



ADLPartner

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Mai 2019

Sommaire

- 1 PROFIL DU GROUPE
- 2 PERFORMANCE SOLUTIONS
- 3 ACTIVITÉ 2018
- 4 RÉSULTAT 2018
- 5 STRUCTURE FINANCIÈRE
- 6 PERSPECTIVES
- 7 BOURSE ET ACTIONNARIAT



1

PROFIL DU
GROUPE

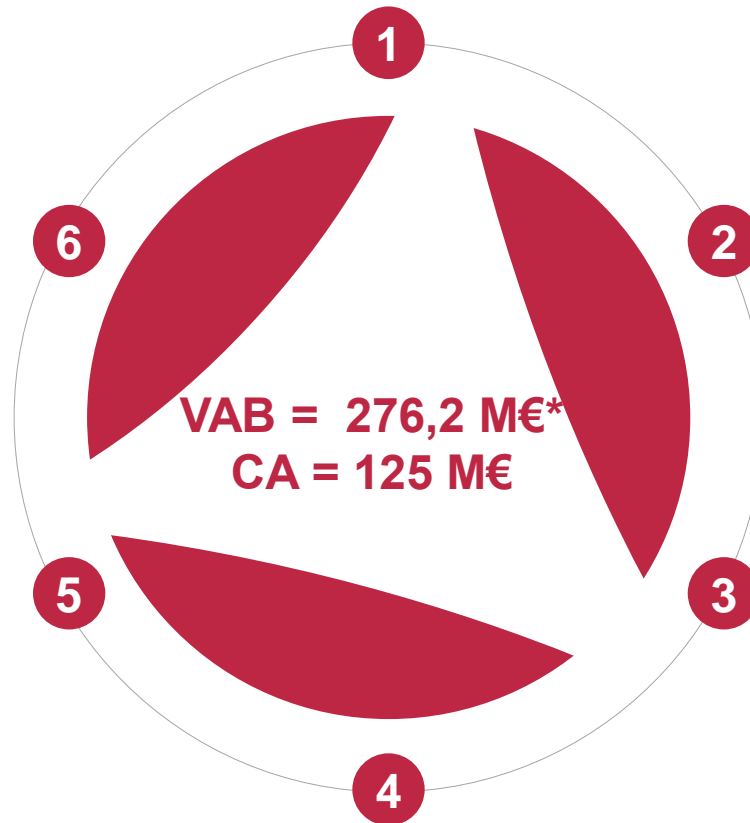
ADLPartner

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 à la performance 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

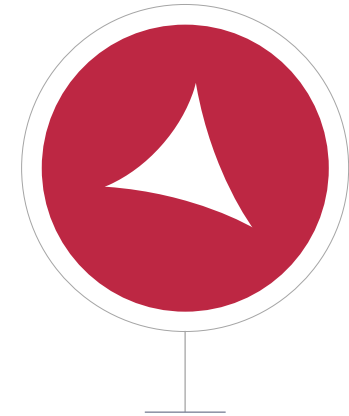
De la conception
des offres à leur
commercialisation
originale



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 2,9 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 : un mix-marketing constamment perfectionné



UNE 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 sans obligation d'achat + cadeaux
50 % de remise
Pas d'engagement

Service media magazine : des séquences cross-canal pour une animation puissante de l'ensemble des clients avec des résultats distinctement élevés



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



Assurances : une première campagne publicitaire à la télévision



Marketing services : des expertises étendues



Marketing services : une gamme diversifiée de 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

SELL-IN
SELL-OUT

PROGRAMME
AVANTAGES



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



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



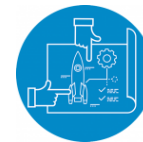
Parcours client cross-canal
Media & audience management
Offre produits et services

DATA & TECHNOLOGIE



Collecte et ingénierie
Analytics et Data Science
Activation et automatisation

GOUVERNANCE & CONFORMITÉ



Conduite agile du changement
Gouvernance et processus
Traitement des données personnelles

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



3

ACTIVITÉ
2018

ADLPartner

Faits marquants 2018

Services de presse

- Réorientation des investissements commerciaux dans l'offre ADL
- Optimisation des prospections commerciales en ADD et LOAV du fait de perspectives défavorables

