

## ADLPartner RENOUE AVEC LA CROISSANCE AU 2EME TRIMESTRE 2014

Paris, le 24 juillet 2014 (17h45) – ADLPartner annonce pour le 1<sup>er</sup> semestre 2014 un Volume d'Affaires Brut<sup>i</sup> de 138,8 M€ en progression de 2,7% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2013. Le chiffre d'affaires<sup>ii</sup> s'établit à 57,5 M€, en croissance de 3,4% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2013.

### Evolution de l'activité par trimestre

	S1 2014	S1 2013	Variation
<b>Volume d'affaires brut (en M€)</b>	<b>138,8</b>	<b>135,1</b>	<b>+2,7%</b>
1 <sup>er</sup> trimestre	68,4	70,4	-2,8%
2 <sup>ème</sup> trimestre	70,5	64,7	+9,0%
<b>Chiffre d'affaires (en M€)</b>	<b>57,5</b>	<b>55,6</b>	<b>+3,4%</b>
1 <sup>er</sup> trimestre	28,3	29,2	-3,1%
2 <sup>ème</sup> trimestre	29,2	26,3	+11,0%

Le 2<sup>ème</sup> trimestre enregistre une croissance soutenue avec un Volume d'Affaires Brut en augmentation de 9,0% et un chiffre d'affaires en hausse de 11,0% par rapport à l'année précédente.

### Evolution par zones géographiques

	S1 2014	S1 2013	Variation
<b>Abonnements actifs à durée libre (unités)</b>	<b>2 992 394</b>	<b>3 077 612</b>	<b>-2,8%</b>
France	2 848 340	2 879 869	-1,1%
Espagne	144 054	197 743	-27,2%
<b>Volume d'affaires brut (en M€)</b>	<b>138,8</b>	<b>135,1</b>	<b>+2,7%</b>
France	135,0	130,8	+3,2%
Espagne	3,9	4,4	-11,4%
<b>Chiffre d'affaires (en M€)</b>	<b>57,5</b>	<b>55,6</b>	<b>+3,4%</b>
France	55,2	53,1	+4,0%
Espagne	2,3	2,4	-4,2%

### Evolution du mix-produit

	S1 2014	S1 2013	Variation
<b>Volume d'affaires brut (en M€)</b>	<b>138,8</b>	<b>135,1</b>	<b>+2,7%</b>
Abonnements à Durée Libre	104,7	99,5	+5,2%
Abonnements à Durée Déterminée	19,5	20,0	-2,5%
Livres, objets, audio, vidéo	11,9	12,8	-7,0%
Divers	2,7	2,8	-3,6%

Chiffre d'affaires (en M€)	57,5	55,6	+3,4%
Abonnements à Durée Libre	36,8	33,8	+8,9%
Abonnements à Durée Déterminée	8,5	8,6	-1,2%
Livres, objets, audio, vidéo	9,9	10,7	-7,5%
Divers	2,3	2,4	-4,2%

La croissance de l'offre ADL est portée sur le semestre par la progression des investissements commerciaux, le perfectionnement des mix-marketing et le développement de nouvelles formules promotionnelles. L'offre ADL représente 75% du Volume d'Affaires brut et 64% du chiffre d'affaires au 30 juin 2014.

Les offres ADD (Abonnements à Durée Déterminée) et LOAV (Livres, objets, audio, vidéo) sont en retrait dans un contexte de réduction programmée des volumes de clientèles prospectées sur ces lignes de produits.

Parallèlement, ADLPartner a soutenu la diversification de ses activités dans le marketing digital.

### Perspectives

La stratégie de valorisation des savoir-faire d'ADLPartner contribue à renforcer les positions de ses activités historiques et à développer de nouveaux relais de croissance.

**Prochain rendez-vous : résultats semestriels 2014 le 28 août 2014**

### 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, services, e-commerce...).

### Contacts

---

#### ADLPartner

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

#### Calyptus

Cyril Combe  
[cyril.combe@calyptus.net](mailto:cyril.combe@calyptus.net)  
tel : +33 1 53 65 68 68

**ADLPartner est cotée sur NYSE-Euronext Paris – Compartiment C**

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

[www.adlpartner.com](http://www.adlpartner.com)

---

<sup>i</sup> Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés.

<sup>ii</sup> 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.