

# Communiqué de Presse Levallois-Perret, le 10 avril 2008

## RÉSULTATS ANNUELS CONSOLIDÉS 2007

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 2007.

Annoncé comme un exercice de stabilisation après les résultats décevants de l'année 2006, l'exercice 2007 a répondu pour l'essentiel à nos attentes et nous permet d'envisager un retour à la rentabilité en 2008.

### I LES COMPTES CONSOLIDÉS 2007

(en milliers d'euros)	31 décembre 2007 (12 mois)	31 décembre 2006 (12 mois)
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>24 816</b>	<b>23 829</b>
CA Centres d'appels	19 811	18 346
CA Marketing Communication	5 005	5 483
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(342)</b>	<b>(184)</b>
<b>Résultat courant</b>	<b>(347)</b>	<b>(234)</b>
<b>Résultat net consolidés</b>	<b>(282)</b>	<b>(689)</b>

Sur l'année 2007, le chiffre d'affaires du Groupe enregistre une croissance de + 4 % par rapport à l'année précédente, malgré la perte fin 2006 de deux clients importants représentant plus de 18 % du chiffre d'affaires.

Le résultat net consolidé de l'exercice reste négatif (282 K€) en raison des coûts inhérents à la restructuration des Centres d'appels qui ont représenté 400 K€ au cours du premier semestre 2007. Sans cette charge non récurrente, l'exploitation du Groupe serait équilibrée.

#### 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)

### II FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

L'exercice 2007 a été marqué par (1) le redressement de l'activité des Centres d'appels et (2) le développement de l'activité Marketing Communication.

#### II-1. Le redressement de l'activité des Centres d'appels :

Pour pallier la perte des contrats fin 2006, un plan de retour à la rentabilité a été élaboré autour de trois axes principaux :

- la mise en place d'un plan de sauvegarde de l'emploi,
- le transfert des Centres d'appels franciliens vers la province,
- la réorganisation de notre structure commerciale en vue d'accroître notre taux de croissance interne.

Les effets de ce plan se sont fait ressentir tout au long de l'exercice, avec un retour progressif à la rentabilité en 3 étapes : un premier semestre négatif où la perte correspond aux derniers impacts du plan de sauvegarde de l'emploi, un troisième trimestre à l'équilibre et un quatrième trimestre positif.

#### II-2. Le développement de l'activité Marketing Communication :

Fin novembre 2007, le Groupe a fait l'acquisition de l'agence interactive *L'Enchanteur Nouveaux Médias*.

Cette acquisition, constitue un levier important pour accélérer le développement du pôle Marketing Communication du Groupe. Elle permet d'intégrer la culture digitale à toutes les expertises métiers et d'affirmer un positionnement "Internet inside®".

#### 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)

### III EVOLUTION PRÉVISIBLE ET PERSPECTIVES POUR 2008 :

#### III-1. Activité Centres d'appels :

Suite à l'augmentation de notre capacité de production à Marseille et à Lyon, et à la signature de nouveaux contrats en 2007, nous estimons à 21,7 millions d'euros la base de facturation "acquise". Compte tenu de notre historique et de notre capacité à gagner de nouveaux contrats, notre objectif de chiffre d'affaires sur les Centres d'appels est de 22 millions d'euros à comparer aux 19,9 millions d'euros en 2007, soit une progression de 11 % sur l'année précédente.

#### III-2. Activité Marketing Communication :

Le portefeuille de clients renouvelé est estimé à 5,5 millions d'euros hors acquisition, auxquels s'ajoutent 1,7 million d'euros pour *L'Enchanteur Nouveaux Médias*. Compte tenu de notre politique d'investissement, notamment en termes de créations de nouveaux postes dans ces pôles d'activité, du levier important que constitue l'acquisition de *L'Enchanteur Nouveaux Médias* pour accélérer le développement du Groupe, nous nous fixons un objectif de 8 millions d'euros pour l'année 2008.

### III-3. Activité du Groupe :

Notre objectif de chiffre d'affaires consolidé 2008 est de 30 millions d'euros, soit une augmentation de plus de 20 %. Ce chiffre d'affaires nous permettrait de réaliser un résultat opérationnel positif et de confirmer notre retour à la rentabilité.

### IV ÉVOLUTION STRATÉGIQUE :

Suite à l'acquisition de *L'Enchanteur Nouveaux Médias*, The Marketinggroup renforce son positionnement et maintient sa ligne stratégique qui consiste à être en mesure de répondre à toutes les problématiques CRM / e-CRM de ses clients.

- Sur le marché des Centres d'appels notre ambition est de conforter notre position d'opérateur à valeur ajoutée, spécialisé sur les centres de petite et moyenne taille (jusqu'à 100 positions).
- Sur l'activité de Marketing Communication, et fort de notre nouvelle dimension "Internet inside<sup>SM</sup>", notre ambition est de mener notre agence conseil en Marketing Services au tout premier rang des spécialistes de la Relation Client.

Compte tenu de la situation actuelle, nous sommes en mesure de nous fixer un nouvel objectif de chiffre d'affaires de 35 millions d'euros en 2010.

#### 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)