



ADLPartner

Présentation générale

Juin 2020

Sommaire

PROFIL DU GROUPE	3
PROPOSITIONS DE VALEUR	8
RÉSULTATS ANNUELS 2019	16
PERSPECTIVES	24
BOURSE ET ACTIONNARIAT	29
ANNEXES : ÉTUDES DE CAS	32

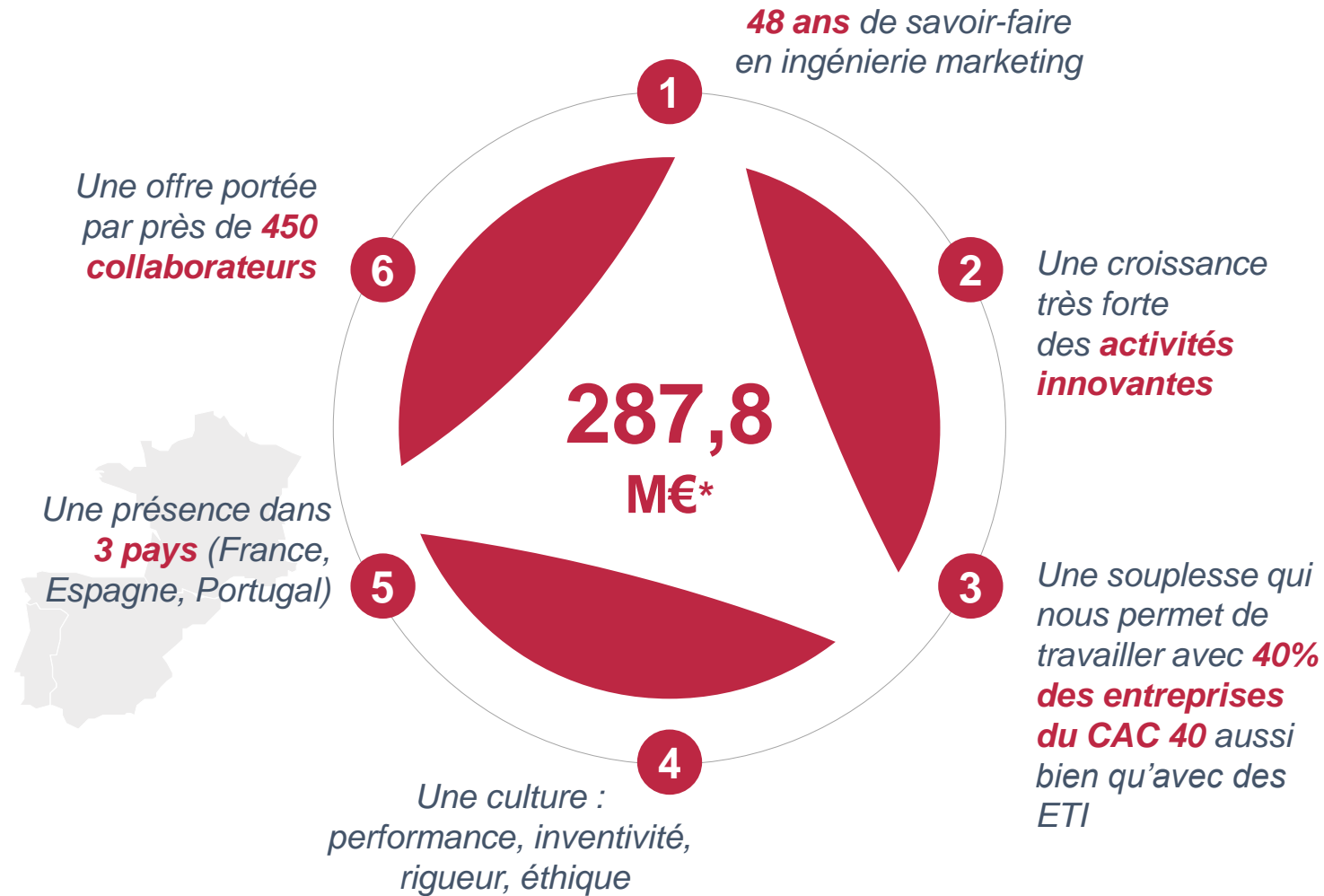
1

PROFIL DU GROUPE

ADLPartner

ADLPartner, un acteur de référence en innovation marketing

Des expertises déployées sur toute la chaîne de valeur du marketing client



 Data consulting & stratégies

 Acquisition

 Activation & conversion

 Fidélisation

 Valorisation du capital client

 Accompagnement opérationnel

Des savoir-faire complémentaires à forte valeur ajoutée

ACQUERIR

Mobiliser les leviers nécessaires à la captation de leads et de visites qualifiés tout en maîtrisant ses coûts d'acquisition



FIDELISER

Activation de programmes relationnels dynamiques travaillant des relations clients pérennes et gratifiantes, vecteurs de business



ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL DES CLIENTS

CONSEILLER

Générer des insights afin de vous préconiser la stratégie data et marketing la plus efficiente



ACTIVER

Activation d'un véritable programme PRM au sein d'un parcours cross-canal optimisant le ROI client



VALORISER

Développement de revenus complémentaires grâce à la valorisation multidimensionnelle de votre data



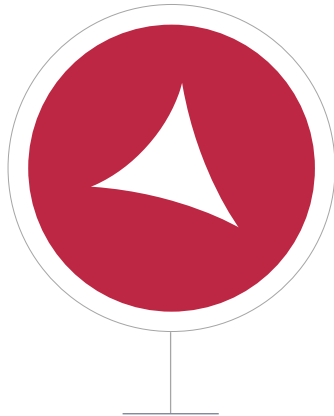
Organisation fluide et délinéarisée

Du conseil en stratégie marketing, au management opérationnel de la data, en passant par le soutien technique

Des solutions déployées autour de 3 offres principales

MARKETING DIGITAL (CONSEIL & SERVICES)

Du conseil stratégique
à l'externalisation
opérationnelle



Marketing cross-canal sur
mesure et novateur pour
un pilotage très précis
de la performance

MAGAZINES

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

La confiance de grandes marques européennes

Conseil



cabinet de consulting data & techno

Services



acquisition, fidélisation & valorisation client

ADLPartner
Hispania



conception et gestion de programme de fidélisation ou relationnel



search marketing



publicité native dans les newsletters



2

PROPOSITIONS DE VALEUR

ADLPartner

Maîtriser la data pour accroître la performance business

1

ANALYSER

Auditer et structurer l'écosystème

Organisation

outils déployés, modèle organisationnel ...

Data

CRM / PRM (connaissance, scoring, structure...)

Sites / pages

Structure, contenus, navigation, tagguage, engagements ...

Media

Messages, positionnement ...