Courtage d'assurances par marketing direct

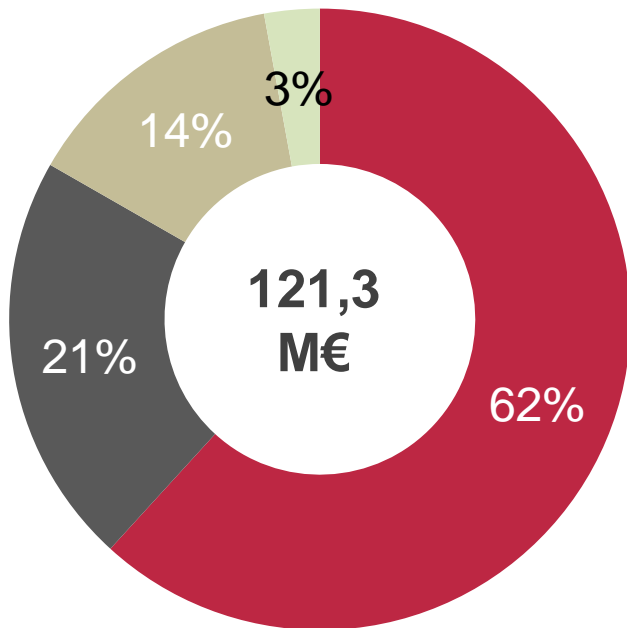
- Maintien d'un haut niveau d'investissements commerciaux en partenariat
- Développement de la gamme de produits
- Progression continue des commissions de courtage et du portefeuille de contrats d'assurances.
- Réduction de la perte comptable de la filiale ADLP Assurances

Services marketing

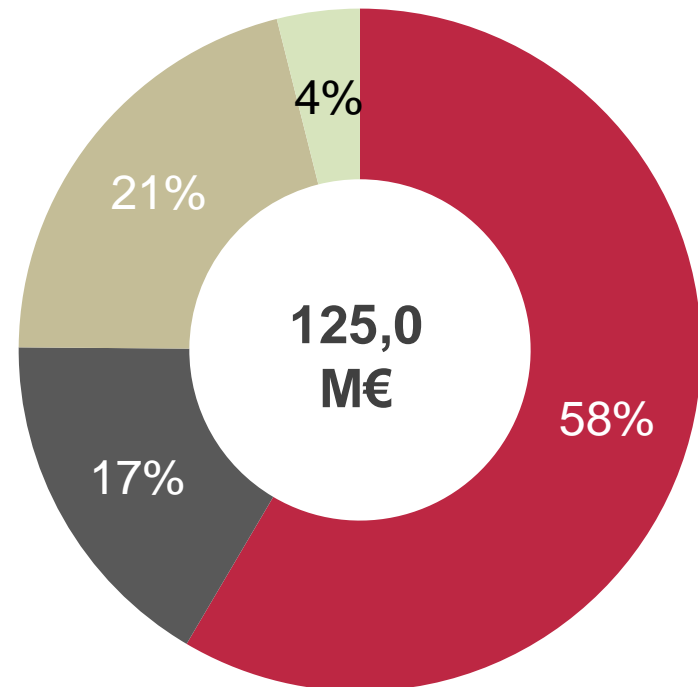
- Forte croissance des ventes en France, notamment chez Convertéo
- Intégration globale des sociétés Leoo depuis juillet 2017 et Convertéo, dont le Groupe détient 67% depuis juillet 2018.
- Amélioration du chiffre d'affaires et du résultat de la filiale espagnole

