

# ADLPartner



## RÉSULTATS ANNUELS **2015**



PERFORMANCE MARKETING SOLUTIONS

JUIN 2016

ADLPartner

# SOMMAIRE

1. Le profil du Groupe
2. Les résultats 2015
3. La stratégie et les perspectives
4. La bourse et l'actionnariat

ADLPartner

# PROFIL DU GROUPE



# Expert marketing depuis 1972

- **Plus de 40 ans de savoir-faire en ingénierie marketing**
  - Expertise unique fondée sur le marketing promotionnel de l'abonnement presse, élargie depuis à d'autres produits et services
  - Expérience éprouvée du cross-canal, complétée des expertises digitales les plus innovantes
- **Une large gamme de solutions de recrutement, d'animation et de fidélisation de clientèles**
- **Un modèle économique à la performance**
  - Rémunération au succès, sans investissement financier de la part des marques
  - Développement et récurrence d'un portefeuille d'actifs

**Plus de 130 millions de contacts**

**2,5 millions de commandes**

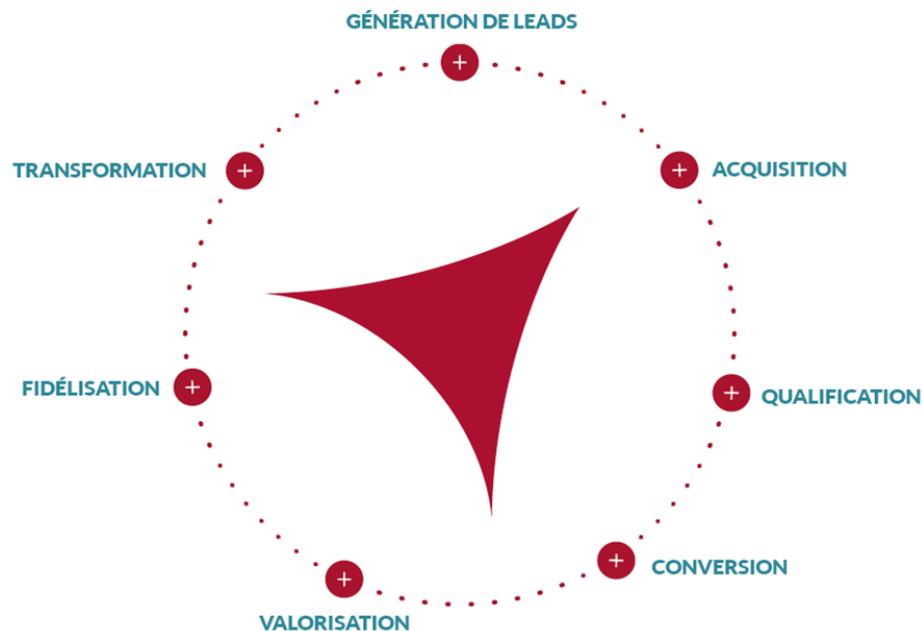
**3,1 millions d'abonnés actifs**

**Plus de 400.000 tablettes et smartphones distribués**

**Présence dans 3 pays : France, Espagne et Portugal**

# Des expertises de haut niveau sur toute la chaîne de valeur marketing client

- Expertise dans la vente à distance de services récurrents
- Maîtrise des techniques marketing relationnel et promotionnel
- Optimisation des canaux et interactions (cross canal)
- Gestion de la relation clients (CRM)
- Pilotage et suivi des opérations
- Prise en charge des investissements commerciaux et rémunération à la performance





# Une forte culture partenariale

## Partenaires

(banques, distribution, services, e-commerce...)

Marque à promouvoir

Segments de clients à conquérir et fidéliser

Plan de sollicitation clients

Canal

**ACCROÎTRE LE  
RECRUTEMENT  
ET LA FIDÉLITÉ  
DES CLIENTS**



Sourcing de produits et services adaptés et différenciants

Ingénierie marketing : activation des canaux et savoir-faire promotionnels

Capacité à élaborer et à exécuter des opérations à grande échelle

Risques financiers, marketing et commercial assumés par ADLPartner



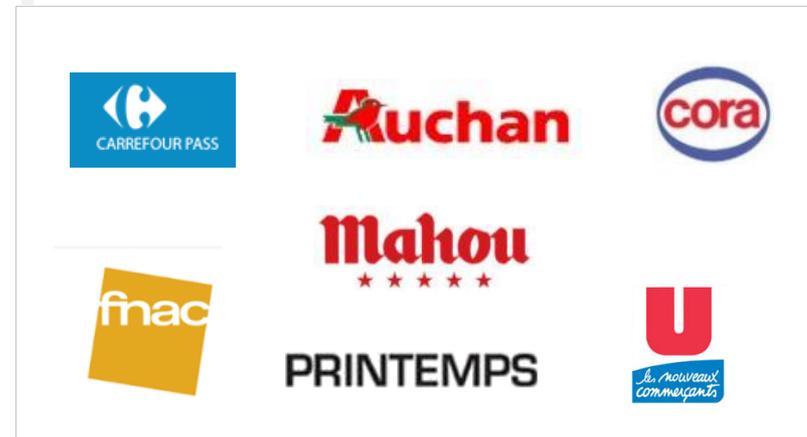
# Le développement des partenariats avec de grandes marques européennes



