



ADLPartner

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Novembre 2019



Sommaire

- 1** PROFIL DU GROUPE
- 2** PERFORMANCE SOLUTIONS
- 3** RÉSULTAT DU PREMIER SEMESTRE 2019
- 4** PERSPECTIVES
- 5** BOURSE ET ACTIONNARIAT



1

PROFIL DU GROUPE

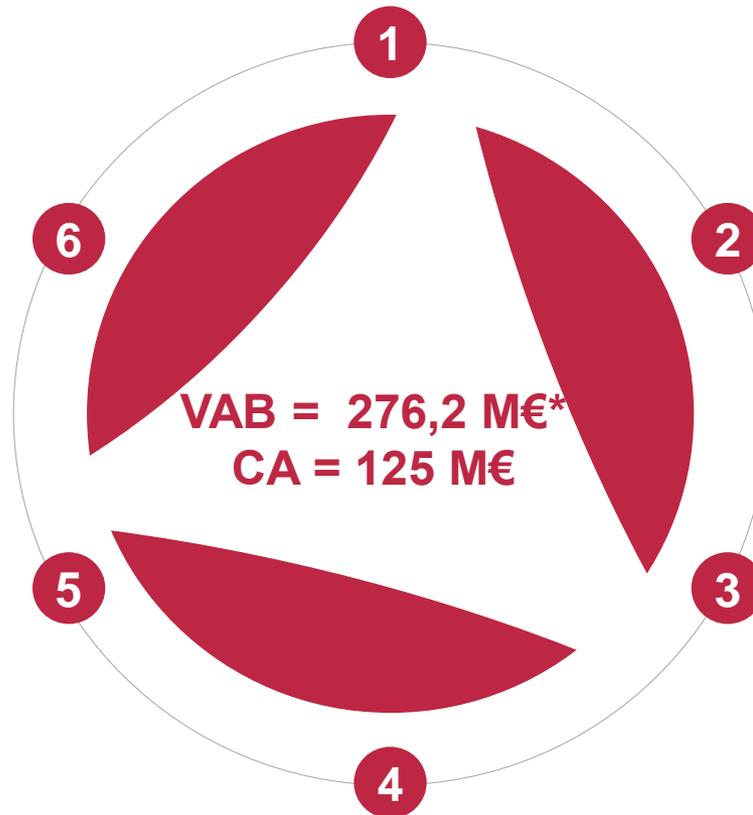
ADLPartner

Un acteur de référence en innovation marketing

Plus de **45 ans** de savoir-faire en ingénierie marketing

Des offres portées par plus de **400 collaborateurs**

Une présence dans **3 pays** (France, Espagne, Portugal)



Une croissance très forte des **activités innovantes**

Une souplesse qui nous permet de travailler avec **50% des entreprises du CAC 40** aussi bien qu'avec des ETI

Une culture : performance, inventivité, rigueur, éthique

Un modèle économique à la performance



SAVOIR-FAIRE

la mise en place d'un marketing cross-canal pleinement intégré : intelligent, industrialisé, innovant, fluide.



OBJECTIF

la création de valeur grâce à la maximisation des performances.



SPECIFICITÉ

nous nous associons à la prise de risque et aux résultats des initiatives que nous préconisons et exécutons pour nos clients.

**DÉVELOPPEMENT DE PORTEFEUILLES D'ACTIFS,
GÉNÉRATEURS DE REVENUS RÉCURRENTS**

Des savoir-faire de haut niveau sur toute la chaîne de valeur marketing client

STRATÉGIE MARKETING

- Analyse et benchmark de l'existant;
- Conseil et élaboration de stratégies d'acquisition, de valorisation et de fidélisation de bases clients.

ÉLABORATION DES SOLUTIONS

- Design de tout dispositif marketing cross-canal;
- Mise en œuvre de solutions sur-mesure et intégrées de marketing client.

EXÉCUTION DES OPÉRATIONS

- Pilotage et supervision de bout en bout de toutes opérations de marketing client;
- Mise en œuvre permanentes d'optimisations et d'améliorations des actions entreprises.

SUIVI ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

- Mesure et contrôle des résultats;
- Maximisation de l'impact économique.

La confiance de grandes marques européennes

 <p>BANQUES</p>	
 <p>ASSURANCES</p>	
 <p>GRANDE CONSO / DISTRIBUTION</p>	
 <p>SERVICES</p>	
 <p>VENTES À DISTANCE / E-COMMERCE</p>	
 <p>PRESSE</p>	



2

PERFORMANCE
SOLUTIONS

ADLPartner

Des solutions marketing performantes autour de 3 activités principales

SERVICE MÉDIA MAGAZINE

Du ciblage
des prospects
à la satisfaction
des clients



Leader européen
de la fidélisation de clients
par la presse Magazine

ASSURANCES

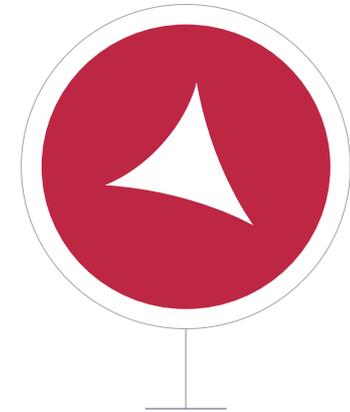
De la conception
des offres à leur
commercialisation
originale



Marketing et
commercialisation de produits
d'assurance en nom propre
et partenariat

MARKETING SERVICES

Du conseil stratégique
à l'externalisation
opérationnelle



Des solutions cross-canal sur
mesure et novatrices pour
un pilotage très précis
de la performance

Service media magazine : leader européen avec 2,8 millions d'abonnements actifs

CHOIX

Près de **400 magazines** grand public proposés par **100 éditeurs**.
Une offre digitale multi-écrans **exclusive**.

