

Data Marketing & Communication en France et en Europe

Avril 2025

We create bold impact

Dékuple, expert européen en communication et data marketing, accompagne les marques dans la transformation de leur marketing pour maximiser leur performance business.

Technologies Avancées et IA Générative

En combinant conseil, créativité, data et technologie, nous offrons un accompagnement 360°, intégrant les dernières avancées en Intelligence Artificielle Générative. Nos expertises nous permettent de bâtir des stratégies sur-mesure et innovantes qui boostent l'engagement client et la fidélisation, au service d'une croissance durable et d'un impact mesurable.

+ de 500 marques accompagnées
+ de 50 ans d'expérience
+ 1000 Collaborateurs
218 M€ de CA en 2024



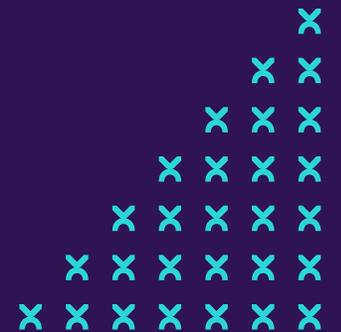
Notre ADN

ENTREPRISE FAMILIALE

À L'ACTIONNARIAT STABLE,
NOUS VISIONS LE LONG TERME,
LA CROISSANCE RENTABLE ET
LA DIVERSIFICATION AFIN DE
GARANTIR NOTRE PÉRENNITÉ.



ACTEUR INDÉPENDANT, L'EFFICACITÉ AU
SERVICE DE NOS CLIENTS EST NOTRE SEUL
OBJECTIF, NOUS SAVONS FAIRE DES CHOIX
ORIGINAUX ET EFFICACES QUELS QUE
SOIENT LES MODES ; **AGILES**, NOUS
SAVONS ACQUÉRIR RAPIDEMENT DE
NOUVELLES COMPÉTENCES, VALIDER LEUR
INTÉRÊT ET LES INTÉGRER EFFICACEMENT.



Groupe Européen ouvert sur le monde, nous accompagnons les marques dans leurs stratégies internationales



Nos trois piliers stratégiques

Grâce à une approche collaborative et des expertises complémentaires, le Groupe accompagne les marques de la stratégie à l'exécution.

Conseil stratégique, créativité impactante et exploitation avancée des données : nos solutions s'adaptent aux enjeux pour les transformer en résultats concrets.

CRÉATIVITÉ

DATA

TECHNOLOGIE

Notre modèle d'entreprise diversifié repose sur un fil conducteur : le data marketing et la communication

Notre pôle Conseil

 CONVERTEO

Nos agences

 **brainsonic**
THE ENGAGEMENT AGENCY

 **DÉKUPLE**
L'AGENCE

 **le nouveau bélier**
AGENCE CONSEIL EN COMMUNICATION

 **DÉKUPLE**
Ingénierie marketing B2B

 **REECH**

 **COUPDEPOING**
Fidélisation et animation de réseaux

International

 **DÉKUPLE**
PROMOCIÓN Y FIDELIZACIÓN

 **DÉKUPLE**
CHINA

 **GUD** - BERLIN

Dékuple Netherlands

 **DOT CONTROL**

 **SELMORE**

Nos solutions

 **REECH INFLUENCE CLOUD™**

 **IVIDENCE**

 **RocketLinks**

 **KUBE**

Activités marketing à portefeuille BtoC

 **DÉKUPLE**
SOLUTIONS ABONNEMENTS

 **DÉKUPLE**
ASSURANCE

Plus de 500 marques nous font confiance !

Retail



Télécom énergie



FMCG



Automobile



Hôtellerie loisirs



Banque assurance



Luxe



Foncière immobilier





Notre expertise

Accompagner les marques sur leurs problématiques, sur l'ensemble du funnel marketing avec un fil conducteur, le data marketing et la communication

Nos expertises

La data, la communication et l'intelligence marketing sont au cœur de notre activité, avec des services adaptés pour chaque étape du parcours client.

» 01

CONSEILLER

- Stratégie Digitale / Omnicanale,
- E-Commerce, Marketplace, Stratégie Data, Stratégie de marque, Stratégie éditoriale, Stratégies d'investissement marketing
- ...