## BANQUES & ASSURANCES



## DISTRIBUTION



## SERVICES



## E-COMMERCE & VAD





# Des solutions marketing clés en main à la performance

## Service de presse

Du ciblage prospect à la satisfaction clients



- Service de Presse, activité développée et proposée depuis 40 ans, regroupant près de 400 magazines grand public.
- Cette solution permet :**
  - Aux éditeurs de presse magazine d'acquérir de nouveaux clients.
  - Aux grandes marques B2C de proposer à leurs clients finaux un service magazine multi-canal, clé en main, avec la qualité et la fiabilité d'un service premium.

## Assurances

Des offres packagées, des produits ciblés



- Depuis 2014, une sélection d'assurances du quotidien, adossée à de grandes références du marché.
- Cette solution permet :**
  - Aux assureurs d'acquérir de nouveaux clients.
  - Aux grandes marques B2C de fidéliser leurs clients et de valoriser leurs bases en proposant des services à valeur ajoutée.

## Services marketing

De la qualification à l'externalisation



- Des savoir-faire historiques et des développements dans le digital pour des solutions marketing cross-canal innovantes.
- Ces solutions permettent de :**
  - qualifier les clients ;
  - générer des leads ;
  - développer la valeur client ;
  - externaliser la fonction vente / facturation / service clients pour des partenaires.



# Service de presse, des mix-marketing originaux



**Une tablette offerte** gratuitement en remerciement de la commande magazines



**50 000 € à gagner** en participant au jeu sans aucune obligation d'achat

Tablette offerte  
Petits prix  
Engagement d'un an

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



# Assurances, des développements significatifs



## Une gamme d'assurances du quotidien, originales, utiles et peu anxiogènes



Protection Juridique



Indemnités Blessures



Assistance  
Dépannage d'Urgence



Décès Accidentel

## Des offres packagées adaptées à la vente directe

- simples et faciles à comprendre.
- adaptées à des populations ciblées avec des incentives promotionnels (gratuités, cadeaux.)

## Des partenaires assureurs solides



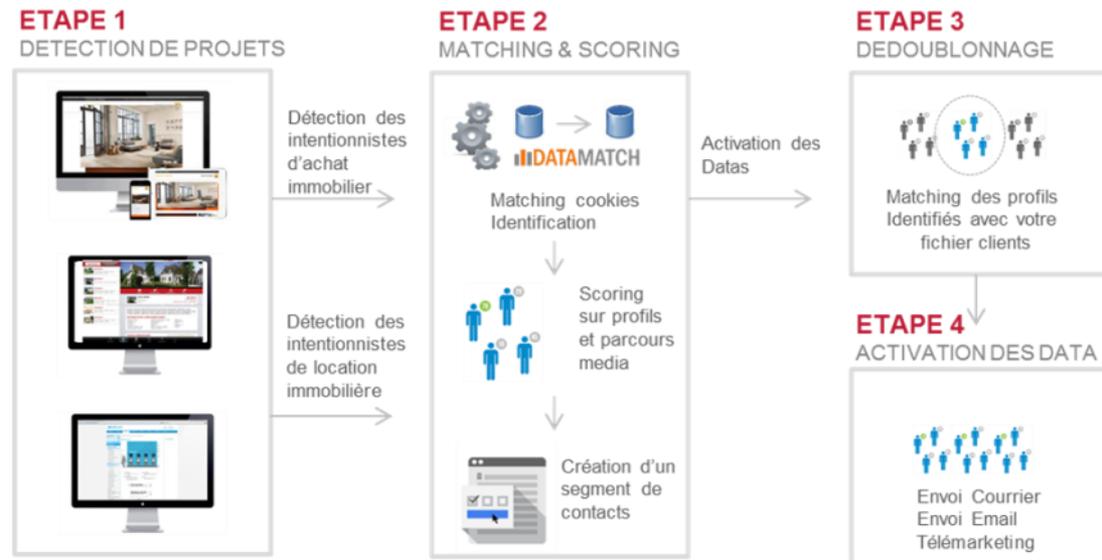


# Services marketing, la maîtrise de la data

- ▶ **DATA MATCH** solutions d'acquisition, d'enrichissement, d'analyse et de qualification de données



- ▶ **Exemple de déclinaison avec « Moving Soon », solution innovante de marketing cross-canal pour conquérir ou fidéliser les futurs déménagés.**





