



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

# Assemblée Générale du 15 juin 2012



- **Constitution du bureau  
Désignation des scrutateurs**
- **Désignation du secrétaire de séance**
- **Feuille de présence : point sur les voix présentes ou représentées**

# Résolutions de l'Assemblée Générale Ordinaire

1. Approbation des comptes sociaux annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2011
2. Affectation du résultat social
3. Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2011
4. Approbation des conventions réglementées
5. Approbation des conventions réglementées
6. Approbation des conventions réglementées
7. Fixation du montant annuel des jetons de présence
8. Renouvellement d'un mandat de commissaire aux comptes titulaire
9. Nomination d'un commissaire aux comptes suppléant
10. Autorisation d'un programme de rachat d'actions

# Résolutions de l'Assemblée Générale Extraordinaire

11. Autorisation donnée au directoire d'annuler les actions acquises dans le cadre d'un programme de rachat d'actions
12. Autorisation à conférer au directoire à l'effet de procéder à des augmentations de capital réservées aux salariés adhérant à un plan d'épargne d'entreprise
13. Pouvoirs pour formalités



**ADLPartner**  
Marketing de fidélisation

# Rapport de gestion du Directoire



- I. ADLPartner, spécialiste du marketing relationnel**
- II. L'activité en 2011**
- III. Les résultats 2011**
- IV. La stratégie et les perspectives**
- V. La bourse**



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

**Spécialiste  
du marketing  
relationnel**



- **Une expertise distinctive en marketing fondée sur l'abonnement presse et élargie à d'autres produits et services**
- **Des services à haute valeur ajoutée de recrutement, d'animation et de fidélisation de clientèles**
- **Des savoir-faire développés et constamment perfectionnés depuis 40 ans.**
- **Une déclinaison multi-canal de nos technologies.**
  - Courriers, encarts, vente directe, télémarketing, Internet etc.
- **Un modèle économique déployé à large échelle et basé sur la croissance et la récurrence d'un portefeuille d'actifs**
  - Plus de 130 millions de contacts initiés chaque année
  - ~ 2,9 millions de commandes par an
  - ~ 3,3 millions d'abonnements à durée libre actifs au 31 décembre 2011
  - La constitution et le développement de bases de contacts off et on line



# Des savoir-faire multivalorisés

**Des savoir-faire marketing distinctifs  
déclinés en compte propre et en partenariat**

**Vente à  
distance**

**Partenaires  
grands comptes**

**Recrutement en propre  
d'abonnements presse  
et vente de produits culturels**

**Services de prospection,  
animation et fidélisation de  
clients particuliers**

**Des compétences pointues sur la chaîne de valeur marketing  
Des opportunités importantes de valorisation sur l'ensemble des  
canaux de distribution**

# La puissance des marques partenaires

## La confiance renouvelée des partenaires

### Banques



### Distribution



### Services



### Vente à distance / e-commerce



# La force des marques en propre



- Une offre marketing push off et on-line reposant sur l'expérience en animation gaming
- La vente d'abonnements magazines et de produits culturels



- Un savoir-faire solide dans le développement de marketing mix d'offres hard discount



- Un kiosque à domicile on line qui propose un large choix parmi plus de 300 titres à des conditions privilégiées



- Une vocation résolument tournée vers les Etudiants
- Une dimension éthique importante : faciliter l'accès à l'ensemble de la presse aux meilleures conditions



- Le magazine en ligne de référence de l'éco-consommation qui apporte un regard neuf sur la consommation durable et propose un concept-store entièrement dédié à l'éco-consommation.



