

# ADLPartner



## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE MIXTE

**15 juin 2018**



PERFORMANCE MARKETING SOLUTIONS



# Constitution de l'Assemblée

- **Constitution du bureau**  
**Désignation des scrutateurs**
- **Désignation du Secrétaire de séance**
- **Feuille de présence**  
**Point sur les voix présentes ou représentées**



# Ordre du jour 1/3

## DE LA COMPÉTENCE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE :

### **Première résolution**

Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2017

### **Deuxième résolution**

Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2017 et fixation du dividende

### **Troisième résolution**

Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2017

### **Quatrième résolution**

Fixation du montant annuel des jetons de présence alloué aux membres du conseil de surveillance

### **Cinquième résolution**

Renouvellement du mandat du cabinet RSM Paris en qualité de commissaire aux comptes titulaire

### **Sixième résolution**

Fin du mandat du cabinet Fidinter en qualité de commissaire aux comptes suppléant

### **Septième résolution**

Approbation des conventions réglementées visées par les articles L.225-86 et suivants du Code de commerce



## Ordre du jour 2/3

### **Huitième résolution**

Approbation des conventions règlementées : rémunérations, indemnités et avantages susceptibles d'être dus en raison de la cessation des fonctions de M. Jean-Marie Vigneron

### **Neuvième résolution**

Approbation des conventions règlementées : rémunérations, indemnités et avantages susceptibles d'être dus en raison de la cessation des fonctions de M. Olivier Riès

### **Dixième résolution**

Approbation de la politique de rémunération applicable à M. Jean-Marie Vigneron, Président du directoire

### **Onzième résolution**

Approbation de la politique de rémunération applicable à M. Olivier Riès, membre directoire – directeur général

### **Douzième résolution**

Approbation de la politique de rémunération applicable à M. Philippe Vigneron, Président du conseil de surveillance

### **Treizième résolution**

Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à M. Jean-Marie Vigneron, Président du directoire



## Ordre du jour 3/3

### **Quatorzième résolution**

Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à M. Olivier Riès, membre directoire – directeur général

### **Quinzième résolution**

Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à M. Philippe Vigneron, Président du conseil de surveillance

### **Seizième résolution**

Autorisation d'un programme de rachat d'actions

### **DE LA COMPÉTENCE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EXTRAORDINAIRE :**

### **Dix-septième résolution**

Autorisation donnée au directoire d'annuler les actions acquises dans le cadre d'un programme de rachat d'actions

### **Dix-huitième résolution**

Autorisation donnée au directoire à l'effet de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes de la Société aux salariés et dirigeants mandataires sociaux de la Société et des sociétés de son groupe

### **Dix-neuvième résolution**

Pouvoirs pour formalités

ADLPartner

RAPPORT DE GESTION  
DU DIRECTOIRE

ADLPartner

# SOMMAIRE

1. Profil du Groupe
2. Résultats 2017
3. Stratégie et perspectives
4. Bourse et actionnariat

ADLPartner

PROFIL DU GROUPE





# Un acteur de référence du marketing à la performance

- **Expertise unique fondée sur le marketing promotionnel de services récurrents**
- **Expérience éprouvée du cross-canal, complétée des expertises digitales les plus innovantes**
- **Large gamme de solutions de recrutement, d'animation et de fidélisation de clientèles**
- **Modèle économique à la performance**
  - Rémunération au succès, sans investissement financier de la part des marques
  - Développement de portefeuilles d'actifs, générateurs de revenus

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

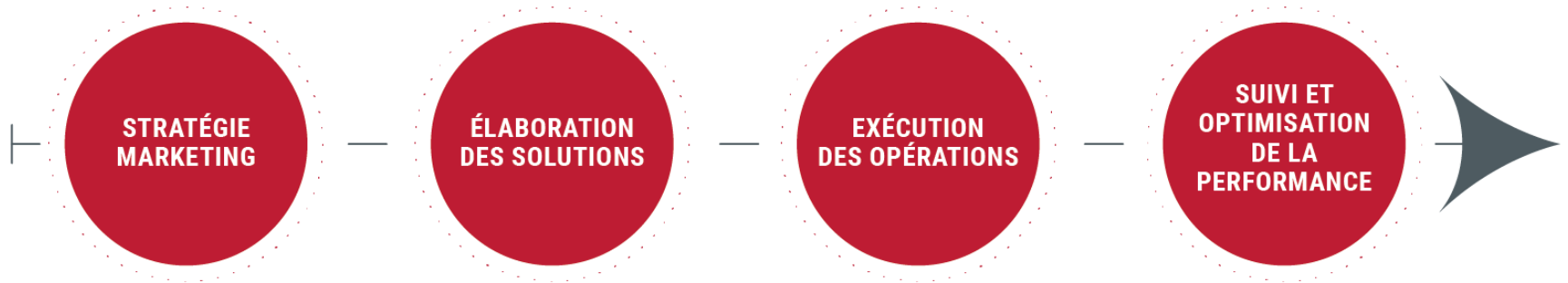
**2,5 millions de commandes chaque année**

