



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

Créateur de Performance



Team Partners Group

Le Leader français du e - CRM

Présentation des résultats annuels 2006

Gérard GUYODO

Président Directeur Général

gguyodo@team-partners.com

24 avril 2007

» Le Leader français du e - CRM

1. *Un retournement réussi*

1.1 *Le recentrage stratégique*

1.2 *Des transformations en profondeur*

1.3 *Les résultats 2006*

2. *Le Leader du e - CRM*

3. *Les perspectives 2007 et à 3 ans*





1.1 Un retournement réussi

1.1 Le recentrage stratégique

TeamPartners + CGBI

1. *Sélection d'axes porteurs*
2. *Repositionnement de l'entreprise*
3. *Approbation de nos grands Clients*



» 1.1 Le recentrage Stratégique

1. Sélection d'axes porteurs

Spécialisation sur nos points forts
+
Axes choisis sur des marchés porteurs



1. **e – CRM : externalisation de la Relation Client**
 2. **Expertise Duale : mix Mainframes / Nouvelles Technologies**
 3. **Infogérance Applicative**
 4. **Infogérance i - Services**
- Croissance marché + 8 % par an**



» 1.1 Le recentrage Stratégique

2. Repositionnement de l'entreprise

| % CA | 2005 | 2006 (1) | e 2007 (2) |
|---------------------------------|-------------|-----------------|-------------------|
| e CRM | 10 % | 18 % | 55 % |
| Expertise Duale | 15 % | 21 % | 15 % |
| Infogérance Applicative | 16 % | 23 % | 15 % |
| Infogérance i - Services | 14 % | 18 % | 10 % |
| TOTAL | 55 % | 80 % | 95 % |

(1) Hors Datem

(2) Avec Datem



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

» 1.1 Le recentrage Stratégique

3. Approbation de nos grands Clients

TeamPartners + CGBI

TOP FIVE

FRANCE TÉLÉCOM
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
BNP PARIBAS
AIR FRANCE
EDF GDF

CA 2006 → 26 M€ Croissance → + 21 %

TOP TEN

CA 2006 → 37 M€ Croissance → + 12 %



» 1.2 Des transformations en profondeur

TeamPartners + CGBI

- 1. Le renouvellement managérial*
- 2. Une structure ajustée*
- 3. L'efficacité opérationnelle*



» 1.2 Des transformations en profondeur

1. Le renouvellement managérial

TeamPartners + CGBI

| 31. 12. 2006 | Anciens | Nouveaux | TOTAL |
|---------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Managers | 3 | 17 | 20 |
| Commerciaux | 5 | 25 | 30 (1) |
| TOTAL | 8 | 42 | 50 |