Augmentation sensible de la part du chiffre d'affaires des nouvelles activités

2017



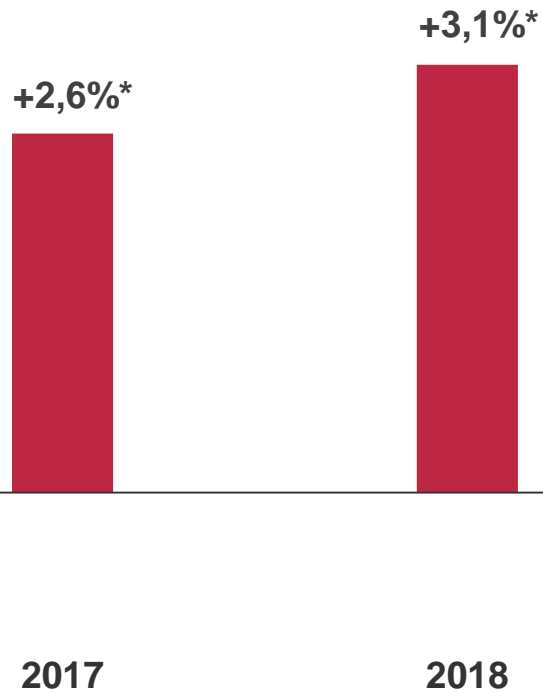
2018



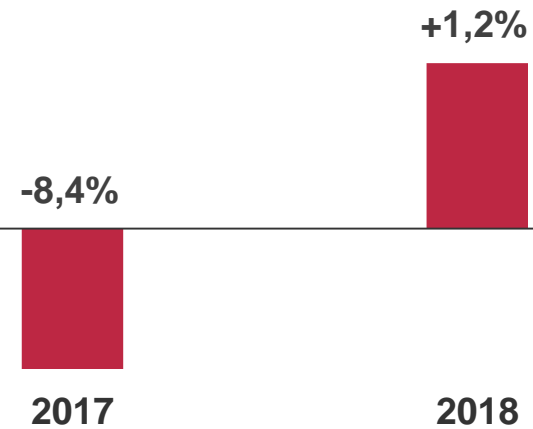
■ ADL ■ ADD + LOAV
■ Services marketing ■ ADLP Assurances

