

VIVE PROGRESSION DE LA RENTABILITE EN 2006

- **RESULTAT OPERATIONNEL : 4,9 M€ (+11,8%)**
- **RESULTAT NET PART DU GROUPE : 1,7 M€ (+126,1 %)**
- **ACTIF NET REEVALUE : 70,5 M€ (+8%)**
- **TRESORERIE NETTE : 10,3 M€ (+ 24%)**
- **PROPOSITION DE VERSEMENT D'UN PREMIER DIVIDENDE**

L'année 2006 est le premier exercice après la fusion-absorption de France Abonnements, intervenue le 21 décembre 2005.

2006 : CONSOLIDATION DE LA CROISSANCE ET FORTE AUGMENTATION DES MARGES

Conformément à ses objectifs, les premières synergies de revenus se font sentir en 2006 ; ADLPartner enregistre particulièrement une nette amélioration de sa rentabilité :

- Le Volume d'Affaires Brut (VAB¹) progresse de 6 % à 241,2 M€. Cette performance est tirée par la bonne tenue de l'activité d'Abonnement à Durée Libre (ADL) qui demeure en forte croissance avec une progression du VAB de 12,8%. Les autres activités ont fait l'objet de mesures ponctuelles d'optimisation sur les cibles de clientèle à meilleur potentiel, qui ont conduit à réduire l'intensité des opérations commerciales.
- Après déduction des quote-parts éditeurs et remises promotionnelles, le chiffre d'affaires² progresse de 2,4 % à 112,2 M€. Cette progression moins forte que celle du VAB s'explique par une évolution du mix produit en faveur de l'ADL.
- Les performances par zones géographiques sont contrastées.
En France, l'activité s'est poursuivie dans de très bonnes conditions, tant de rentabilité que de croissance, avec un résultat opérationnel de 9,3 M€ (9,9% du chiffre d'affaires), en croissance de 39%.
Les filiales internationales³ ont quant à elles représenté une perte opérationnelle de 4,5 M€ (-2,4 M€ en 2005), conséquence d'une part de la comptabilisation en normes IFRS des investissements commerciaux, mais également de situations conjoncturellement difficiles.
- Au global, la bonne maîtrise des charges d'exploitation contribue à améliorer les indicateurs opérationnels du groupe.
Le résultat opérationnel s'apprécie de 11,8% pour s'établir à 4,3% du chiffre d'affaires (contre 3,9% en 2005).

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 (Après réaffectation à l'International des coûts de la Direction de l'International supportés par la société-mère).

- Après intégration d'un résultat financier bénéficiaire de 0,2 M€, conséquence d'une trésorerie positive tout au long de l'année, et d'un impact fiscal positif lié à la liquidation de la filiale italienne, le résultat net consolidé s'inscrit en hausse de 89,7% à 1,96 M€.
Après déduction des minoritaires, le résultat net part du groupe enregistre une croissance de 126,1% à 1,75 M€ contre 0,77 M€ en 2005.
- Le résultat net social d'ADLPartner atteint, pour sa part, 2,4 M€ comparé à 2,3 M€ en 2005.

Données consolidées certifiées - en M€	2006	2005	Variation
Chiffre d'affaires	112,20	109,64	+2,4%
Résultat opérationnel	4,86	4,35	+11,8%
En % CA	4,3 %	3,9%	
Résultat net de l'ensemble consolidé	1,96	1,03	+89,7%
En % CA	1,7%	0,9%	
Résultat net part du groupe	1,75	0,77	+126,1%
En % CA	1,5%	0,7%	
Capitaux propres	12,60	10,53	+19,7%
Trésorerie	11,51	8,68	+32,5%
Dettes financières	1,23	1,59	-22,6%

UNE SITUATION FINANCIERE Saine ET TOUJOURS PLUS SOLIDE

Le groupe confirme la qualité de ses fondamentaux. En plus de l'amélioration de l'ensemble de ses soldes intermédiaires de gestion, ADLPartner affiche une structure de bilan saine et solide qui s'appuie notamment sur une position de trésorerie excédentaire.