Définir les besoins et enjeux business du client

2

ENRICHIR

Connaissance client et marché

Profilage d'audience

Comprendre les consommateurs pour en tirer des insights

Data sémantique

Comprendre les enjeux business de votre secteur

Enrichissement data

Enrichir votre donnée client



Déceler les meilleures opportunités business et nourrir les stratégies data, media & marketing

3

DEPLOYER

Stratégies data et marketing

Acquisition

Se développer avec de nouveaux clients

Activation & conversion

Optimiser le parcours et l'expérience client

Fidélisation

Soigner, pérenniser et faire fructifier la relation

Valorisation du capital client

Tirer le meilleur de vos données



Mettre en œuvre les expertises data-driven via des dispositifs ROIste sur-mesure

Data sémantique

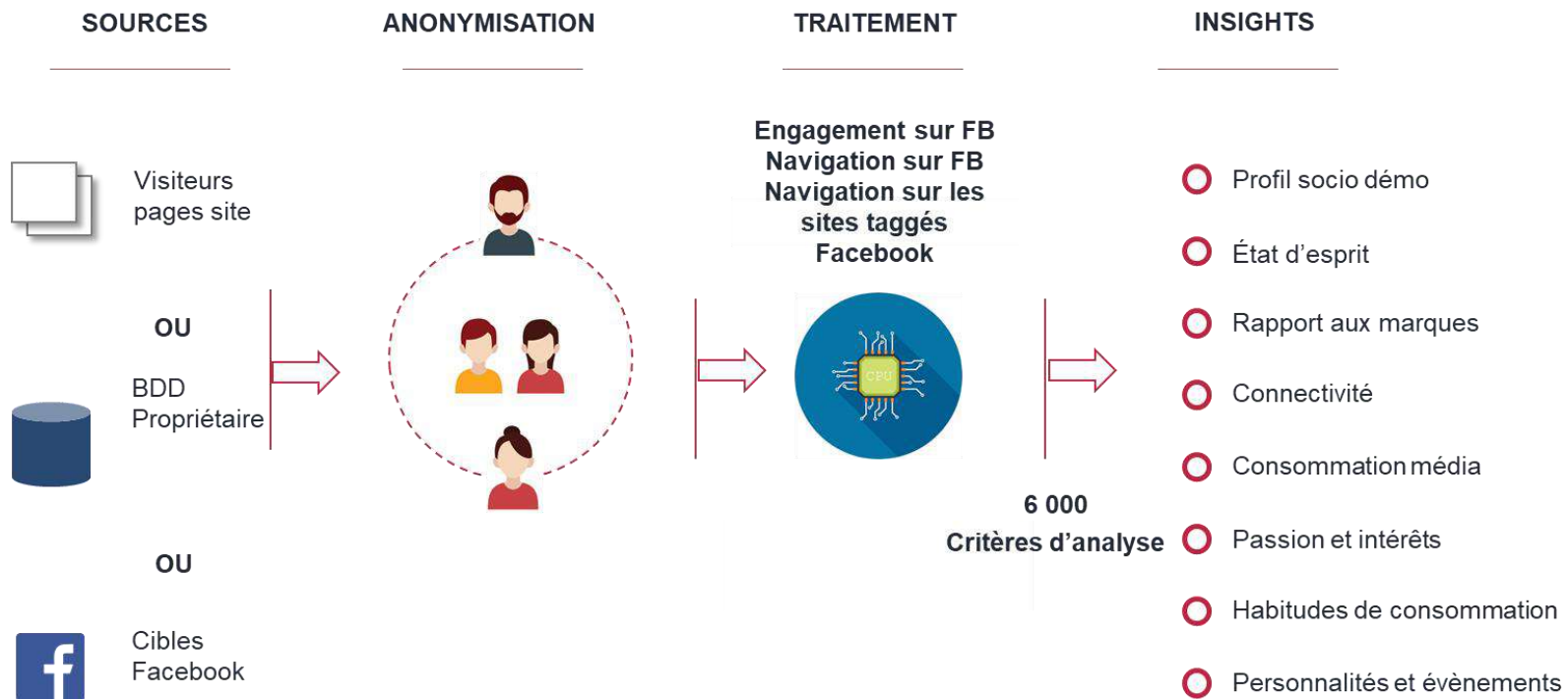
Comprendre les enjeux business



*Identifier tous les sujets de discussion liés à un univers, une marque ou un produit pour faire émerger les thématiques, sous-thématiques et expressions afin **d'avoir une vision globale des enjeux de son secteur***

Profilage d'audience

Comprendre les consommateurs pour en tirer des insights



Les audiences analysées sont systématiquement **mises en perspectives avec une audience de comparaison** (concurrents, population française...)

facebook.

connait ses utilisateurs mieux que :

Sa propre **famille** dès l'instant où ils ont aimé + de

150

Contenus

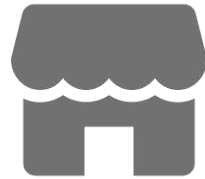


Optimisation des coûts d'acquisition



Génération de trafic sur site

SEO, campagnes paid media
(*native, RTB, display, social media, SEA, remarketing*)



Génération de trafic en points de vente

campagnes SMS géolocalisées
(*jeux concours, gratification...*)

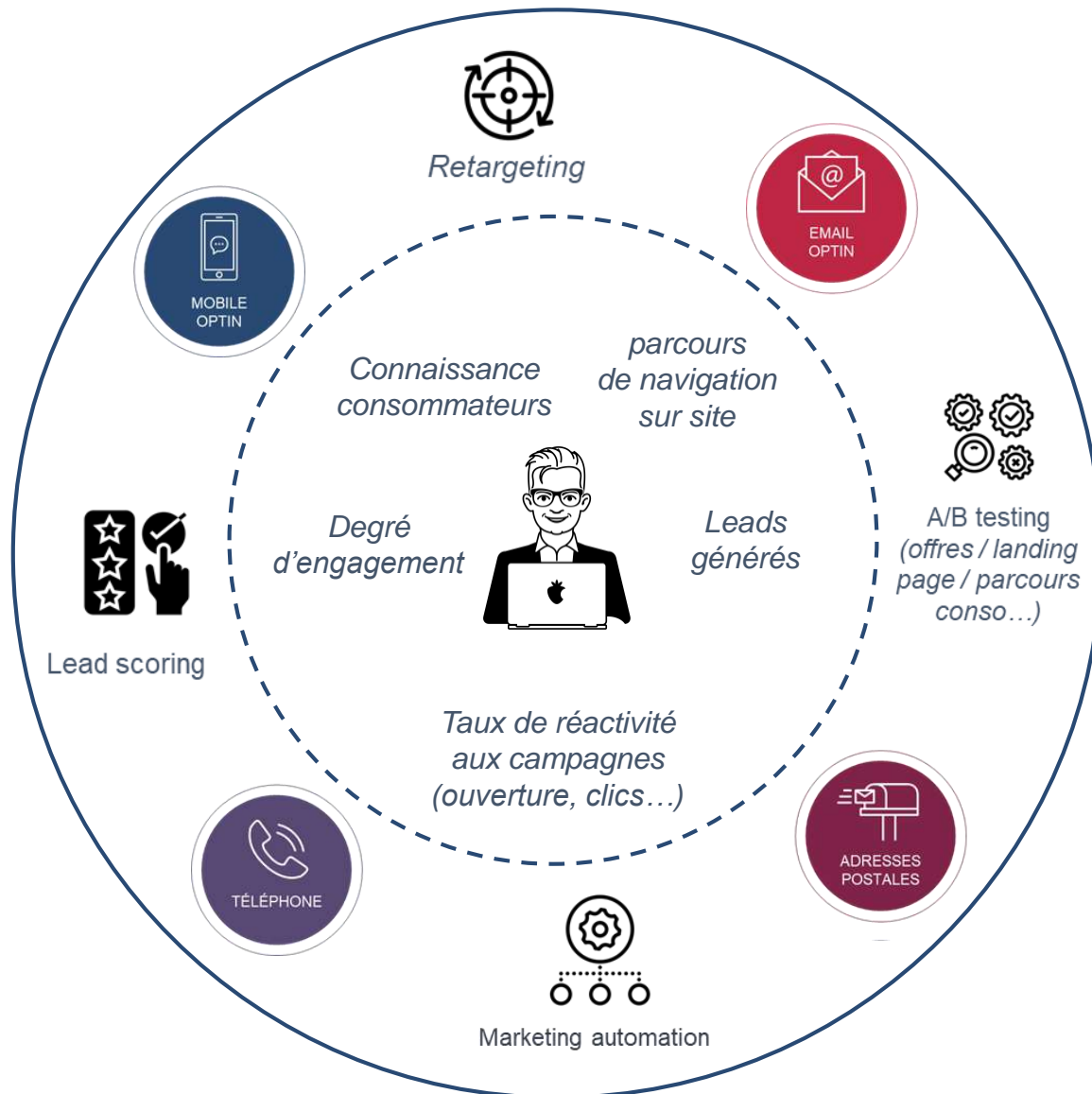


Génération de leads qualifiés / data targeting

Mise en place de nos solutions au regard des audiences recherchées et des coûts associés
(*survey, co-registration, location de fichiers...*)