Évolution du chiffre d'affaires consolidé par zone géographique

France



International



* inclus un effet de périmètre de +2,8% en 2017 et + 6,9% en 2018



4

RÉSULTAT
2018

ADLPartner

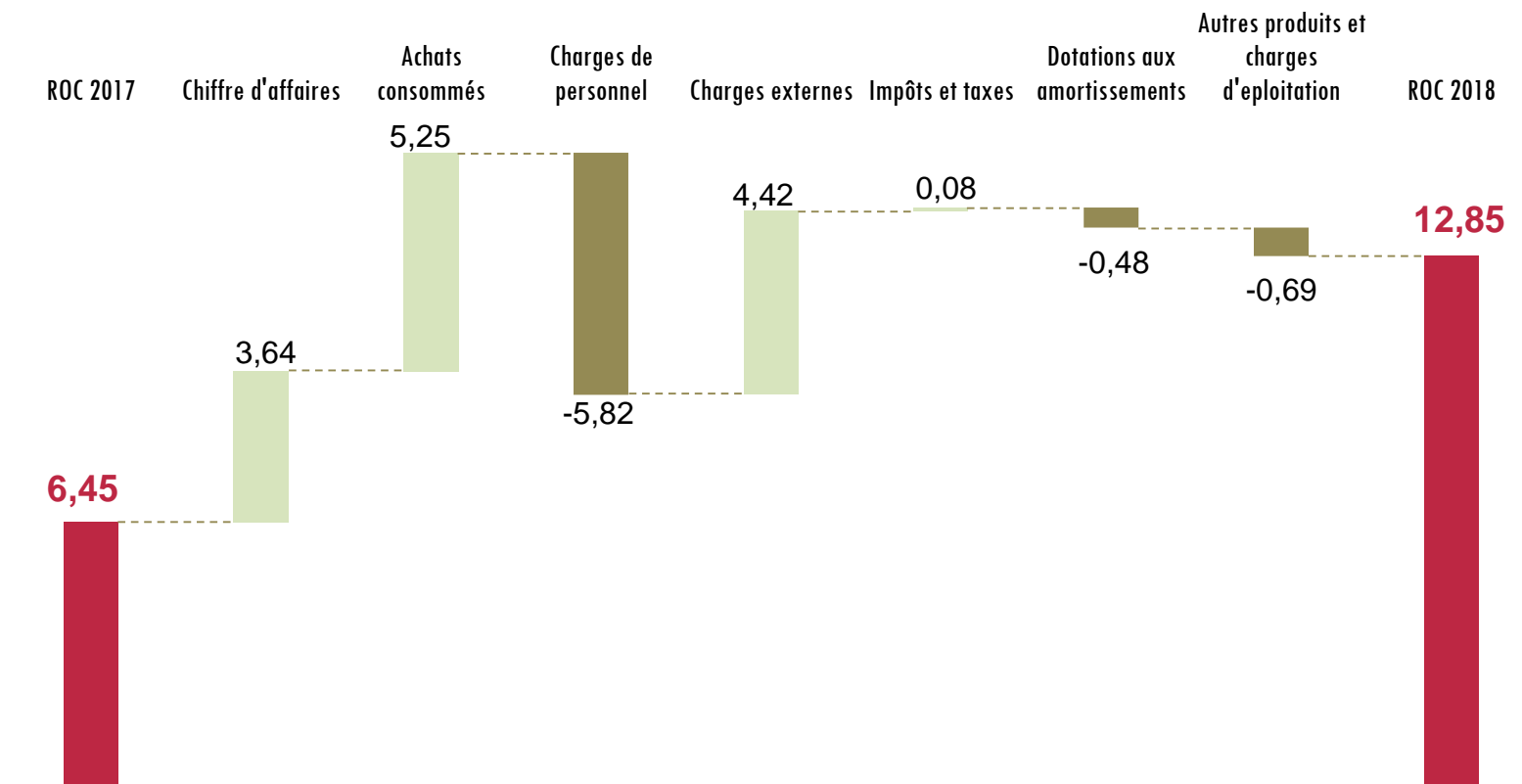
Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€	2018	2017*	Δ
Chiffre d'affaires	124,99	121,35	+3%
EBITDA	14,64	7,76	+89%
<i>En % du CA</i>	<i>11,7%</i>	<i>6,4%</i>	
Résultat opérationnel courant	12,85	6,45	+99%
<i>En % du CA</i>	<i>10,3%</i>	<i>7,7%</i>	
Résultat opérationnel	13,91	5,95	+134%
<i>En % du CA</i>	<i>11,1%</i>	<i>4,9%</i>	
Charges / Produits financiers nets	(0,02)	(0,02)	
Charge d'impôt	(5,40)	(1,96)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,26	0,07	
Résultat net consolidé	8,75	3,91	+124%
<i>En % du CA</i>	<i>7,0%</i>	<i>3,2%</i>	
Résultat net part du Groupe	9,25	4,18	+121%
<i>En % du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>3,4%</i>	

