

ADLPartner : CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 DE 118,4 M€

ADLPartner enregistre au 31 décembre 2015 un chiffre d'affaires⁽ⁱ⁾ de 118,4 M€, en progression de 0,2% par rapport à 2014. Le Volume d'Affaires Brut⁽ⁱⁱ⁾ ressort à 278,0 M€ en retrait de 1,2% par rapport à 2014.

Evolution de l'activité par trimestre

Au 31 décembre	2015	2014	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	278,0	281,5	-1,2%
1 ^{er} trimestre	69,5	68,4	+1,7%
2 ^{ème} trimestre	66,3	70,5	-5,9%
3 ^{ème} trimestre	65,3	67,4	-3,1%
4 ^{ème} trimestre	76,8	75,2	+2,1%
Chiffre d'affaires (en M€)	118,4	118,2	+0,2%
1 ^{er} trimestre	29,4	28,3	+4,0%
2 ^{ème} trimestre	27,9	29,2	-4,3%
3 ^{ème} trimestre	27,8	28,7	-3,1%
4 ^{ème} trimestre	33,2	32,0	+3,7%

ADLPartner enregistre au 4^{ème} trimestre 2015 une croissance de son Volume d'Affaires Brut (+2,1%) et de son chiffre d'affaires (+3,7%). Cette amélioration est portée par la bonne dynamique des ventes d'abonnements à durée libre (ADL), dont le portefeuille à fin 2015 progresse de 3,6 % par rapport à fin 2014. Elle s'accompagne du développement des offres de services marketing, qui enregistrent de bonnes performances notamment en Espagne.

Parallèlement, le Groupe a poursuivi ses importants investissements dans sa filiale ADLP Assurances, spécialisée dans le courtage d'assurances par marketing direct, avec pour objectif de constituer un portefeuille de contrats générateurs de revenus futurs. Comme déjà annoncé, ces investissements pèseront en 2015 de façon sensible sur les résultats financiers du Groupe, qui seront en retrait par rapport à 2014.

Evolution par zone géographique

Au 31 décembre	2015	2014	Variation
Abonnements actifs à durée libre (unités)	3 174 811	3 065 957	+3,6%
France	3 077 132	2 933 353	+4,9%
Espagne	97 679	132 604	-26,3%
Volume d'affaires brut (en M€)	278,0	281,5	-1,2%
France	268,0	272,7	-1,7%
Espagne	10,0	8,8	+13,6%
Chiffre d'affaires (en M€)	118,4	118,2	+0,2%
France	111,2	112,5	-1,2%
Espagne	7,2	5,6	+28,0%

Evolution du mix-produit

Au 31 décembre	2015	2014	Variation
Volume d'affaires brut (en M€)	278,0	281,5	-1,2%
Abonnements à Durée Libre	207,8	208,5	-0,3%
Abonnements à Durée Déterminée	39,1	41,4	-5,6%
Livres, objets, audio, vidéo	20,4	24,4	-16,3%
Autres	10,7	7,2	+48,2%
Chiffre d'affaires (en M€)	118,4	118,2	+0,2%
Abonnements à Durée Libre	75,6	74,3	+1,7%
Abonnements à Durée Déterminée	16,2	17,5	-7,1%
Livres, objets, audio, vidéo	17,4	20,4	-14,8%
Autres	9,2	6,0	+53,0%

Les ventes d'ADL sont soutenues par le développement du nouveau mix-marketing initié en 2014. Le retrait des offres ADD (Abonnements à Durée Déterminée) et LOAV (Livres, objets, audio, vidéo) reflète la réduction des prospections sur ces lignes de produits dans une conjoncture défavorable. La croissance des autres offres est principalement portée par le développement des services marketing pour compte de tiers.

Perspectives

ADLPartner poursuit une stratégie d'expansion et de valorisation de ses savoir-faire sur de nouveaux marchés en forte croissance. En ce début d'année, elle s'illustre avec le lancement d'ADLPerformance, marque commerciale BtoB regroupant l'ensemble de l'offre marketing client intégrée du Groupe.

Prochain rendez-vous : Résultats annuels 2015, le 25 mars 2016, après bourse

ADLPartner en bref

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, services, e-commerce...).

ADLPartner est cotée sur NYSE-Euronext Paris – Compartiment C

Codes ISIN : FR0000062978–ALP - Bloomberg : ALP:FP – Reuters : ALDP.PA

www.adlpartner.com

CONTACTS

ADLPartner

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03

relations.investisseurs@adlpartner.fr

Calyptus

Cyril Combe

tel : +33 1 53 65 68 68

adlpartner@calyptus.net

⁽ⁱ⁾ 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.

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