

CRM COMPANY Group

Performance Marketing Strategies

Résultats annuels 2006

CRM Company Group double de taille Excellente visibilité pour 2007

PARIS, le 28 mars 2007

CRM Company Group (Alternext - ALCRM) – Résultats consolidés au 31 décembre 2006.

Au terme d'une année marquée par une intense accélération de son développement et de sa structuration, qui pèse temporairement sur la rentabilité nette, **CRM Company Group** a atteint en avance tous les objectifs définis lors de son introduction en Bourse. Leader indépendant du conseil en communication multi-canal, avec un chiffre d'affaires 2006 pro-forma de 19,1 M€, **CRM Company Group** est solidement positionné pour poursuivre sa stratégie de croissance.

En M€	2006	2005	% Δ	2006 périmètre constant ¹	2006 pro-forma ²
Chiffre d'affaires	11,06	4,59	+ 141,1 %	6,66	19,07
Marge Brute	6,58	3,16	+ 108,5 %	3,83	11,39
Résultat d'exploitation	1,21	0,65	+ 85,2 %	0,72	1,62
Résultat exceptionnel ³	(0,35)	-	-		(0,45)
Résultat Net av. survaleurs	0,64	0,40	+ 59,0 %		0,88
Résultat Net PdG	0,50	0,40	+ 25,6 %		0,54

(1) Hors sociétés acquises en 2006 : Coccinelles (intégrée depuis le 01/04/06), NDC (15/08/06) et Singapour (01/10/06)

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

(3) Charges exceptionnelles liées aux opérations d'introduction en bourse non imputables à la prime émission et au déménagement des sociétés dans les mêmes locaux à fin décembre 2006

Une intégration accélérée des sociétés, des acquisitions immédiatement relatives

L'intégration des sociétés NDC et Singapour a été menée en un peu moins de 90 jours, à l'issue desquels les 4 sociétés du Groupe ont été regroupées dans les mêmes locaux. Cette accélération volontaire, qui se traduit déjà par d'importantes synergies commerciales et économies de gestion, a temporairement pesé sur les comptes.

Néanmoins, le résultat d'exploitation progresse de près de 85% et ressort à 1,2 M€, contre 0,65 M€ en 2005. **L'acquisition des nouvelles sociétés est immédiatement relative** avec un bénéfice net par action 2006 (pro-forma, avant survaleurs) de 0,31 euros contre 0,20 euros en 2005.

Des perspectives très prometteuses

L'intégration des sociétés du Groupe s'avère gagnante, avec l'atteinte d'une taille critique accélératrice de nouveaux business :

- Doublement du nombre d'appels d'offres générés ;
- Evolution significative des montants des budgets en jeu.

Excellente visibilité pour 2007

La récurrence du modèle, qui se traduit par une marge brute embarquée de 9 M€, et la solidité du rythme de développement illustrée par les gains de budgets comme Heineken (coupe du Monde de Rugby), Roger & Gallet, Ares Group, Caradisiac ou Assurone, confortent **CRM Company Group** dans la poursuite de sa stratégie de croissance.

A horizon 3 ans, cette stratégie ambitieuse devrait se traduire par un triplement de taille et permettre à CRM Company Group de s'imposer comme le leader de la communication multi-canal.

Bertrand Frey, président du Directoire de CRM Company Group commente : "CRM Company Group est idéalement positionné pour transformer tout le potentiel de croissance du marché. Bouleversés par la croissance de l'Internet et la fragmentation de l'audience, les entreprises repensent leur stratégie de Marque de façon multi-canal. Notre positionnement unique et notre nouvelle taille permettent à CRM Company Group de gagner de nouveaux marchés et de poursuivre une stratégie de croissance ambitieuse !"

> Prochain rendez-vous : activité T1 2007, le 10 mai 2007 (après bourse) >

A propos de CRM COMPANY GROUP

CRM COMPANY GROUP regroupe 4 sociétés spécialisées dans le Marketing Relationnel Multi-canal à la performance.

Parce que la relation est devenue le pivot entre la marque et le consommateur, **CRM COMPANY GROUP** accompagne les entreprises du conseil stratégique à la mise en œuvre de campagnes relationnelles. Sur l'ensemble des canaux, **CRM COMPANY GROUP** tisse des liens et crée de la préférence avec le consommateur pour des marques telles que : Procter & Gamble, La Banque Postale, Alfa Romeo, Total, Heineken, Unilever, Danone, Yves Rocher, Europcar, CIC, Groupama, Fret SNCF, NEC Packard Bell, La Poste, TUI-Nouvelles Frontières, Adobe, Microsoft, Google...

Avec plus de 120 collaborateurs et 80 clients, **CRM COMPANY GROUP** est le leader indépendant de la communication multi-canal. En 2006, la marge brute pro-forma s'établit à 11,4 M€.

CRM COMPANY GROUP est coté sur ALTERNEXT d'EURONEXT Paris -(ISIN FR0010358465)-

www.crmcompanygroup.com

Contacts

CRM Company Group

Bertrand FREY

Président du Directoire

Tél : 01 73 04 60 00

bfrey@crmcompanygroup.com

Paul LABADIE

Directeur Administratif et Financier

Tél : 01 73 04 60 00

plabadie@crmcompanygroup.com

Actifin

Communication Financière

Nicolas MEUNIER

Tél : 01.56.88.11.11

nmeunier@actifin.fr