# L'essor d'ADLPerformance en 2016 pour soutenir le développement

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



Ingénierie marketing et solutions clés en main à la performance



Conseil en stratégie digitale et cross-canal



Search Marketing et gestion de contacts qualifiés



Conception et gestion de programmes de fidélisation



**Un levier de notoriété et de visibilité auprès des grands comptes**

ADLPartner

RÉSULTATS 2015



# Faits marquants 2015

## Niveau d'activité solide

- Dynamisme des ventes ADL, soutenu par le nouveau mix-marketing mis en œuvre depuis 2014
- Croissance des offres de services marketing, notamment en Espagne
- Poursuite de l'optimisation des investissements en ADD et LOAV, conduisant à une baisse de leur chiffre d'affaires

## Rentabilité consolidée affectée par les investissements de diversification

- Intensification des investissements dans la filiale ADLP Assurances, spécialisée dans le courtage d'assurances par marketing direct
- Maintien de la rentabilité des activités traditionnelles et progression des résultats en Espagne

## Croissance externe ciblée

- Entrée au capital de la start-up LEOO, spécialisée dans la conception et l'animation de programmes de fidélisation et de gratification sur mesure pour ses clients
- Acquisition par Converteo d'Adversitement France, spécialisée dans les digital analytics



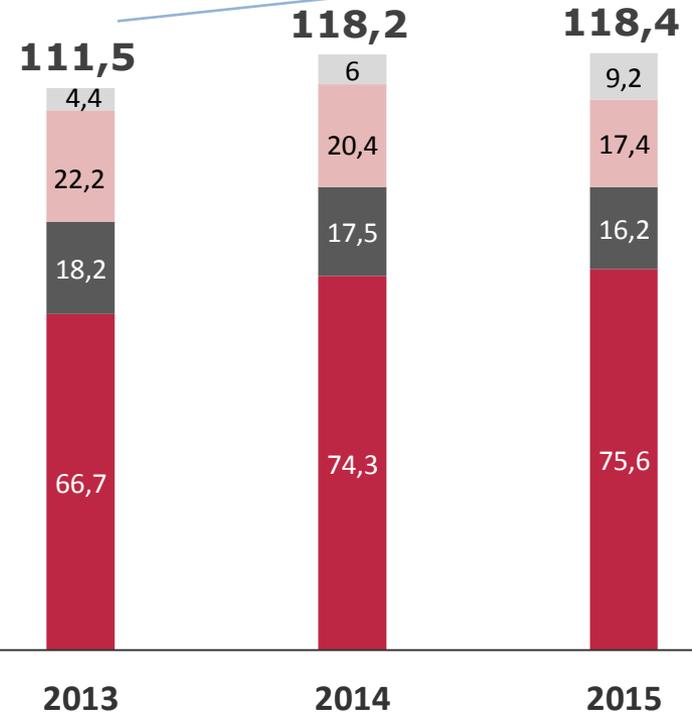
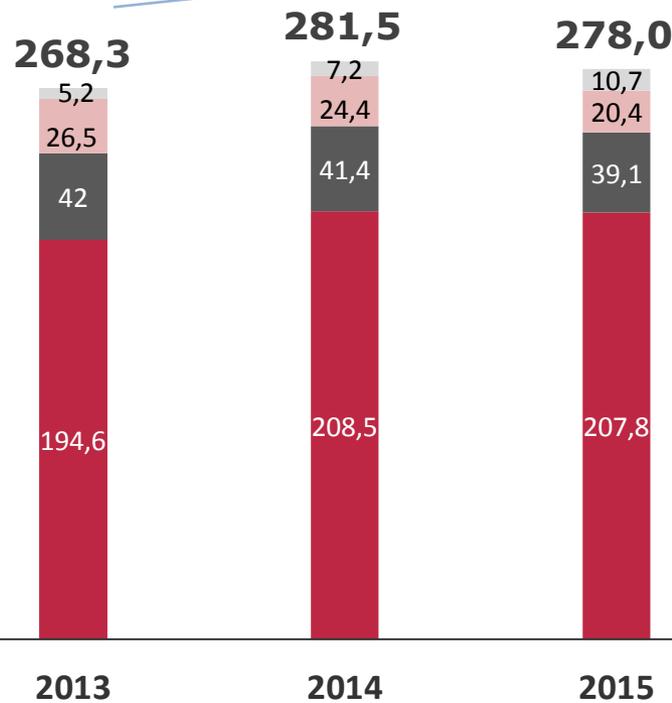
# Évolution favorable du mix-produit

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

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

TCAM : +1,8%

TCAM : +3,0%



■ Offre ADL

■ Offre ADD

■ Offre LOAV

■ Autres offres et produits



# Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€

2015

2014

<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>118,37</b>	<b>118,19</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,32</b>	<b>12,99</b>
<i>En % du CA</i>	<i>4,5%</i>	<i>11,0%</i>
Produits financiers nets	0,26	0,26
Charge d'impôt	(1,75)	(2,62)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>3,50</b>	<b>10,94</b>
<i>En % du CA</i>	<i>3,0%</i>	<i>9,3%</i>
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cessions	(0,07)	(0,98)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>3,43</b>	<b>9,96</b>
<i>En % du CA</i>	<i>2,9%</i>	<i>8,4%</i>
<b>Résultat net part du Groupe dilué par action (en €)</b>	<b>0,84</b>	<b>2,43</b>