Notre savoir-faire réside dans notre capacité à trouver la note la plus juste en activant tout ou partie de nos solutions pour optimiser la rentabilité de nos actions d'acquisition

Prospect Relationship Management



*Nous définissons des séquences
d'activation marketing au **tempo**
le plus adéquat
en trouvant le juste équilibre
entre effort financier
vs degré d'engagement
des prospects, dans une démarche
100% ROIste*

Animation du capital clients

AUTOMATION

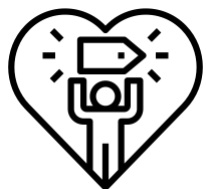
*Cross-sell, up-sell, relances
inactifs, anti-churn*

PROGRAMMES

*Relationnel / parrainage /
fidélité / statutaire*

CODE FOR GIFTS

*Fidélité émotionnelle
Gestion insatisfaction*



*Notre force va au-delà
de notre capacité à générer
des points de contacts
avec les clients finaux.
Elle réside dans notre capacité
à travailler un **parcours
conversationnel multi-canal riche
et orchestré, qui soit,
en temps utile,
à la fois actif et/ou pro-actif***

Valorisation des audiences

Valorisation du capital client des partenaires par des campagnes en marque blanche financées à 100% par ADLPartner

ASSURANCES

- >> Une gamme d'assurances affinitaires commercialisée en partenariat avec des assureurs de qualité
- >> Des offres customisables avec des incentives promotionnels (gratuité, cadeaux.)
- >> un marketing cross-canal, sur-mesure et clé-en-main, intégré dans une prestation de bout en bout

MAGAZINES

- >> Un service premium plébiscité depuis plus de 45 ans par de grandes marques
- >> des offres magazines attractives et modulables aux couleurs des partenaires avec des incentives puissants (jeux concours, cadeaux...)
- >> Des mix-marketing constamment perfectionnés et une animation multicanal



*Animer les programmes relationnels
en proposant des **services
additionnels gratifiants** pour le
consommateur et/ou **générateur de
business** pour nos partenaires, nous
sommes les seuls à le proposer*

**DEVELOPPEMENT DE PORTEFEUILLES CLIENT
GENERATEURS DE REVENUS RECURRENENTS**

3

RÉSULTATS ANNUELS 2019

ADLPartner

Faits marquants 2019



MAGAZINES

- ADL : progression des investissements commerciaux en partenariat permettant de maintenir le chiffre d'affaires de l'offre
- ADD - LOAV : réduction continue des prospections et projet d'arrêt des activités sous marque France Abonnements en 2020
- Provision pour restructuration pour un montant 2,8 M€ qui impacte les comptes 2019



ASSURANCES

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

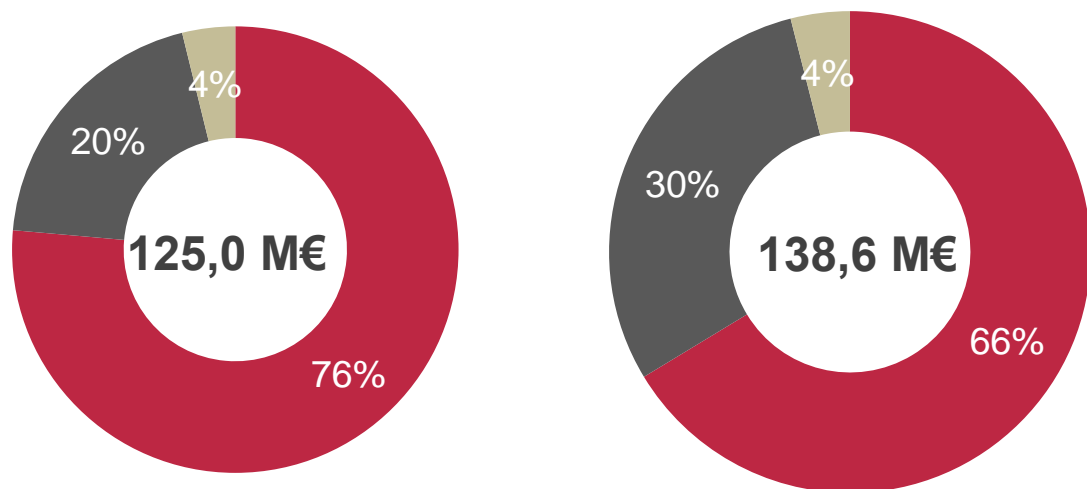


MARKETING DIGITAL (CONSEIL & SERVICES)

- Forte croissance des ventes en France, portée par le dynamisme commercial et la pleine contribution de la société Converteo sur l'ensemble de l'exercice 2019
- Forte croissance du chiffre d'affaires et du résultat de la filiale espagnole