(1) Renforcement de 10 commerciaux



» 1.2 Des transformations en profondeur

2. Une structure ajustée

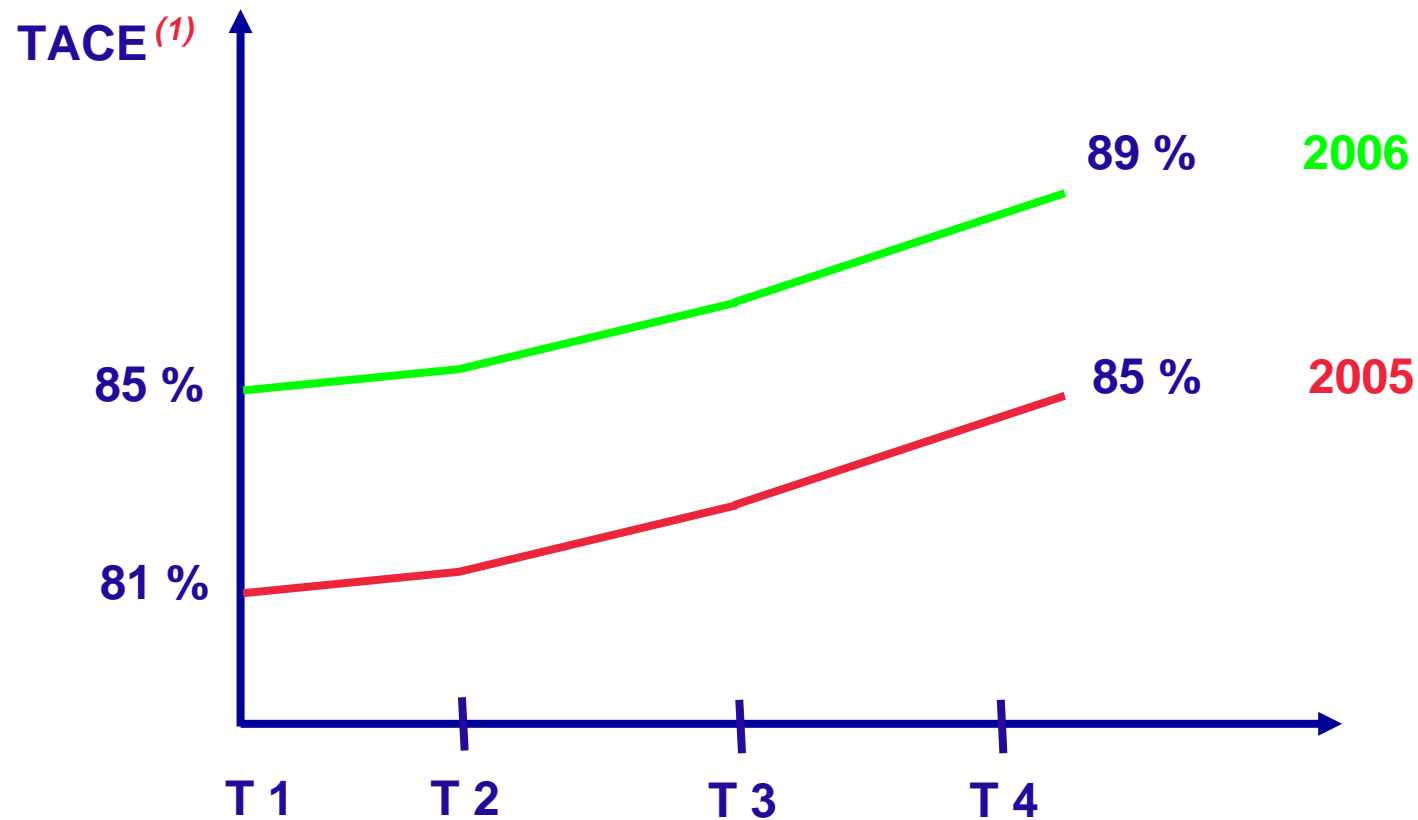
TeamPartners + CGBI

| <i>TeamPartners + CGBI</i> | <i>2005</i> | <i>2006</i> | <i>GAIN</i> |
|-----------------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| <i>Coûts de Structure en M€</i> | <i>18 M€</i> | <i>14 M€</i> | <i>4 M€</i> |
| <i>Coûts de Structure en % CA</i> | <i>28 % CA</i> | <i>20 % CA</i> | <i>8 points</i> |



» 1.2 Des transformations en profondeur

3. L'efficacité opérationnelle



(1) Taux d'Activité Congés Exclus, hors Datem



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

» 1.3 Les résultats 2006

- 1. Le renforcement du Capital*
- 2. Des résultats en forte amélioration*
- 3. Le bilan*
- 4. Le capital*



» 1.3 Les résultats 2006

1. Le renforcement du Capital

*6 opérations financières réussies
sous contrôle AMF*

- *3 Augmentations de Capital pour un total de 40 M€*
- *1 OPE + 1 OPR*
- *1 OPA*