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

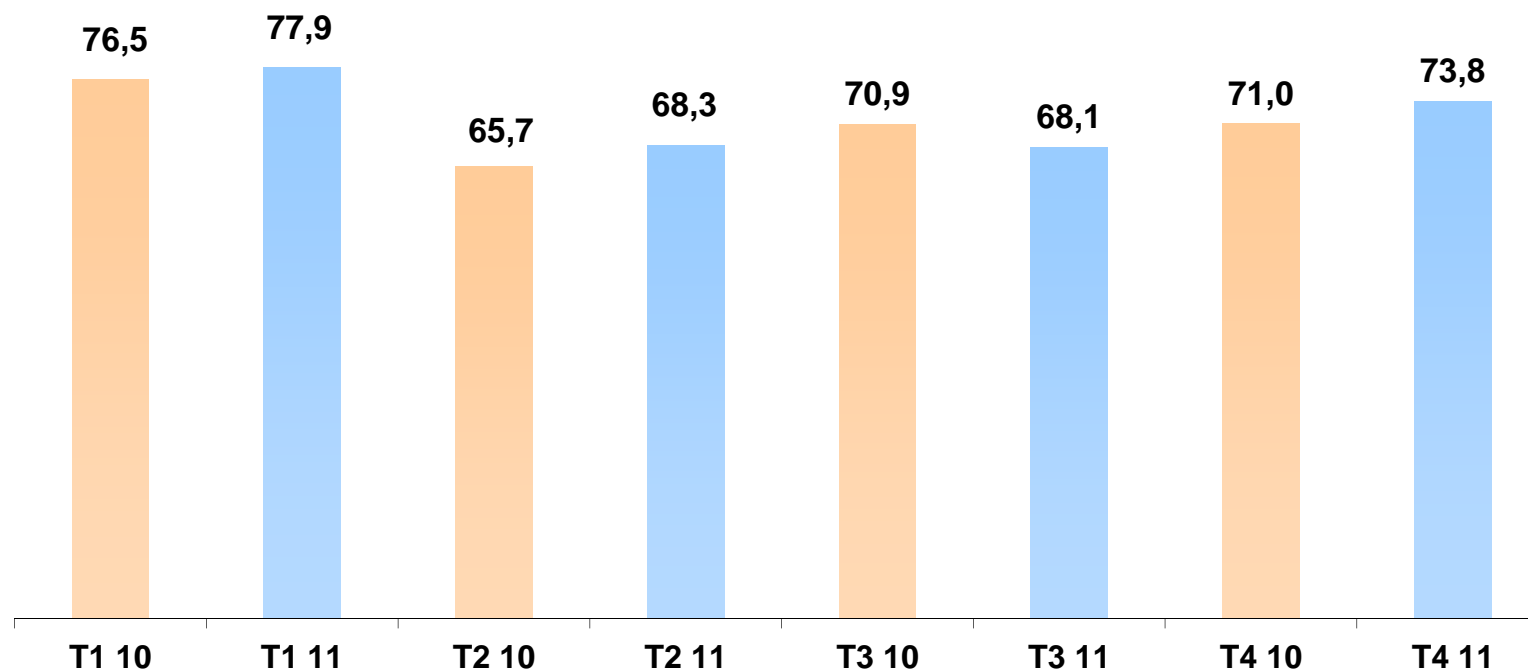
# L'activité en 2011



- **Une conjoncture difficile pour les marchés de la presse magazine et de la vente à distance**
- **Le développement de l'offre ADL**
  - Augmentation des investissements en faveur de l'offre ADL en partenariats en France
  - Progression du portefeuille d'abonnements actifs de 2,5 % à 3,28 millions d'unités
  - Diversification des prestations et développement de nouveaux services pour le compte des partenaires
- **La valorisation des savoir-faire marketing avec une croissance importante des opérations sur Internet**
  - Développement soutenu des ventes e-commerce et e-data
  - Accroissement et approfondissement des bases de données détenues en propre
  - Diversification des services : qualification et commercialisation d'adresses opt-in, animation de segments ciblés de clientèle, recrutement de clients et prospects
- **L'enrichissement des expertises en marketing digital**
  - Réalisation des rapprochements en janvier 2012 avec Splurgy et marcelgreen.com sur des segments en croissance.
  - Acquisition de savoir-faire nouveaux dans les domaines de la création de contenu éditorial sur le développement durable et la gestion de communautés en ligne sur les réseaux sociaux
- **La croissance de l'activité en Espagne**
  - Développements commerciaux et diversification des services offerts
  - Augmentation du VAB de 9,8%