Forte croissance des activités de marketing digital

Evolution du chiffre d'affaires consolidé



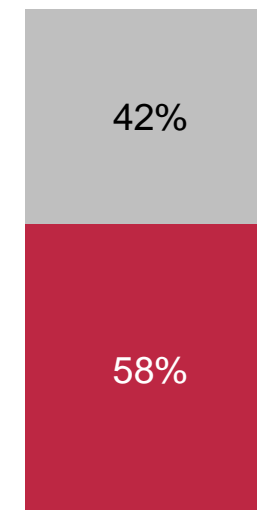
2018

2019

■ Magazines ■ Marketing digital ■ Assurances

Répartition de la marge brute marketing digital en 2019

25,9 M€



2019

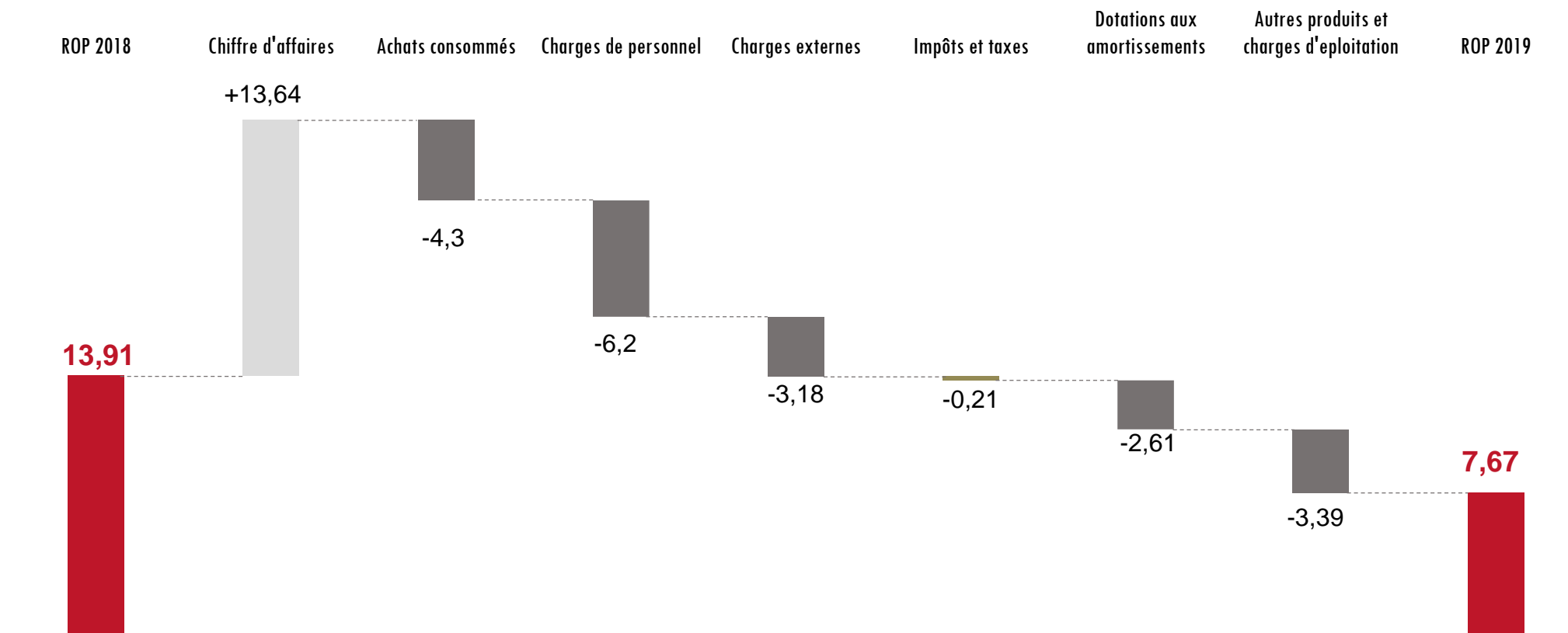
■ Conseil ■ Services

Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€	2019	2018	Δ
Chiffre d'affaires	138,64	124,99	+ 11 %
EBITDA	12,07	14,64	- 18 %
<i>En % du CA</i>	<i>8,7%</i>	<i>11,7%</i>	
Résultat opérationnel courant	7,67	12,85	- 40 %
<i>En % du CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>10,3%</i>	
Résultat opérationnel	7,67	13,91	- 45 %
<i>En % du CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>11,1%</i>	
Charges / Produits financiers nets	(0,22)	(0,02)	
Charge d'impôt	(2,22)	(5,40)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,00	0,26	
Résultat net consolidé	5,23	8,75	- 40 %
<i>En % du CA</i>	<i>3,8%</i>	<i>7,0%</i>	
Résultat net part du Groupe	5,24	9,25	- 43 %
<i>En % du CA</i>	<i>3,8%</i>	<i>7,4%</i>	

Décomposition de la variation du résultat opérationnel

(en M€)