**50% des entreprises du CAC 40 clientes, ainsi que de nombreuses ETI**

**Présence dans 3 pays (France, Espagne, Portugal)**

**Plus de 400 collaborateurs**

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



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

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

- 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

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



# La confiance de grandes marques européennes

## BANQUES



## ASSURANCES



## GRANDE CONSOMMATION / DISTRIBUTION



PRINTEMPS



## SERVICES



## VENTE À DISTANCE / E-COMMERCE



La Redoute

vertbaudet

SUISSES

RELAY

La Redoute

SUISSES

Afibel

Bakker.com

BLEU BONHEUR

EDITIONS ATLAS



PHYTALLIANCE  
mon expert minceur naturel



# Des solutions marketing clés en main à la performance

## Service de presse

Du ciblage prospect  
à la satisfaction clients



Leader européen de  
la fidélisation de  
clients par la presse  
magazine

## Assurances

Des offres packagées,  
des produits ciblés



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

## Services marketing

De la qualification  
à l'externalisation



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



# Service presse : un service premium plébiscité

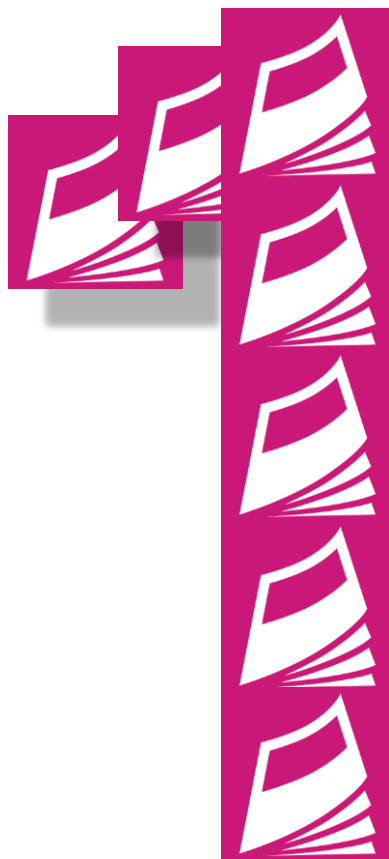
## CHOIX

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.

**LEADER EUROPEEN AVEC 2,9 MILLIONS D'ABONNEMENTS ACTIFS**

# Service de presse : des mix-marketing constamment perfectionnés

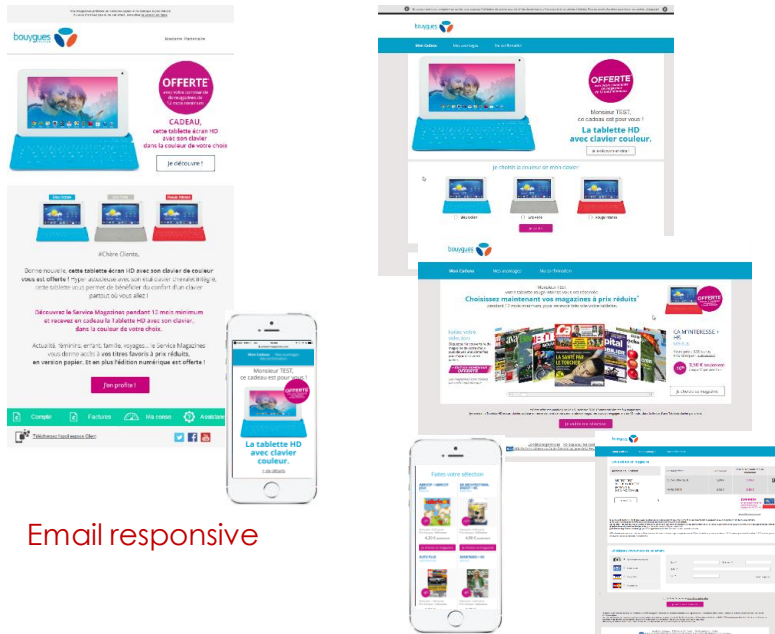
## UNE ANIMATION MULTICANAL DES BASES CLIENTS



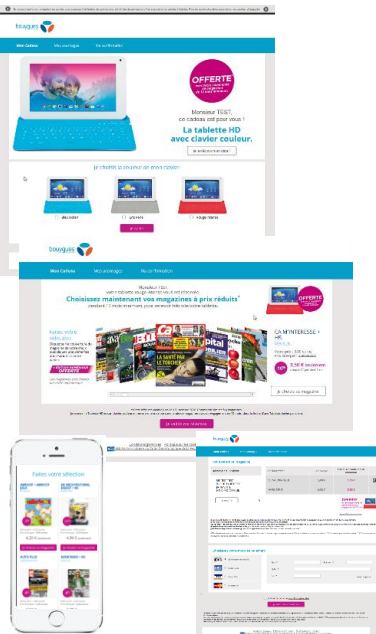
**Une tablette offerte** gratuitement en remerciement d'une commande magazines (canal web ou courrier)