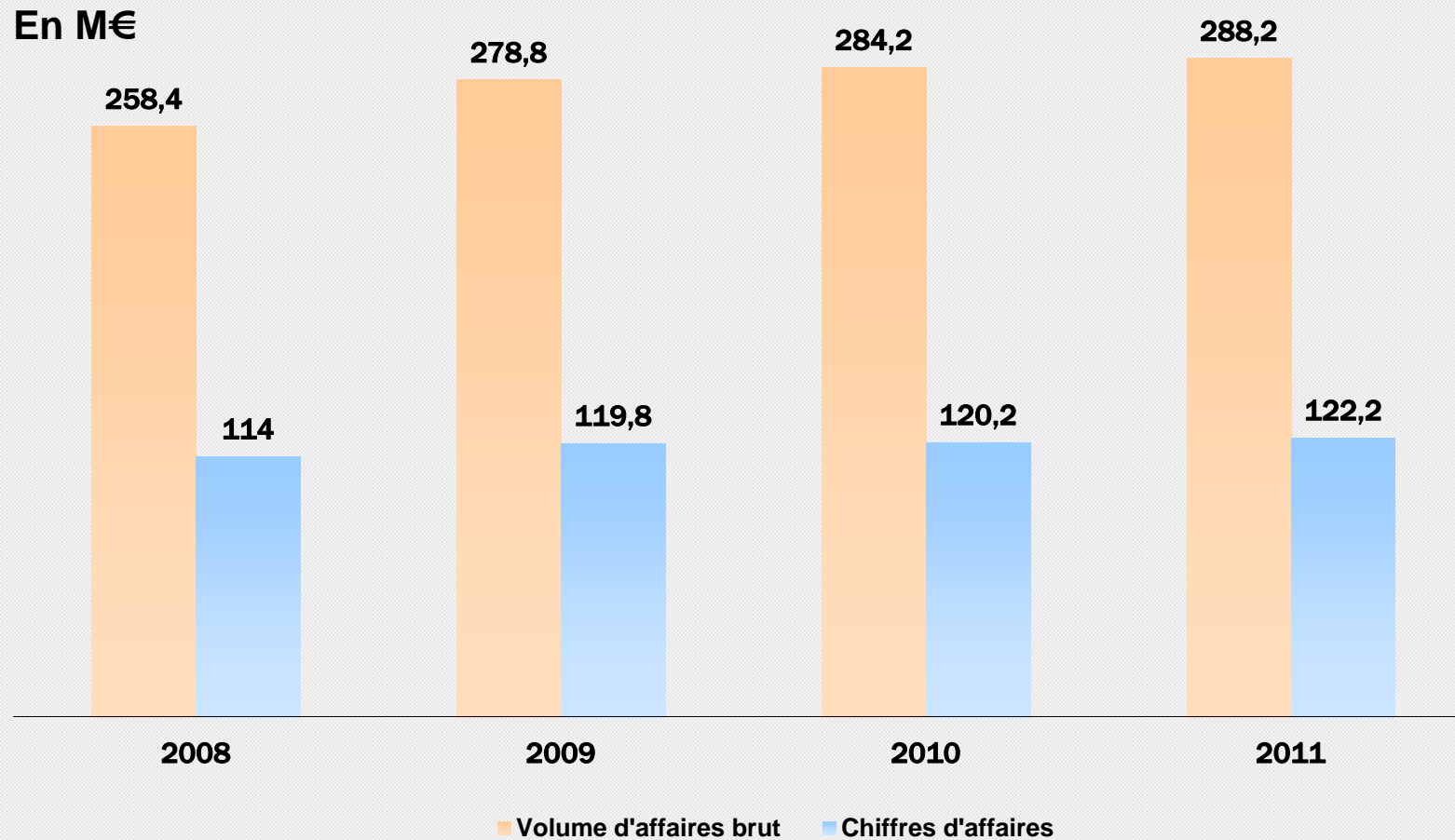
# Une activité solide tout au long de l'année

Evolution du VAB par trimestre (en M€)



**Un développement sécurisé par la récurrence du portefeuille  
de souscriptions à durée libre**

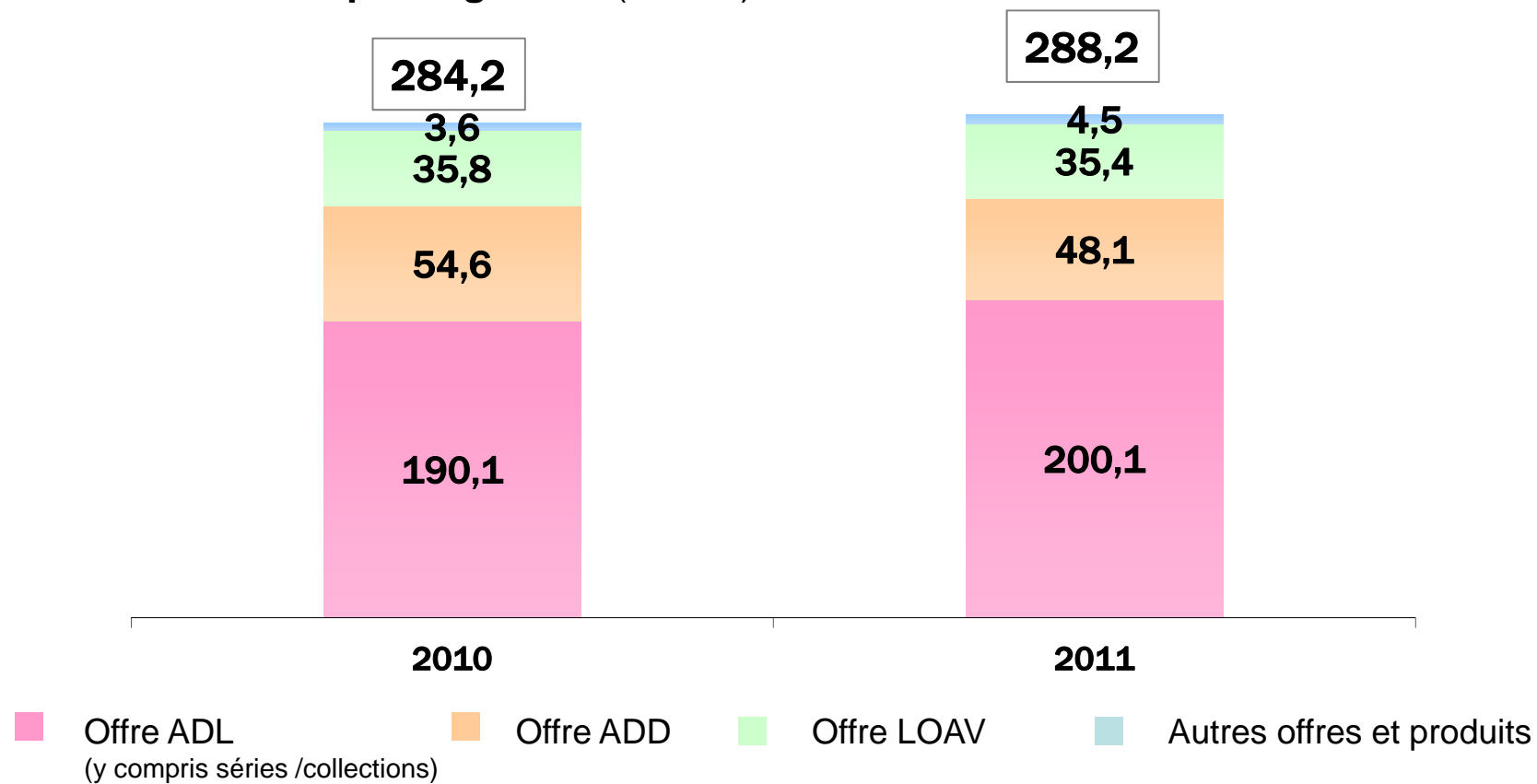
# Le maintien d'un haut niveau d'activité



