

# Communiqué de Presse

## Levallois-Perret, le 4 avril 2007

### RÉSULTATS ANNUELS CONSOLIDÉS 2006



OBJECTIF 2009 :  
30 MILLIONS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Le conseil d'administration de The Marketinggroup S.A réuni sous la présidence de Marc GLADYSZ, a arrêté les comptes de la société au 31 décembre 2006.

#### 1) Les comptes consolidés 2006 :

(en milliers d'Euros)	30 décembre 2006	31 décembre 2005
Total chiffre d'affaires	23 829	26 482
CA Centres d'Appels	18 346	21 255
CA Marketing Communication	5 483	5 227
Résultat d'exploitation	(184)	997
Résultat courant	(234)	810
Résultat net consolidés	(689)	449

Comme nous l'avons annoncé dès le 12 avril 2006, l'année 2006 aura été une année difficile en termes de chiffres d'affaires et de résultat compte tenu :

- De notre décision d'arrêter une importante opération de Télémarketing devenue non rentable,
- De la décision de France Telecom de réduire, en 2006, de manière significative ses activités de Télévente.

Ce déficit de chiffre d'affaires n'a été qu'en partie compensé par la bonne tenue des activités Téléservices et Marketing Services ; ces deux activités ont toutefois permis de minimiser la perte d'exploitation que nous envisagions et qui s'établit à (184) K€.

La perte fin 2006 de deux contrats : le 3939 et La Ligue Nationale Contre le Cancer nous ont conduits à mettre en place un plan de sauvegarde de l'emploi correspondant à une perte exceptionnelle de 526 K€ ; ce qui explique le résultat consolidé de (689) K€.

#### Contacts :

##### The Marketinggroup :

Marc Gladysz - 01 40 87 79 79  
mgladysz@themarketinggroup.com

##### Euroland Finance :

Julia Temin - 01 44 70 20 84  
jtemin@euroland-finance.com

Plus d'information sur :

[www.themarketinggroup.com](http://www.themarketinggroup.com)

## 2) L'évolution prévisionnelle de l'année 2007.

### 2.1) Le Pôle Centre d'Appels.

Notre activité commerciale en 2006 a été marquée par le fait que plus de 50% de notre activité (répartie sur six clients) Centre d'Appels était dans un processus de renouvellement, pour effet en 2007.

- Si le 3939 et La Ligue Nationale Contre le Cancer qui représentaient un potentiel 2007 de 4 millions d'euros ont été perdus, en revanche quatre contrats ont été renouvelés : La Poste Courrier Internationale – Fagor-Brandt – Novalis (ex : MV4-Parunion) et Orange pour un montant de facturation 2007 estimé à 8 millions d'euros ; à titre de comparaison la facturation 2006 de ces clients était de 6,5 millions d'euros.

Trois nouveaux budgets (JM Bruneau, Peugeot, la Banque Postale) ont été acquis en 2006, qui ont donné lieu à peu de facturation en 2006, mais qui représentent un potentiel de facturation 2007 estimé à 1 million d'euros.

Deux nouveaux budgets ont été gagnés au 1<sup>er</sup> trimestre 2007 : AXA et la Haute Autorité de la Lutte Contre la Discrimination (Halde) pour une facturation estimée à 500 000 euros. L'addition du portefeuille de clients renouvelé et du portefeuille de clients acquis à fin mars 2007, nous permet de prévoir un chiffre d'affaires consolidé de l'activité Centre d'Appels de 17 millions d'euros à comparer aux 18,3 millions d'euros de 2006 ; malgré la perte de 4 millions d'euros de contrats non renouvelés.

### 2.2) Le Pôle Marketing Communication.

Le portefeuille clients renouvelé est estimé à 5 millions d'euros ; la réactivation du budget Alcatel qui avait gelé ses dépenses de communication pendant la période de fusion avec Lucent vient compenser la forte baisse du budget Gallaher (3<sup>e</sup> client) suite à son rachat par Japan Tobacco.

Par ailleurs un nouveau budget a été gagné en décembre 2006 avec la Société Générale ; il est actuellement trop tôt pour en estimer un montant significatif.

En conséquence et par mesure de prudence nous prévoyons un chiffre d'affaires 2007 compris entre 5 et 5,5 millions d'euros sur ce Pôle.

### 2.3) L'activité consolidée

Le chiffre d'affaires consolidé devrait se situer, compte tenu de notre portefeuille de clients acquis entre 22 et 22,5 millions d'euros. Avec un objectif, compte tenu des réductions des coûts de structure réalisés en 2006, de tendre vers l'équilibre.

#### Contacts :

#### The Marketinggroup :

Marc Gladysz - 01 40 87 79 79  
mgladysz@themarketinggroup.com

#### Euroland Finance :

Julia Temin - 01 44 70 20 84  
jtemin@euroland-finance.com

Plus d'information sur :

[www.themarketinggroup.com](http://www.themarketinggroup.com)

### 3) L'évolution stratégique

En 2006, nous avons connu un arrêt dans notre dynamisme de croissance et 2007 sera une année de reconstruction. Par contre nous estimons que nos fondamentaux et notre capacité de développement restent intacts ; ce qui nous permet de garder notre ligne stratégique.

Renforcer notre position d'opérateur à valeur ajoutée sur notre marché d'origine, les Centres d'Appels, et accélérer notre développement sur le marché plus large du Marketing Communication.

Compte tenu de la situation actuelle, nous nous fixons l'objectif de réaliser d'ici 2009, un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros dont 10 millions d'euros pour le Pôle Marketing Communication et 20 millions d'euros pour le Pôle Centre d'Appels :

- Pour atteindre l'objectif du Pôle Marketing Communication (chiffre d'affaires doublé en 3 ans) nous envisageons le recrutement d'un directeur de développement ainsi que l'acquisition d'une société appartenant à ce secteur d'activité.
- L'objectif de croissance interne du Pôle Centre d'Appels de 5% par an est un objectif réaliste même dans un contexte concurrentiel difficile. Le transfert progressif de nos Centres d'Appels Franciliens vers la Province est un atout dans notre offre commerciale. Nous souhaitons maintenir 100 positions sur Levallois pour 450 positions en Province ; capacité qui nous permet de produire 20 millions d'euros.

Etant donné que nous disposons de l'organisation et de l'infrastructure qui nous permettent de réaliser 30 millions d'euros de CA, nous visons pour ce niveau de chiffre d'affaires un résultat d'exploitation compris entre 7 et 8%.

Nos fonds propres de 7,8 millions d'euros et une trésorerie nette de 4,6 millions d'euros (vs 3,3 millions d'euros en 2005) nous apportent la solidité financière nécessaire pour atteindre cet objectif.

#### Contacts :

##### The Marketinggroup :

Marc Gladysz - 01 40 87 79 79  
mgladysz@themarketinggroup.com

##### Euroland Finance :

Julia Temin - 01 44 70 20 84  
jtemin@euroland-finance.com

Plus d'information sur :

[www.themarketinggroup.com](http://www.themarketinggroup.com)