**Grand jeu d'animation de la base clients** sans aucune obligation d'achat



Email responsive



Commande de magazines



Tirage au sort sans obligation d'achat dans l'ADN du partenaire + cadeaux + 50 % de remise

Pas d'engagement



# Assurances : des développements significatifs depuis 2014

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



Protection Juridique



Indemnités Blessures



Capital Accident



Assistance  
Dépannage d'Urgence



Décès Accidentel

- Des offres packagées

- adaptées à la vente directe et aux clients cibles avec des incentives promotionnels (gratuités, cadeaux.)

- Une approche en partenariat cross-canal unique



- Des partenaires assureurs solides

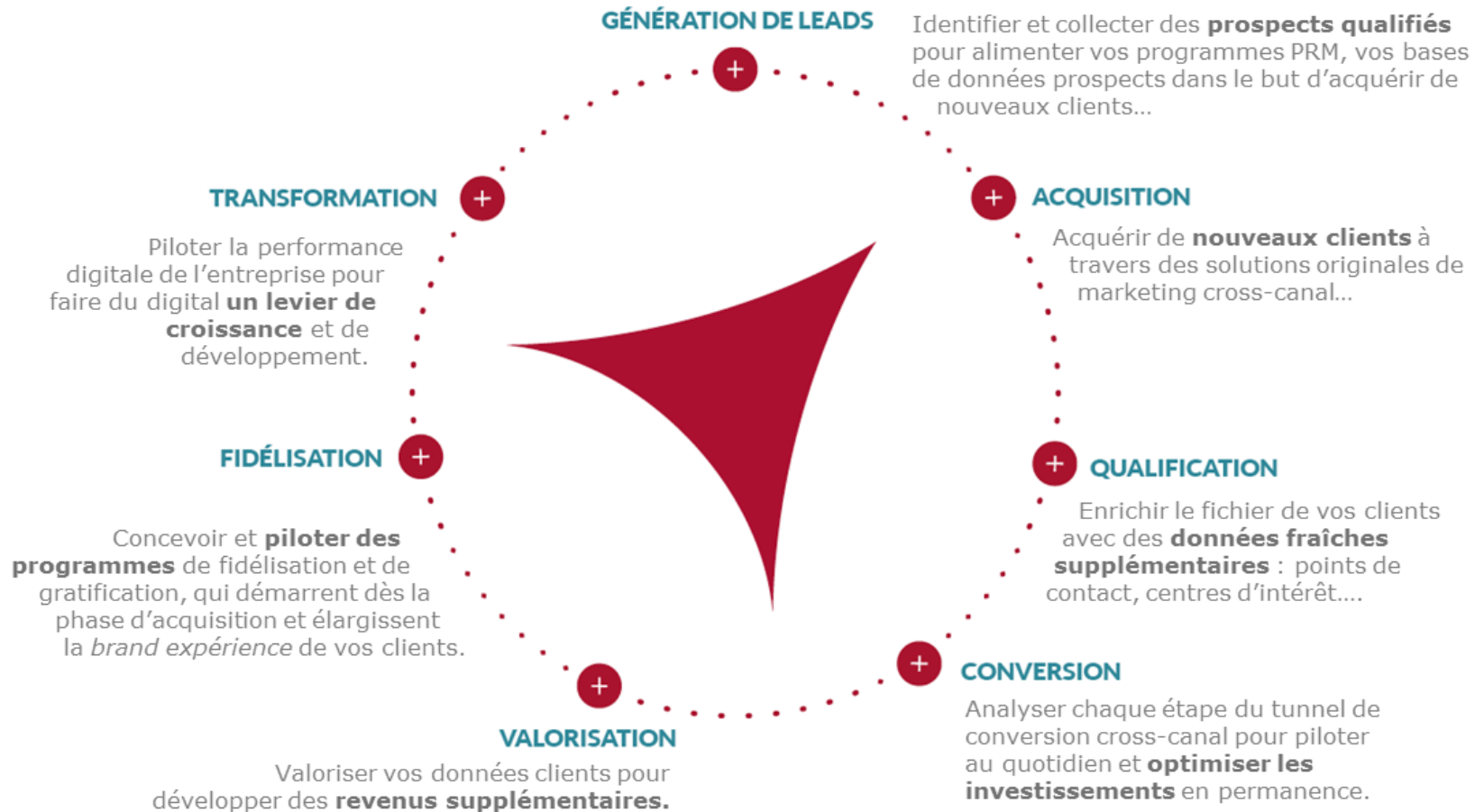


- Des partenaires distributeurs





# Services marketing, des expertises sur toute la chaîne de valeur du marketing







# Services marketing, Le développement d'ADLPerformance

**L'ensemble des expertises marketing cross-canal du Groupe et de ses filiales dans une seule marque commerciale BtoB**



**Ingénierie marketing et solutions clés en main à la performance**



Conseil en stratégie digitale et cross-canal



Accompagner la montée en puissance des marques en digital & data



