

ADLPartner : chiffre d'affaires 9 mois 2017 en croissance de 4,6 %

Le Groupe ADLPartner enregistre pour les neuf premiers mois de l'exercice 2017 un chiffre d'affaires¹ de 91,0 M€, en croissance de 4,6 % par rapport à l'année précédente. Le Volume d'Affaires Brut² s'établit à 204,4 M€, en progression de 2,9 %.

Évolution de l'activité par trimestre

Au 30 septembre	2017	2016	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	204,4	198,5	+2,9%
1 ^{er} trimestre	70,9	68,2	+4,0%
2 ^{ème} trimestre	69,6	67,3	+3,4%
3 ^{ème} trimestre	63,9	63,1	+1,3%
Chiffre d'affaires (en M€)	91,0	87,0	+4,6%
1 ^{er} trimestre	31,3	29,8	+5,3%
2 ^{ème} trimestre	30,8	29,6	+4,2%
3 ^{ème} trimestre	28,9	27,7	+4,3%

La croissance s'explique par i/ la progression du volume d'affaires des abonnements à durée libre (ADL) soutenue par des investissements commerciaux accrus, ii/ le développement des activités de services marketing malgré un ralentissement de la croissance de la filiale espagnole, et iii/ dans une moindre mesure, le développement des ventes de la filiale ADLP Assurances, spécialiste du courtage d'assurances par marketing direct.

Évolution par zone géographique

Au 30 septembre	2017	2016	Variation
Abonnements actifs à durée libre (unités)	2 892 460	2 967 688	-2,5%
France	2 830 403	2 887 652	-2,0%
Espagne	62 057	80 036	-22,5%
Volume d'affaires brut (en M€)	204,4	198,5	+2,9%
France	194,8	188,6	+3,3%
Espagne	9,5	10,0	-4,5%
Chiffre d'affaires (en M€)	91,0	87,0	+4,6%
France	83,1	79,1	+5,0%
Espagne	7,9	7,9	+0,3%

Évolution du mix-produit

Au 30 septembre	2017	2016	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	204,4	198,5	+2,9%
Abonnements à Durée Libre	152,3	147,2	+3,4%
Abonnements à Durée Déterminée	23,7	25,9	-8,4%
Livres, objets, audio, vidéo	11,7	13,8	-14,8%
Autres (services marketing et assurances)	16,7	11,7	+42,6%
Chiffre d'affaires (en M€)	91,0	87,0	+4,6%
Abonnements à Durée Libre	56,4	53,9	+4,7%
Abonnements à Durée Déterminée	9,6	10,9	-12,1%
Livres, objets, audio, vidéo	10,1	11,9	-15,0%
Autres (services marketing et assurances)	14,9	10,3	+44,6%

Sur les marchés historiques, l'offre ADL démontre sa bonne résistance avec un portefeuille à fin septembre 2017 en retrait limité et une progression solide de ses ventes grâce à l'optimisation continue des mix-marketing. Les prospections en ADD (Abonnements à Durée Déterminée) et LOAV (Livres, objets, audio, vidéo) ont été sensiblement réduites compte tenu des perspectives défavorables.

Sur les nouveaux marchés, la croissance des services marketing est portée principalement par un effet de périmètre positif (2,3 M€ sur le CA 9 mois 2017) lié à la consolidation de la société Activis depuis octobre 2016 et de la société LEOO depuis juillet 2017. Le développement des ventes d'assurances par marketing direct est, quant à lui, soutenu par des investissements commerciaux importants pour développer un portefeuille de contrats générateurs de revenus récurrents.

Perspectives

ADLPartner poursuit sa stratégie de valorisation et de déclinaison de ses savoir-faire marketing sur de nouveaux marchés en développement afin de renforcer son potentiel de croissance et de rentabilité à moyen et long terme.

Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires annuel 2017, le 30 janvier 2018, après bourse

ADLPartner en bref

Acteur historique du marketing à la performance, ADLPartner conçoit, commercialise et met en œuvre, pour son propre compte ou celui de ses grands partenaires (banques, distribution, services, e-commerce...), des services de fidélisation et d'animation de la relation clients sur l'ensemble des canaux de distribution.

ADLPartner est cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris – Compartiment C

Codes ISIN : FR0000062978-ALP - Bloomberg : ALP:FP – Reuters : ALDP.PA

www.adlpartner.com

CONTACTS

ADLPartner

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03

relations.investisseurs@adlpartner.fr

Calyptus

Cyril Combe

tel : +33 1 53 65 68 68

adlpartner@calyptus.net

¹ Le chiffre d'affaires (dont la détermination repose sur le statut français de commissionnaire de presse pour les ventes d'abonnements) ne tient compte que du montant de la rémunération versée par les éditeurs de presse ; dans le cas des ventes d'abonnements, le chiffre d'affaires correspond donc en réalité à une marge brute, puisqu'il déduit du montant des ventes encaissées le coût des magazines vendus. Pour les commissions d'acquisition et de gestion relevant de la vente de contrats d'assurance, le chiffre d'affaires comprend les commissions émises et à émettre, acquises à la date de clôture des comptes, nettes d'annulation.

² Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés. Il est égal au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités d'assurances.