

# ADLPartner



## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE

**16 juin 2017**



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 de l'Assemblée Générale Ordinaire 1/3

## **Première résolution**

Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2016

## **Deuxième résolution**

Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2016 et fixation du dividende

## **Troisième résolution**

Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2016

## **Quatrième résolution**

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

## **Cinquième résolution**

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

## **Sixième résolution**

Ratification de la cooptation de Mme Isabelle Vigneron-Laurioz

## **Septième résolution**

Ratification de la cooptation de M. Bertrand Laurioz

## **Huitième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de M. Philippe Vigneron



# Ordre du jour de l'Assemblée Générale Ordinaire 2/3

## **Neuvième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de Mme Robin Smith

## **Dixième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de Mme Claire Vigneron-Brunel

## **Onzième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de M. Bertrand Laurioz

## **Douzième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de M. Xavier Bouton

## **Treizième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de M. Roland Massenet

## **Quatorzième résolution**

Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance de M. Dinesh Katiyar



# Ordre du jour de l'Assemblée Générale Ordinaire 3/3

## **Quinzième résolution**

Nomination de Mme Isabelle Spitzbarth en qualité de nouveau membre du conseil de surveillance

## **Seizième résolution**

Nomination de Mme Caroline Desaegher en qualité de nouveau membre du conseil de surveillance

## **Dix-septième résolution**

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

## **Dix-huitième résolution**

Approbation de la politique de rémunération applicable à M. Olivier Riès, Membre Directoire – Directeur Général

## **Dix-neuvième résolution**

Approbation de la politique de rémunération applicable à M. Philippe Vigneron, Président du Conseil de surveillance et aux autres membres du Conseil

## **Vingtième résolution**

Autorisation d'un programme de rachat d'actions

## **Vingt et unième résolution**

Pouvoirs pour formalités

ADLPartner

RAPPORT DE GESTION  
DU DIRECTOIRE

ADLPartner

# SOMMAIRE

1. Profil du Groupe
2. Résultats 2016
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

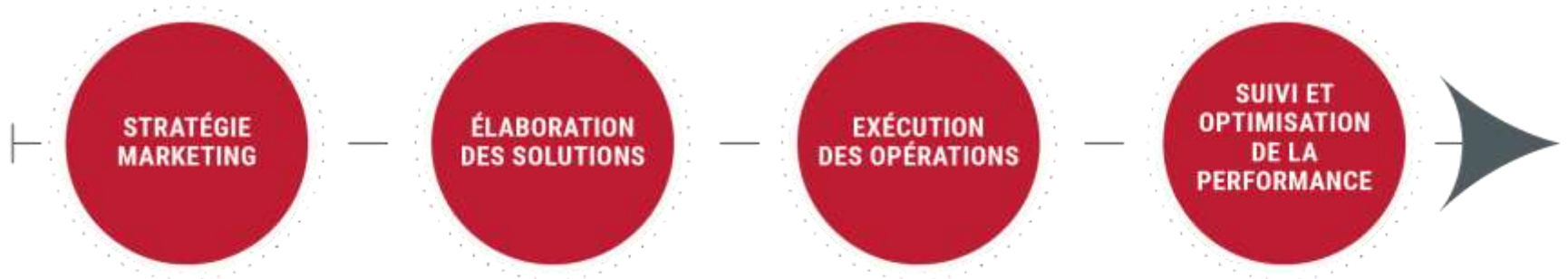
**40 ans de savoir-faire  
en ingénierie marketing**

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

**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



BNP PARIBAS



## ASSURANCES



## GRANDE CONSOMMATION / DISTRIBUTION



PRINTEMPS



## SERVICES



## VENTE À DISTANCE / E-COMMERCE

La Redoute

vertbaudet

3 SUISSES

RELAY

La Redoute

3 SUISSES



BLEU BONHEUR



PHYTALLIANCE

Afibel



# 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

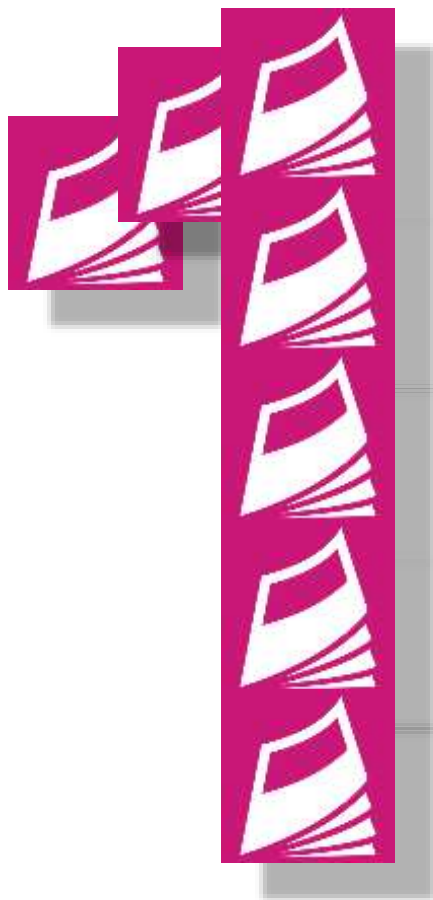
## CHOIX

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 3,1 MILLIONS D'ABONNES ACTIFS**