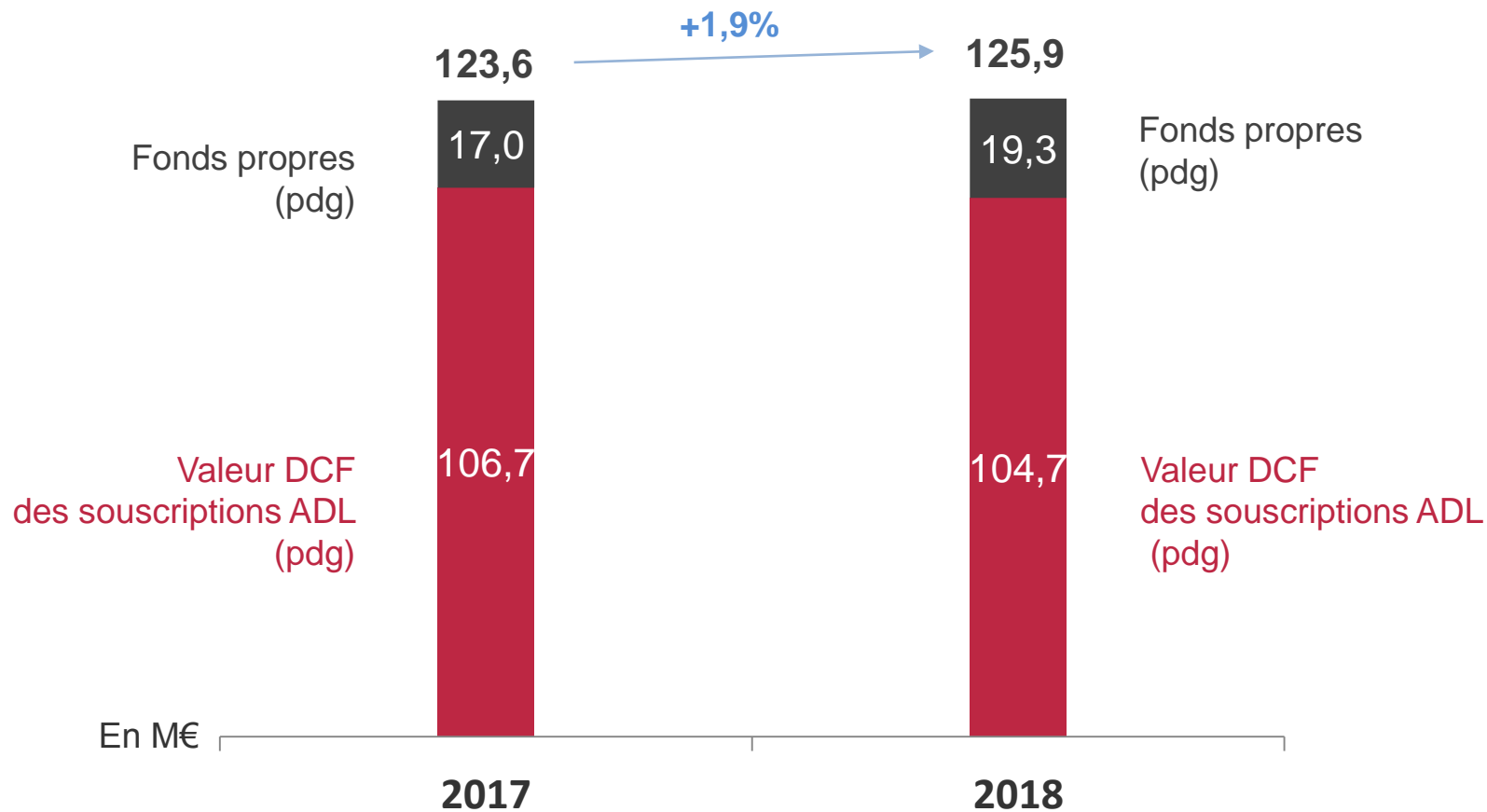
* Retraité compte tenu de l'application de la norme IFRS 15 depuis le 1^{er} janvier 2018

Hausse du résultat opérationnel courant

Décomposition des principales variations (en M€)