# Résultat net et portefeuille par zone géographique

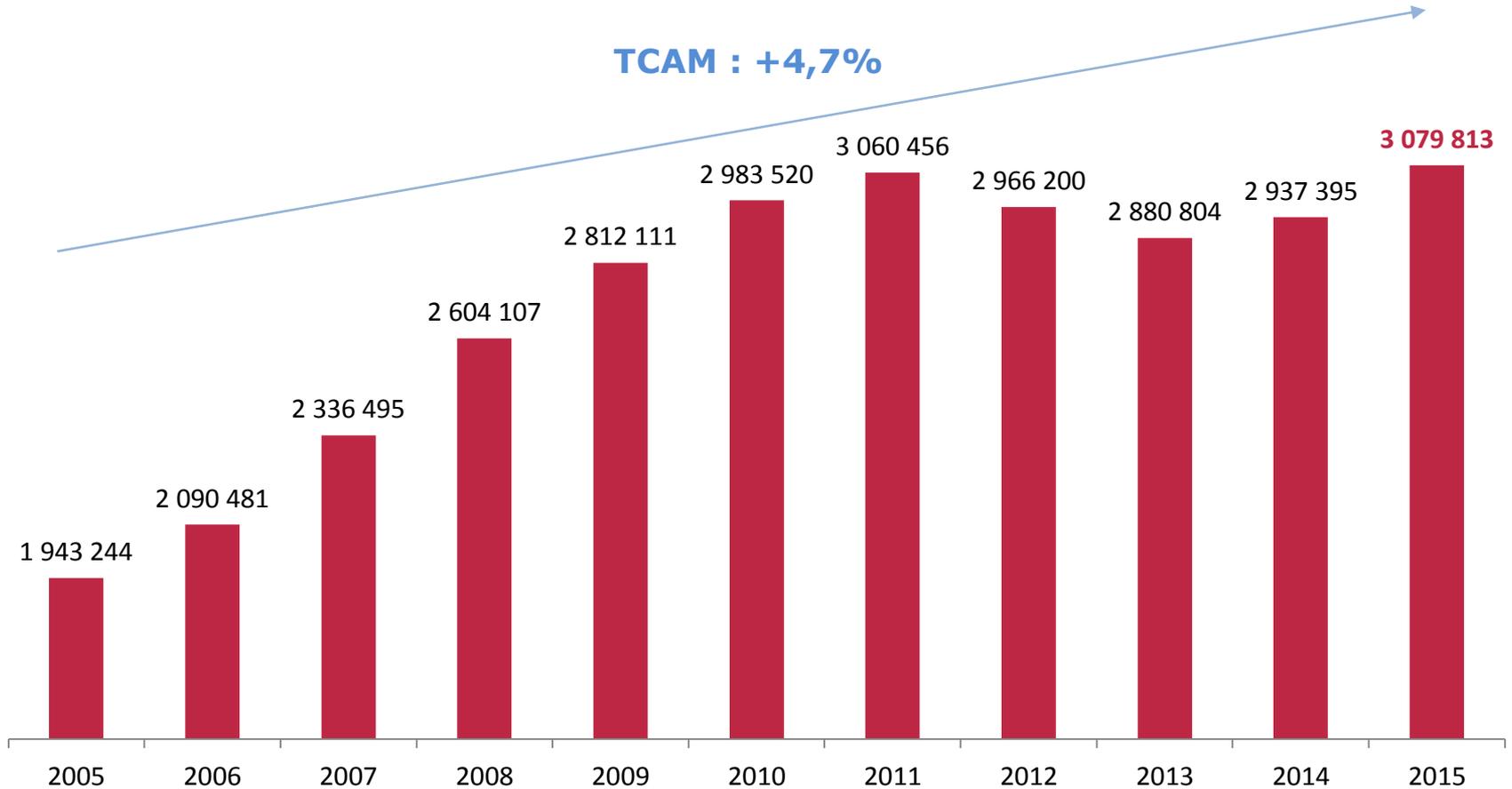
(en M€)	Résultats net consolidé		Valeur du portefeuille ADL (nette d'impôts) (pdg)	
	au 31/12/2015	au 31/12/2014	au 31/12/2015	au 31/12/2014
<b>Total Groupe</b>	<b>3,43</b>	<b>9,96</b>	<b>101,91</b>	<b>96,55</b>
dont activités poursuivies				
<b>France</b>	2,15	7,92	99,96	94,03
<b>International</b>	1,36	3,02	1,95	2,52
dont activités arrêtées				
Activités arrêtées	(0,07)	(0,98)	0	0