# Service de presse : des mix-marketing constamment perfectionnés

## UNE ANIMATION FORTE DES BASES CLIENTS PAR COURRIER ET WEB EN SUPPRESSION ET/OU EN COMPLÉMENT SUR UNE EXTENSION DE CIBLE



**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, originales, utiles et peu anxiogènes**



Protection Juridique



Indemnités Blessures



Assistance  
Dépannage d'Urgence



Décès Accidentel

- **Des offres packagées**

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

- **Une approche cross-canal unique**



- **Des partenaires assureurs solides**



Enfin une assurance qui vous protège votre sac et vous !

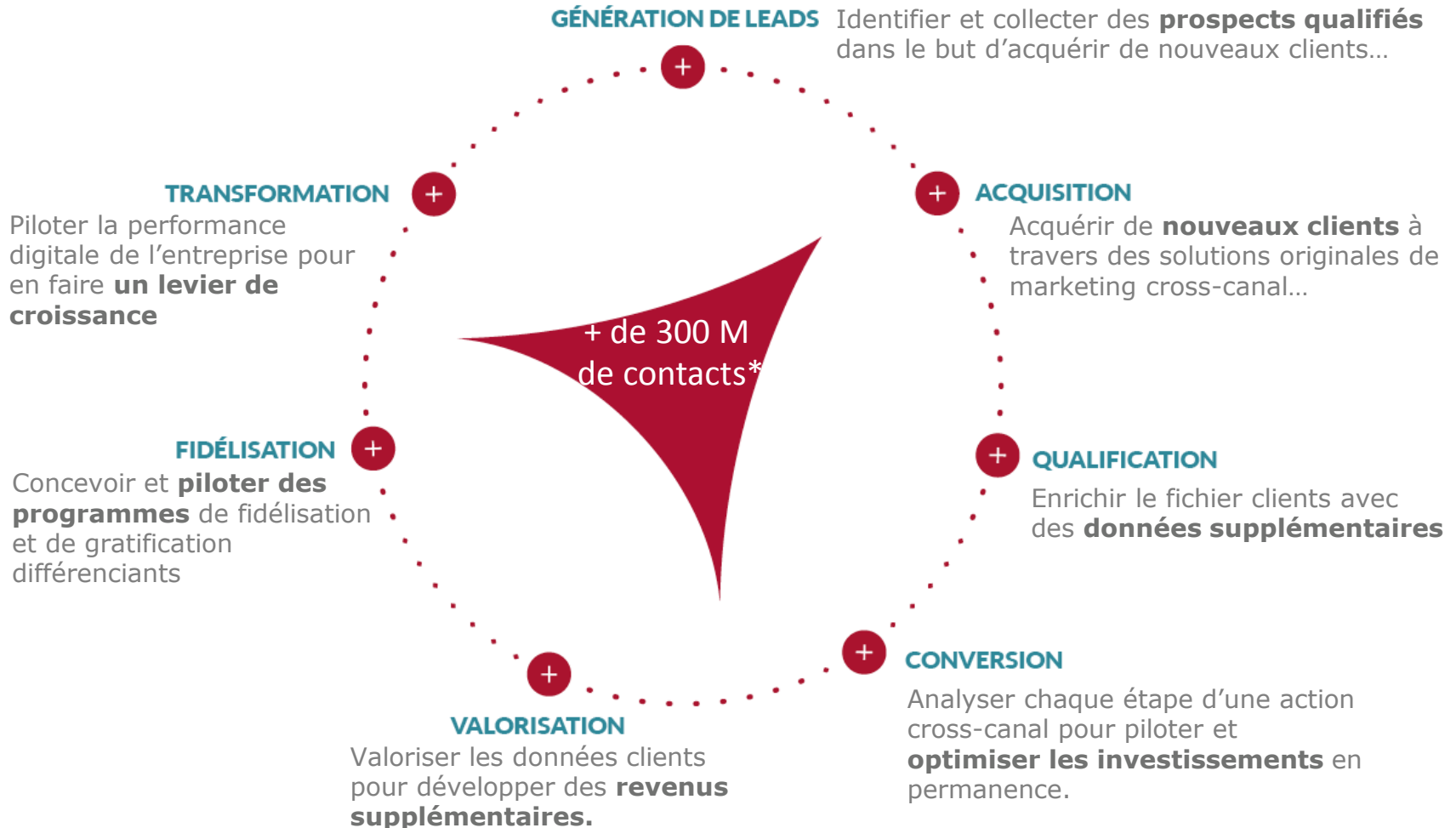
À partir de **5€99** / mois

Fuites d'eau, pannes électriques ou de chauffage, fuites de gaz, vitres cassées, clés perdus ou oubliées à l'intérieur