Search Marketing / gestion de contacts qualifiés



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



Conception / gestion de programmes de fidélisation et d'activation



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



ADLPartner

RÉSULTATS 2017



# Faits marquants 2017

## Services de presse

- ✔ Optimisation des investissements commerciaux en ADL
  - Retrait limité du portefeuille
  - Progression du volume d'affaires
- ✔ Réduction des investissements commerciaux en ADD et LOAV compte tenu de leurs perspectives défavorables

## Services marketing

- ✔ Croissance des ventes en France
- ✔ Intégration globale de la société Leoo, qui pèse sur les résultats consolidés
- ✔ Tassement du chiffre d'affaires et du résultat de la filiale espagnole

## Courtage d'assurances par marketing direct

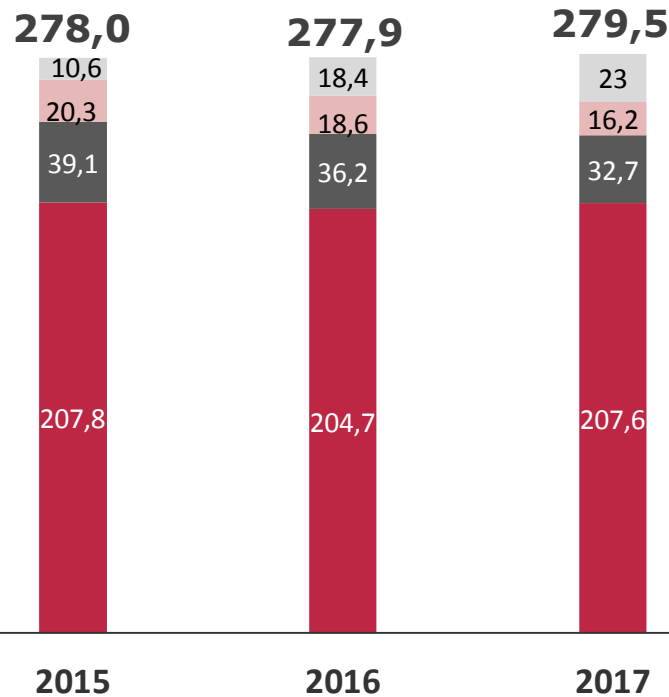
- ✔ Investissements commerciaux significatifs, équivalents à 2016
- ✔ Développement de la base de clientèle au travers d'opérations en compte propre et en marque blanche
- ✔ Réduction de la perte comptable de la filiale ADLP Assurances



# Évolution favorable du mix-produit

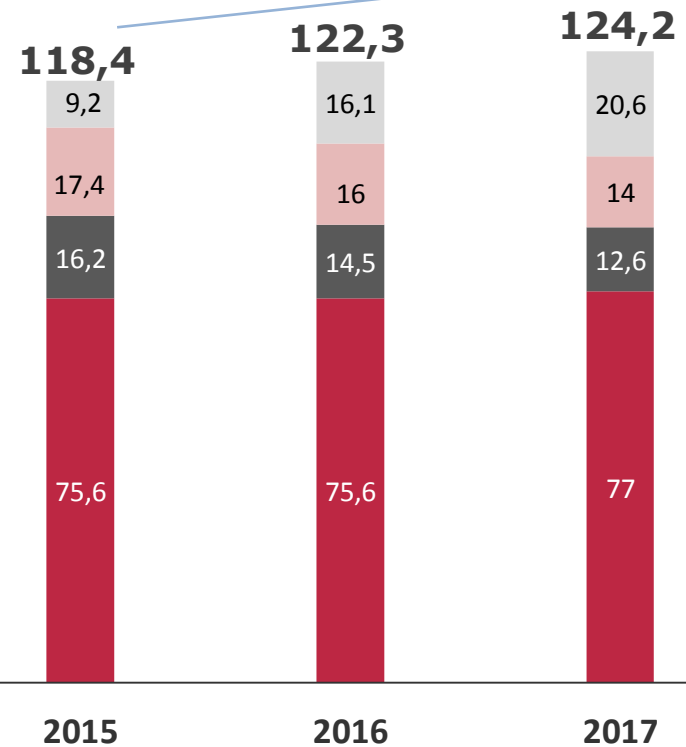
**Volume d'affaires brut par segment**  
(en M€)