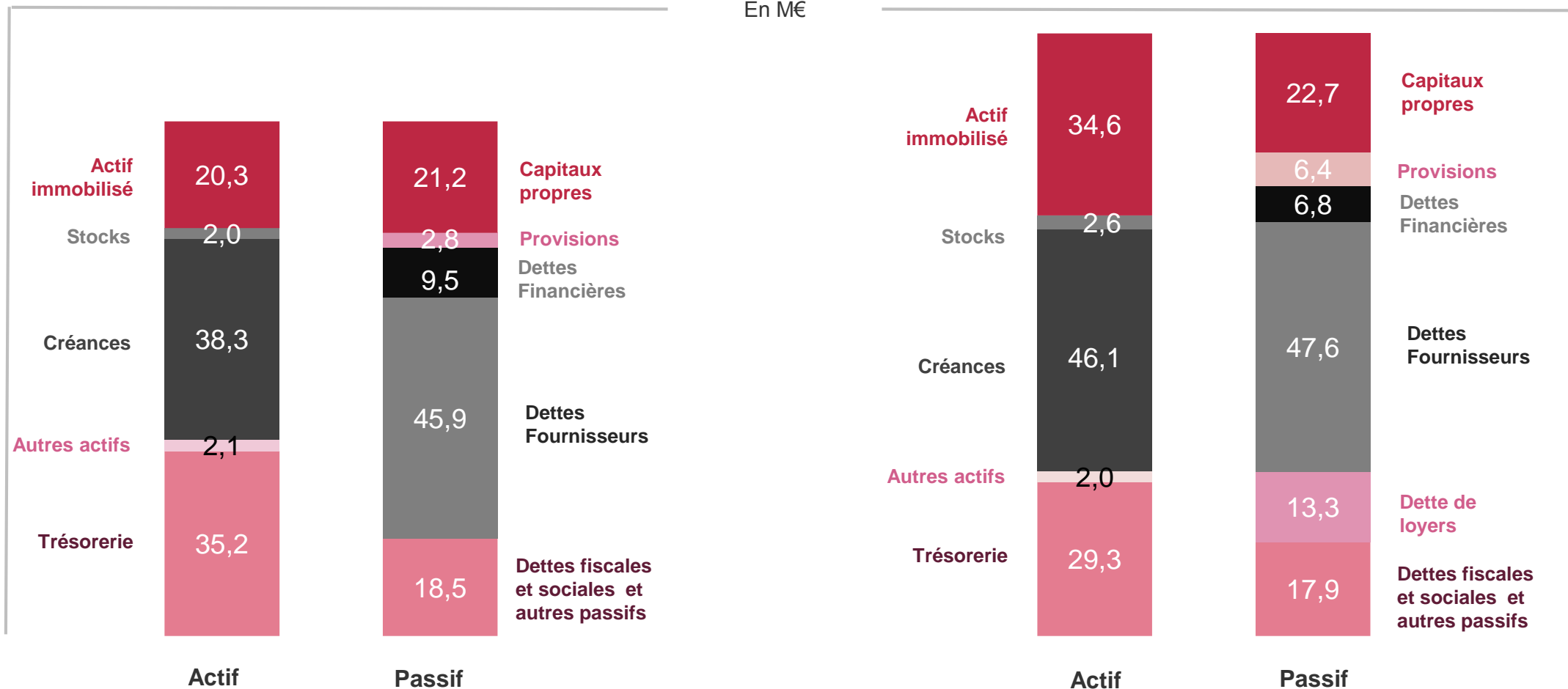


Principales évolutions du bilan consolidé

Total bilan au 31 décembre 2018
98,0 M€

Total bilan au 31 décembre 2019
114,7 M€

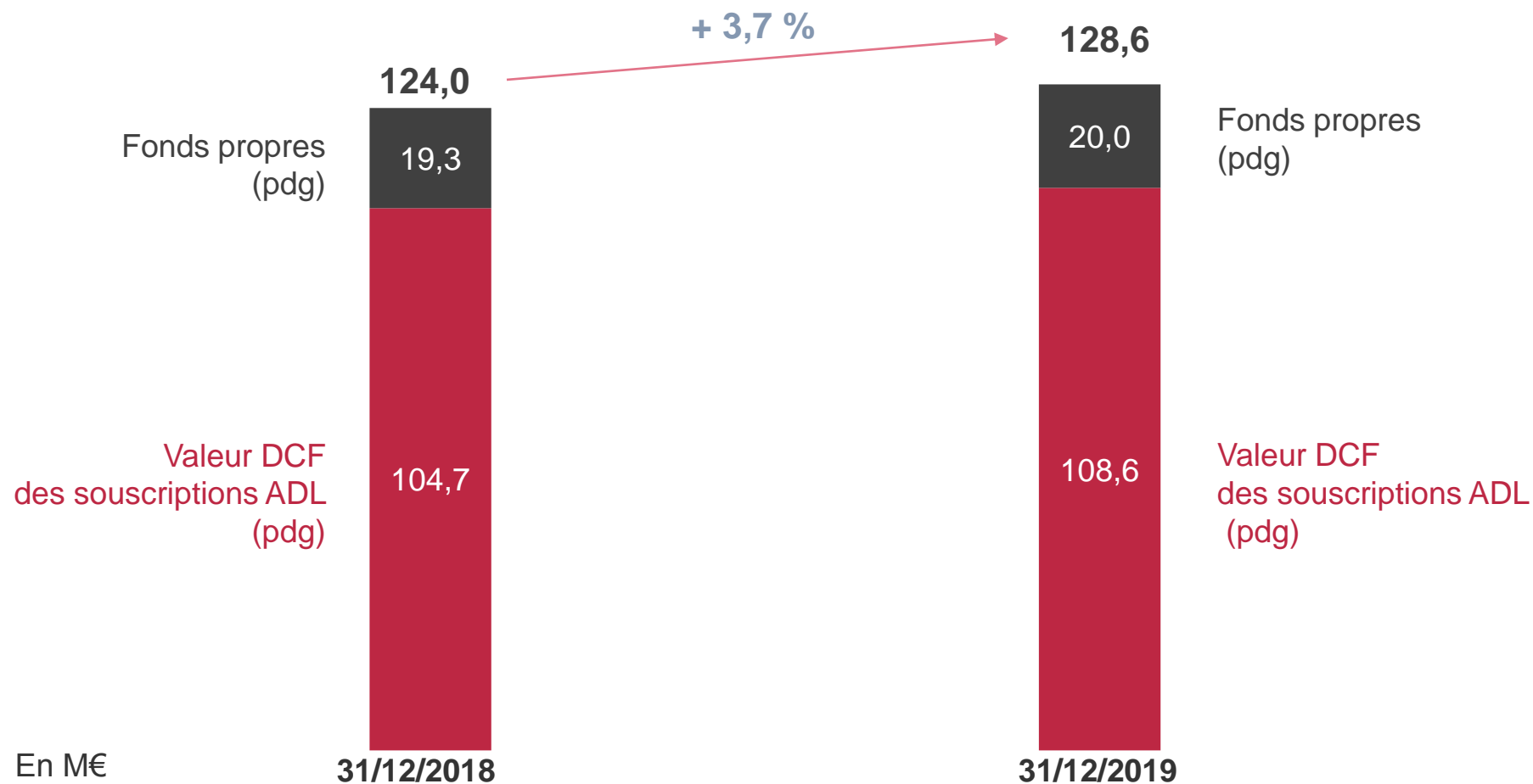
En M€



Impact IFRS 16 : +13,2 M€ / +13,3 M€

Comptabilisation à l'actif en droit d'utilisation et au passif en dette de location.

Progression de l'Actif Net Réévalué

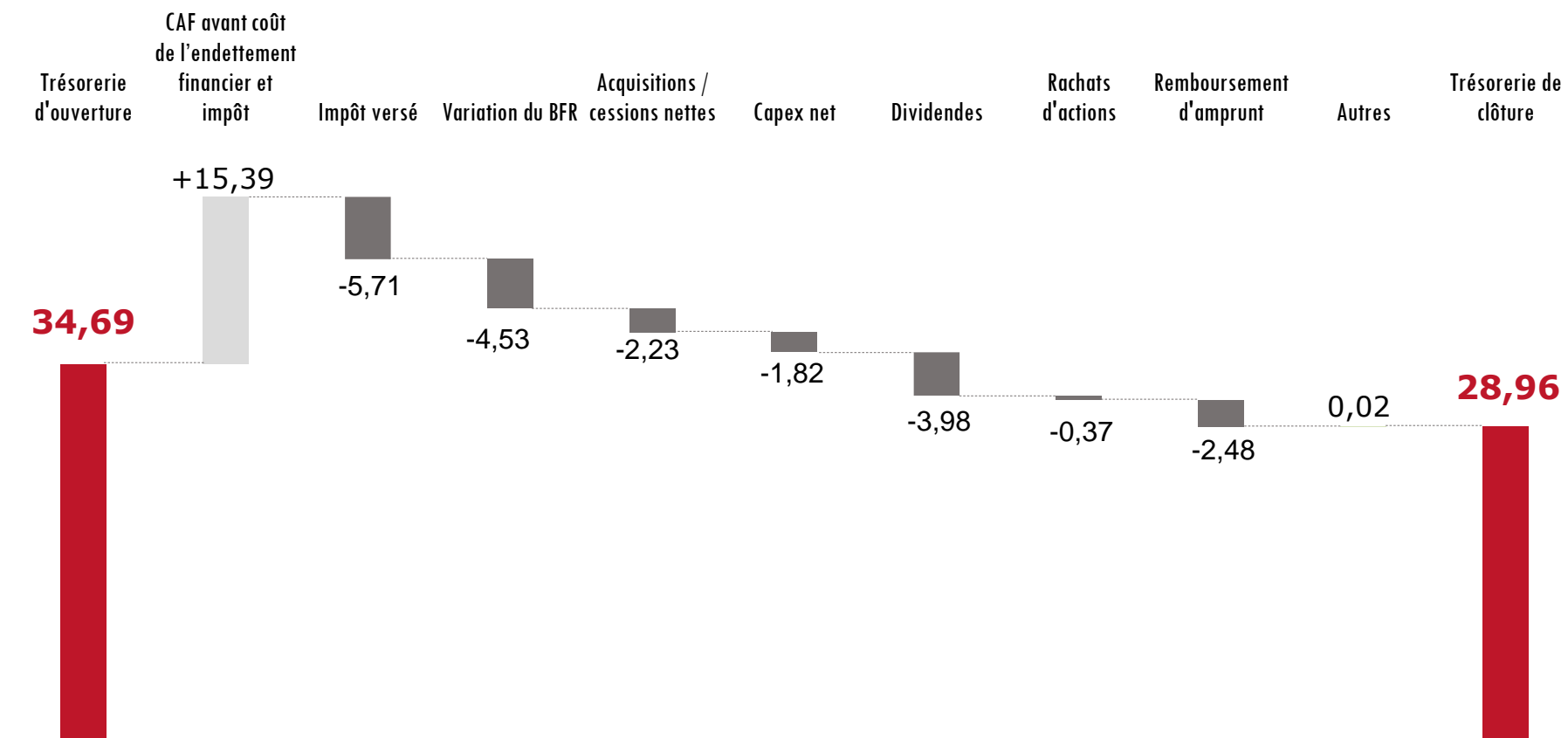


ANR / action : 32,4 €

L'ANR ne comprend pas le portefeuille des contrats d'assurances

Flux de trésorerie nette consolidée au 31 décembre 2019

Principales variations (en M€)



Impact IFRS 16 : 2,7 M€
sur la CAF et sur les remboursements d'emprunt

4

PERSPECTIVES

ADLPartner

Perspectives

Renforcement des portefeuilles générateurs de revenus récurrents

- Poursuite des investissements commerciaux dans l'offre ADL et dans ADLP Assurances
- Amélioration des mix-marketing et valorisation des portefeuilles à travers le cross-selling
- Arrêt des activités sous la marque France Abonnements au premier semestre 2020

Développement des offres BtoB de marketing digital

- Stratégie axée sur l'innovation marketing par la data
- Poursuite du développement, à la fois par croissance organique et par croissance externe, notamment à travers Converteo et ADLPDigital
- Acquisition en février 2020 des actifs de la société Ividence, spécialiste AdTech de la publicité native au sein des newsletters
- Objectif : affirmer notre place d'acteur majeur de la data et du marketing digital en Europe

Contexte Covid-19 : mesures et impacts

Priorité à la santé et à la sécurité des équipes, clients, partenaires et sous-traitants

