

## 2008, une année difficile 2009, des perspectives rassurantes

Paris, le 28 mai 2009 : CRM Company Group (Alternext - ALCRM), publie ses résultats annuels 2008.

### Un exercice 2008 marqué par un faible niveau d'activité et l'impact de la restructuration.

Le faible niveau d'activité et les coûts de restructurations menées sur l'exercice ont entraîné de fortes pertes en 2008 pour CRM Company Group. La marge brute 2008 s'établit à 14,6 M€, en recul de 1,4 % par rapport à 2007 (et de 38,5 % à périmètre comparable). Les charges occasionnées lors des compétitions perdues, les reports et annulations de projets par les clients, et les frais liés à la restructuration du Groupe (simplification juridique, licenciements ou départs volontaires de 29 personnes sur l'année 2008, réorganisation interne...), impactent fortement le résultat d'exploitation sur le second semestre 2008. Le Résultat d'Exploitation 2008 est de (4,6) M€ avant imputation de 0,5 M€ de charges de restructuration comptabilisées en charges d'exploitation.

Mécaniquement, le résultat net est fortement dégradé et intègre également la baisse de valeurs des agences NDC et Singapour ainsi que des frais financiers importants.

### Résultats :

En M€	2008		2008		2007 Consolidé
	Consolidé <sup>1</sup>	Var. vs 07	Proforma <sup>2</sup>	Var. vs 07	
Chiffre d'affaires	21,7	-6,50%	15,6	-32,80%	23,2
Marge Brute	14,6	-1,40%	9,1	-38,50%	14,8
Résultat d'exploitation avant restructuration <sup>3</sup>	-4,6		-4,7		
Charges de restructuration	-0,5		-0,5		
Résultat d'exploitation	-5,1		-5,2		2,3
Résultat net Part du Groupe <i>avant amortissement des survaleurs</i>	-6,5		-6,6		1
Amortissement des survaleurs	-3,3		-2,9		-0,4

<sup>1</sup> : Périmètre Consolidé, intégrant l'activité de la filiale Mégalo(s) consolidée sur 12 mois à/c du 1<sup>er</sup> janvier 2008

<sup>2</sup> : Périmètre constant vs 2007 excluant l'activité de la filiale Mégalo(s) consolidée sur 12 mois à/c du 1<sup>er</sup> janvier 2008

<sup>3</sup> : Résultat d'exploitation excluant les éléments de frais de personnel liés aux départs

## Situation financière

Au 31 décembre 2008, le montant des capitaux propres de la Société s'élevait à 3 474 711 € pour un capital social à cette date de 376 408,68 € et un Total de Bilan de 31 355 667 €.

Le montant de la dette financière de CRM COMPANY GROUP s'élevait à 12 186 853 € au 31 décembre 2008, uniquement constitué d'emprunts et dettes auprès des établissements de crédit et des obligations convertibles.

La situation de trésorerie de l'entreprise s'est trouvée particulièrement tendue en fin d'exercice du fait d'un niveau d'activité exceptionnellement creux sur le 2nd semestre 2008 et des coûts liés à la restructuration engagée dès le second semestre (mesures de réorganisation visant à l'allègement des frais de structure et une amélioration de la gestion des équipes et des process).

Pour améliorer sa situation financière la société a obtenu un rééchelonnement de ses dettes de 2,5 M€ de la part de ses créanciers.

En outre, CRM Company Group a obtenu une ligne d'1 M€ de financement court terme de son poste client auprès de Oséo en partenariat avec la BRED.

La maîtrise des coûts de structure se poursuit et la société a abaissé de manière significative, sur le 1er trimestre 2009 le niveau de masse salariale.

Dans ce contexte, la société envisage de procéder à une levée de fonds par voie d'augmentation de capital d'un montant maximal de 2,5 millions d'euros dans le but de financer son plan de relance, intégrant la réorganisation managériale reposant sur la simplification de la gouvernance d'entreprise et les objectifs fixés à l'équipe commerciale.

Dans l'hypothèse où elle ne parviendrait pas à mener à bien cette levée de fonds, la société connaîtrait à nouveau des tensions importantes de trésorerie au cours de l'exercice 2009 et serait contrainte de réduire de façon encore plus importante ses coûts de fonctionnement.