TCAM : +0,3%



**Chiffre d'affaires par segment**  
(en M€)

TCAM : +2,4%



■ Offre ADL

■ Offre LOAV

■ Offre ADD

■ Autres offres (services marketing et assurances)



# Compte de résultat consolidé

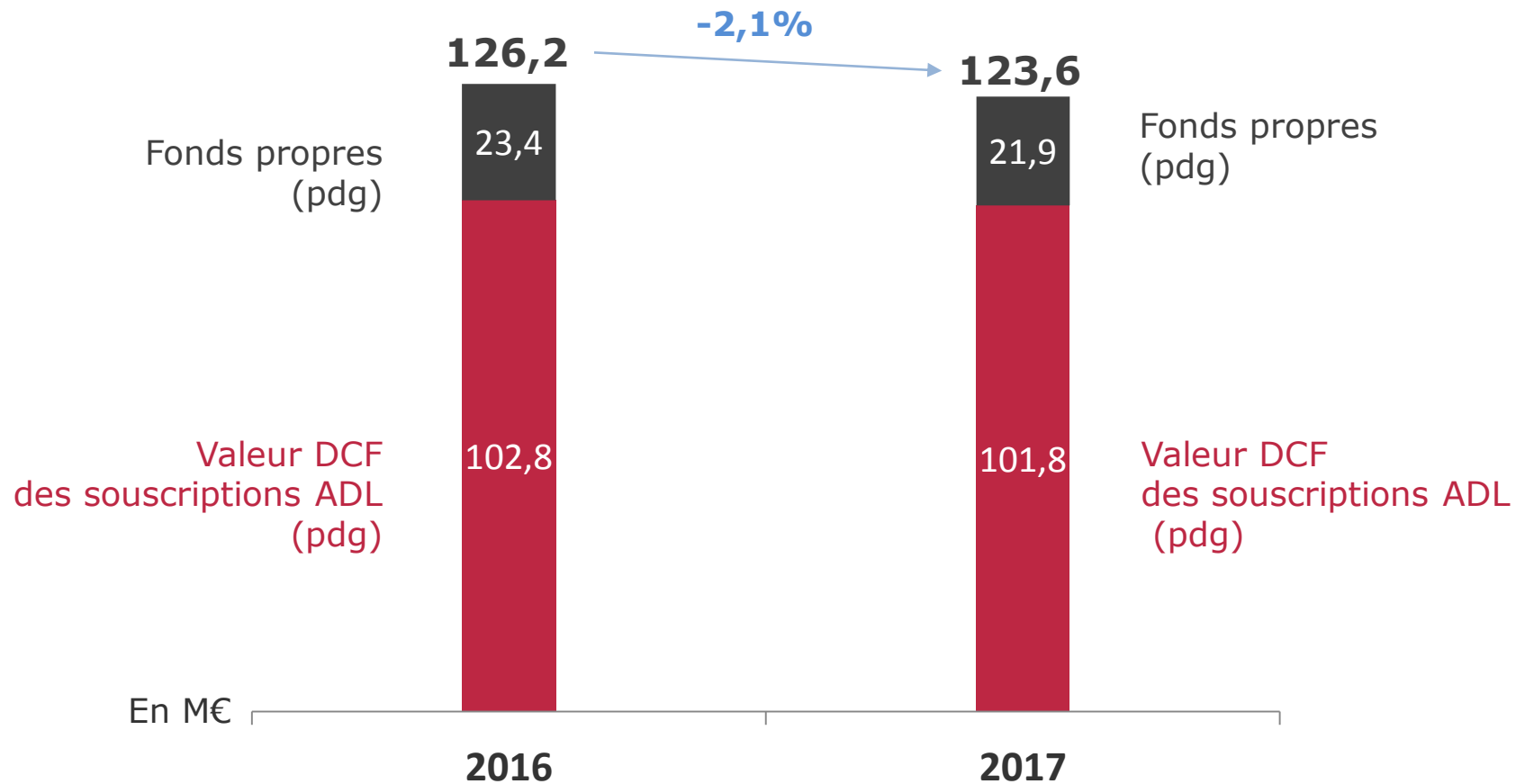
Données consolidées - en M€	2017	2016	Δ
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>124,20</b>	<b>122,30</b>	<b>+2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>8,35</b>	<b>10,12</b>	<b>-17%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>6,7%</i>	<i>8,3%</i>	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7,04</b>	<b>9,38</b>	<b>-25%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>5,7%</i>	<i>7,7%</i>	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>6,54</b>	<b>8,89</b>	<b>-26%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>5,3%</i>	<i>7,3%</i>	
Charges / Produits financiers nets	(0,02)	0,07	
Charge d'impôt	(2,17)	(3,11)	
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>4,30</b>	<b>5,47</b>	<b>-21%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>3,5%</i>	<i>4,5%</i>	
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>4,57</b>	<b>5,47</b>	<b>-16%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>3,7%</i>	<i>4,5%</i>	
<b>Résultat net part du Groupe dilué par action (en €)</b>	<b>1,11</b>	<b>1,36</b>	