À partir de **5€99** / mois



# Services marketing, des techniques novatrices au service de la maîtrise de la data



\*chaque année





# Développement en 2016 d'ADLPerformance pour gagner en visibilité

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



PERFORMANCE MARKETING SOLUTIONS

Ingénierie marketing et solutions clés en main à la performance



DIGITAL & CROSS-CHANNEL CONSULTING

Conseil en stratégie digitale et cross-canal



SEARCH MARKETING EXPERTS

Search Marketing et gestion de contacts qualifiés



EXPERIENCE FIDÉLISATION

Conception et gestion de programmes de fidélisation



**Un renforcement des référencements sur des marchés diversifiés**

ADLPartner

RÉSULTATS 2016



# Faits marquants

## Renforcement des activités sur les marchés porteurs

- Renforcement de la création de valeur des offres ADL, avec une bonne résistance du portefeuille à fin 2016
- Optimisation des investissements commerciaux en ADD et LOAV, conduisant à une baisse de leurs contributions au chiffre d'affaires
- Forte croissance des offres BtoB de services marketing, notamment en Espagne
- Maintien des investissements à un niveau identique à 2015 dans la filiale ADLP Assurances avec l'objectif de développer un portefeuille de contrats générateurs de revenus futurs

## Croissance de la rentabilité consolidée

- Poursuite de la progression des résultats en Espagne
- Solidité des résultats en France sur l'activité magazine
- Stabilité de la perte comptable liée aux investissements dans ADLP Assurances.

## Robustesse de la structure financière

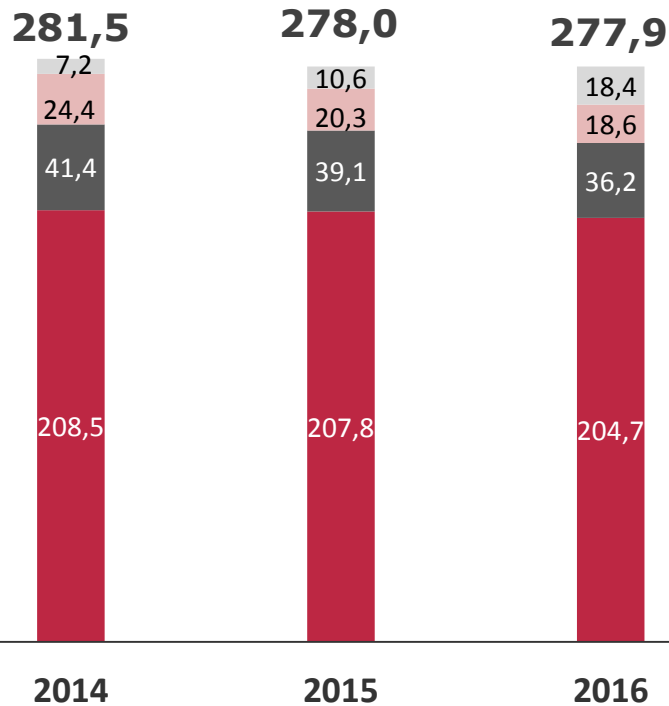
- Progression de la trésorerie et de l'Actif Net Réévalué



# Évolution favorable du mix-produit

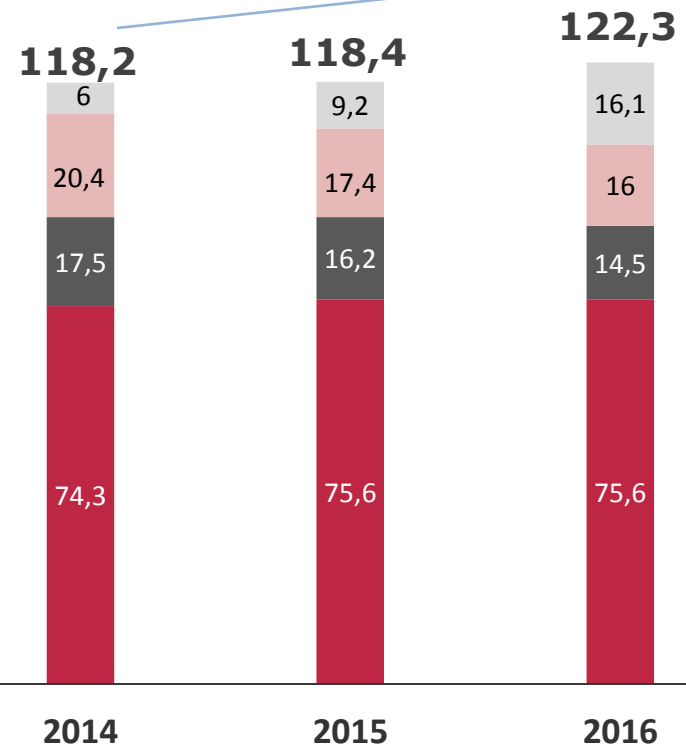
**Volume d'affaires brut par segment**  
(en M€)