Progression de l'actif net réévalué



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

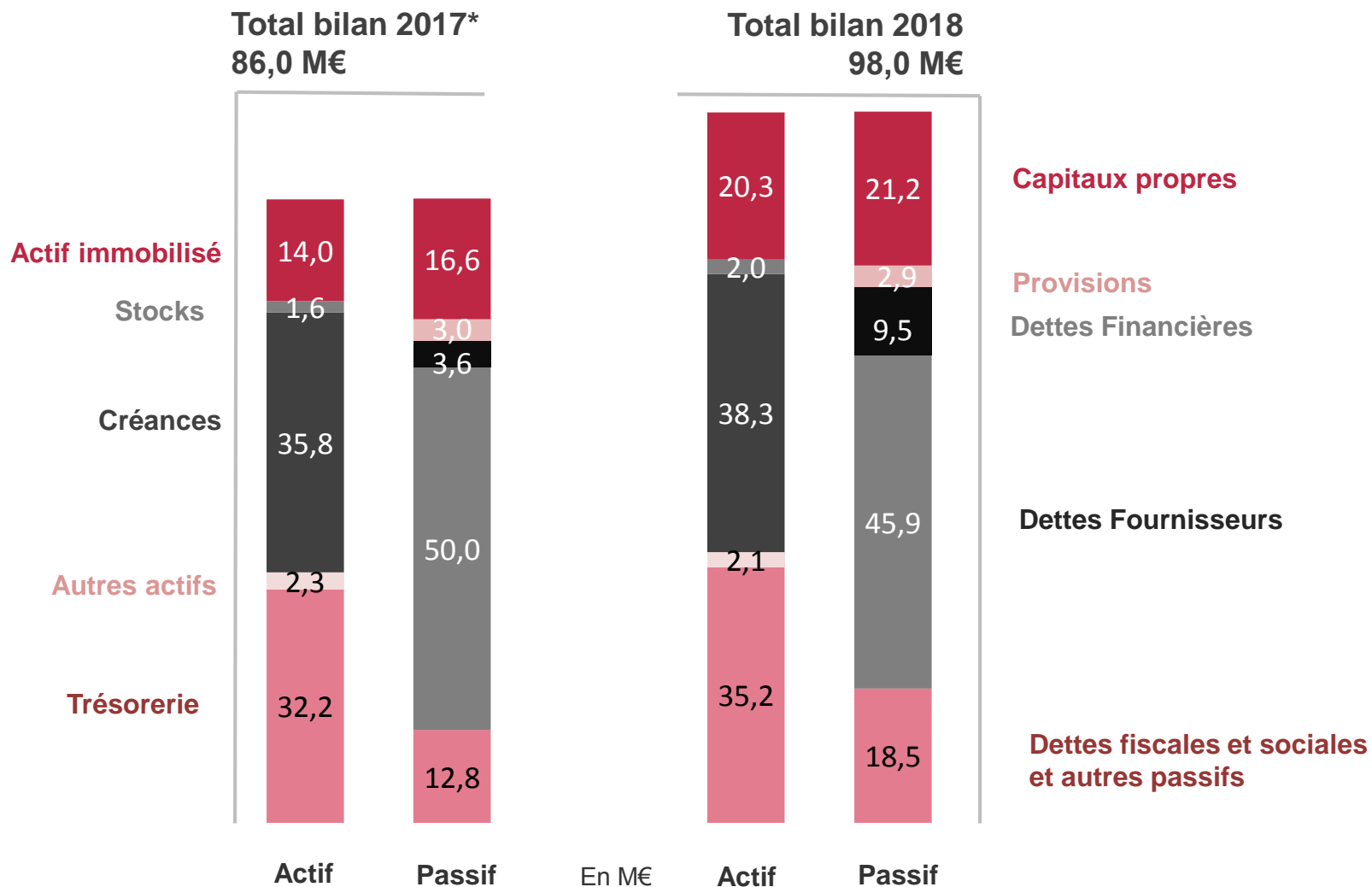
A large white number '5' is centered on the left side of the page. The background is a solid red color with several white, curved, abstract shapes that resemble stylized wings or petals, creating a dynamic, geometric pattern. The number '5' is the central focus of the left half of the image.