ÉCONOMIES

Des tarifs préférentiels toute l'année, **garantis toujours moins chers** qu'en kiosque.



LIBERTÉ

A tout moment, vos clients peuvent **modifier ou annuler leurs abonnements**, tant qu'un abonnement actif est conservé pendant la première année.

SIMPLICITÉ

Le montant exact **des magazines reçus** est tout simplement prélevé chaque mois sur le compte. Un **service clients personnalisé** disponible 6 jours / 7 de 9h à 19h.

**UN SERVICE PREMIUM PLEBISCITE DEPUIS 45 ANS
PAR DE GRANDES MARQUES**

Service media magazine : une animation forte sur une extension de cible

INCENTIVES PUISSANTS



TABLETTE OFFERTE

gratuitement en remerciement de la commande magazines



Tablette offerte
Petits prix
Engagement d'un an



50 000 € À GAGNER

en participant au jeu sans aucune obligation d'achat



Tirage au sort + cadeaux
50 % de remise
Pas d'engagement

MIX-MARKETING CONSTAMMENT PERFECTIONNÉS



Offre produit modulable et customisable aux couleurs des partenaires



Bases propres et partenaires segmentables



Communication et animation multicanal

Assurances : un marketing cross-canal intégré dans une prestation de bout en bout

- Une gamme d'assurances du quotidien, simples et utiles



Protection
Juridique



Indemnités
Blessures



Capital
Accident



Vol
agression



Assistance
Dépannage
d'Urgence



Décès
Accidentel



Cyber-
harcèlement

- Des offres customisées
 - adaptées à la vente directe et aux clients cibles avec des incentives promotionnels (gratuités, cadeaux.)
- Une approche en partenariat cross-canal (on-line, off-line, téléphone...)
- Des mécaniques marketing originales réalisées sur-mesure et clé-en-main



- Des partenaires assureurs reconnus



- Des partenaires distributeurs



Marketing services : des expertises étendues



Marketing services : une gamme diversifiée de solutions

ADLPerformance

PERFORMANCE MARKETING SOLUTIONS

INGÉNIERIE MARKETING ET SOLUTIONS CLÉS EN MAIN À LA PERFORMANCE

Développer les ventes en actionnant tous les leviers d'acquisition et de fidélisation dans des dispositifs cross-canal innovants

DATAMATCH

MOVING SOON

RETARGETING
MULTI-CANAL

DRIVE-TO-STORE

GENERATION
DE LEADS

CODES
FOR GIFTS

CONCEPTION / GESTION DE PROGRAMMES DE FIDÉLISATION ET D'ACTIVATION

Augmenter la performance business des programmes de fidélisation et d'activation

PROGRAMME
FIDELISATION A
POINTS

PARRAINAGE

CROSS-SELLING
UP-SELLING

ANTI-CHURN
RETENTION CLIENT

INCENTIVE
GRATIFICATION
CADEAUX

PROGRAMME
AVANTAGES

Leoo
ADLPerformance

EXPÉRIENCE FIDÉLISATION

ADLPartner
Hispania

Activis
ADLPerformance

SEARCH MARKETING EXPERTS

SEARCH MARKETING / GESTION DE CONTACTS QUALIFIÉS

Maximiser la visibilité digitale des marques et la génération de trafic/leads qualifiés

BIG DATA

TRAFIC

CONVERSION

CONSEIL EN STRATÉGIE DIGITALE ET CROSS-CANAL

Améliorer le parcours clients, la performance media/CRM et l'offre de produits et services.

SMART
ORGANISATION

SMART DATA

SMART
MARKETING

Converteo
ADLPerformance

DIGITAL & CROSS-CHANNEL CONSULTING

Marketing services : focus **Converteo**

Une organisation agile pour évoluer favorablement dans l'ère du marketing digitalisé et data-driven

110 personnes

Environ **13 M€** de chiffre d'affaires 2018

En **forte croissance** sur le Web Analytics, le Data-Marketing et la mise en conformité RGPD

Lauréat du classement **HappyAtWork** depuis 3 ans

Lancement en 2018 de **Converteo Technology** pour étendre l'offre aux directions IT.