+

*L'arrivée de Weinberg Capital Partners
Actionnaire de Référence*



» 1.3 Les résultats 2006

2. Des Résultats en forte amélioration

Résultats 2006 avant amortissement des actions gratuites

| <i>IFRS M€</i> | <i>2005 (1)</i> | <i>2006 (2)</i> | <i>Croissance</i> |
|-------------------------------|----------------------|-------------------|-------------------|
| Chiffre d'Affaires | 48,3 | 75,3 | + 56 % CA |
| Résultat Opérationnel courant | - 4,5 - 9,3 % CA | + 2,5 3,3 % CA | + 13 points |
| Résultat Opérationnel | - 5,8 - 12,0 % CA | + 1,7 2,3 % CA | + 14 points |
| Résultat Net | - 6,3 - 13,0 % CA | + 0,4 0,5 % CA | + 14 points |

(1) TeamPartners Group seul

(2) TeamPartners Group avec CGBI + 12ème mois Datem



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

» 1.3 Les résultats 2006

2. Des Résultats en forte amélioration

Résultats 2006 avant amortissement des actions gratuites

| IFRS M€ | Proforma 2005 ⁽¹⁾ | Proforma 2006 ⁽²⁾ | Croissance |
|--------------------------------------|---|---|--|
| Chiffre d'Affaires | 64,3 | 134,8 | + 96 % CA Organique → + 8 % |
| Résultat Opérationnel courant | - 8,6 - 13,4 % CA | + 6,3 4,7 % CA | + 18 points |
| Résultat Opérationnel | - 11,0 - 17,1 % CA | + 5,6 4,2 % CA | + 21 points |
| Résultat Net | - 11,7 - 18,2 % CA | 4,7 3,5 % CA | + 22 points |

(1) TeamPartners + CGBI (12 mois)

(2) TeamPartners Group + Datem (12 mois)



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

» 1.3 Les résultats 2006

2. Des Résultats en forte amélioration

Après amortissement de 1,0 M€ d'actions gratuites

Règle IFRS conventionnelle sans aucun impact pour l'entreprise

| <i>IFRS M€</i> | <i>2005</i> | <i>2006 Consolidé (1)</i> | <i>2006 Proforma (2)</i> |
|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| Chiffre d'Affaires | 48,3 | 75,3 | 134,8 |
| Résultat Opérationnel courant | - 4,5 <i>- 9,3 % CA</i> | + 1,4 <i>1,9 % CA</i> | 5,3 <i>3,9 % CA</i> |
| Résultat Opérationnel | - 5,8 <i>- 12,0 % CA</i> | + 0,7 <i>0,9 % CA</i> | 4,5 <i>3,3 % CA</i> |
| Résultat Net | - 6,3 <i>- 13,0 % CA</i> | - 0,6 <i>- 0,8 % CA</i> | 3,7 <i>2,7 % CA</i> |

(1) TeamPartners Group avec CGBI + 12ème mois Datem

(2) TeamPartners Group + Datem (12 mois)



TEAMPARTNERSGROUP HOLDING

» 1.3 Les résultats 2006

3. Le Bilan au 31. 12. 2006 / Points clés

| <i>M€ IFRS</i> | <i>2005</i> | <i>2006</i> |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| <i>Fonds Propres</i> | <i>13,1</i> | <i>50,0</i> |
| <i>Dette Financière Nette</i> | <i>24,2</i> | <i>31,1</i> |
| <i>Déficits Reportables</i> | <i>—</i> | <i>39</i> |



» 1.3 Les résultats 2006

4. Le Capital au 24. 04. 2006

en millions d'Actions après remboursement des ORA

| | | |
|------------------------------|-------------|---------------|
| Concert WCP, EI et GG | 48,1 | 67,2 % |
| Managers | 0,9 | 1,2 % |
| Flottant | 22,5 | 31,5 % |
| TOTAL | 71,5 | 100 % |



» 2. Le Leader du e - CRM

- 1. Le regroupement avec Datem*
- 2. Le e – CRM*
- 3. Notre Offre e – CRM*
- 4. Le Positionnement du Groupe*
- 5. Le Challenge*



» 2. Le Leader du e - CRM

1. Le regroupement avec Datem

- *Un doublement de la taille*

CA 2006 = 134,8 M€

- *Une rentabilité renforcée*

Marge Opérationnelle Proforma 2006 = 8 M€ 6 % CA

- *Une position unique sur le e - CRM*

CA e - CRM 2007 = 80 M€



» 2. Le Leader du e - CRM

2. Le e - CRM

- *Business Process Outsourcing* = *Externalisation de processus*

Orientation Stratégique des plus grandes SSII :
IBM, Accenture, CAP, ATOS...