5

STRUCTURE
FINANCIÈRE

ADLPartner

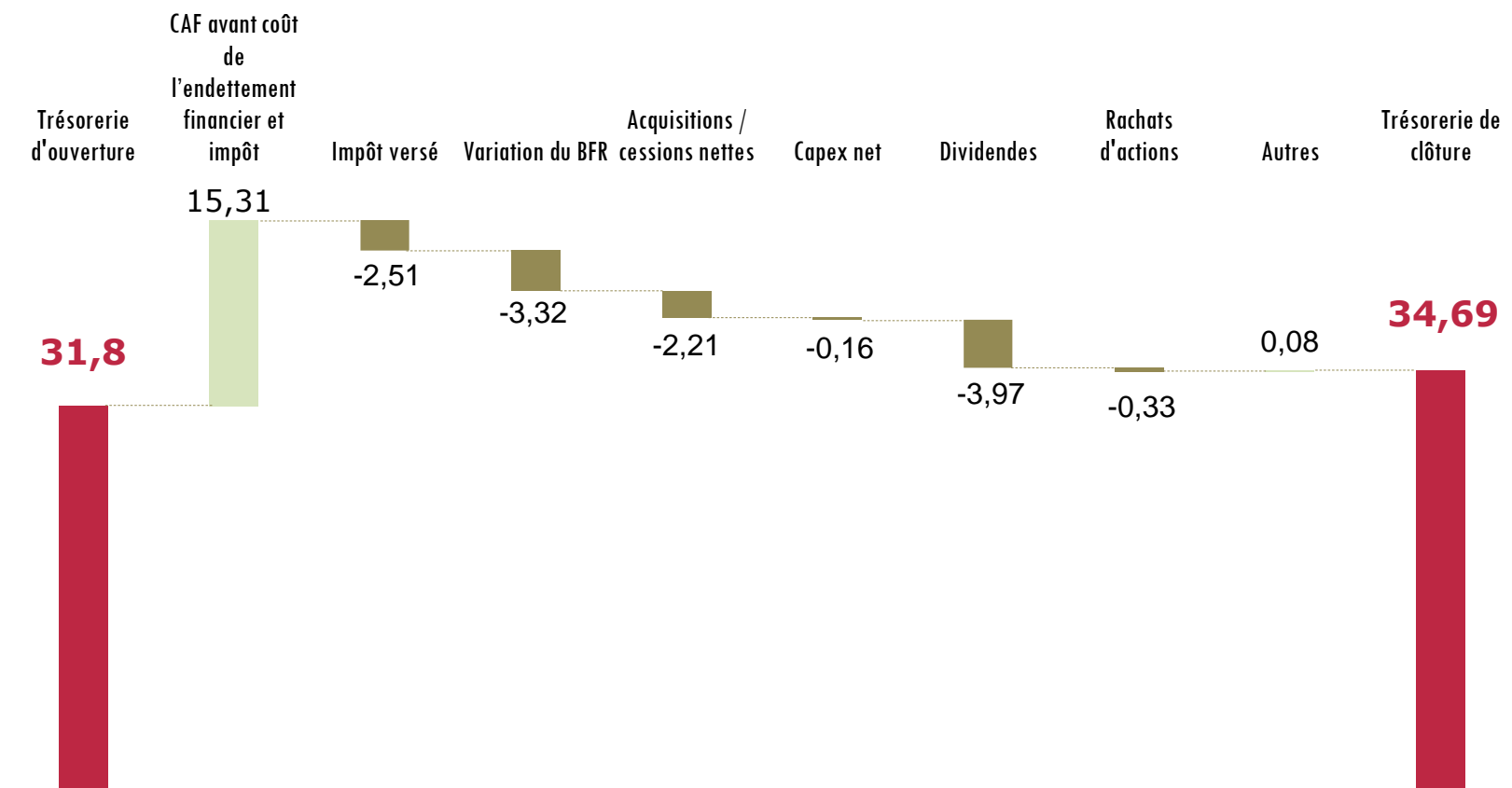
Principales évolutions du bilan consolidé



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

Augmentation de la trésorerie nette consolidée en 2018

Décomposition des principaux flux (en M€)

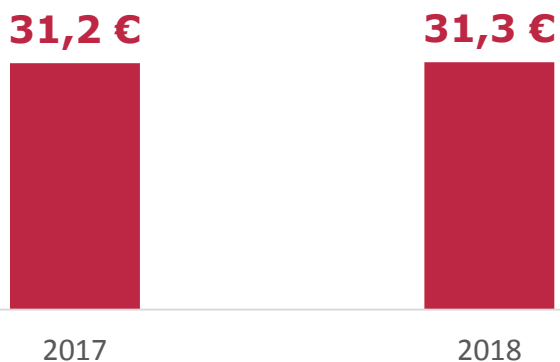


Dividende proposé de 1 € par action, mis en paiement le 14 juin

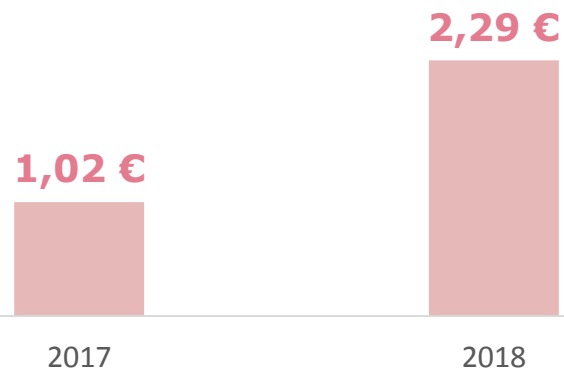
	2018	2017
Résultat net social	11 674 K€	10 465 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	3 966 K€	3 969 K€
Taux de distribution	34,0 %	37,9 %
Dividende ordinaire par action	1 €	1 €
Cours moyen	15,22 €	17,38 €
Rendement sur la base du cours moyen	6,6 %	5,7 %