Ainsi, au 31 décembre 2006, ADLPartner dispose d'une trésorerie nette de 10,3 M€ ; les capitaux propres s'apprécient fortement et représentent 12,6 M€.

2006 montre également :

- une capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt de 6,1 M€ à comparer à 4,7 M€ pour l'exercice 2005.
- un BFR négatif à 8,5 jours de Volume d'Affaires Brut.

ACTIF NET REEVALUE : +8%

Au 31 décembre 2006, l'actif net réévalué (pdg) ressort à 70,5 M€ contre 65,4 M€ un an plus tôt, soit une progression de 8 %. Il prend en compte la valeur audité du portefeuille d'abonnements à durée libre actifs (pdg)⁴ : 63,2 M€ en 2006 contre 60,4 M€ en 2005. Notons qu'il n'inclut pas les fichiers détenus en propre, soit près de 3 millions d'adresses. L'ANR par action s'établit donc à 15.7 € sur la base des actions en circulation.

PROPOSITION DE VERSEMENT D'UN PREMIER DIVIDENDE DE 0,20 € PAR ACTION

Le Directoire proposera à l'Assemblée Générale du 22 juin 2007 le paiement d'un premier dividende d'une valeur de 0,20 euro par action. Cette décision, qui reflète un bilan solide et des flux de trésorerie élevés, préserve l'entière capacité du Groupe à saisir toutes nouvelles opportunités de croissance stratégique.

Sur la base d'un cours à 12,01 € (au 29 décembre 2006), le rendement du titre ressort à 1,7%.

⁴ La valeur du portefeuille à un instant donné est calculée en actualisant les revenus nets futurs qu'il va générer, à un taux, fonction du coût de l'argent.

Le montant total des dividendes versés au titre de l'exercice 2006 s'élèverait ainsi à 831 K€ (compte-tenu des actions auto-détenues), soit une distribution de 35 % du résultat net social.

La société envisage de poursuivre le paiement d'un dividende sur une base annuelle à partir de 2006. Le Groupe entend ainsi se positionner aussi comme une valeur d'actif et de rendement.

2007 : DYNAMISME COMMERCIAL EN FRANCE ET SELECTIVITE A L'INTERNATIONAL

En France, le Groupe poursuit sa stratégie de croissance. D'ores et déjà, l'action commerciale entreprise en 2006 a permis de conclure de nouveaux partenariats élargissant ainsi les bases de prospection future.

Le développement des activités s'accompagne également d'un perfectionnement continu des techniques marketing, de la montée en puissance du télémarketing et de l'application du savoir-faire du groupe aux nouvelles technologies (Internet, magazine numérique...)

Concernant le développement à l'international, les performances 2006 contrastées par zones géographiques imposent au Groupe d'accroître sa vigilance sur le niveau et la qualité de ses investissements commerciaux, qu'il adaptera à l'évolution de la conjoncture particulière de chaque pays.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2007 LE 5 MAI

Information sur la société

Opérateur spécialisé du marketing relationnel, ADLPartner conçoit, commercialise et met en œuvre des services de fidélisation on-line et off-line clefs en mains pour le compte d'entreprises opérant principalement dans les secteurs de la banque, de la grande distribution et des services.

ADLPartner a développé son concept autour de ses deux expertises clés : l'expérience du monde de la presse magazines et la maîtrise des techniques de communication et de promotion. La société répond aux objectifs d'animation, de récurrence, de personnalisation et d'enrichissement de la relation clients, permettant ainsi au partenaire de mieux valoriser son " capital clients ".

A l'origine du concept novateur de l'Abonnement Presse à Durée Libre, ADLPartner s'est imposé comme le leader européen du marketing de fidélisation par abonnement presse.

ADLPartner est cotée sur Eurolist 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 37 94 / +33 1 53 65 68 64

www.adlpartner.fr