Recrutement de **40 profils** supplémentaires prévus en 2019

DATA-DRIVEN BUSINESS



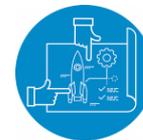
Parcours client cross-canal
Media & audience management
Offre produits et services

DATA & TECHNOLOGIE



Collecte et ingénierie
Analytics et Data Science
Activation et automatisation

GOVERNANCE & CONFORMITÉ



Conduite agile du changement
Gouvernance et processus
Traitement des données personnelles

**UN POSITIONNEMENT D'EXPERT INDÉPENDANT,
GARANTISSANT UN CONSEIL PRAGMATIQUE ET PERFORMANT**



3

RÉSULTATS
SEMESTRIELS
2019

ADLPartner

Faits marquants du premier semestre 2019

Services media magazine

- Accroissement des investissements commerciaux en partenariat dans l'offre ADL pour conforter le portefeuille d'abonnements
- Réduction des prospections commerciales en ADD et LOAV du fait de perspectives défavorables

Courtage d'assurance

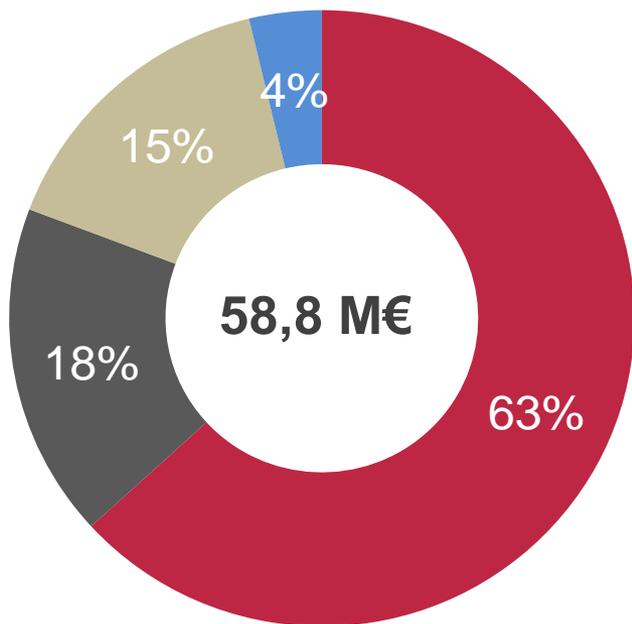
- Maintien d'un haut niveau d'investissements commerciaux en partenariat
- Développement continu des commissions de courtage et du portefeuille de contrats d'assurances
- Poursuite de la réduction de la perte comptable de la filiale ADLP Assurances

Services marketing

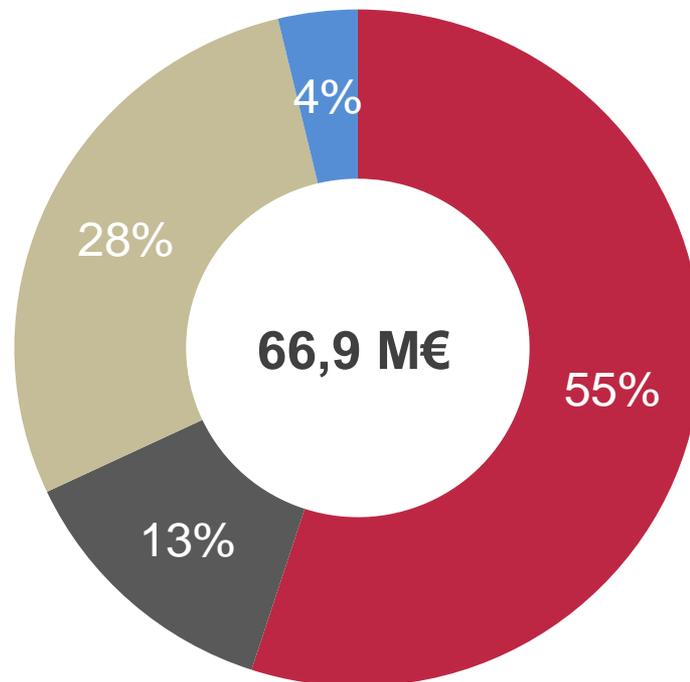
- Forte croissance des ventes en France avec un effet de périmètre de +10 M€ lié à l'intégration globale de la société Converteo depuis juillet 2018
- Amélioration du chiffre d'affaires et du résultat de la filiale espagnole