- *e - CRM* { *Externalisation de la Relation Client*
Guichet Client Unique

- *TPG gère aujourd'hui* { *103 millions d'adresses Clients*
135 millions de courriers par an



» 2. Le Leader du e - CRM

3. Notre Offre e – CRM

- *Gestion d'adresses / **Déduplication de fichiers***
- *Prise d'abonnements*

*Gestion du Client / **Cible d'Affaires***

- *Télémarketing multi canal*
- *Supply Chain / **Gestion des Produits Dérivés***

TPG , le Prestataire privilégié des Directions Marketing



» 2. Le Leader du e - CRM

3. Notre Offre e – CRM

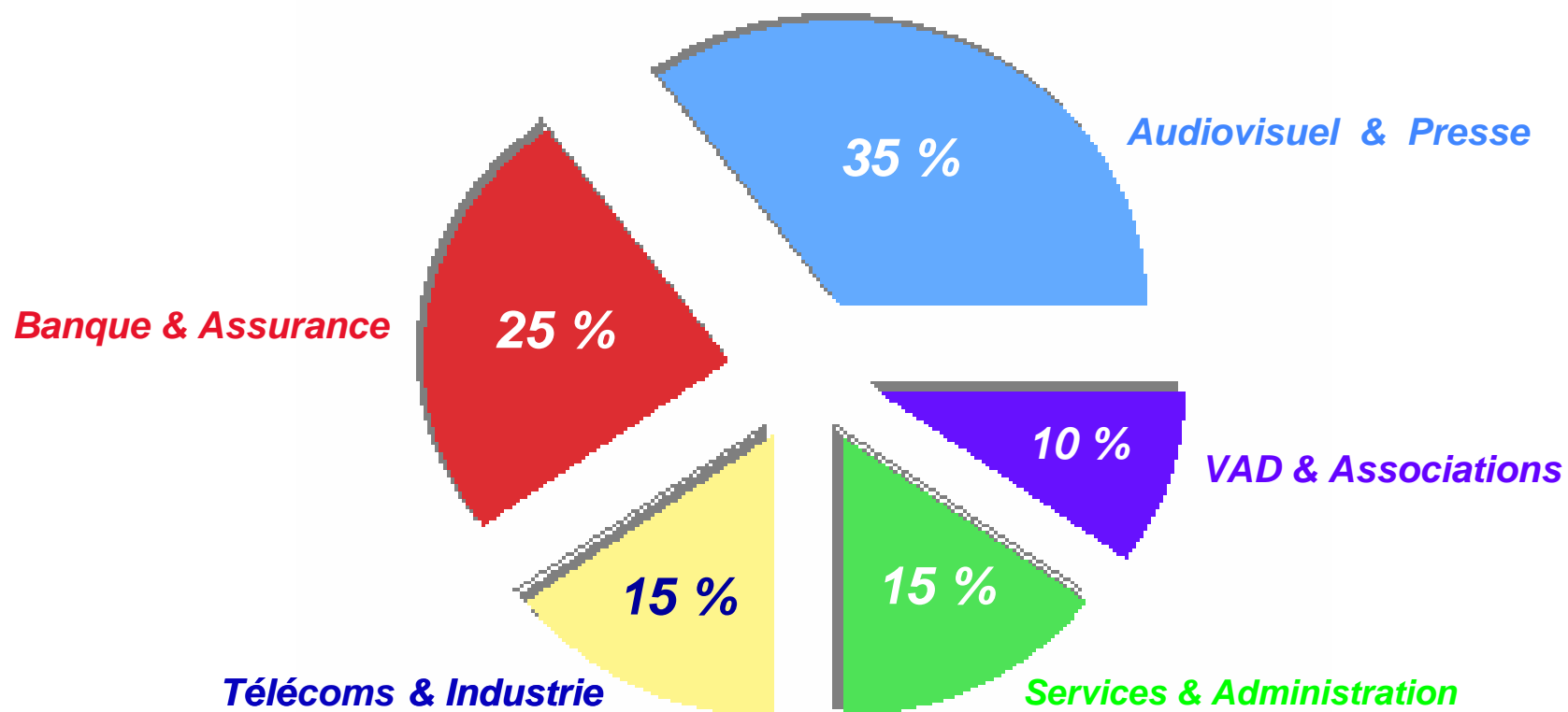
- **Un Savoir - Faire exceptionnel de la Relation Client**
 - **35 années d'expertise**
- **Une Qualité de Service très élevée :**
 - **Rapidité d'exécution H + 24**
 - **Zéro Défaut**
- **5 plateformes de Services industrialisés**