TCAM : -0,6%



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

TCAM : +1,7%



■ Offre ADL

■ Offre LOAV

■ Offre ADD

■ Autres offres et produits



# Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€

	2016	2015	Δ
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>122,30</b>	<b>118,37</b>	<b>+3%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>8,89</b>	<b>5,32</b>	<b>+67%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>7,3%</i>	<i>4,5%</i>	
Produits financiers nets	0,07	0,26	
Charge d'impôt	(3,11)	(1,75)	
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>5,47</b>	<b>3,50</b>	<b>+56%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>4,5%</i>	<i>3,0%</i>	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cessions	-	(0,07)	
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>5,47</b>	<b>3,43</b>	<b>+60%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>4,5%</i>	<i>2,9%</i>	
<b>Résultat net part du Groupe dilué par action (en €)</b>	<b>1,36</b>	<b>0,84</b>	



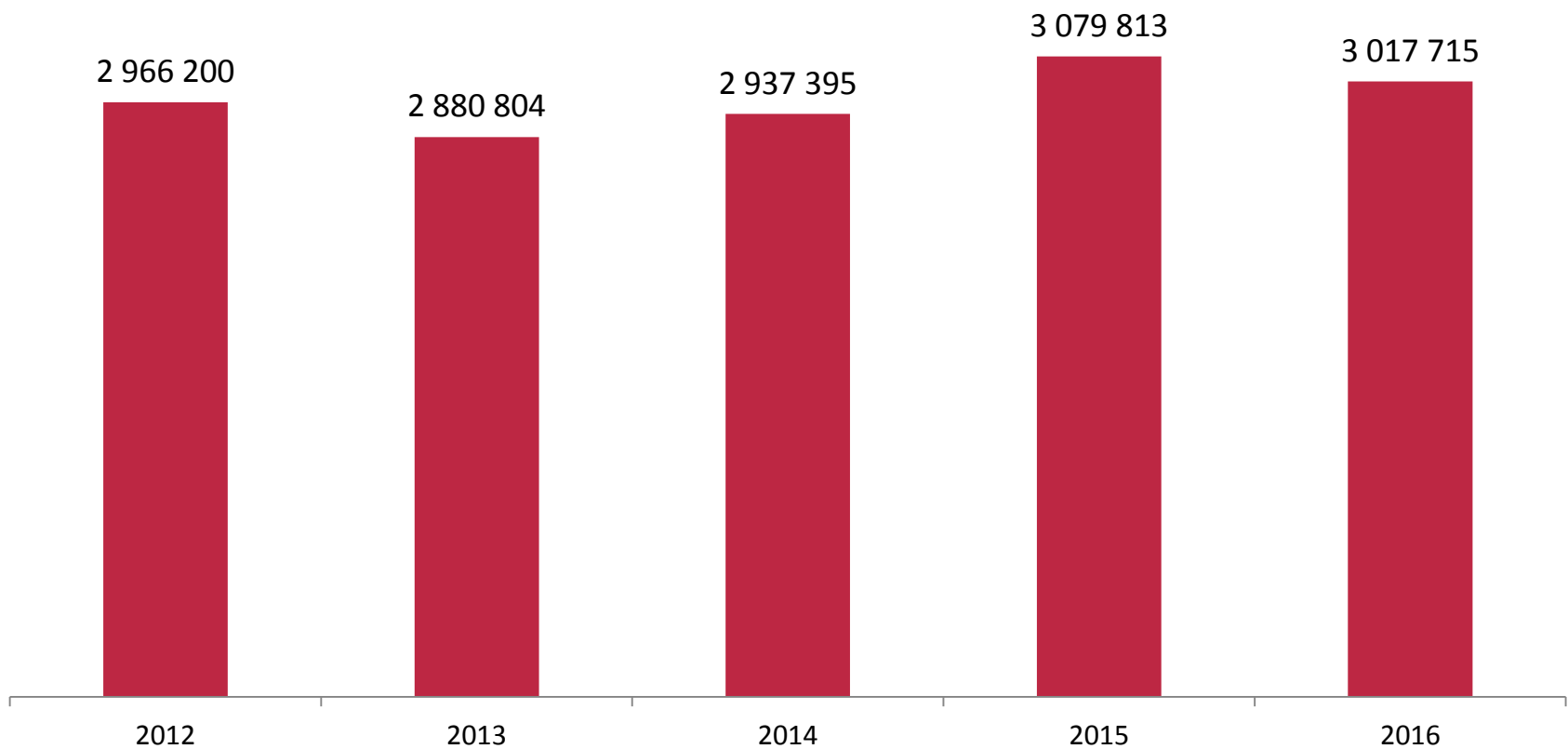
# Résultat net et portefeuille par zone géographique

(en M€)	Résultats net consolidé		Valeur du portefeuille ADL (nette d'impôts) (pdg)	
	au 31/12/2016	au 31/12/2015	au 31/12/2016	au 31/12/2015
<b>Total Groupe</b>	<b>5,47</b>	<b>3,43</b>	<b>102,80</b>	<b>101,91</b>
<b>France</b>	3,97	2,15	101,32	99,96
<b>International</b>	1,50	1,36	1,48	1,95