# Résultat net et portefeuille par zone géographique

(en M€)	Résultat net consolidé		Valeur du portefeuille ADL (nette d'impôts) (pdg)	
	au 31/12/2017	au 31/12/2016	au 31/12/2017	au 31/12/2016
<b>Total Groupe</b>	<b>4,30</b>	<b>5,47</b>	<b>101,76</b>	<b>102,80</b>
<b>France</b>	4,22	3,97	100,60	101,32
<b>International</b>	0,08	1,50	1,16	1,48

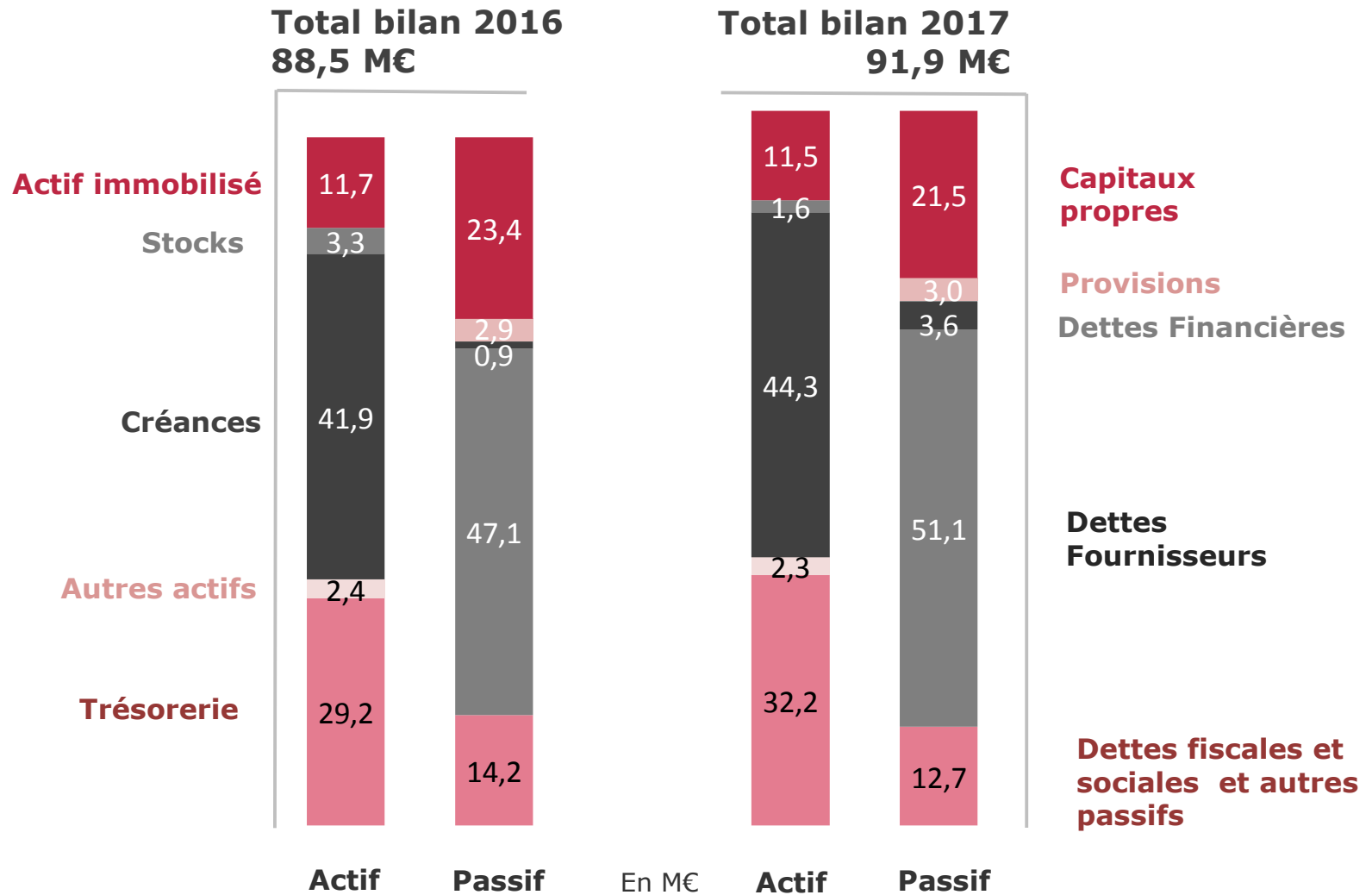
# Réduction limitée de l'actif net réévalué



