

UNE ACTIVITE FAVORABLEMENT ORIENTEE EN CROISSANCE DE 3,6%

Paris, le 29 avril 2008 - Le 1^{er} trimestre 2008 s'inscrit dans le prolongement de l'année 2007. Le Groupe enregistre une croissance soutenue de son Volume d'Affaires Brut ¹ de 6,8% à 73,2 M€ contre 68,6 M€ en 2007. Le chiffre d'affaires ² s'établit à 34,5 M€ en croissance de 3,6% contre 33,3 M€ au premier trimestre 2007.

Un bon niveau d'activité

La dynamique de croissance est portée par l'ensemble des offres ADLPartner. Elle s'accompagne d'une forte progression du portefeuille d'abonnements à durée libre actifs à près de 2,8 millions (+9,1%). Parallèlement, la diversification des opérations sur les nouveaux canaux de distribution, notamment sur les Nouvelles Technologies, participe à l'accroissement de l'activité.

Il est rappelé que le groupe a procédé sur la période au rachat des actifs de l'OFUP. La première consolidation suite à cette opération a un impact marginal sur les ventes de la période (inférieur à 100K€). Du fait de la saisonnalité traditionnelle de l'activité avec des ventes concentrées sur la rentrée universitaire (septembre - octobre), l'OFUP se fera réellement sentir dans l'activité consolidée au cours des 3^{ème} et 4^{ème} trimestres 2008.

Données consolidées

Au 31 mars	2008	2007 retraité ³	Variation
Abonnements actifs (unités)	2 781 612	2 549 439	9,1%
France	2 407 041	2 135 998	12,7%
International	374 571	413 441	-9,4%
Volume d'affaires brut (en M€)	73,2	68,6	6,8%
France	68,6	63,1	8,7%
International	4,6	5,5	-15,8%
Chiffre d'affaires (en M€)	34,5	33,3	3,6%
France	32,3	30,7	5,3%
International	2,3	2,7	-15,4%

Evolution par zones géographiques

En France, l'activité est en croissance de 8,7% sur la période. Elle est marquée par la bonne tenue des offres d'abonnement à durée libre, qui enregistrent une hausse du VAB de 13,3% au premier trimestre.

A l'international, les performances restent contrastées. L'Espagne enregistre une hausse de 11,8% de son chiffre d'affaires. Elle continue d'être portée par l'intensification des opérations de marketing solutions. L'activité en Allemagne est en recul sur la période, les opérations commerciales étant plus fortement concentrées sur le deuxième trimestre. Le groupe

maintient ses efforts sur le développement du cross-selling et sur les opérations sur le canal de la télécarte. Au Brésil, le Groupe finalise ses programmes de tests.

Evolution du mix-produit

L'offre ADL (Abonnement à Durée Libre) enregistre une croissance du VAB de 9,4% et de 3,3% du chiffre d'affaires. Cette évolution du mix produit en faveur de l'ADL s'explique par le renforcement des partenariats et par une optimisation des techniques marketing sur les différents canaux de distribution.

Au 31 mars	2008	2007 retraité ³	Variation
------------	------	-------------------------------	-----------

Volume d'affaires brut (en M€)	73,2	68,6	+6,8%
Abonnement à Durée Libre	40,8	37,3	+9,4%
Abonnement à Durée Déterminée	22,1	21,4	+2,9%
Livres, audio, vidéo	9,0	8,8	+1,8%
Divers	1,3	1,0	+33,3%

Chiffre d'affaires (en M€)	34,5	33,3	+3,6%
Abonnement à Durée Libre	13,0	12,6	+3,3%
Abonnement à Durée Déterminée	12,6	12,2	+2,9%
Livres, audio, vidéo	7,8	7,7	+2,0%
Divers	1,1	0,8	+33,6%

Perspectives

En 2008, ADLPartner poursuit le développement de son core business avec une forte intensification des investissements commerciaux, qui, conjugués à l'intégration de l'OFUP, pèseront sensiblement sur la rentabilité dès le 1^{er} semestre 2008.

Ces évolutions stratégiques contribueront néanmoins à l'accélération de la croissance du VAB et du chiffre d'affaires sur l'exercice avec pour conséquence une nouvelle amélioration de l'Actif Net Réévalué ⁴.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : ASSEMBLEE GENERALE LE 13 JUIN

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 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.com

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 Comme annoncé antérieurement, les filiales britannique et suisse ont été classées en 2007 en activités arrêtées ou en cours de cession. Les données chiffrées au 31 mars 2008 sont donc comparées à des données chiffrées retraitées pour la même période de 2007.

⁴ L'Actif Net Réévalué représente la somme des fonds propres et de la valeur du portefeuille d'Abonnements à Durée Libre actifs