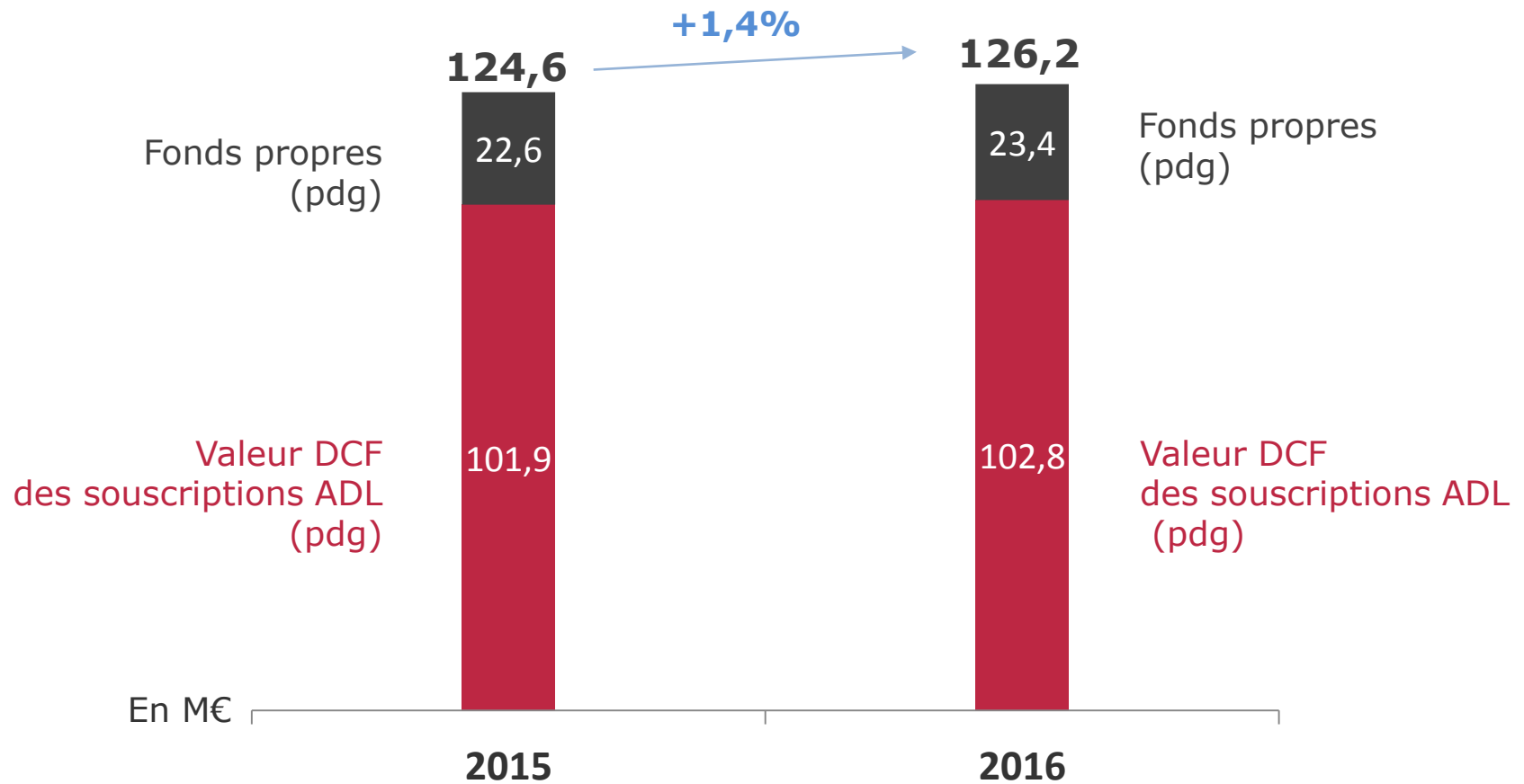
# Solidité du portefeuille ADL en France

