

ADLPartner : ACTIVITE SOLIDE AVEC UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 34,1 M€ AU 1^{er} TRIMESTRE 2009

Paris, le 29 avril 2008 – Dans un contexte macro-économique difficile, ADLPartner enregistre au 1^{er} trimestre 2009 un niveau d'activité solide. Le Volume d'Affaires Brut ¹ ressort à 77,0 M€ en croissance de 5,3% par rapport à la même période de 2008. Le chiffre d'affaires ² demeure stable pour s'établir à 34,1 M€.

Poursuite de la croissance au 1^{er} trimestre 2009

Dans le prolongement de la forte croissance enregistrée en 2008, ADLPartner démarre l'année 2009 avec des performances commerciales solides. Le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre est notamment en hausse de 5,7% à 2,93 millions d'unités. Cette évolution s'appuie notamment sur le renforcement des partenariats.

Evolution par zones géographiques

En France, l'activité poursuit sa croissance avec une progression de 5,8% du VAB à 72,6 M€, reflétant, après les très fortes hausses d'activité en 2008, une politique de développement dynamique. Le chiffre d'affaires est en retrait quant à lui de 1,2% à 31,9 M€, compte tenu de l'augmentation de la part du Volume d'Affaires Brut de l'offre ADL (Abonnements à Durée Libre) dans le total et d'une progression des promotions offertes à la clientèle au recrutement des offres ADD (Abonnements à Durée Déterminée) et LOAV (Livres, objets, audio, vidéo).

La contribution de l'OFUP au chiffre d'affaires consolidé, compte-tenu de la saisonnalité de ses ventes, est marginale à 0,4 M€.

En Allemagne, la baisse du recrutement d'abonnements en 2008 a pesé sur le niveau du portefeuille d'abonnements en début d'année 2009, expliquant le recul de 5,8% du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2009.

En Espagne, le chiffre d'affaires enregistre une progression soutenue de 14,3% du chiffre d'affaires à 0,83 M€.

Données consolidées

Au 31 mars	2009	2008 retraité ³	Variation
Abonnements actifs (unités)	2 933 280	2 774 064	+ 5,7%
France	2 616 076	2 407 041	+ 8,7%
International	317 204	367 023	-13,6%
Volume d'affaires brut (en M€)	77,0	73,1	+ 5,3%
France	72,6	68,6	+ 5,8%
International	4,4	4,5	-2,5%
Chiffre d'affaires (en M€)	34,1	34,5	-1,1%
France	31,9	32,3	-1,2%
International	2,2	2,2	+0,8%

Evolution du mix-produit

L'offre ADL (Abonnements à Durée Libre) est favorablement orientée, portée par le renforcement des partenariats et l'amélioration des techniques marketing sur l'ensemble des canaux de distribution. Dans ce contexte, le VAB atteint 44,7 M€ en hausse de 8,9% par rapport à 2008 et le chiffre d'affaires s'établit à 14,4 M€ contre 13,2 M€ un an avant.

L'offre ADD (Abonnements à Durée Déterminée) enregistre un retrait du VAB de 3,2 % à 21,4 M€. Le chiffre d'affaires ressort à 10,6 M€ en diminution de 15,4%.

L'offre LOAV (Livres-Objets-Audio-Vidéo) s'inscrit dans le prolongement des bonnes réalisations de 2008. Grâce à une offre élargie, le VAB augmente de 9,6% à 9,8 M€ et le chiffre d'affaires de 4,6% à 8,2 M€.

Au 31 mars	2009	2008 retraité ³	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	77,0	73,1	+ 5,3%
Abonnements à Durée Libre	44,7	41,0	+8,9%
Abonnements à Durée Déterminée	21,4	22,1	-3,2%
Livres, objets, audio, vidéo	9,8	9,0	+ 9,6%
Divers	1,1	1,1	n.s.
Chiffre d'affaires (en M€)	34,1	34,5	-1,1%
Abonnements à Durée Libre	14,4	13,2	+8,8%
Abonnements à Durée Déterminée	10,6	12,6	-15,4%
Livres, objets, audio, vidéo	8,2	7,8	+4,6%
Divers	0,9	0,9	n.s.

Perspectives

Malgré les incertitudes conjoncturelles en 2009, ADLPartner poursuit sa stratégie d'expansion des partenariats et de valorisation de son savoir-faire sur les différents canaux de distribution. Le Groupe garde confiance dans le développement profitable à moyen et long terme en s'appuyant sur des fondamentaux structurellement solides (récurrence du portefeuille d'abonnements) et des moyens financiers préservés.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : ASSEMBLEE GENERALE DU 12 JUIN 2009

Information sur la société

Opérateur spécialisé du marketing relationnel, ADLPartner conçoit, commercialise et met en œuvre des services de fidélisation et d'animation de la relation clients pour son propre compte ou celui de ses grands partenaires (banques, distribution ...). Capitalisant sur son expérience de la presse magazine et valorisant sa large gamme de propositions, destinées à animer, réactiver ou fidéliser ses clientèles, ADLPartner s'est imposée comme le leader européen du marketing de fidélisation par abonnement presse.

ADLPartner est cotée sur Euronext Paris – Compartiment C - (codes : FR0000062978 – ALP)

Contacts :

ADLPartner

Relations Investisseurs & Information financière
relations.investisseurs@adlpartner.fr
tel : +33 1 41 58 72 03

Calyptus

Cyril Combe / Hélène Dujardin
cyril.combe@calyptus.net / helene.dujardin@calyptus.net
tel : +33 1 53 65 68 68

www.adlpartner.com

¹ Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés.

² 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.

³ Comme annoncé antérieurement, la filiale brésilienne a été classée en 2008 en activités arrêtées ou en cours de cession. Les données chiffrées au 31 mars 2009 sont donc comparées à des données chiffrées retraitées pour la même période de 2008.