Des références exceptionnelles
CANAL +, ORANGE, LE MONDE



» 2. Le Leader du e - CRM

4. Le Positionnement du Groupe



» 2. Le Leader du e - CRM

5. Le Challenge

Passer de nos marchés :

- ***Audiovisuel - Presse, Associations, VAD et Telecoms***

aux marchés :

- ***Assurance, Banque et Services***



» 3. Perspectives 2007

- 1. Chiffre d'Affaires T1 2007*
- 2. Potentiel commercial*
- 3. Croissance*
- 4. Progression de la Rentabilité*
- 5. Perspectives à 3 ans*



» 3. Perspectives 2007

1. Chiffre d'Affaires T1 2007

| M€ IFRS | T1 2006 | | T1 2007 | |
|---------------------|---------|-------------------------|---------|----------|
| | TP | Proforma TPG + Datem | Groupe | Δ |
| CA | 18,2 | 34,5 | 34,9 | + 1,2 % |
| TACE ⁽¹⁾ | 85 % | — | 87 % | 2 points |

⁽¹⁾ Taux d'Activité des consultants Congés Exclus hors e - CRM



» 3. Perspectives 2007

1. Chiffre d'Affaires T1 2007

Le recentrage stratégique de TeamPartners sur 2006 a conduit à une attrition des activités non stratégiques.

| M€ | CA TeamPartners des Activités Stratégiques | | |
|----------------|--|---------|------------|
| | T1 2005 | T1 2006 | CROISSANCE |
| CA Stratégique | 16,1 | 18,1 | + 12 % |
| CA abandonné | 2,1 | 0 | — |
| CA TOTAL | 18,2 | 18,1 | - 1 % |



» 3. Perspectives 2007

2. Potentiel Commercial / Marché

- *Le marché du Service Informatique reste porteur :*
 - *Croissance attendue 2007 entre + 6 % et + 8 %*
- *Le BPO constitue un « nouveau » segment d'activité appelé à une très forte dynamique.*



» 3. Perspectives 2007

2. Potentiel Commercial / Offres

- **e – CRM** : **Un fort potentiel sur un marché faiblement concurrencé**
+ 5 plateformes de Services Industrialisés
- **Expertise Duale** : **Capacité limitée à fournir des ressources**
- **Infogérance Applicative** : **Nouvelle plateforme de formation à Chantilly**
- **Infogérance i - Services** : **Data Center MVS / AS400 / UNIX de Chantilly**



» 3. Perspectives 2007

3. Croissance

LA CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES S'APPUIERA SUR 2 LEVIERS

e - CRM

Positionnement exceptionnel

Conquête de nouveaux marchés

Nouvelle équipe commerciale

Service Informatique

Pertinence des 3 Offres

Machine à recruter puissante

Réduction constatée du Turn Over



» 3. Perspectives 2007

4. Progression de la Rentabilité

1. **Maintien d'un bon niveau de marge sur coût direct de nos prestations**
2. **Gains de productivité de nos plateformes**
3. **Réduction des coûts de fonctionnement du Groupe**
4. **Offshorisation d'une partie de nos prestations**



» 3. Perspectives à 3 ans

- *Leader français du e – CRM, nous poursuivrons la consolidation de notre Leadership.*