Le chiffres d'affaires s'obtient par la différence entre le VAB et les quotes parts éditeurs et remises promotionnelles

# L'évolution du mix-produit

Évolution du VAB par segments (En M€)







**ADLPartner**  
Marketing de fidélisation

# Les résultats 2011



# La progression de la marge opérationnelle

## Compte de résultats simplifié

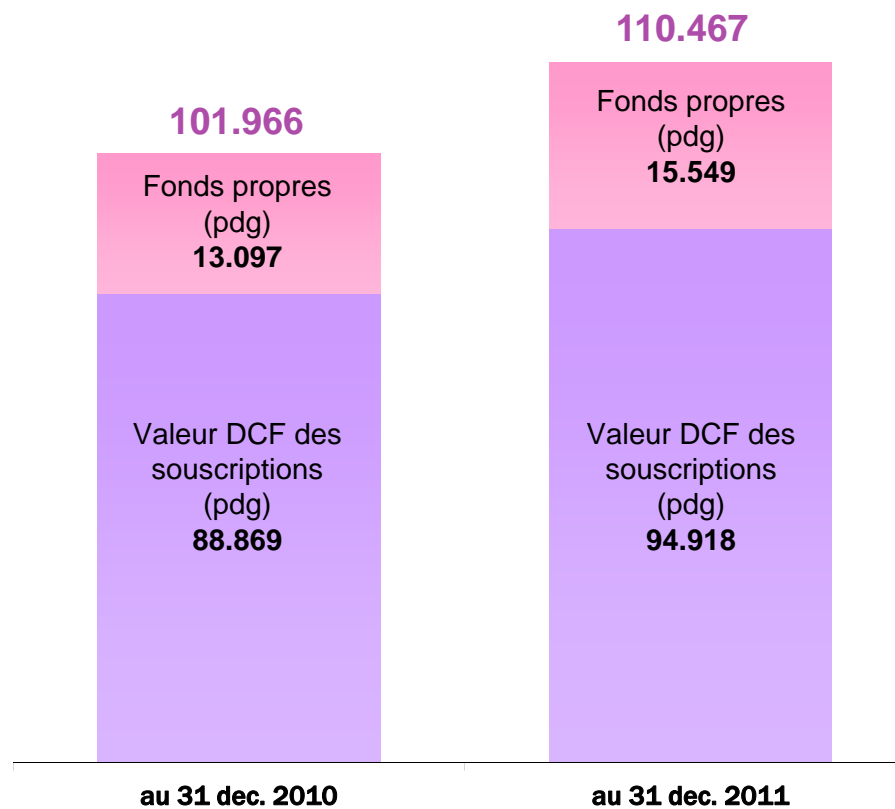
(en M€)	2011	2010
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>122,24</b>	<b>120,17</b>
<b>Résultat opérationnel</b> En % CA	<b>12,46</b> 10.2%	<b>10,79</b> 9,0%
Produit financier net	0,39	0,03
Charge d'impôt	(4,56)	(1,40)
<b>Résultat net des activités en cours</b>	<b>8,29</b>	<b>9,46</b>
<b>Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cessions</b>	<b>(0,56)</b>	<b>0,09</b>
Résultat net de l'ensemble consolidé En % CA	7,73 6,3%	9,55 8,0%
<b>Résultat net part du Groupe</b> En % CA	<b>7,99</b> 6,5%	<b>9,38</b> 7,8%
<b>Résultat net part du Groupe par action (en €)</b>	<b>1,95</b>	<b>2,22</b>