Forte augmentation de la part du chiffre d'affaires des nouvelles activités

S1 2018



S1 2019



- ADL
- ADD + LOAV
- Services marketing
- ADLP Assurances

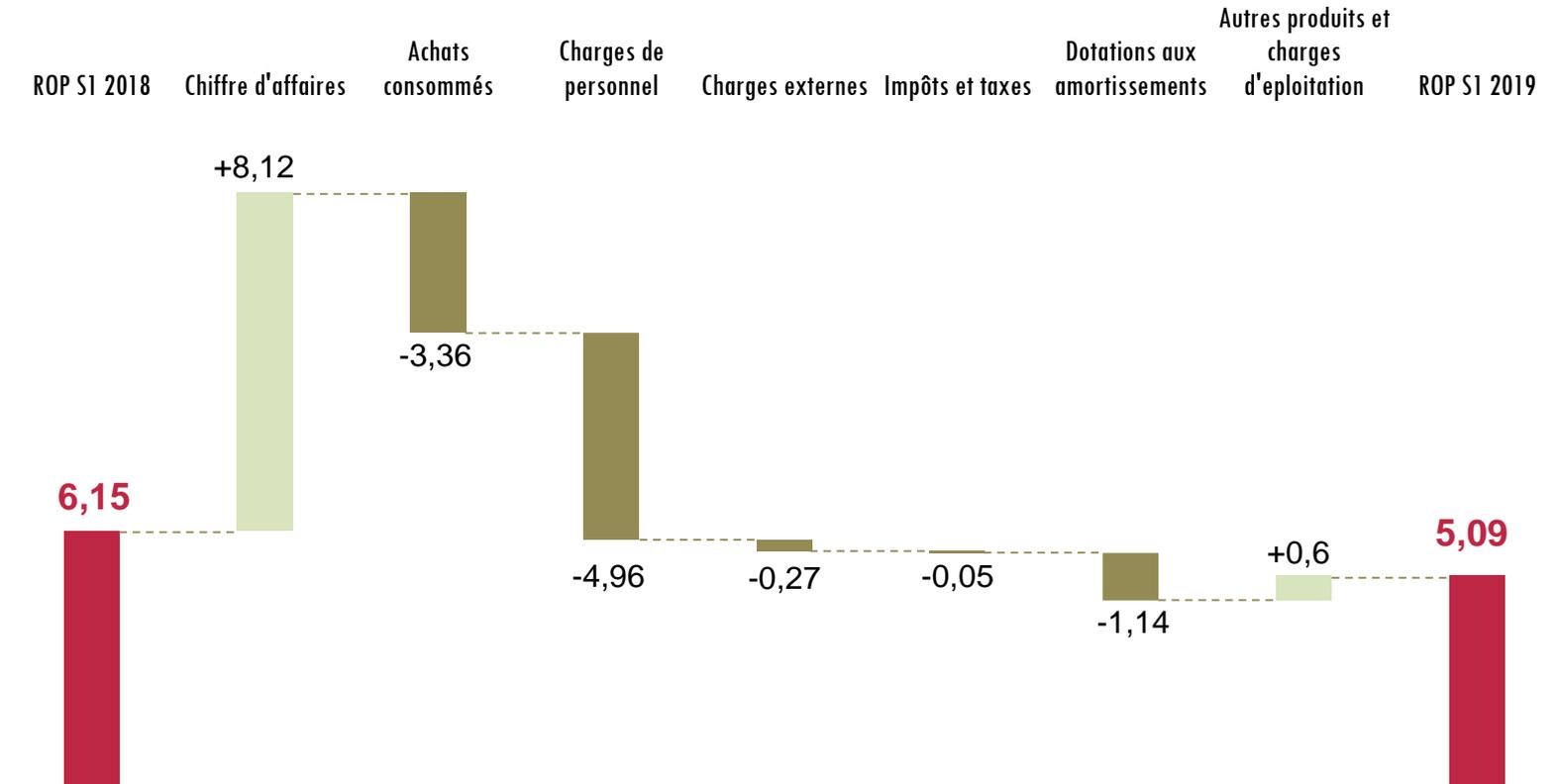
Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€	S1 2018* (6 mois)	S1 2019 (6 mois)	Δ	2018 (12 mois)
Chiffre d'affaires	58,77	66,88	+14%	124,99
EBITDA	7,02	7,11	+1%	14,64
<i>En % du CA</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,6%</i>		<i>11,7%</i>
Résultat opérationnel	6,15	5,09	-17%	12,85
<i>En % du CA</i>	<i>10,5%</i>	<i>7,6%</i>		<i>10,3%</i>
Charges / Produits financiers nets	(0,01)	(0,09)		(0,02)
Charge d'impôt	(2,29)	(2,11)		(5,40)
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,26	0		0,26
Résultat net consolidé	4,10	2,89	-30%	8,75
<i>En % du CA</i>	<i>7,0%</i>	<i>4,3%</i>		<i>7,0%</i>
Résultat net part du Groupe	4,34	2,99	-31%	9,25
<i>En % du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>4,5%</i>		<i>7,4%</i>

* Retraité compte tenu de l'application de la norme IFRS 15 depuis le 1^{er} janvier 2018