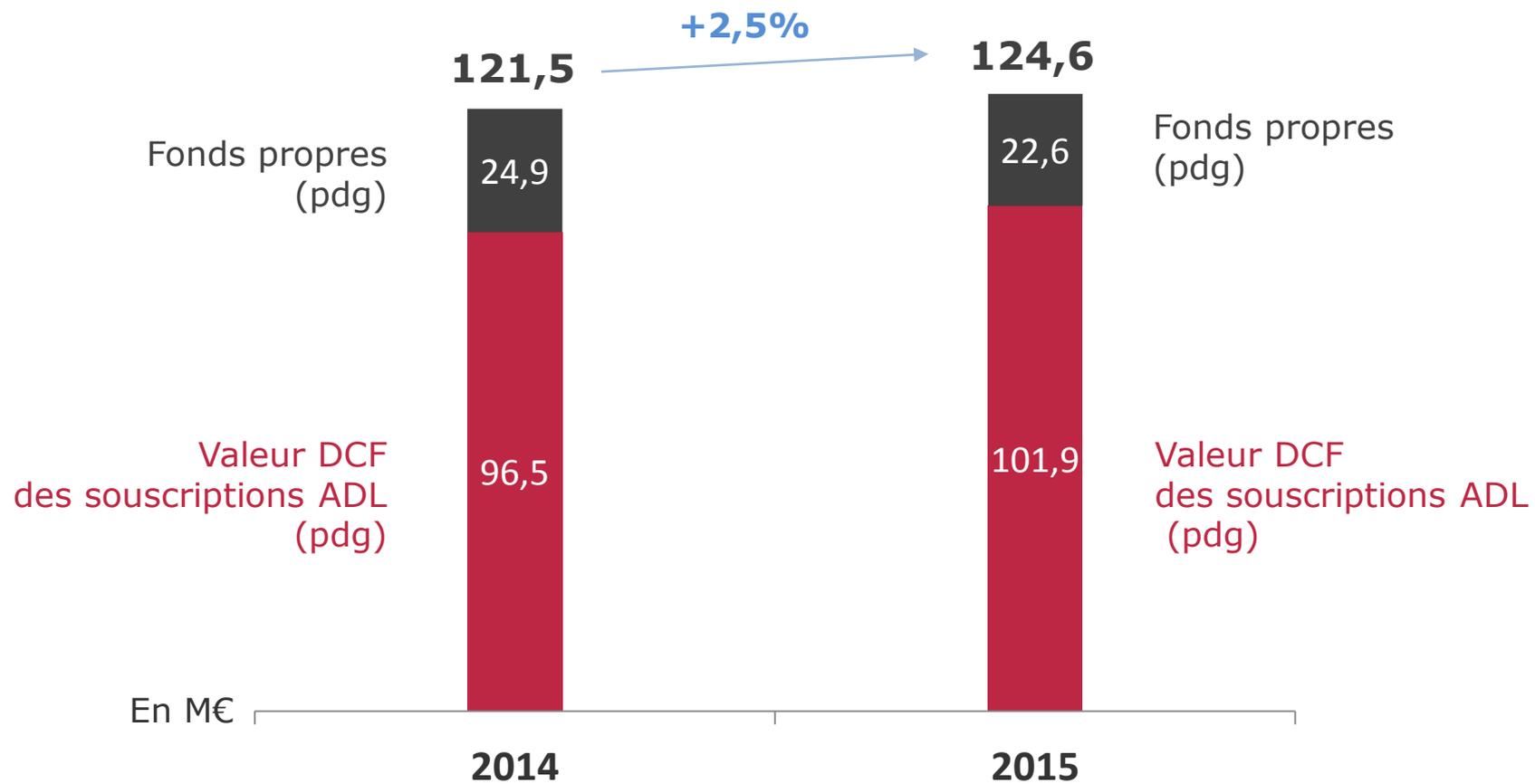
# Évolution du portefeuille ADL en France