Mise en œuvre rapide de mesures pour limiter l'impact de la crise

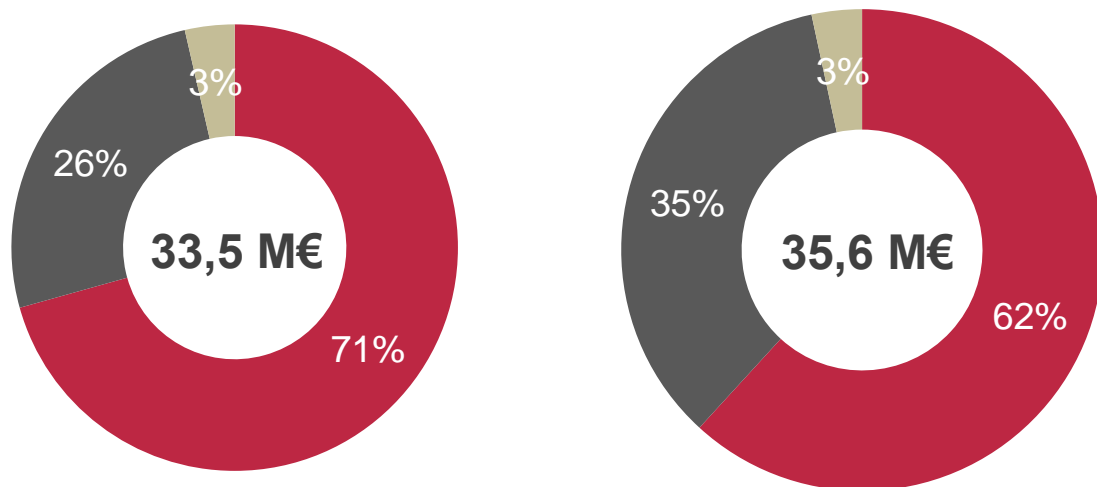
- Plan de continuité d'activité : télétravail de la quasi-totalité des collaborateurs, déploiement des outils collaboratifs et sécurisation des infrastructures techniques
- Gestion optimisée du cash-flow et proposition d'affectation du bénéfice 2019 au report à nouveau
- Recours partiel aux dispositifs existants mis à disposition par l'Etat

Conséquences sur l'activité

- Réduction du volume des campagnes de prospection dans les activités magazines et assurances, compte tenu des difficultés d'acheminements postaux et des décisions de certains partenaires de reporter leurs opérations
- Report ou la diminution de certains budgets par les annonceurs dans les activités marketing digital
- Ralentissement de la dynamique commerciale
- Baisse attendue du chiffre d'affaires au deuxième trimestre

Premier trimestre 2020 : impact limité de la crise actuelle

Evolution du chiffre d'affaires consolidé

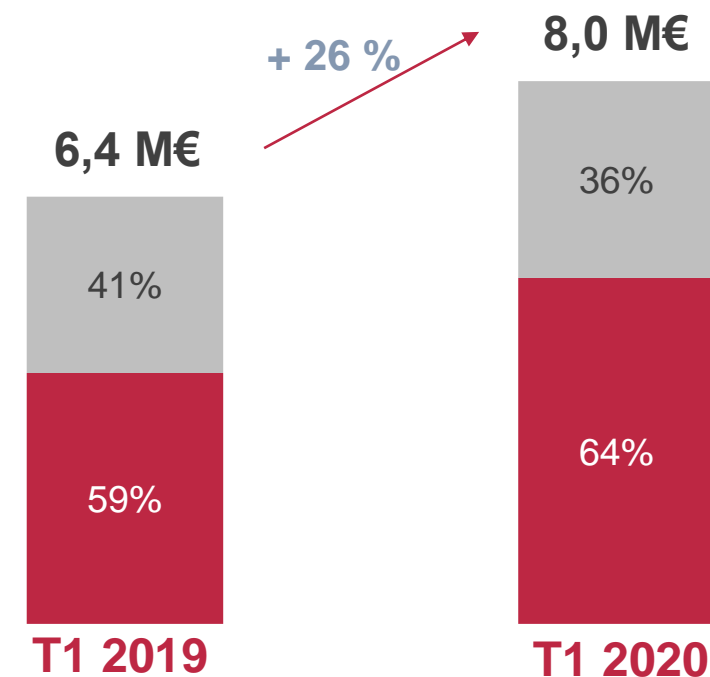


T1 2019

T1 2020

■ Magazines ■ Marketing digital ■ Assurances

Evolution de la marge brute en marketing digital



T1 2019

T1 2020

■ Conseil ■ Services

En conclusion

Confiance dans la capacité du Groupe à traverser la situation actuelle en préservant la qualité de ses équilibres financiers et le potentiel de ses activités économiques

Développement du Groupe dans la continuité de sa stratégie de long terme fondée sur la valorisation de ses savoir-faire marketing

Rationalisation de l'activité magazines et création de valeur accrue avec l'expansion des activités marketing digital et le développement du pôle assurances

Poursuite de la croissance externe dans le marketing digital en visant des domaines complémentaires en forte croissance

Ambition : accélérer la mutation du Groupe et conforter dans la durée son potentiel de croissance et de rentabilité

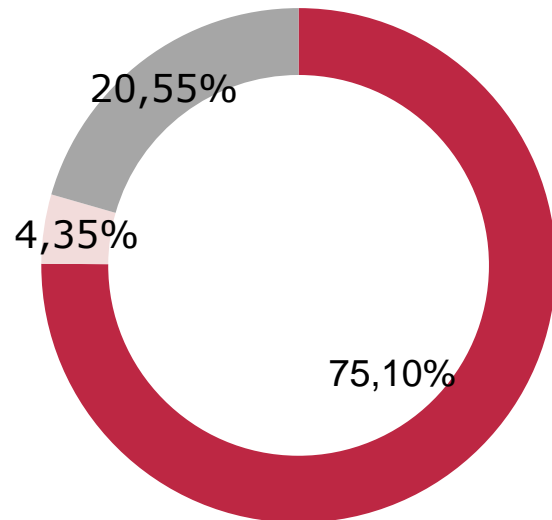
5

**BOURSE ET
ACTIONNARIAT**

ADLPartner

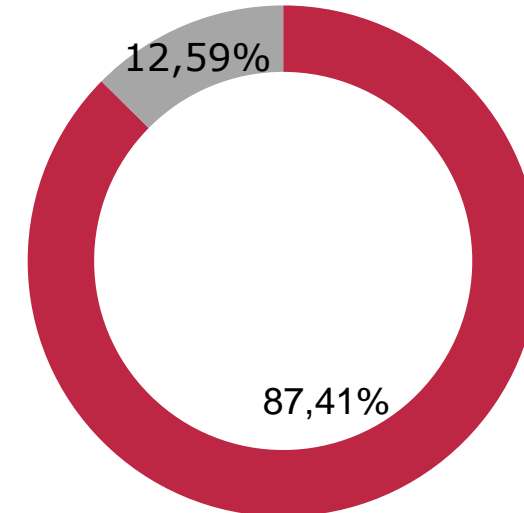
Actionnariat au 31 décembre 2019

Répartition de l'actionnariat



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public

Répartition des droits de vote



Évolution du cours de bourse



6

**ANNEXES
ÉTUDES DE CAS**

ADLPartner

Etude de cas

Générer des ventes en concessions



10% de taux de transformation

(150 visites

15 voitures vendues)

ROI opération
de 100*

Les enjeux du partenaire

>> Générer du trafic en concessions à l'occasion d'une journée portes ouvertes

La solution ADLPerformance

1/ Ciblage au sein du référentiel DataMatch d'une audience définie

2/ Comptage potentiel d'audience dans la zone de chalandise des concessions

3/ Envoi d'un SMS à +/- 20k contacts répartis autour des 5 concessions

* Estimation sur une vente de véhicule moyenne de 35k

Etude de cas de génération de leads : Toupargel

ACCOMPAGNEMENT PARTENAIRE DEPUIS 2015

COREGISTRATION

Toupargel La livraison c'est nous
Le chef c'est vous !