# Evolution du résultat net (pdg) et du portefeuille par zone géographique

(en K€)	Résultat net (pdg) au 31/12/2010	Résultat net (pdg) au 31/12/2011	Valeur du portefeuille ADL (nette d'impôts) (pdg) au 31/12/2010	Valeur du portefeuille ADL (nette d'impôts) (pdg) au 31/12/2011
<b>Total</b>	<b>9 378</b>	<b>7 992</b>	<b>88 869</b>	<b>94 918</b>
<b>dont activités en cours</b>				
<b>France</b> (y compris division Internationale)	9 960	8 639	85 200	91 239
<b>Espagne</b>	- 537	-351	3 669	3 679
<b>dont activités arrêtées</b>				
<b>Activités arrêtées</b>	- 83	-296	0	0

# Actif net réévalué en hausse de 8,3%

En K€





# Variation de la trésorerie

(en K€)	2011	2010
<b>CAF</b> avant coût de l'endettement financier et impôt	<b>13.442</b>	<b>11.930</b>
<b>Impôt versé</b>	<b>-1.984</b>	<b>1.578</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>-91</b>	<b>2.102</b>
Flux d'exploitation	11.367	15.610
<b>Investissements nets</b>	<b>-567</b>	<b>- 893</b>
<b>Opérations de financement</b> (y compris variations des cours des devises)	<b>-5.636</b>	<b>-16.653</b>
Flux financiers	- 6.203	- 17.546
Variation de trésorerie	5.164	- 1.936



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

## Stratégie et perspectives



- **Le développement de nouveaux partenaires**
- **Le perfectionnement de l'attractivité des offres**
  - Le développement de nouvelles solutions pour soutenir la diffusion des éditeurs de presse magazine
  - L'élargissement des offres aux nouveaux media électroniques
  - La complémentarité des canaux de distribution
- **L'enrichissement de la gamme de services pour les partenaires historiques**



**IMMOBILIER**  
Le juste prix, la clé d'une vente réussie P. 30

**PLACEMENTS**  
Le nouveau régime Scellier P. 64

**VIE PRATIQUE**  
Radars automatiques : comment contester ? P. 10

**Un patrimoine ça se cultive**

# vif

## ARGENT

Trimestriel / Mars 2011 / Numéro 2

**Placements**

### LES MEILLEURS PLACEMENTS DE 7 À 77 ANS

P.70

**Immobilier**  
LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE À VOTRE SERVICE P. 34

**Impôts**  
Ne payez pas un euro de trop ! P. 92

**Vie pratique**  
Bien choisir son contrat P. 14

## VIF ARGENT

### 3 MÉDIAS EN 1

#### 3 FOIS PLUS D'IDÉES POUR FAIRE POUSSER VOTRE PATRIMOINE

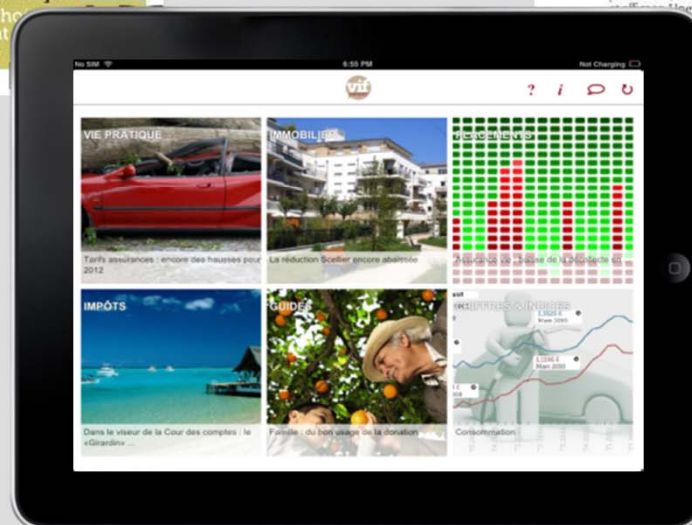


**LE MAGAZINE**  
L'essentiel chaque trimestre  
Découvrez tous les sujets indispensables et les conseils d'experts pour optimiser votre argent et votre patrimoine, dans un magazine clair et agréable à lire. Une mine d'or!