Décomposition de la variation du résultat opérationnel

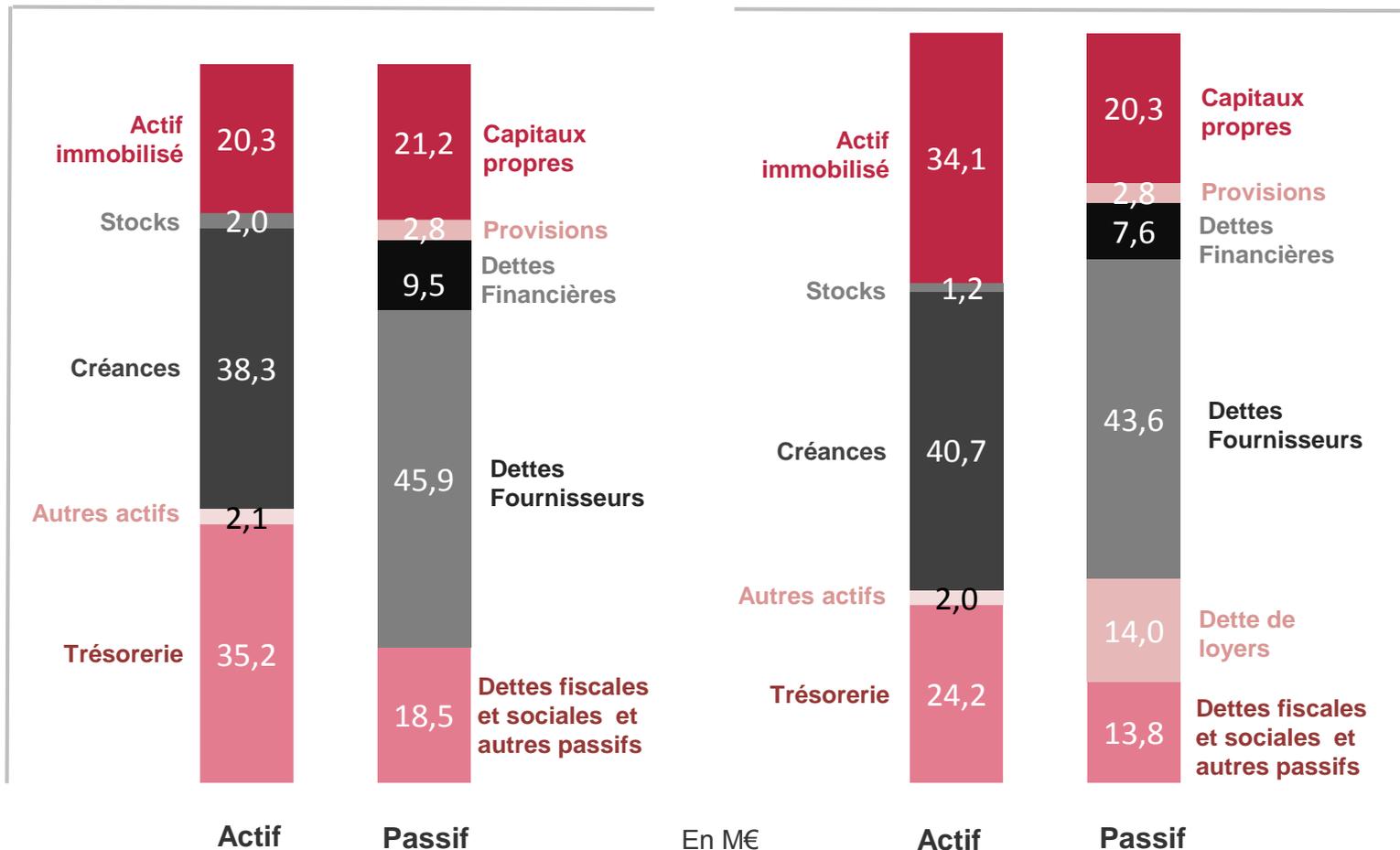
(en M€)



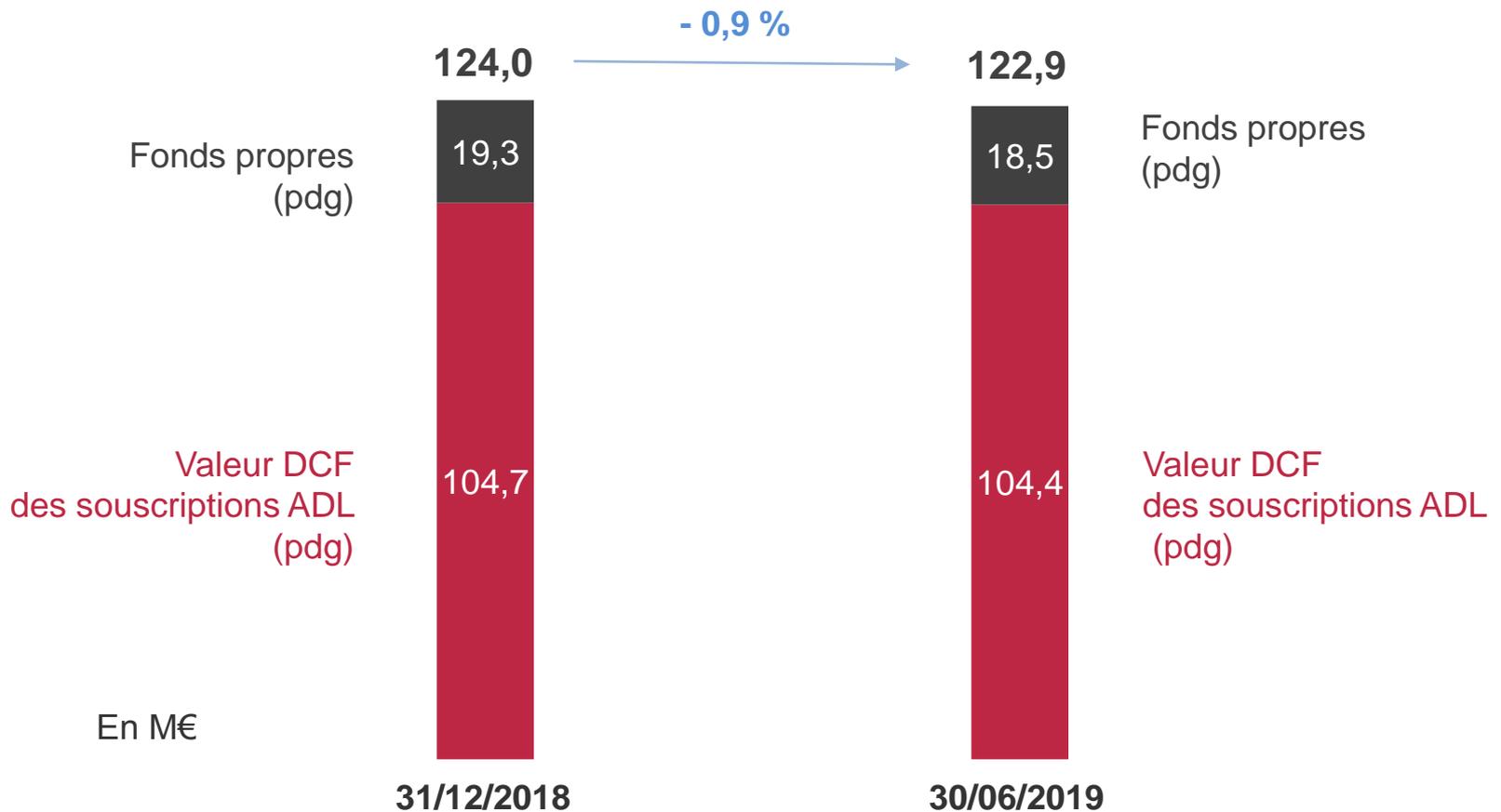
Principales évolutions du bilan consolidé