**Hors inscription des puts sur minoritaires des filiales,  
l'ANR aurait été stable à 126,2 M€**



# Solidité du bilan consolidé







# Progression de la trésorerie nette disponible

(en M€)	2017	2016
CAF avant coût de l'endettement financier et impôt	8,58	10,32
Impôt versé	(4,01)	(0,39)
Variation du BFR	3,20	(1,96)
<b>Flux d'exploitation</b>	<b>7,69</b>	<b>7,97</b>
Investissements nets	(0,97)	(1,87)
Opérations de Financement	(3,76)	(3,84)
<b>Flux financiers</b>	<b>(4,73)</b>	<b>(5,71)</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>2,96</b>	<b>2,26</b>



## Dividende proposé de 1 € par action pour une mise en paiement le 22 juin

	2017	2016
Résultat net social	10 465 K€	11 249 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	3 969 K€	3 943 K€
Taux de distribution	37,9 %	35,1 %
Dividende ordinaire par action	1 €	1 €
Cours moyen	17,38 €	14,13 €
Rendement sur la base du cours moyen	5,7 %	7,1 %

ADLPartner

# STRATÉGIE ET PERSPECTIVES



# Stratégie de valorisation des savoir-faire

## **Poursuite des investissements commerciaux dans l'offre ADL**

- Amélioration constante des mix-marketing
- Réduction des investissements commerciaux en ADD et LOAV

## **Renforcement de la croissance d'ADLPerformance**

- Développement des offres sur des marchés en forte croissance
- Valorisation des compétences en marketing digital et cross-canal
- Intégration de Converteo à partir du second semestre 2018

## **Maintien des importants investissements dans ADLP Assurances**

- Développement de l'offre produits
- Développement des relations avec les partenaires et élargissement de la clientèle
- Valorisation du portefeuille d'assurés à travers des opérations de cross-selling
- Objectif : accroître le portefeuille de contrats générateurs de revenus récurrents



# Perspectives

**Optimisation des investissements dans les activités historiques**

**Enrichissement des offres de services marketing avec l'intégration globale de Converteo : impact favorable sur le chiffre d'affaires consolidé à partir du second semestre 2018**