» 02

ACQUÉRIR & ACTIVER

- Brand marketing
- Campagnes publicitaires d'acquisition
- Content Marketing
- Lead Generation
- Drive-to-store
- Campagnes d'Activation
- Trade marketing
- PRM
- Event

» 03

ENGAGER & INFLUENCER

- Publicité ultra créative
- Plateforme éditoriale & Brand content
- Social media
- Influence
- Event

» 04

FIDÉLISER

- Programmes de fidélisation
- Programmes d'avantages
- Programmes de parrainage
- CRM

» 05

VALORISER ET MONÉTISER SON CAPITAL CLIENT

- Monétisation Base de données
- Monétisation Newsletter
- Retail media
- CRM

» DATA & TECHNOLOGIE

- Schéma directeurs cloud data stacks
- Base de données clients / Cdp / RCU / ...
- Outils d'aide à la décision
- Cas d'usage IA
- Product Management
- Mesure de la performance (Data Analytics, drive-to-store, ...)
- Optimisation UX / CRO

Le Groupe accélère dans l'Intelligence Artificielle

Le **Groupe DÉKUPLE** dont la diversité des compétences s'appuient sur la créativité, la data et la technologie, est au coeur des applications de l'IAG.

Nous avons **créé des formations spécialisées** visant à sensibiliser et former les comités de direction, exécutifs et leurs dirigeants, aux enjeux cruciaux de l'Intelligence Artificielle Générative.

Nous accompagnons les marques dans l'acculturation, la stratégie, la création et la productivité augmentées par l'IA jusqu'à l'implémentation de projets au coeur des organisations.

1 ACCULTURATION

2 STRATÉGIE

3 CRÉATION

4 PRODUCTIVITÉ

4 IMPLEMENTATION

+130
entreprises
formées

+10 000
personnes
formées





**Nos dernières
acquisitions**

Déjà présent dans le secteur de la fidélisation avec Leoo, le Groupe intègre en 2024 Coup de Poing, une agence reconnue pour ses solutions BtoB dans la fidélisation client, la motivation des salariés et le développement commercial. Regroupée avec Leoo, la nouvelle entité Coup de Poing offre une gamme de prestations complète et couvre les domaines de la fidélisation BtoB et BtoC, du parrainage, de l'incentive commercial et de l'innovation collaborative. Son offre se distingue également par un large choix de récompenses, incluant des cadeaux physiques, des voyages, des services professionnels et des cartes cadeaux, ainsi qu'une logistique maîtrisée de bout en bout.

»» UNE GAMME DE PRESTATIONS COMPLÈTE AUTOUR DE LA FIDÉLISATION

Plus de **25**
collaborateurs

Plus de
11 M€ de CA
(Coup de Poing
et Leoo réunies)

Roland Deponge
PDG
Coup de Poing



Classée 22^{ème} au palmarès des agences créatives en Allemagne en 2024, l'agence GUD.berlin, l'agence et ses collaborateurs ont pour objectif de "changer les mondes avec la communication".

GUD.berlin se distingue par son conseil stratégique et la qualité de ses créations publicitaires.

L'agence a non seulement conquis de nombreux clients avec ses campagnes à 360°, mais elle a également remporté des distinctions prestigieuses telles que l'ADC et l'Effie.

Son acquisition vise à soutenir le déploiement du Groupe Dékuple à l'international et à élargir son portefeuille de compétences dans le marketing d'engagement, afin de mieux servir ses clients grands comptes et ETI.

» ACTEUR MAJEUR ALLEMAND DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES

**Annelie Deutscher,
Christian Artopé et
Jens Grüner**
Co-fondateurs de
GUD.Berlin

Plus de **65**
Experts créatifs

Plus de
10 M€ de CA



SELMORE

Selmore est une agence de création fondée en 2005, composée de penseurs et d'acteurs. Nous aidons les marques à se développer grâce à la créativité, en élaborant des idées directrices uniques pour chaque marque, grâce à une équipe de stratèges, de créatifs, de designers, de producteurs, de chefs d'entreprise, et beaucoup de plaisir.

Notre production est extrêmement diversifiée, car chaque idée directrice est unique à la marque. Bien que nous ne soyons pas spécialisés dans un seul domaine, notre dénominateur commun est notre haut niveau d'exigence en matière d'exécution. Nous croyons qu'une bonne idée n'est valable que si elle est bien exécutée.

L'un de nos partenaires est DotControl, une agence digitale axée sur les données. Ils développent et mettent en œuvre des stratégies de croissance numérique, ce qui nous permet de suivre, mesurer et optimiser les idées directrices sur le long terme.