**LE SITE INTERNET**  
Votre partenaire au quotidien  
Accédez en privilègé à une foule d'outils et d'infos utiles: fiches et guides pratiques, compilations d'articles, recherche thématique. Restez connecté!  
[www.vifargent.fr](http://www.vifargent.fr)

**LA NEWSLETTER**  
Toute l'actualité du mois  
Soyez le premier avisé sur les faits essentiels et les grandes tendances financières du moment, en bénéficiant de l'éclairage des experts. Priorité à l'actu!

**vif ARGENT** *Un patrimoine ça se cultive*



# Le développement des activités sur les nouveaux media

- **La croissance rapide des services e-data**
  - Enrichir et valoriser les bases de profils propriétaires
  - Des premières références encourageantes en matière de génération de prospects (leads) sur des produits automobile, assurances ou voyages
  - Compléter l'offre e-data avec une extension aux profils sur terminaux mobiles

## Exemple www.fa-auto.com

**FA Auto**

Essayez près de chez vous le modèle de votre choix

**1** Quel modèle souhaitez-vous essayer ?  
RENAULT LAGUNA **gratuit sans obligation 30''**

**2** Où voulez-vous l'essayer ?  
Quel est votre code postal ? 75008 Paris 8  
Voici les lieux d'essai les plus proches de chez vous  
75016 PARIS : RENAULT RETAIL GROUP 51 Avenue de La Grandi

**3** Qui est le bénéficiaire de l'essai ?  
 Monsieur  Madame  Mademoiselle  
Prénom Nom  
Votre adresse e-mail Votre adresse e-mail  
Votre téléphone Votre téléphone  
Quel est votre âge ? votre âge  
 J'autorise les constructeurs à utiliser mon email pour m'envoyer des informations commerciales

**VALIDER**

**RENAULT LAGUNA**  
BERLINE  
biocarburant, diesel  
5 portes  
Disponible en 14 versions  
de 4.2 à 10.7 L  
de 110 à 180 CH  
5 places

# Le développement des activités sur les nouveaux media

- **Le développement du e-commerce**
  - Renforcer les savoir-faire marketing push on-line notamment, en acquérant des technologies du type Splurgy
  - Développer l'activité d'e-tailing au travers de nouvelles plateformes, par exemple MarcelGreen.com
  - Lancements de nouvelles initiatives à court terme



Splurgy is a universal promotions platform that allows brands to drive deal campaigns across relevant publishers.

You might have come across some of these deals on certain websites. That's because we are currently in private beta with a select number of advertisers and publishers.

We do have a very limited number of invites left, so if you are interested in joining us, please sign up below.