**Abonnements actifs à durée libre**  
(unités au 31 décembre)

**TCAM : +4,7%**

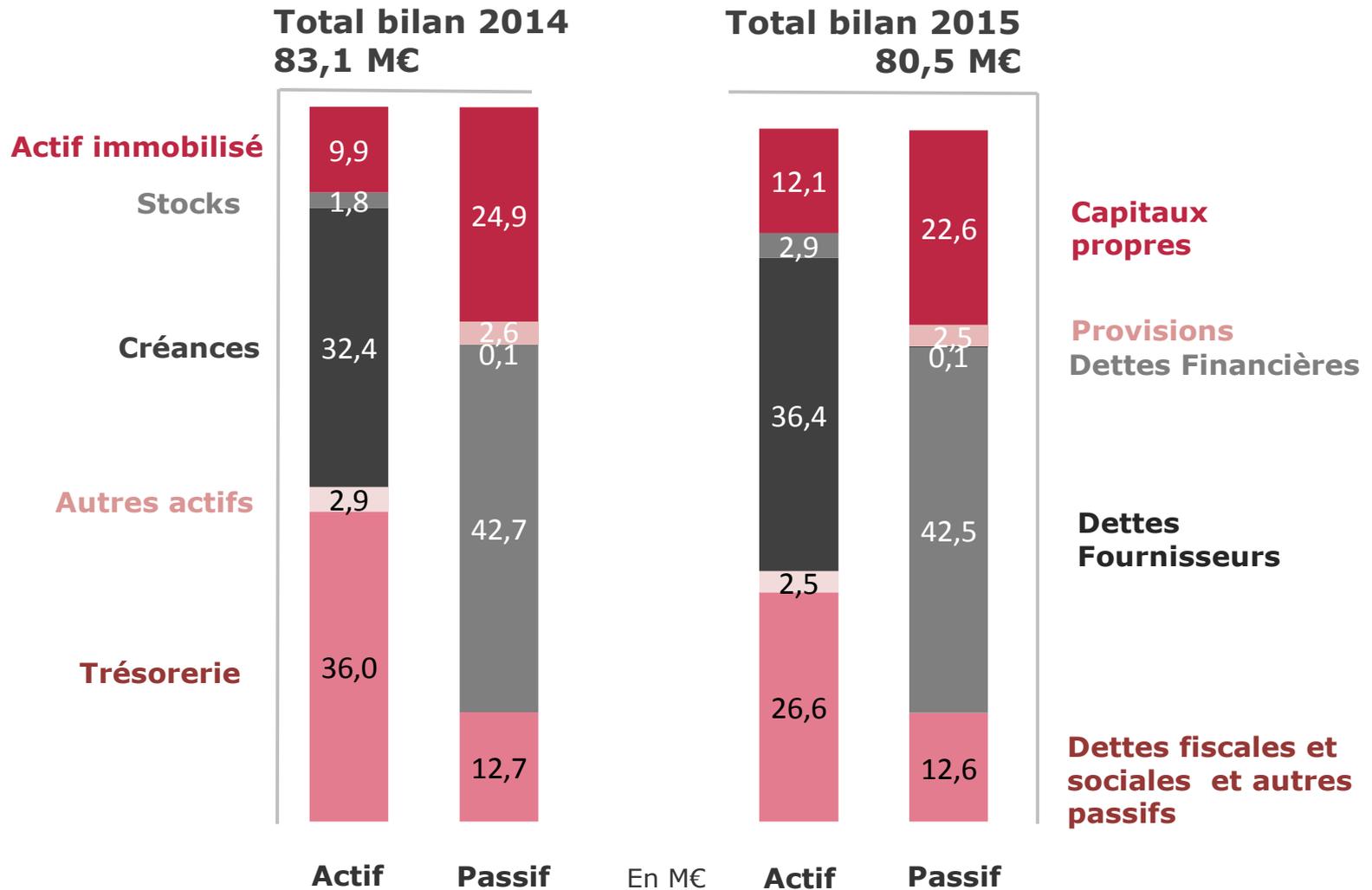


# Progression de l'actif net réévalué





# Structure financière solide





# Variation de la trésorerie

(en M€)	2015	2014
CAF avant coût de l'endettement financier et impôt	6,03	13,50
Impôt versé	- 3,07	-1,84
Variation du BFR	- 3,72	1,66
<b>Flux d'exploitation</b>	<b>-0,76</b>	<b>13,32</b>
Investissements nets	- 3,25	- 1,67
Opérations de Financement	-5,43	-2,79
<b>Flux financiers</b>	<b>-8,69</b>	<b>-4,46</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>- 9,45</b>	<b>8,85</b>



# Dividende proposé à l'Assemblée Générale du 17 juin 2016

	2015	2014
Résultat net social	8 899 K€	9 158 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	4 080 K€	4 409 K€
Taux de distribution	45,8 %	48,1 %
Dividende ordinaire par action	1,04 €	1,11 €
Cours moyen	15,72 €	13,54 €
Rendement	6,6 %	8,2 %

ADLPartner

STRATÉGIE ET  
PERSPECTIVES



# Stratégie d'expansion et de valorisation des savoir-faire

## Perfectionnement constant des mix-marketing

- Innovations marketing pour soutenir les rendements commerciaux et la durée de vie du portefeuille
- Renforcement des relations avec les partenaires

## Développement d'ADLPerformance

- Levier pour soutenir l'expansion des activités de services marketing
- Renforcement du modèle économique pour accroître la création de valeur sur un marché en croissance

## Poursuite des investissements dans la filiale ADLP Assurances

- Une diversification en synergie avec le savoir-faire historique du Groupe dans la vente à distance de services récurrents
- Objectif : constituer un portefeuille de contrats porteurs de revenus futurs



# Assurances : optimisation et développement des offres

**Optimisation et segmentation plus fine des offres existantes en fonction des clients**

**Opportunités de développement additionnel avec de nouveaux produits**

**Sophistication croissante des actions commerciales grâce au savoir-faire du Groupe afin de renforcer la pertinence des offres**





