

1^{er} semestre 2007

Résultat opérationnel de 3,36 M€ en hausse de 69%

Net rebond de la rentabilité nette consolidée

Paris, le 28 septembre 2007 – Les résultats audités du 1^{er} semestre 2007 témoignent des premiers effets de la stratégie de croissance rentable mise en œuvre par le Groupe : chiffre d'affaires en hausse de 3%, amélioration de la marge opérationnelle de 2,3 points de pourcentage à 6% du chiffre d'affaires et résultat net part du Groupe en forte hausse à 1,55 M€.

ACTIVITE FAVORABLEMENT ORIENTEE

ADLPartner enregistre pour le 1^{er} semestre 2007 un chiffre d'affaires¹ de 55,51 M€ contre 53,88 M€ en 2006, soit une augmentation de 3 %, alors que le Volume d'Affaires Brut (VAB²) progresse de 3,6% à 121,4 M€.

En France, ADLPartner a poursuivi le développement de ses activités avec une progression de 4,2 % de son VAB à 110,0 M€ contre 105,6 M€. Le chiffre d'affaires est en hausse de 3,2%. Cette croissance a été plus particulièrement marquée pour l'offre ADL (abonnements à durée libre).

AMELIORATION SENSIBLE DES PERFORMANCES A L'INTERNATIONAL.

Le Groupe a accentué la sélectivité de ses investissements commerciaux qui conduit à un net redressement des résultats.

L'Espagne participe à l'amélioration des performances et conforte sa stratégie d'expansion avec un volume d'affaires brut en croissance de 10,4% par rapport au premier semestre 2006 (correspondant à une croissance du chiffre d'affaires de 15%). Le développement s'appuie sur de nouveaux partenariats avec lesquels sont explorées de nouvelles approches commerciales.

Le volume d'affaires brut en Allemagne atteint un niveau proche de celui enregistré au 1^{er} semestre 2006, étant rappelé que les cessions de droits financiers d'abonnements en portefeuille interviennent, comme par le passé sur la seconde partie de l'année.

Il est rappelé qu'ADLPartner a annoncé le 6 juillet 2007 l'arrêt des investissements commerciaux au Royaume-Uni, conformément à sa volonté de consacrer ses ressources au renforcement de ses positions sur les marchés les plus porteurs.

Parallèlement, il a été décidé qu'ADLPartner cède à son associé les 50% qu'elle détenait dans la filiale suisse.

¹ 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.

² Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés.

Le Brésil finalise sa phase de tests, dont les résultats permettront de prendre une décision, quant à la poursuite de l'activité dans ce pays.

PROGRESSION DES INDICATEURS DE RENTABILITE

La croissance de l'activité en France et le recentrage des investissements commerciaux à l'international, associés à une bonne gestion des coûts, se traduisent au 1^{er} semestre 2007 par une hausse du résultat opérationnel de 69% à 3,36 M€, représentant une marge opérationnelle de 6 % contre 3,7% un an plus tôt. Cette évolution s'explique notamment par la réduction des pertes enregistrées à l'international, la France accroissant pour sa part ses investissements commerciaux avec une bonne tenue de la rentabilité opérationnelle.

La charge d'impôt s'accroît sensiblement sur la période de plus d'un million d'euros, conséquence principalement de la réduction de l'actif d'impôt différé de la filiale allemande (suite à la baisse annoncée du taux de l'impôt en Allemagne pour 2008).

Après prise en compte du résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession, dont l'impact négatif se réduit de 0,6 M€, le résultat net consolidé global s'établit à 0,72 M€ au 1^{er} semestre 2007 contre une perte de 0,55 M€ au 1^{er} semestre 2006.

Après déduction des minoritaires, le résultat net, part du groupe, s'améliore très significativement à 1,55 M€ contre 0,04 M€ au 30 juin 2006.

ELEMENTS DE RESULTATS (DONNEES AUDITEES)

Au 30 juin 2007, les résultats des filiales britannique et suisse ont été classés en activités arrêtées ou en cours de cession. Le compte de résultat consolidé du 1^{er} semestre 2007 est donc comparé à un compte de résultat retraité pour la même période de 2006

Données consolidées certifiées - en M€	S1 2006 retraité	S1 2007	Variation
Chiffre d'affaires	53,88	55,51	+3,0%
Résultat opérationnel	1,99	3,36	+69%
En % CA	3,7 %	6%	
Résultat net des activités en cours	0,67	1,30	+94%
En % CA	1,2 %	2,3%	
Résultat net de l'ensemble consolidé	-0,55	0,72	ns
En % CA	-1,0%	1,3%	
Résultat net part du groupe	0,04	1,55	ns
En % CA	0,1%	2,8%	

STRUCTURE FINANCIERE SOLIDE ET ACTIF NET REEVALUE A 16,5€ PAR ACTION

Comparé à celui du 31 décembre 2006, le bilan consolidé au 30 juin 2007 ne présente pas d'évolution significative. La trésorerie reste abondante avec une position de trésorerie nette excédentaire de 8,62 M€. Les capitaux propres (part du groupe) s'établissent au 30 juin 2007 à 8,2 M€.

Rappelons que les normes comptables IFRS ne permettent pas de prendre en compte la valeur du portefeuille des 2,7 millions d'abonnés à durée libre à l'actif du bilan. Sur la base de l'actualisation des revenus futurs, la valorisation de ce portefeuille s'élève au 30 juin 2007 à 66 M€, ce qui conduit à un actif net réévalué (pdg) de 74,2 M€, soit 16,5 € par action.

POURSUITE DE LA CROISSANCE ET AMELIORATION DE LA RENTABILITE

En France, ADLPartner poursuit sa croissance à son rythme actuel, grâce à la prospection de nouveaux partenaires, à l'enrichissement de son offre et à la diversification des canaux de distribution.

A l'international, ADLPartner maintiendra sa stratégie d'investissements sélectifs tout en adaptant son offre aux particularités de ces marchés.

L'évolution positive du 1^{er} semestre devrait se confirmer au second et conduire à une nouvelle progression de la rentabilité consolidée pour l'ensemble de l'exercice 2007.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : CHIFFRE D'AFFAIRES DU 3^{EME} TRIMESTRE 2007 LE 8 NOVEMBRE 2007

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