

ADLPartner : CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} SEMESTRE 2011 EN CROISSANCE DE 4,6% A 61,9 M€

Paris, le 28 juillet 2011 – ADLPartner annonce pour le 1^{er} semestre 2011 un Volume d'Affaires Brut¹ de 146,2 M€ en augmentation de 2,8% par rapport au 1^{er} semestre 2010. Le chiffre d'affaires² s'établit à 61,9 M€, en croissance de 4,6% par rapport au 1^{er} semestre 2010.

Evolution de l'activité par trimestres

	S1 2011	S1 2010	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	146,2	142,2	+2,8%
1 ^{er} trimestre	77,9	76,5	+1,9%
2 ^{ème} trimestre	68,3	65,7	+3,9%
Chiffre d'affaires (en M€)	61,9	59,1	+4,6%
1 ^{er} trimestre	33,7	32,8	+2,9%
2 ^{ème} trimestre	28,1	26,4	+6,7%

Au 2^{ème} trimestre 2011, le Volume d'Affaires Brut est en augmentation de 3,9% par rapport au 2^{ème} trimestre 2010 et le chiffre d'affaires enregistre une progression de 6,7% à 28,1 M€.

Evolution par zones géographiques

	S1 2011	S1 2010	Variation
Abonnements actifs à durée libre (unités)	3 259 283	3 119 247	+4,5%
France	3 041 536	2 915 457	+4,3%
Espagne	217 747	203 790	+6,8%
Volume d'affaires brut (en M€)	146,2	142,2	+2,8%
France	142,4	138,7	+2,7%
Espagne	3,8	3,5	+9,5%
Chiffre d'affaires (en M€)	61,9	59,1	+4,6%
France	60,2	57,5	+4,6%
Espagne	1,7	1,6	+4,5%

Sur l'ensemble du semestre, le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre progresse de 4,5% à 3,26 millions d'unités au 30 juin 2011 contre 3,12 millions au 30 juin 2010.

La France représente plus de 97% du chiffre d'affaires consolidé au 1^{er} semestre 2011.

Evolution du mix-produit

	S1 2011	S1 2010	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	146,2	142,2	+2,8%
Abonnements à Durée Libre	101,1	95,2	+6,2%
Abonnements à Durée Déterminée	24,2	27,8	-13,0%
Livres, objets, audio, vidéo	18,6	17,4	+7,3%
Divers	2,3	1,9	+21,9%
Chiffre d'affaires (en M€)	61,9	59,1	+4,6%
Abonnements à Durée Libre	33,2	30,6	+8,4%
Abonnements à Durée Déterminée	11,4	13,0	-12,0%
Livres, objets, audio, vidéo	15,3	13,9	+9,8%
Divers	2,0	1,6	+21,4%

Soutenue par la progression du portefeuille d'abonnements actifs, l'offre ADL (Abonnements à Durée Libre) enregistre une croissance de son Volume d'Affaires Brut de 6,2% et de son chiffre d'affaires de 8,4%. Cette activité représente 53,6 % du chiffre d'affaires consolidé au 1^{er} semestre 2011 contre 51,8 % l'année précédente.

Dans un contexte d'arbitrage entre les lignes de produits, l'offre ADD (Abonnements à Durée Déterminée) est en retrait. Son Volume d'Affaires Brut est en diminution de 13,0 % par rapport au 1^{er} semestre 2010 et son chiffre d'affaires en recul de 12,0%.

L'offre Livres-Objets-Audio-Vidéo (LOAV) montre une amélioration de ses performances avec un chiffre d'affaires en hausse de 9,8% par rapport au 1^{er} semestre 2010.

Perspectives

ADLPartner maintient le cap sur sa stratégie à long terme de croissance rentable en s'appuyant sur des fondamentaux de premier plan, dont son portefeuille d'abonnements actifs et ses moyens financiers solides.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : RESULTATS SEMESTRIELS 2011 LE 31 AOUT 2011

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 un 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
cyril.combe@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.