Sign Up

Advertisers

Publishers

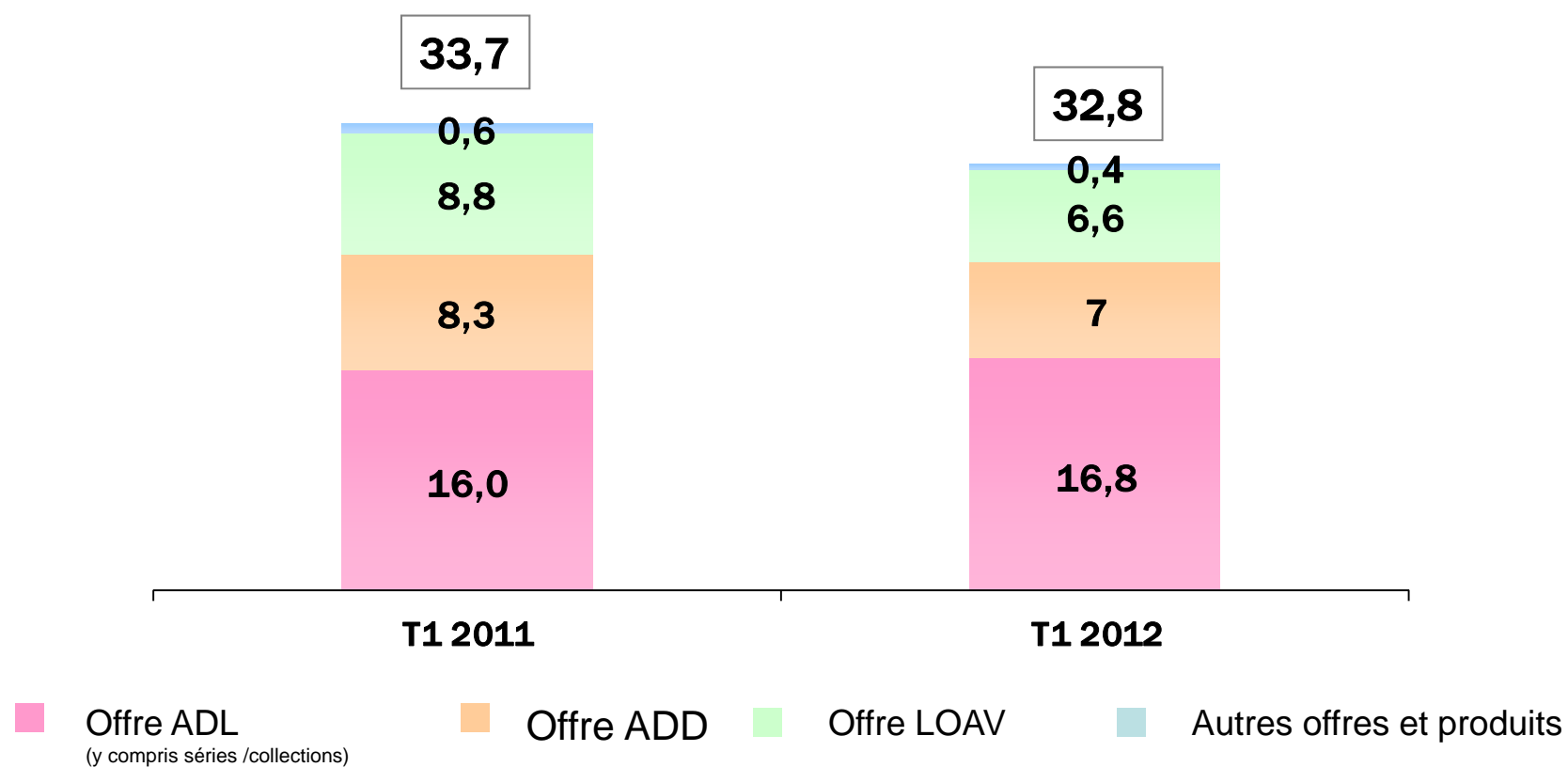


Splurgy Inc  
660 4th Street, #161  
San Francisco, CA 94107



# Activité du 1<sup>er</sup> trimestre 2012

Évolution du chiffre d'affaires par segments (En M€)



- **La continuité stratégique dans le déploiement et la valorisation des savoir-faire sur les nouveaux media**
- **Une augmentation des investissements en 2012**
- **La poursuite d'un développement profitable à moyen et long terme**
- **La veille sur les opportunités de croissance externe**



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

# La Bourse



# Le cours de bourse



## Dividende proposé

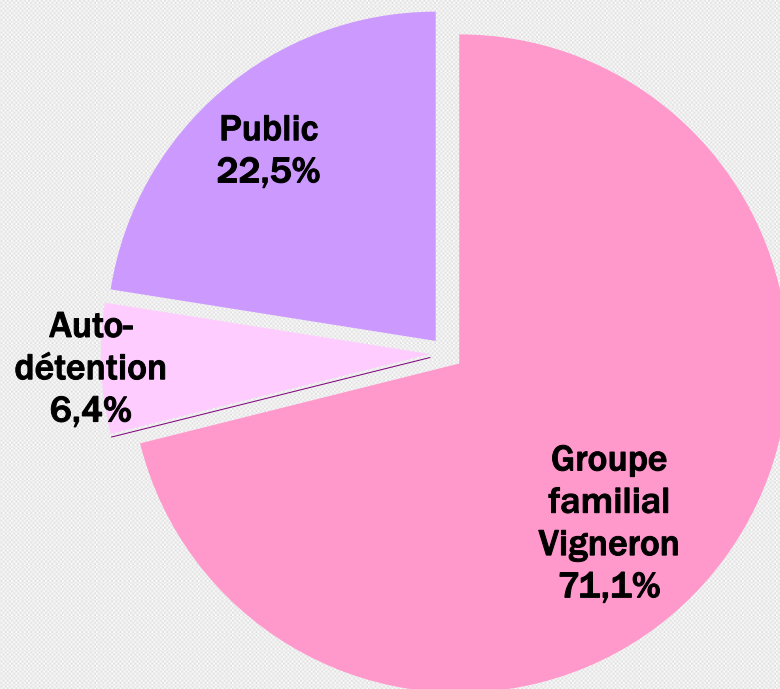
	2011	2010
Résultat net social	8.245 K€	9.117 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	4.494 K€	4.963 k€
Taux de distribution	54,5 %	54,4 %

Dividende ordinaire par action	1,10 €	1,20 €
Cours moyen	12,62 €	10,59 €
Rendement	8,7 %	11,3 %