Profitez de votre offre de bienvenue !

10€ OFFERTS
Dès 45€ d'achat*

La qualité produit | Livraison gratuite !
Satisfaction client | Le droit de changer d'avis

Je souhaite découvrir la richesse de l'offre surgelés et produit frais de Toupargel et profiter de mon offre de bienvenue : *

OUI Non

Merci de confirmer votre numéro de téléphone afin d'être contacté pour profiter de votre offre : *

SURVEY

Consommez-vous des produits surgelés ? Oui Non

↓

Toupargel Souhaitez-vous découvrir la richesse de l'offre surgelés et produit frais de Toupargel et profiter d'une offre de bienvenue de 10€ offerts* : Oui Non

Merci de renseigner votre numéro pour profiter de votre offre :

PAGE PREMIUM

Toupargel La livraison c'est nous
Le chef c'est vous !

Vos produits frais et surgelés préférés livrés chez vous !

Frais de livraison OFFERTS dès 25€ d'achat seulement !

10€ OFFERTS sur votre 1^{ère} commande*

Je souhaite découvrir la richesse de l'offre surgelés et produits frais de Toupargel par email ou par téléphone et profiter de mon offre de bienvenue de 10€ offerts.

Toupargel La livraison c'est nous
Le chef c'est vous !

Profitez la livraison de produits alimentaires de qualité, savoureuse et pratique !

LIVRAISON OFFERTE dès 25€ d'achat

10€ OFFERTS sur votre 1^{ère} commande*

Je souhaite découvrir la richesse de l'offre surgelés et produits frais de Toupargel par email ou par téléphone et profiter de mon offre de bienvenue de 10€ offerts.

JEU CONCOURS

GRAND JEU Toupargel

C'EST À VOUS MONSIEUR BERNAL STEPHANE !
Choisissez le Prix que vous souhaitez gagner

Un set de produits Toupargel | Un chèque de 1.000€ | Un réfrigérateur congélateur américain

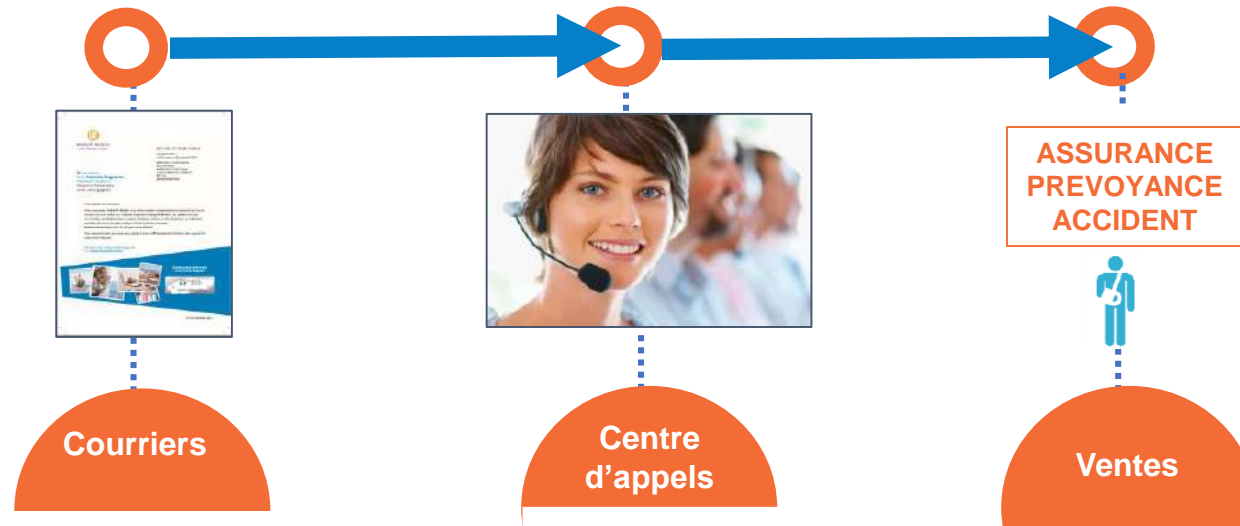
Indiquez nous vos coordonnées pour valider votre participation...
Vous bénéficiez en plus (sans réduction exclusive de 50€ sur votre 1^{ère} commande Toupargel) :

10€ OFFERTS sur votre 1^{ère} commande*

35k leads par mois

Etude de cas Malakoff-Médéric

Objectif : développement du multi-équipement clients



**Taux de vente
> 3%**

Les enjeux du partenaire

- >> Développer le multi-équipement et la fidélisation des clients en produit d'assurance
- >> Travailler à coût variable en limitant les investissements initiaux

La solution ADLPerformance

- >> Mise en place de dispositifs marketing et vente en marque blanche
- >> Pilotage de l'ensemble des opérations avec un reporting régulier auprès des équipes opérationnelles
- >> Financement des opérations et rémunération à la performance sur la durée de vie des contrats
- >> Des opérations menées pendant 3 ans et demi

Etude de cas

Programme de parrainage THERMOMIX



**24% de
conversion**
(opt-in générés sur nombre
d'invitations envoyées)

Les enjeux du partenaire

- >> S'appuyer sur les meilleurs clients, membres du programme « Merci Mon Thermomix » pour embaser de nouveaux contacts opt-in
- >> Alimenter les conseillers Thermomix en prospects à contacter

La solution ADLPerformance

- >> Un dispositif de parrainage récompensant les clientes inscrites à « Merci Mon Thermomix » ayant recommandé des proches, devenus opt-in
- >> Des points attribués : 50 Mercis par parrainage, dans la limite de 500 Mercis par an.
- >> Transmission des opt-ins à Thermomix via un flux

Etude de cas

Programme de parrainage B2C : VINCI IMMOBILIER recrute grâce à ses clients ambassadeurs



Les enjeux du partenaire

- >> Générer des leads prospects très qualifiés grâce au parrainage
- >> Valoriser les clients ambassadeurs
- >> Maintenir le contact au-delà de la livraison d'un bien

La solution ADLPerformance

- >> Système de parrainage avec récompenses pour le parrain et le filleul à la signature par le filleul
- >> Suivi par le parrain de l'évolution de ses propositions (rdv, réservation, signature)
- >> Gestion de l'éligibilité au parrainage, et différenciation de la récompense pour les clients vs. non clients
- >> Sélection de cadeaux sur-mesure avec parcours de commande sans couture sur le site du parrainage
- >> Interfaçage avec l'outil de gestion de leads par les commerciaux et SSO pour les utilisateurs clients et administrateurs

Dispositif en cours

pas de résultats communiqués à date

Etude de cas

Booster le recrutement de ses clients grâce au parrainage



Allianz 

**52% de clients
acquis
via le parrainage***

Les enjeux du partenaire

- >> *Recruter de nouveaux clients par le parrainage*
- >> *Récompenser les clients ambassadeurs (programme à points)*
- >> *Engager les réseaux de distribution*

La solution ADLPerformance

- >> *Conception / animation / gestion du programme Allianz Avantages (parrainage récompensé par points transformable en cadeaux livrés en agence)*
- >> *Animation du programme par la donnée (email, SMS) pour inciter au parrainage*
- >> *Suivi des performances via un dashboard dédié*