Total bilan au 31 décembre 2018
98,0 M€

Total bilan au 30 juin 2019
102,2 M€



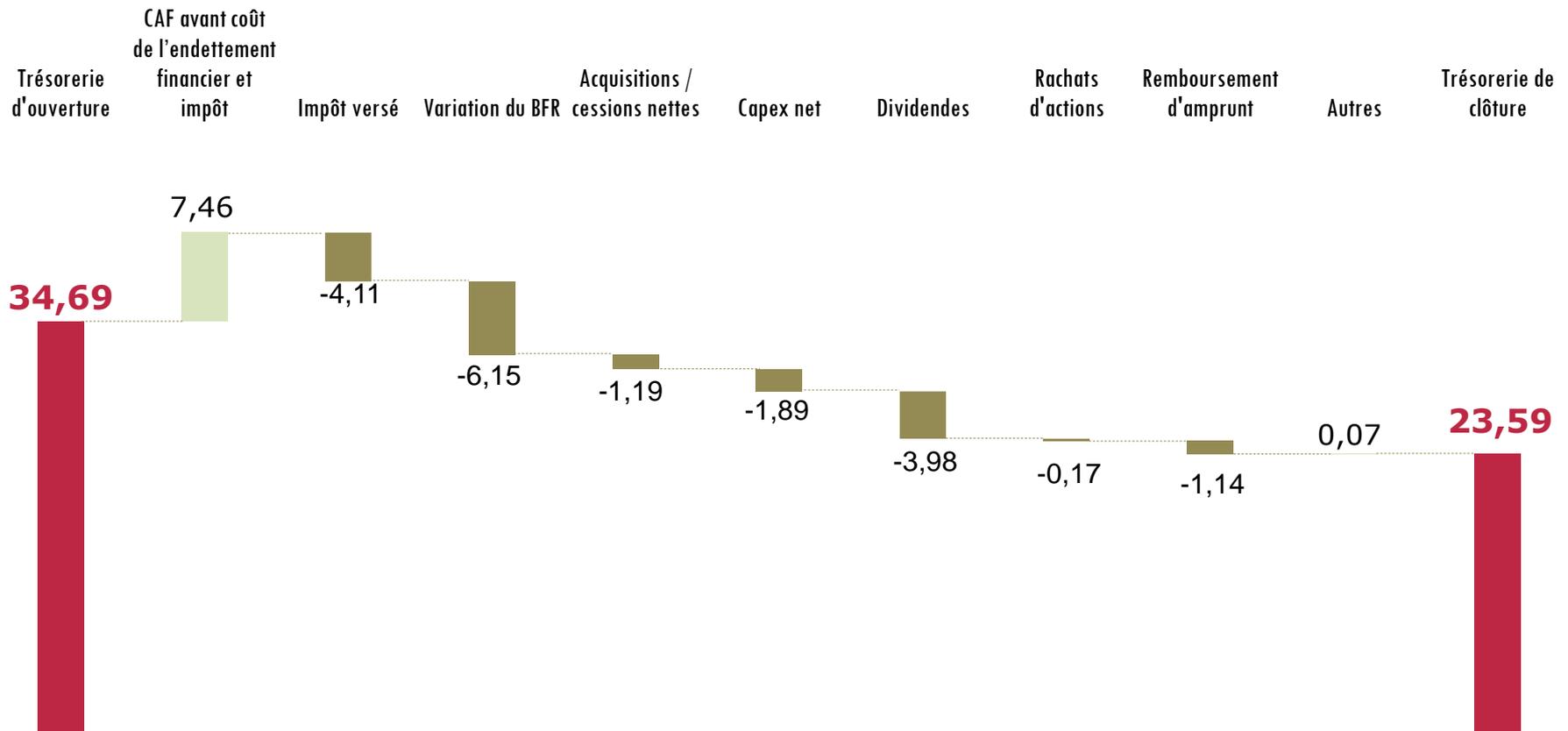
Stabilité de l'actif net réévalué



L'actif net réévalué ne comprend pas le portefeuille des contrats d'assurances.