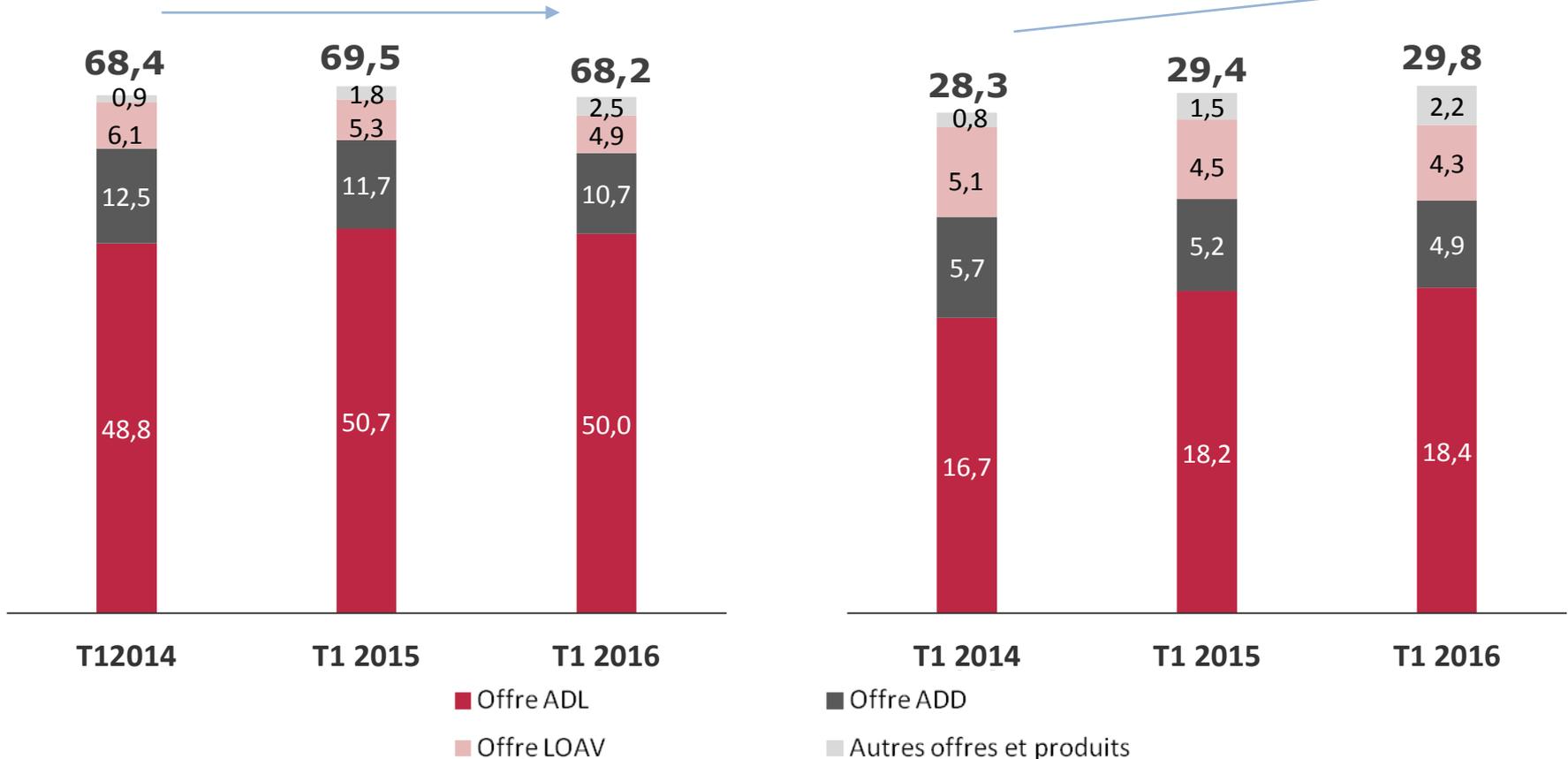
# Activité du 1<sup>er</sup> trimestre 2016