Rentabilité pour l'actionnaire

ANR par action¹



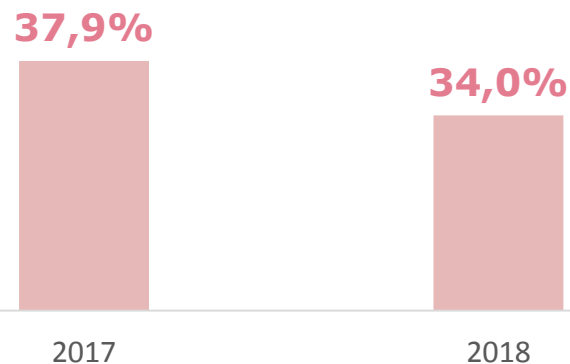
Résultat net pdg dilué par action



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)

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 arranged in a way that they seem to converge towards the right. The number '6' is centered within the upper part of these shapes.

6

PERSPECTIVES

ADLPartner

Gouvernance

Nomination de Monsieur Bertrand Laurioz comme nouveau membre et Président du directoire en remplacement de Monsieur Jean-Marie Vigneron

Prise de fonctions juridiquement courant juillet 2019 et opérationnellement début septembre 2019

Proposition à l'Assemblée générale du 7 juin 2019 de nommer Monsieur Marc Vigneron et Madame Isabelle Laurioz en qualité de nouveaux membres du conseil de surveillance

Volonté du groupe familial Vigneron de maintenir sa présence au sein du Groupe ADLPartner

Perspectives

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
- Objectif : renforcer les portefeuilles générateurs de revenus récurrents

Renforcement du profil de croissance des offres BtoB de services marketing

- Développement des offres sur des marchés en croissance
- Valorisation des compétences en marketing digital et cross-canal
- Exploration de nouveaux marchés
- Création en 2018 de Converteo Technology
- Pleine contribution de la société Converteo sur l'ensemble de l'exercice 2019

Exploration de nouveaux marchés pour soutenir la diversification

- Création en juillet 2018 d'une nouvelle filiale dédiée à la commercialisation de compléments alimentaires naturels et bio



7

BOURSE ET
ACTIONNARIAT

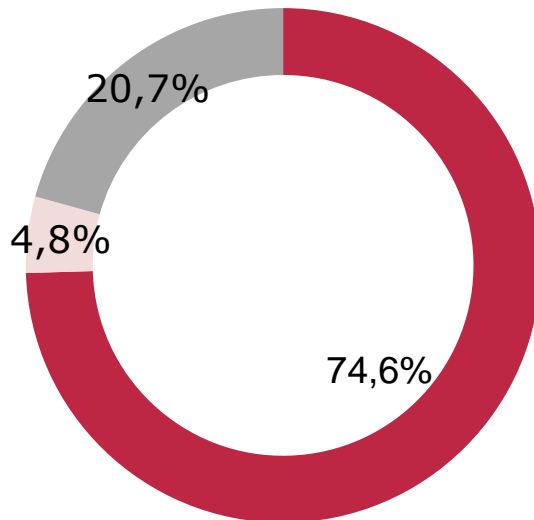
ADLPartner

Évolution du cours de bourse

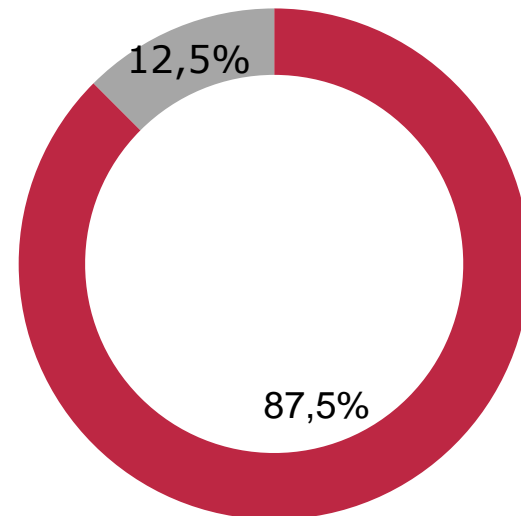


Actionnariat au 31 décembre 2018

Répartition de l'actionnariat



Répartition théorique des droits de vote



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public



QUESTIONS RÉPONSES

ADLPartner