

## **FORTE HAUSSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2007**

### **(Comptes non audités)**

**Paris, le 30 août 2007** – Les résultats consolidés au 30 juin 2007 devraient traduire les effets positifs de la politique de croissance rentable et de sélectivité des investissements commerciaux à l'International.

#### **Activité favorablement orientée**

Comme annoncé le 9 août, le Volume d'Affaires Brut <sup>1</sup> (VAB) a progressé de 3,6 % pour s'établir à 121,4 M€. Après déduction des quote-parts éditeurs et remises promotionnelles, le chiffre d'affaires <sup>2</sup> ressort à 55,5 M€ en croissance de 3,0% par rapport au premier semestre 2006 pro forma.

#### **Résultat opérationnel de l'ordre de 3 M€, en forte hausse**

L'évolution du résultat opérationnel par rapport au 30 juin 2006 reflète les bonnes performances en France dans un contexte d'investissements commerciaux soutenus. Elle bénéficie également de la politique de sélectivité à l'International.

Le résultat opérationnel du 1<sup>er</sup> semestre 2007 devrait s'établir aux environs de 3 M€, soit une progression de l'ordre de 80% par rapport à la même période de 2006, qui avait enregistré un résultat opérationnel de 1,7 M€ en données pro forma (compte tenu de l'arrêt des investissements commerciaux au Royaume-Uni et en Suisse au 1<sup>er</sup> semestre 2007).

Après intégration d'un résultat financier bénéficiaire et d'un taux d'imposition plus important qu'en 2006, le résultat net consolidé au 30 juin 2007 devrait s'inscrire en forte hausse par rapport au 30 juin 2006.

#### **Perspectives**

Les orientations stratégiques prises en 2007 devraient se traduire par une amélioration de la rentabilité sur l'ensemble de l'exercice.

**Les résultats semestriels audités seront publiés le 28 septembre 2007 (avant ouverture de la Bourse).**

---

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

<sup>2</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.

**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 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](http://www.adlpartner.fr)**