

Levallois Perret, le 15 Mai 2009

## Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2009 à 29,4 M€

en M €	T1 2008	T2 2008	T3 2008	T4 2008	T1 2009
Chiffre d'affaires	34,7	30,9	28,5	32,8	29,4

### Chiffre d'affaires

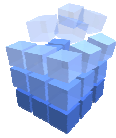
Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 s'établit à 29,4 M€, en recul de 15,5% par rapport au premier trimestre 2008, et ce, en ligne avec les attentes du groupe. En effet, dès le second trimestre 2008, dans le cadre de la restructuration, des décisions stratégiques ont été prises visant à privilégier la rentabilité et conduisant le groupe à mettre fin aux contrats non profitables.

Il est à noter cependant que, malgré l'environnement économique beaucoup moins favorable, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 comparé à la moyenne des trois derniers trimestres ne fait apparaître qu'une légère baisse de 4%.

### Faits marquants

En ce qui concerne l'activité SSII (Business Unit « Expertise informatique ») qui regroupe les activités d'ingénierie logiciel et de management d'infrastructures, Team Partners Group a su maintenir un niveau d'activité équivalent au dernier trimestre 2008, comme en témoigne la hausse du Taux Journalier Moyen de 364 € à 380 €, et ce malgré une conjoncture difficile. Dans ce contexte, Team Partners Group s'est particulièrement attaché à développer son offre et à améliorer la qualité des solutions techniques proposées.

Le métier de la « Gestion de la Relation Client » a enregistré une baisse de chiffre d'affaires due notamment à l'activité de la « BU Presse et Associations » qui a souffert d'un marché de la presse particulièrement difficile. Par ailleurs, l'activité CRM dédiée aux clients télécoms, médias et banques (« Business Unit CRM ») a suscité l'intérêt d'importants prospects, en particulier notre offre backoffice multi canal. Ces sollicitations nous confortent dans la pertinence de notre stratégie de diversification de clientèle vis-à-vis de cette offre. De plus, après la reconduction du contrat du premier client de la Business Unit fin 2008, le deuxième plus gros client a renouvelé début mai sa confiance pour une durée de 3 ans.



## Perspectives

A ce jour, les conditions de marché demeurent incertaines pour se prononcer sur les niveaux de croissance et de résultat opérationnel pour l'année 2009. Le Groupe est néanmoins confiant dans sa capacité à s'adapter au mieux à la conjoncture actuelle.

Le plan d'action 2009 privilégie :

- ◆ la poursuite de la mise en œuvre des mesures permettant de préserver sa rentabilité.
- ◆ l'accélération du développement dans les secteurs d'activité les plus dynamiques.

## A propos de :

Team Partners Group apporte des réponses adaptées aux besoins technologiques des grandes entreprises et propose son expertise autour de quatre Business Units :

- L' « Expertise Informatique » (prestations d'Ingénierie Informatique et de Management des Infrastructures et Systèmes.)
- Le « Conseil en Technologie », (conception industrielle, R&D externalisée, dans les domaines de la mécanique, de l'électronique et de l'informatique embarquée)
- Le « CRM » : externalisation des process métiers liés aux centres de contacts multi-canal et à l'ensemble des problématiques de Back Office dans le domaine télécoms, média et bancaire.
- La gestion de la relation clients dédiée au milieu « Presse et Associations » (centre de contacts multi-canal, gestion des données, traitement des paiements, dématérialisation de documents, Marketing direct, campagne de fidélisation)

## Contacts :

### **Team Partners Group**

Christine Richebourg, Directrice de la Communication

Hervé Pagazani, Directeur Financier

Tel : 01 58 74 60 00

[crichebourg@team-partners.com](mailto:crichebourg@team-partners.com)

### **Asset Com**

Laurence Costes

Tel : 01 41 22 90 95

[lcostes@assetcom.fr](mailto:lcostes@assetcom.fr)