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





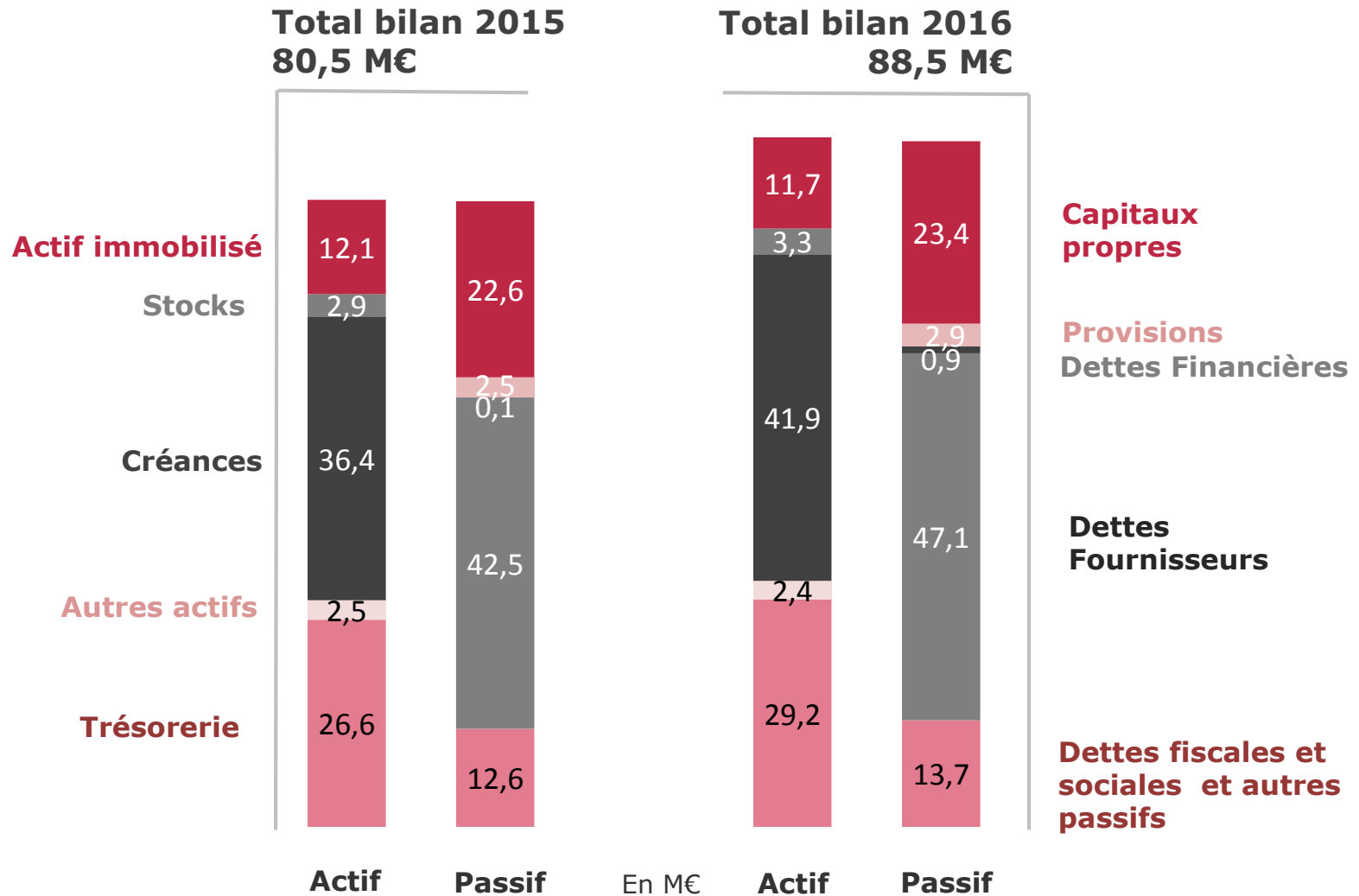
# Progression de l'actif net réévalué







# Solidité du bilan consolidé





# Variation de la trésorerie

(en M€)	2016	2015
CAF avant coût de l'endettement financier et impôt	10,32	6,03
Impôt versé	- 0,39	- 3,07
Variation du BFR	- 1,96	- 3,72
<b>Flux d'exploitation</b>	<b>7,97</b>	<b>-0,76</b>
Investissements nets	- 1,87	- 3,25
Opérations de Financement	- 3,84	-5,43
<b>Flux financiers</b>	<b>- 5,71</b>	<b>-8,69</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>2,26</b>	<b>- 9,45</b>



# Dividende proposé

	2016	2015
Résultat net social	11 249 K€	8 899 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	3 943 K€	4 080 K€
Taux de distribution	35,1 %	45,8 %
Dividende ordinaire par action	1 €	1,04 €
Cours moyen	14,13 €	15,72 €
Rendement sur la base du cours moyen	7,1 %	6,6 %

ADLPartner

# STRATÉGIE ET PERSPECTIVES



# Stratégie de valorisation des savoir-faire

## Optimisation des investissements dans les activités historiques

- Perfectionnement constant des mix-marketing pour soutenir le développement de l'offre ADL et renforcer les relations avec les partenaires
- Réduction des investissements commerciaux en ADD et LOAV

## Développement d'ADLPerformance

- Poursuite du développement des offres de services marketing en France, en Espagne et au Portugal
- Valorisation des compétences pointues en marketing digital et cross-canal sur des marchés en forte croissance.

## Investissements dans ADLP Assurances

- Développement cohérent avec les savoir-faire du Groupe
- Maintien d'un haut niveau d'investissements commerciaux