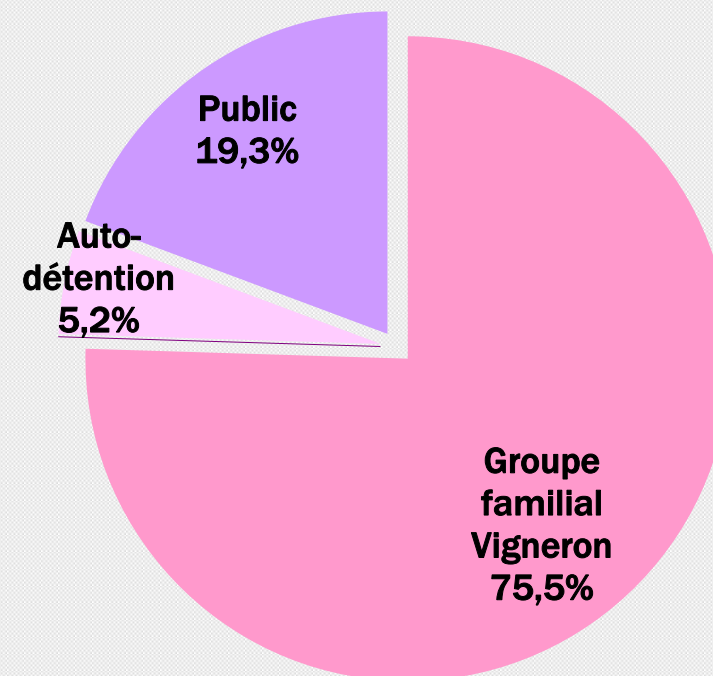


# Actionnariat au 31 décembre 2011

## Répartition de l'actionnariat



## Répartition théorique des droits de vote





**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

**Autres rapports**



- **Aucune observation relative aux comptes**
- **Recommandations de l'adoption des projets de résolutions relatives aux comptes en question qui vous sont proposées.**
- **Aucune observation relative à la gestion du Groupe évoquée dans le rapport du Directoire et aux comptes consolidés du Groupe.**
- **Approbation des résolutions portées à l'ordre du jour**

# Rapport du Président du Conseil de Surveillance

- **Composition, conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil**
- **Principes de gouvernance**
- **Procédures de contrôle interne et de gestion des risques**
- **Participation des actionnaires à l'Assemblée Générale**
- **Éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique**

# Rapports des Commissaires aux Comptes

- **Rapport sur les comptes sociaux**
- **Rapport sur les comptes consolidés**
- **Rapports spéciaux**



**ADLPartner**  
Marketing de fidélisation

## Questions Réponses





**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

## Vote des résolutions Partie ordinaire



- **Approbation des comptes sociaux**
  - Bénéfice net comptable de 8.245.279,28 €



## Deuxième résolution

- **Affectation du résultat social**

Bénéfice de l'exercice	8.245.279,28 €
Auquel s'ajoute le report à nouveau	5.304.054,42 €
Formant un bénéfice distribuable	13.549.333,70 €
Dividende de 1,10 € à 4.085.831 actions	4.494.414,10 €
Affectation aux autres réserves	2.500.000,00 €
Affectation au report à nouveau	6.554.919,60 €
<b>Total affecté</b>	<b>13.549.333,70 €</b>

# Troisième résolution

- **Approbation des comptes consolidés**
  - Bénéfice net de 7.727.373 €
  - Bénéfice net part du groupe de 7.992.160 €

- **Approbation des conventions réglementées**
  - Rapport spécial des commissaires aux comptes et conventions qui y sont relatées

- **Approbation des conventions réglementées**
  - Annexe II du Rapport du Directoire et le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les rémunérations, indemnités et avantages de M. Jean-Marie Vigneron

- **Approbation des conventions réglementées**
  - Annexe II du Rapport du Directoire et le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les rémunérations, indemnités et avantages de M. Olivier Riès

- **Fixation du montant annuel des jetons de présence**
  - 125 000 € au titre de l'exercice 2012

- **Renouvellement d'un mandat de commissariat aux comptes titulaire**
  - Boissière Expertise Audit

- **Nomination d'un commissaire aux comptes suppléant**
  - PSK Audit



- **Autorisation d'un programme de rachat d'actions**
  - Nombre maximum d'actions pouvant être acquises : 130 840 sous réserve que la société ne détienne pas plus de 3,0% de son capital
  - Montant maximum de ces acquisitions 2.093.440 €
  - Prix maximum d'achat 16 €/action
  - Autorisation valable jusqu'au 14 décembre 2013



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

## Vote des résolutions Partie extraordinaire



- **Autorisation donnée au directoire d'annuler les actions acquises dans le cadre d'un programme de rachat d'actions**

# Douzième résolution

- **Autorisation à conférer au directoire à l'effet de procéder à des augmentations de capital réservées aux salariés adhérant à un plan d'épargne d'entreprise**

# Treizième résolution

- **Pouvoirs pour formalités**



**ADLP**artner  
Marketing de fidélisation

## Clôture de l'Assemblée