La société estime toutefois que les perspectives de cash flow devant être générées sur les contrats majeurs remportés récemment, le renforcement de la réduction des coûts de fonctionnement, les possibilités de cession d'actifs et la réduction du nombre d'agences devraient lui permettre de faire face à ses besoins d'exploitation au titre de l'année 2009, et ainsi d'assurer sa pérennité et sa continuité d'exploitation.

## 2009, de meilleures perspectives

L'impact positif du plan de restructuration mené depuis l'été 2008 sera ressenti en 2009. Une économie estimée à 4,8 M€ en année pleine permettra de réduire fortement le niveau de charges d'exploitation en 2009.

Sur le plan interne, le Groupe a effectué une simplification de ses structures avec désormais deux agences « Megalo(s) » et « CRM Company » et un management resserré autour de Bertrand Frey et Pascal Josselin.

L'agence Megalo(s) sera désormais dirigée de manière opérationnelle par Jean-Noël Perrin, anciennement Directeur Général de DDB et Directeur Général de CRM Company depuis 2007 et Damien Cuillery, Directeur Général Délégué, et chez Megalo(s) depuis 2006, suite au départ pour raisons personnelles de ses fondateurs et dirigeants Lionel Curt et Jérôme Favre-Félix.

Sur le plan commercial, la société dispose aussi d'une meilleure visibilité avec :

- des clients fidèles au groupe comme Heineken, La Grande Récré, Mars, Orange, Pages Jaunes, Sanofi, Thierry Mugler Parfum, Yves Rocher, Nouvelles Frontières... qui lui ont renouvelé leur confiance ;
- le gain de nouveaux contrats après appels d'offre :
  - o Au cours des derniers mois, Bongrain, De Dietrich, Guerlain, Nutella ou Randstad-Vediorbis, et le gain en mars d'un contrat avec AGF/Allianz pour le lancement de sa nouvelle marque d'Assurance sur Internet ;
  - o Ces derniers jours, BMW Group France avec un contrat pluriannuel pour sa stratégie relationnelle (Programme de fidélisation clients et prospects), ainsi qu'un contrat important dans le domaine des services, tous deux structurants pour l'Agence.

Dans un contexte économique qui reste extrêmement perturbé, la société reste prudente avec le retour à la profitabilité comme seul objectif en 2009.

### Mise à disposition des comptes 2008

**Les comptes de l'exercice clos le 31/12/08, le rapport de gestion du conseil d'administration et le rapport général du commissaire aux comptes sont en ligne sur le site internet de la société (<http://www.crmcompanygroup.com>) et sur celui d'Alternext (<http://www.euronext.com>).**

*« Nous venons de traverser des moments très difficiles que la crise économique a très certainement amplifiés et précipités s'agissant de notre secteur d'activité. Néanmoins nous avons accompli un gros travail sur la rationalisation de la structure et nous sommes prêts à retrouver le chemin de la profitabilité et de la croissance. Notre approche de la communication digitale et relationnelle et les résultats obtenus par nos clients démontrent que nous sommes sur la bonne voie. Nos récents succès le prouvent »* commente Bertrand Frey, Président de CRM Company Group.

---

### A propos de CRM COMPANY GROUP

**CRM Company Group** est un groupe indépendant, spécialiste des stratégies de communication digitales et relationnelles. 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, on et offline, **CRM Company Group** tisse des liens et crée de la préférence avec le consommateur pour des marques telles que TUI-Nouvelles Frontières, Pagesjaunes, Salomon, l'Oréal, Heineken, Yves Rocher, Unilever, RATP, Orange, Warner...

---

### Contacts

#### CRM COMPANY GROUP

**Bertrand FREY**, Président Directeur Général, Tél : 01 73 04 60 00, [bfrey@crmcompanygroup.com](mailto:bfrey@crmcompanygroup.com)  
**Paul LABADIE**, Directeur Adm. & Financier, Tél : 01 73 04 60 00, [plabadie@crmcompanygroup.com](mailto:plabadie@crmcompanygroup.com)

**Voice, Communication Corporate**  
**Sibylle de VILLENEUVE**

Tél : 01 73 04 60 52, [sdevilleneuve@crmvoice.fr](mailto:sdevilleneuve@crmvoice.fr)