** Pourcentage calculé sur l'année 2017*

Etude de cas

Activation des ventes en Grande Distribution



+20% des ventes

Les enjeux du partenaire

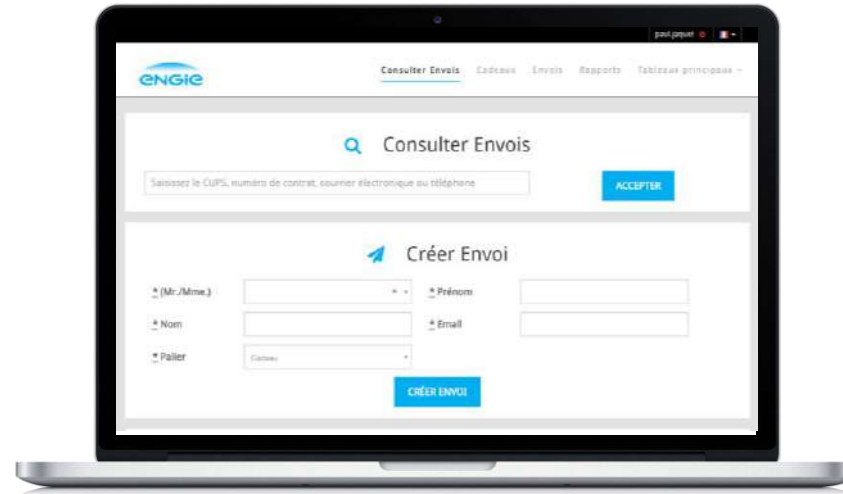
- >> Valoriser l'image produit chez ses revendeurs en grande distribution en France et Espagne
- >> Augmenter les ventes à une période business clef

La solution ADLPerformance

- >> Étiquetage produit avec des codes cadeaux
- >> Le client rentre son code sur la plateforme personnalisée pour bénéficier de son cadeau

Etude de cas

Traitement de l'insatisfaction chez un énergéticien



4 paliers
différents de
récompenses
(valeur perçue
entre 20€ et 80€)

Les enjeux du partenaire

- >> Traiter l'insatisfaction identifiée par le conseiller (problème facturation,...), la traiter, et valoriser la relation avec le client
- >> Indemniser de façon proportionnée à l'incident identifié

La solution ADLPerformance

- >> Sélection de primes activités, primes digitales et cadeaux physiques en fonction des niveaux d'insatisfaction
- >> Un outil en SAAS mis à disposition du Service Client
- >> Le conseiller a la main pour l'envoi du code immédiat au client

Etude de cas

Favoriser le renouvellement d'abonnement



50k codes fournis

Les enjeux du partenaire

- >> Optimiser son process de renouvellement d'abonnement via un dispositif de récompenses
- >> Simplifier le process d'attribution de la récompense

La solution ADLPerformance

- >> Pour une cohérence dans le parcours client et afin d'obtenir une expérience client enrichi, ADLP a livré clé-en-main une plateforme de récompenses aux couleurs de Kaspersky
- >> Mise à disposition d'un réseau de plus de 5 000 activités locales

Etude de cas

Réduction des tracts



Réduction des
tracts publicitaires
de 30% d'ici 2020

Les enjeux du partenaire

- >> *Mesurer la contribution aux ventes des prospectus*
- >> *Ancrer Leroy Merlin dans une démarche RSE en réduisant son émissions de prospectus*
- >> *Optimiser la réactivité média en passant par des leviers plus digitaux*

La solution ADLPerformance

- >> *Segmentation des magasins pour identifier avec granularité la contribution et le ROI du prospectus sur le trafic et les ventes*
- >> *Collecter la data : définitions d'un point de contact unique pour centraliser la collecte / impliquer les directeurs de magasins / impliquer les expertises adaptées (data science, média...)*
- >> *Identifier les leviers de remplacement et les tester pour apprendre et atteindre un mix media optimisé par enseigne*

Etude de cas

équipementier sportif

Marc a 39 ans, c'est un passionné de sports Outdoor à la recherche d'aventure.

La course à pied est sa discipline favorite, mais il pratique également le vélo (en ville ou la montagne) ainsi que la natation.

Si voyager fait partie de sa quête d'aventure, il privilégiera les compagnies et les hébergements « low cost ».

Sensible aux questions d'écologie, sa démarche est résolument durable, en cohérence avec son état d'esprit : recherche d'équilibre, dépassement et bien être.

Cette quête passe par une alimentation saine, avec un intérêt marqué pour les produits Bio et les régimes alimentaires Vegan.

Rationnel, il a une forte sensibilité aux prix, et montre de fait un intérêt pour les offres promotionnelles.

SPORT

Running 69% - 220
Cycling 66% - 218
10K Run 32% - 723

OUTDOOR

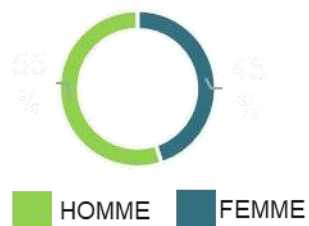
Outdoor Recreation 90% - 158
Camping 52% - 162
Adventure 45% - 218

TRAVEL

Easy Jet 14% - 300
Adventure Travel 41% - 191

MINDSET

Motivation 40% - 190
Meditation 35% - 213
Quality of Life 32% - 176



25-34 : 22%
35-44 : 36%
45-54 : 28%



Etude de cas

équipementier sportif

Construire une Brand Equity et ancrer un positionnement

POSITIONNER LA MARQUE

Travailler un territoire de marque suivant les aspirations des audiences et le positionnement des concurrents



Stratégie de communication

ÉTAT D'ESPRIT

- Intégrer la quête de « bien être » aux valeurs de la marque
- Souligner le caractère personnel de la démarche et valoriser la détermination nécessaire

ÉCOLOGIE

- Valoriser la durabilité des produits

SENSIBILITÉ AU PRIX

- Travailler un positionnement valorisant le « value for money », ou le « juste prix »



DOCUMENT CONFIDENTIEL | ADL Performance | 19

Optimiser les vecteurs de communication

FAIRE RAYONNER LA MARQUE

Identifier les contenus les plus aspirationnels



Partenariats / Brand Content / RP

AFFINITÉ MÉDIA

- S'inspirer des formats de prise de parole des média les plus consommés
- Ne pas négliger les éditeurs presse historiques

ÉTAT D'ESPRIT

- Souligner le caractère personnel de la démarche et valoriser la détermination



DOCUMENT CONFIDENTIEL | ADL Performance | 20

Construire un planning éditorial pour entretenir l'intérêt

ENTREtenir LA RELATION

Définir un planning éditorial et construire une relation client



CRM /PRM

PASSIONS ET INTÉRÊTS

- Mettre en avant des programmes d'entraînement 100% « Outdoor »

ÉTAT D'ESPRIT

- Accompagner sur le travail et la préparation psychologique

ALIMENTATION

- Analyser des régimes alimentaires spécifiques à la préparation sportive



DOCUMENT CONFIDENTIEL | ADL Performance | 21

Rationaliser les investissements média

FAVORISER L'ÉMERGENCE

Adapter le médiaplanning, le ciblage et les formats de diffusion

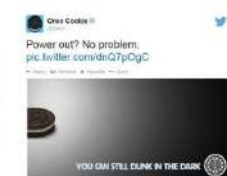


MEDIA

PASSIONS ET INTÉRÊTS

- S'appuyer sur les enseignements du profilage pour affiner les ciblares
 - Socio démo
 - Géographiques
 - Centres d'intérêts

- S'appuyer sur les enseignements du profilage pour choisir les meilleurs relais de diffusion
- Capitaliser sur les événements les plus suivis



13.28 8.817

DOCUMENT CONFIDENTIEL | ADL Performance | 22

**Pour en savoir
plus...**

adlperformance.com
@adlperformance

Emmanuel Gougeon
Directeur Général Adjoint Finances

01 41 58 70 00

relations.investisseurs@adlpartner.fr

ADLPartner