Flux de trésorerie nette consolidée au 30 juin 2019

Principales variations (en M€)



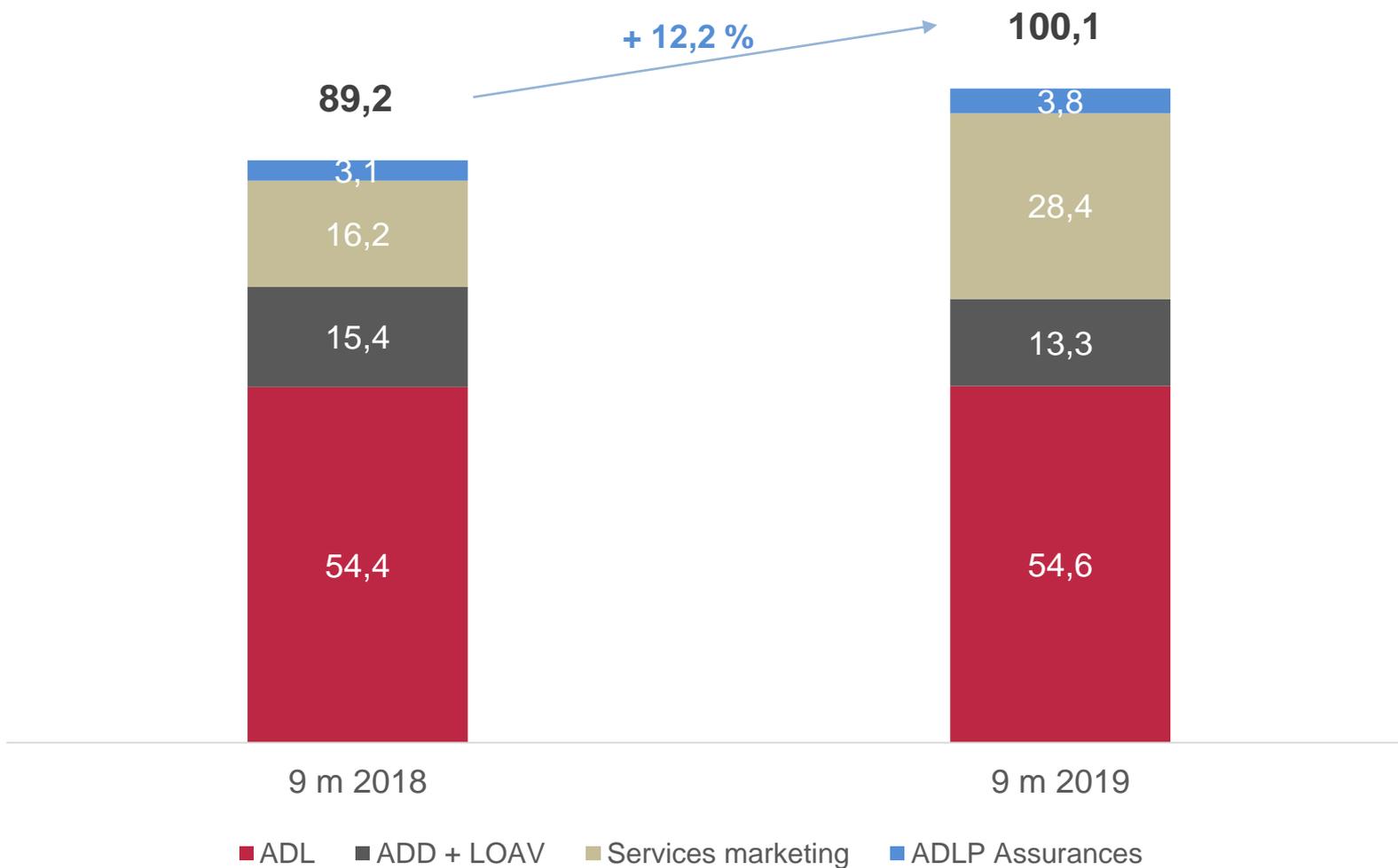
The background is a solid red color. On the left side, there are several white, curved, overlapping shapes that resemble stylized petals or abstract architectural elements. These shapes are layered, with some appearing in front of others, creating a sense of depth. The number '4' is positioned in the center-left area, overlapping the white shapes.

4

PERSPECTIVES

ADLPartner

Chiffre d'affaires 9 mois en croissance de 12,2%



Réorganisation des activités ADD et LOAV

Impossibilité d'assurer l'équilibre économique des activités ADD et LOAV dans un environnement de marché de plus en plus difficile

Projet d'arrêt des activités ADD et LOAV sous la marque France Abonnements dans le courant de l'exercice 2020

Adaptation des effectifs de ces activités avec la mise en place d'un plan de sauvegarde de l'emploi, comprenant une phase de volontariat

Renforcement de la solidité de l'activité Magazines, mais impact significatif sur les résultats consolidés 2019

Poursuite du développement des activités ADD sous les marques FAE et OFUP

Perspectives

Renforcement des portefeuilles générateurs de revenus récurrents

- Poursuite des investissements commerciaux dans l'offre ADL et dans ADLP Assurances
- Amélioration constante des mix-marketing et des relations avec les partenaires
- Valorisation des portefeuilles à travers des opérations de cross-selling
- Investissements commerciaux pouvant avoir un impact sur les résultats 2019

Croissance des offres BtoB de services marketing

- Développement des offres sur des marchés porteurs
- Valorisation des compétences en marketing digital et cross-canal
- Développement depuis 2018 de Converteo Technology
- Pleine contribution de Converteo sur l'ensemble de l'exercice 2019

Exploration de nouveaux marchés pour soutenir la diversification

- Croissance interne avec des tests en cours sur des marchés BtoC
- Croissance externe, notamment à travers les filiales Converteo et ADLPDigital

En conclusion

ADLPartner, un positionnement fort de spécialiste du marketing et du digital

Organisation agile avec des équipes talentueuses et engagées

Potentiel accru de création de valeur avec le développement des activités de services marketing et de courtage d'assurance

Ambition : accélérer la mutation du Groupe avec des objectifs de croissance rentable

A large, stylized white number '5' is centered on the left side of the page. The background is a solid red color with several thick, white, curved lines that sweep across the page, creating a dynamic, abstract design. The lines are positioned around the number '5' and extend towards the right side of the page.