**Poursuite du développement d'ADLP Assurances**

ADLPartner

# LA BOURSE ET L'ACTIONNARIAT

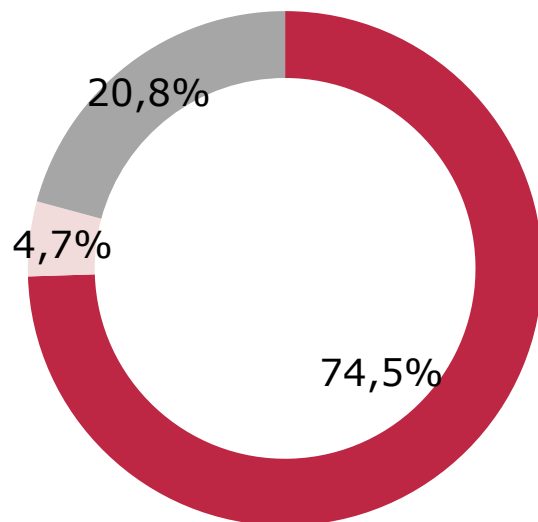


# Évolution du cours de bourse

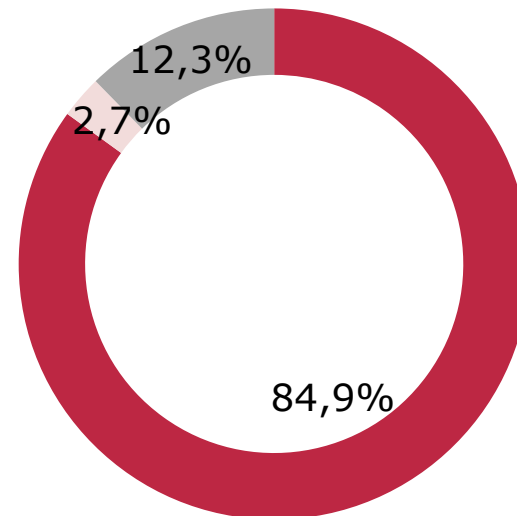


# Actionnariat au 31 décembre 2017

## Répartition de l'actionnariat



## Répartition théorique des droits de vote



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public



ADLPartner

AUTRES RAPPORTS



# Rapport du conseil de surveillance sur le gouvernement d'entreprise

**Présentation de la gouvernance**

**Le conseil de surveillance**

**Liste des divers mandats et fonctions exercés par les mandataires sociaux en 2017**

**Rémunérations des mandataires sociaux d'ADLPartner**

**Informations complémentaires**



# Rapports des Commissaires aux Comptes

**Rapport sur les comptes sociaux**

**Rapport sur les comptes consolidés**

**Rapport sur les conventions et engagements réglementés**

**Rapport de l'organisme tiers indépendant sur les informations sociales, sociétales et environnementales**

ADLPartner

QUESTIONS-RÉPONSES

ADLPartner

VOTE DES RÉSOLUTIONS  
PARTIE ORDINAIRE



# Première résolution

## **Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2017**

Bénéfice net comptable de 10 465 385,12 €



## Deuxième résolution

### **Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2017 et fixation du dividende**

Bénéfice de l'exercice	10 465 385,12 €
Auquel s'ajoute le report à nouveau	<u>18 876 993,06 €</u>
<b>Formant un bénéfice distribuable</b>	29 342 378,18 €
Dividende de 1 € à 3 969 401 actions	3 969 401,00 €
Affectation aux autres réserves	2 000 000,00 €
Affectation au report à nouveau	<u>23 372 977,18 €</u>
<b>Total affecté</b>	29 342 378,18 €



## Troisième résolution

### **Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2017**

Bénéfice net global de 4 296 080 €

Bénéfice net part du groupe de 4 568 581 €





# Quatrième résolution

## **Fixation du montant annuel des jetons de présence alloué aux membres du conseil de surveillance**

125 000 € au titre de l'exercice 2018



# Cinquième résolution

**Renouvellement du mandat du cabinet RSM Paris en qualité de commissaire aux comptes titulaire**



# Sixième résolution

**Fin du mandat du cabinet Fidinter en qualité de commissaire aux comptes suppléant**



# Septième résolution

**Approbation des conventions règlementées  
visées par les articles L.225-86 et suivants du Code de commerce**



## Huitième résolution

**Approbation des conventions règlementées :  
Rémunérations, indemnités et avantages susceptibles d'être dus  
en raison de la cessation des fonctions de M. Jean-Marie Vigneron**



# Neuvième résolution

**Approbation des conventions règlementées :  
Rémunérations, indemnités et avantages susceptibles d'être dus  
en raison de la cessation des fonctions de M. Olivier Riès**



## **Dixième résolution**

**Approbation de la politique de rémunération applicable à  
M. Jean-Marie Vigneron, Président du directoire**



# Onzième résolution

**Approbation de la politique de rémunération applicable à  
M. Olivier Riès, membre directoire – directeur général**





## Douzième résolution

**Approbation de la politique de rémunération applicable à  
M. Philippe Vigneron, Président du conseil de surveillance**



## Treizième résolution

**Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à  
M. Jean-Marie Vigneron, Président du directoire**



## Quatorzième résolution

**Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à  
M. Olivier Riès, membre du directoire – directeur général**



# Quinzième résolution

**Approbation du versement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017, et de l'attribution, des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toutes natures à  
M. Philippe Vigneron, Président du conseil de surveillance**



# Seizième résolution

## **Autorisation d'un programme de rachat d'actions**

Nombre maximum d'actions pouvant être acquises : 416 459  
sous réserve que la société ne détienne pas plus de 10% de son capital

Montant maximum : 8,7 M€ hors frais

Prix maximum d'achat : 30 €/action (pour la liquidité) et 21 € (pour les autres objectifs)

Autorisation valable 18 mois, jusqu'au 15 décembre 2019

ADLPartner

VOTE DES RÉOLUTIONS  
PARTIE EXTRAORDINAIRE



## Dix-septième résolution

### **Autorisation donnée au directoire d'annuler les actions acquises dans le cadre d'un programme de rachat d'actions**

Dans la limite de 10% du capital

Autorisation valable 24 mois, soit jusqu'au 14 juin 2020



## Dix-huitième résolution

**Autorisation à conférer au directoire à l'effet de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes de la Société aux salariés et dirigeants mandataires sociaux de la Société et des sociétés de son groupe**

Dans la limite de 10% du capital

Autorisation valable 38 mois





# Dix-neuvième résolution

## **Pouvoirs pour formalités**

ADLPartner

CLÔTURE DE  
L'ASSEMBLÉE