# Assurances : renforcer le potentiel de développement

**Acquisition de nouveaux clients en co-branding avec des marques B2C**

**Déploiement d'offres de services en marketing direct auprès d'assureurs et de courtiers**

**Valorisation du portefeuille d'assurés à travers des opérations de cross-selling**

**Objectif : accroître le portefeuille de contrats porteurs de revenus récurrents**



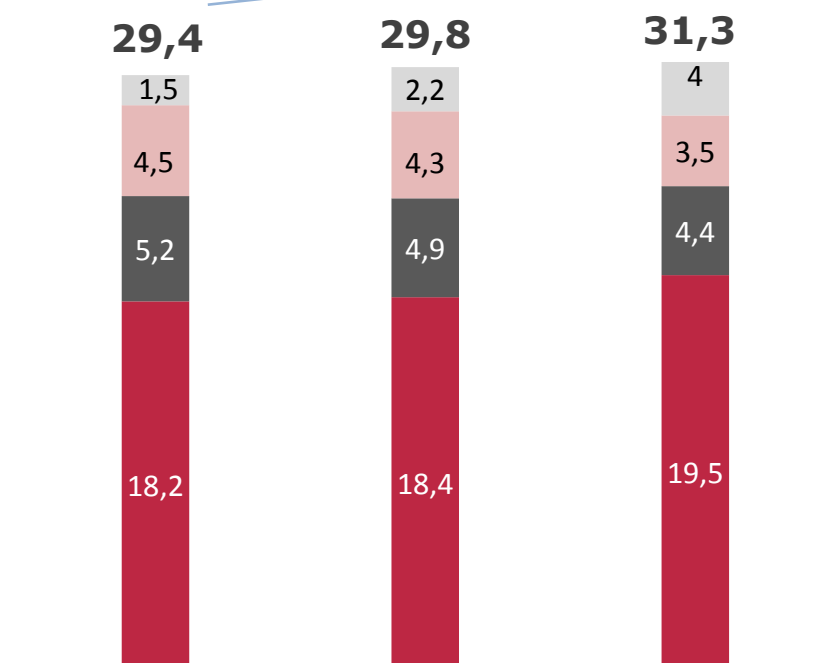
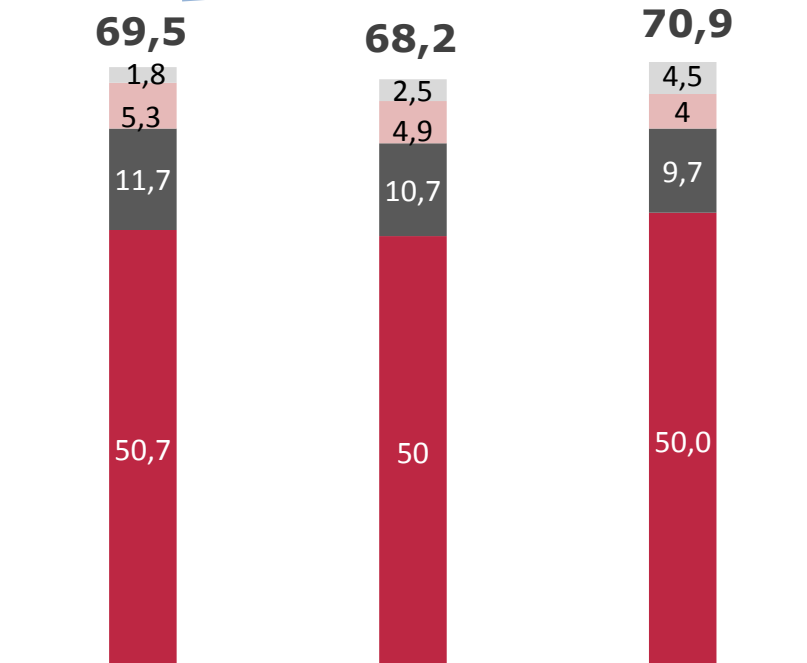
# Croissance de l'activité au 1<sup>er</sup> trimestre 2017

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

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

TCAM : +1%

TCAM : +3,2%



T1 2015

T1 2016

T1 2017

T1 2015

T1 2016

T1 2017

■ Offre ADL

■ Offre LOAV

■ Offre ADD

■ Autres offres et produits



# Perspectives

**Arbitrage des investissements dans les activités historiques**

**Amélioration des investissements dans les relais de croissance**

**Veille sur les opportunités de croissance externe**



ADLPartner

# LA BOURSE ET L'ACTIONNARIAT

# Évolution du cours de bourse

04/01/2016

-

18/05/2017

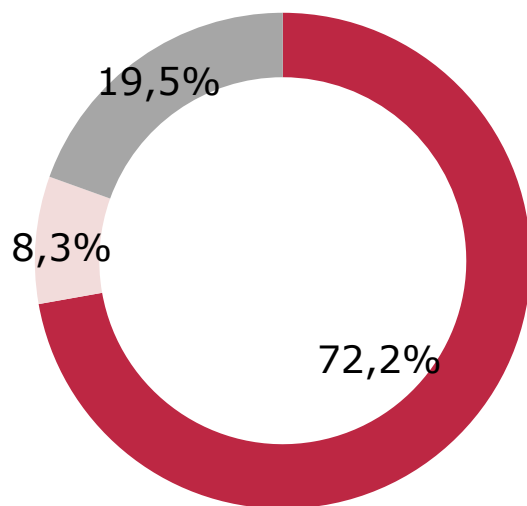
Prix ● ALP +47,02% ● CAC Mid Small +24,03% ● CAC Consumer Services +11,91%