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

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

TCAM : -0,1%

TCAM : +2,6%





# Perspectives

**Solidité des activités core-business**

**Poursuite des investissements dans des relais de croissance**

**Veille sur les opportunités de croissance externe**

ADLPartner

# LA BOURSE ET L'ACTIONNARIAT



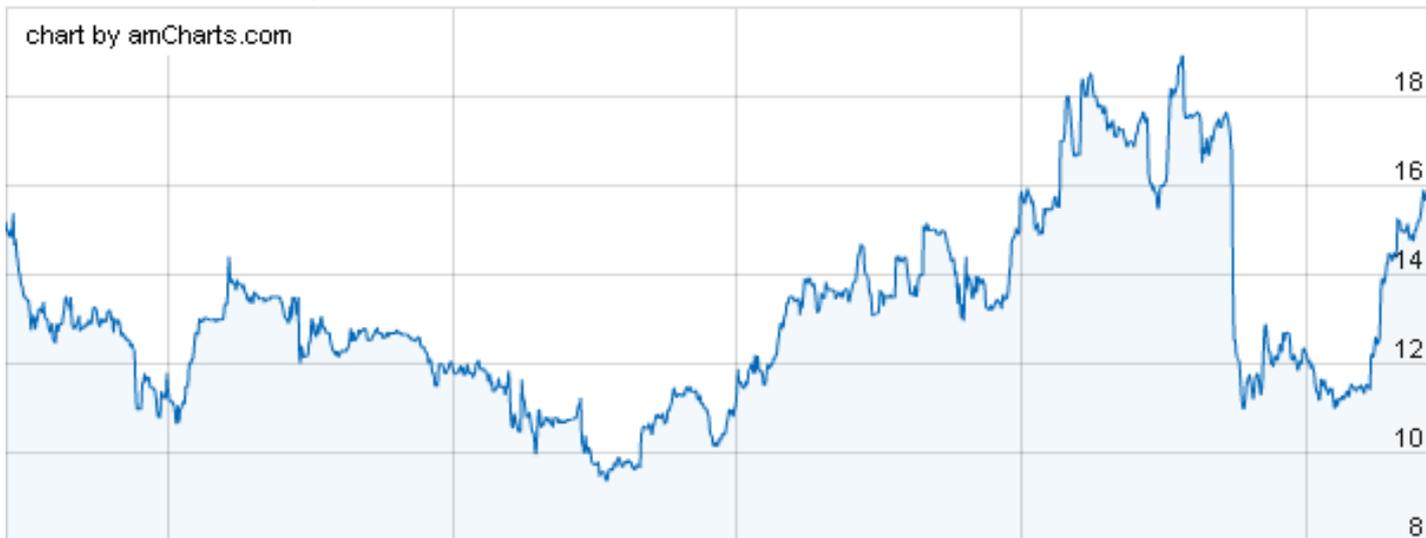
# Évolution du cours de bourse

09/06/2011

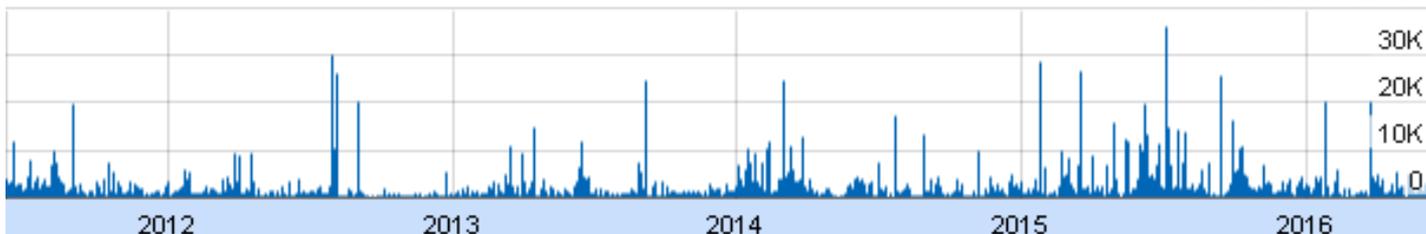
- 09/06/2016

Prix ● ALP variation: +4,08%

Jun 09 - Jun 09

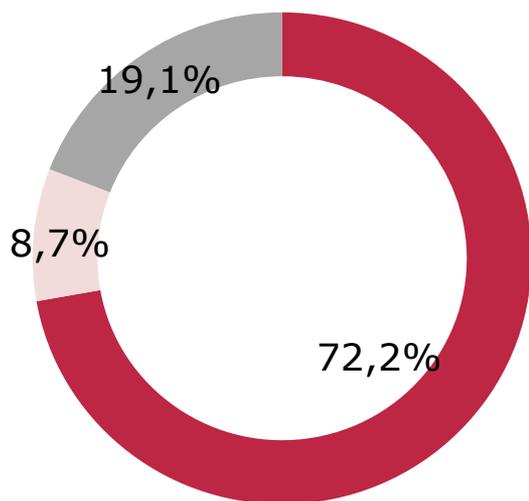


Jun 09 - Jun 09

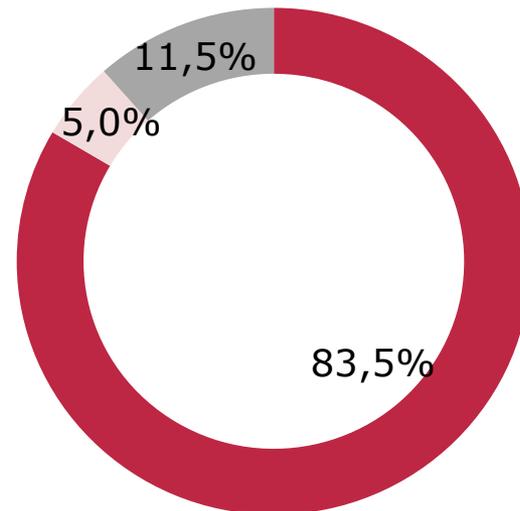


# Actionnariat au 31 décembre 2015

## Répartition de l'actionnariat



## Répartition théorique des droits de vote



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public

The logo for ADLPerformance, featuring the company name in white text on a red rectangular background. A white stylized arrow or starburst shape is positioned in the top right corner of the red box.

ADLPerformance

PERFORMANCE MARKETING SOLUTIONS

MERCI DE VOTRE ECOUTE

ADLPartner