation d'importants budgets gagnés comme Heineken (coupe du Monde de Rugby), Roger & Gallet, Yves Rocher ou Assurone.

### Taux de REX<sup>(1)</sup> / Marge Brute : 17,6 %

Les résultats semestriels doivent être appréciés au regard du triplement de l'activité. La hausse transitoire des charges d'exploitation liées à la croissance et aux investissements comme « Le Cercle » et CRM Interaction, font ressortir le résultat d'exploitation à près de 18 % de la marge brute globale du Groupe.

## 2007 – 2008 : révision à la hausse des objectifs internes

Aujourd'hui, le Groupe est parfaitement intégré et structuré pour accompagner les marques dans leur repositionnement à l'heure d'Internet. **CRM Company Group** profite ainsi du dynamisme du marché lié au développement du e-crm d'une part et du e-business d'autre part.

Le deuxième semestre est déjà marqué par une nouvelle accélération de l'activité et par une innovation permanente de l'offre, moteurs de la croissance du Groupe :

- gain de **budgets conséquents** comme PageJaunes, Mars Pet Care Food, Alain Affelou, Wrigley's, Sage... ;
- lancement du **Cercle CRM Company Group**, associant l'expertise de tous les canaux de la relation avec un positionnement créatif débridé ;
- lancement de **CRM Santé** pour investir le domaine de la prévention ;
- renforcement des équipes internet avec le rachat de l'agence Xotox.

Pour ces raisons, **CRM Company Group** annonce un objectif de d'environ **14,7 M€ de marge brute en 2007**.

**Le groupe est ainsi en avance sur son plan de marche 2010. CRM Company Group se fixe désormais pour objectif d'atteindre, hors croissance externe, une marge brute comprise entre 19 et 21 m€ en 2008.**

(1) Rentabilité opérationnelle : Résultat d'Exploitation / Marge Brute

**> Prochain rendez-vous : activité T3 2007, le 14 novembre 2007 (après bourse) <**

---

### 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, Danone, Yves Rocher, Europcar, CIC, Groupama, Fret SNCF, Packard Bell, Pages Jaunes, La Poste, TUI-Nouvelles Frontières, Microsoft,...

Avec plus de 140 consultants et 80 clients, **CRM Company Group** est le leader indépendant de la communication multi-canal.

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

**[www.crmcompanygroup.com](http://www.crmcompanygroup.com)**

**Contacts**

---

#### **CRM Company Group**

**Bertrand FREY**

Président du Directoire

Tél : 01 73 04 60 00

[bfrey@crmcompanygroup.com](mailto:bfrey@crmcompanygroup.com)

**Paul LABADIE**

Directeur Administratif et Financier

Tél : 01 73 04 60 00

#### **Actifin**

**Communication Financière**

**Nicolas MEUNIER**

Tél : 01.56.88.11.11

[nmeunier@actifin.fr](mailto:nmeunier@actifin.fr)

plabadie@crmcompanygroup.com