Jan 04 - Mai 18

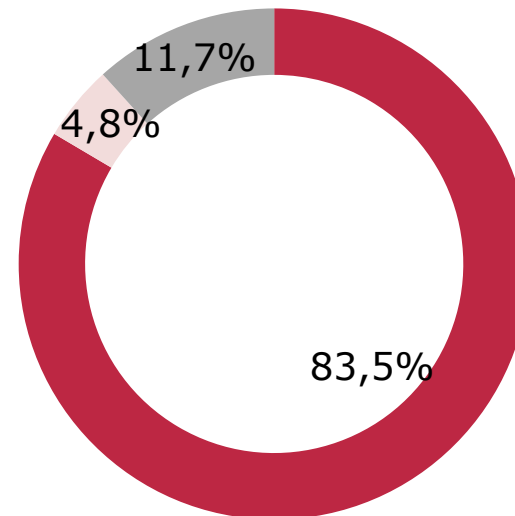


# Actionnariat au 31 décembre 2016

## Répartition de l'actionnariat



## Répartition théorique des droits de vote



- Groupe familial Vigneron
- Auto-détention
- Public

ADLPartner

**AUTRES RAPPORTS**



# Rapport du Conseil de Surveillance

**Aucune réserve relative aux comptes annuels et consolidés**

**Aucune remarque concernant le rapport de gestion du directoire**

**Recommandation d'adoption des résolutions à l'ordre du jour**

**Proposition de nomination de deux nouveaux administrateurs indépendants pour renforcer les compétences du conseil dans le secteur de l'assurance**

- Madame Isabelle SPITZBARTH, 69 ans, Directrice Générale de la Mutuelle des Sportifs, ainsi que Présidente de sa filiale de courtage MDS CONSEIL.
- Madame Caroline DESAEGHER, 46 ans, Directrice de la Communication et de la Marque de Ramsay Générale de Santé, ainsi que Déléguée Générale de la Fondation de la même entreprise.



## Autres rapports

**Rapport du Président du Conseil de Surveillance** sur la composition du Conseil, sur l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil, ainsi que sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques

**Rapport spécial** sur les opérations réalisées au titre des options d'achat et de souscription réservées au personnel salarié et aux dirigeants, en vertu des dispositions des articles L. 225-177 A L. 225-186 du Code de Commerce

**Rapport spécial** sur les opérations d'attribution gratuite d'actions au bénéfice du personnel salarié et des dirigeants, en vertu des dispositions des articles L. 225-197-1 A L. 225-197-3 du Code de Commerce



# Rapports des Commissaires aux Comptes

**Rapport sur les comptes sociaux**

**Rapport sur les comptes consolidés**

**Rapports spéciaux**

ADLPartner

QUESTIONS-RÉPONSES



ADLPartner

VOTE DES RÉSOLUTIONS



# Première résolution

## **Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2016**

Bénéfice net comptable de 11 248 740,33 €



## Deuxième résolution

### Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2016 et fixation du dividende

Bénéfice de l'exercice	11 248 740,33 €
Auquel s'ajoute le report à nouveau	<u>13 584 482,73 €</u>
<b>Formant un bénéfice distribuable</b>	24 833 223,06 €
Dividende de 1 € à 3 943 091 actions	3 943 091,00 €
Affectation aux autres réserves	2 000 000,00 €
Affectation au report à nouveau	<u>18 890 132,06 €</u>
<b>Total affecté</b>	24 833 223,06 €



## Troisième résolution

### **Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2016**

Bénéfice net global de 5 470 400 €

Bénéfice net part du groupe de 5 470 400 €



# Quatrième résolution

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



## Cinquième résolution

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

125 000 € au titre de l'exercice 2017



# Sixième résolution

**Ratification de la cooptation de Mme Isabelle Vigneron-Laurioz**



# Septième résolution

**Ratification de la cooptation de M. Bertrand Laurioz**





# Huitième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de M. Philippe Vigneron**



# Neuvième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de Mme Robin Smith**



## Dixième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de Mme Claire Vigneron-Brunel**



# Onzième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de M. Bertrand Laurioz**



# Douzième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de M. Xavier Bouton**



# Treizième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de M. Roland Massenet**



# Quatorzième résolution

**Renouvellement du mandat de membre du conseil de surveillance  
de M. Dinesh Katiyar**



# Quinzième résolution

**Nomination de Mme Isabelle Spitzbarth en qualité de nouveau  
membre du conseil de surveillance**





# Seizième résolution

**Nomination de Mme Caroline Desaegher en qualité de nouveau  
membre du conseil de surveillance**



# Dix-septième résolution

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



## Dix-huitième résolution

**Approbation de la politique de rémunération applicable à  
M. Olivier Riès, Membre Directoire – Directeur Général**



## Dix-neuvième résolution

**Approbation de la politique de rémunération applicable à  
M. Philippe Vigneron, Président du Conseil de surveillance  
et aux autres membres du Conseil**



# Vingtième résolution

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

Nombre maximum d'actions pouvant être acquises : 429 472  
sous réserve que la société ne détienne pas plus de 10% de son capital

Montant maximum : 12,9 M€ hors frais

Prix maximum d'achat : 30 €/action (pour la liquidité) et 15 € (pour les autres objectifs)

Autorisation valable 18 mois, jusqu'au 16 décembre 2018



# Vingt-et-unième résolution

## **Pouvoirs pour formalités**

ADLPartner

CLÔTURE DE  
L'ASSEMBLÉE