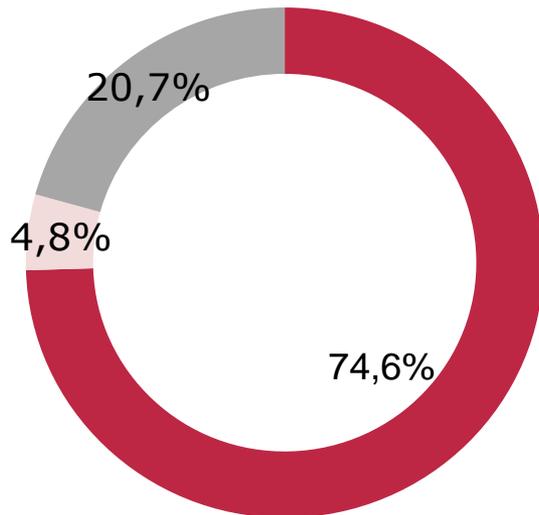
5

BOURSE ET
ACTIONNARIAT

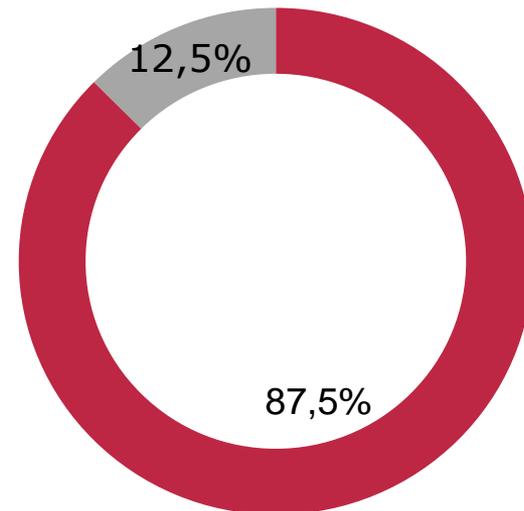
ADLPartner

Actionnariat au 31 décembre 2018

Répartition de
l'actionnariat



Répartition
des droits de vote



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public

Évolution du cours de bourse

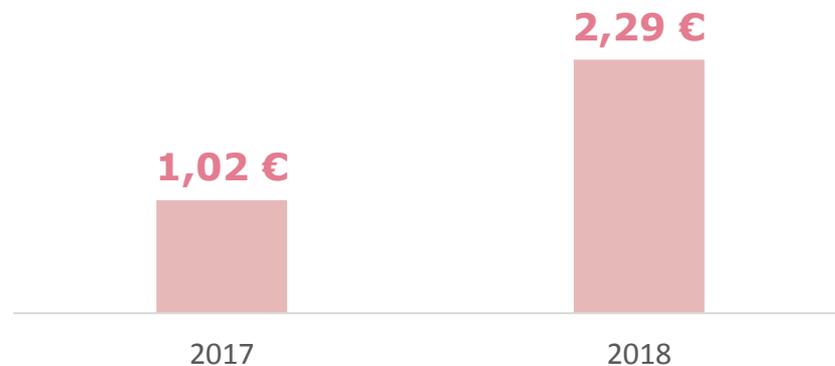


Rentabilité pour l'actionnaire

ANR par action¹



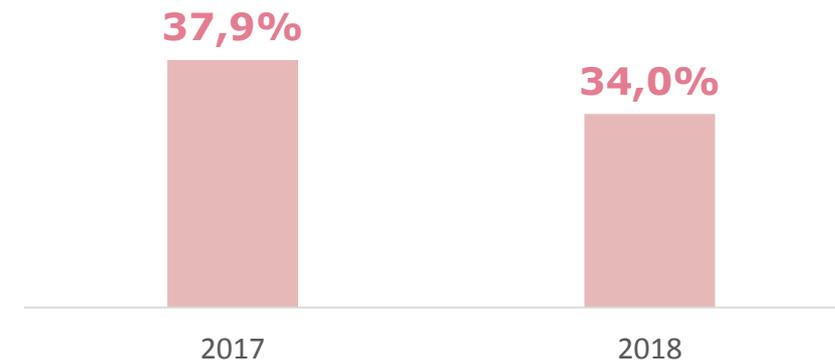
Résultat net pdg dilué par action



Dividende par action



Taux de distribution²



¹ selon la norme IFRS 15 et hors auto-détention

² Taux de distribution : Dividende par action / résultat net social par action (hors auto-détention)

A decorative pattern of white triangles, some solid and some outlined, arranged in a grid-like fashion across the red background.

ADLPartner

QUESTIONS RÉPONSES