Anja Froeling
Managing Partner
Selmore

**» AGENCE CRÉATIVE
BASÉE À AMSTERDAM**

Agence digitale à service complet, située à Rotterdam, DotControl comprend l'importance des solutions de marketing, de contenu et de plateforme de marque pour la croissance de nos clients. Nous aidons les marques à se démarquer et à se connecter avec leur public. Notre mission quotidienne est de définir des stratégies, de concevoir et de créer des solutions basées sur les données pour atteindre le public cible.

Nous répondons à tous vos besoins digitaux. Nos services incluent la stratégie digitale, la création de sites web, le marketing à la performance, la photographie et la vidéographie, les solutions d'IA, les plateformes de e-commerce, et bien plus encore. Grâce à une approche globale, nous veillons à ce que tous les aspects de votre présence numérique fonctionnent ensemble de manière transparente pour un impact maximal.

»» DES SOLUTIONS BASÉES SUR LES DONNÉES POUR CONNECTER LES MARQUES À LEUR PUBLIC IDÉAL



Mark Landman
Founder & Managing Partner
DotControl

Plus de **50**
Experts créatifs
et data

Environ
7 M€ de CA
(Selmore et
DotControl réunies)



Le Groupe

Nos valeurs

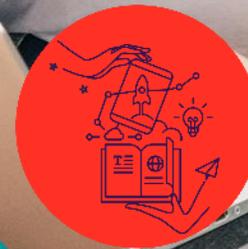
ESPRIT DE CONQUÊTE

RESPECT

ENTRAIDE

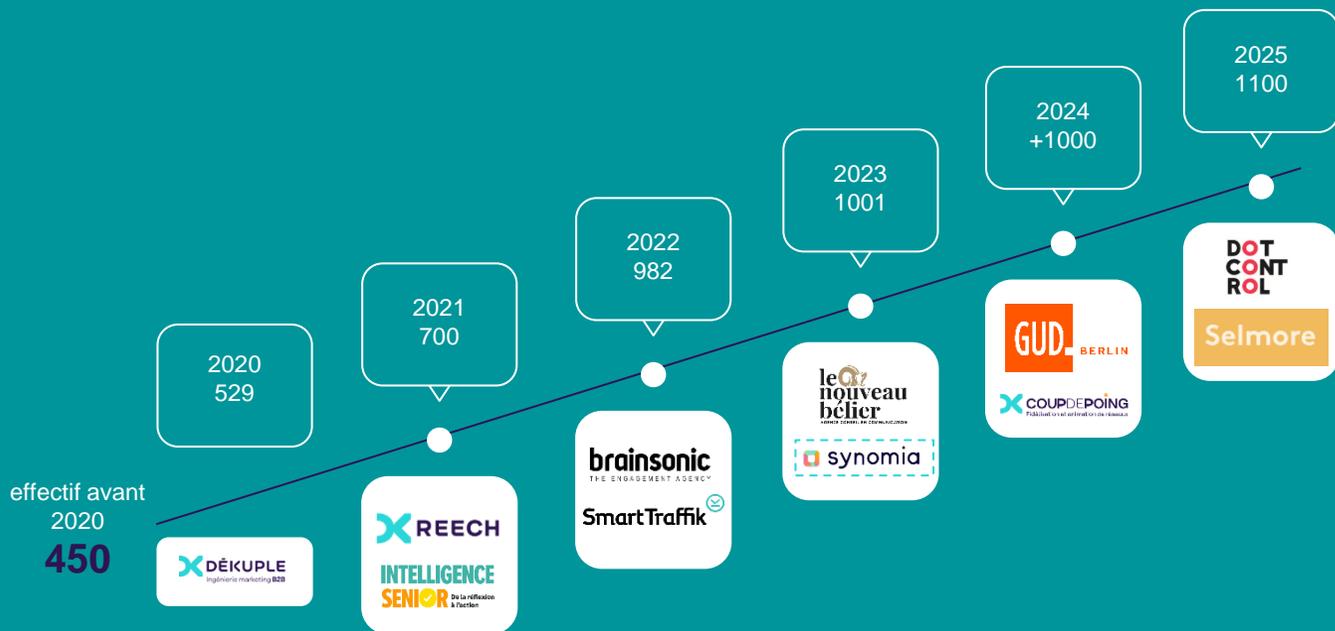


ENTREPRISE FAMILIALE, NOUS PENSONS QUE PERFORMANCE ET BIENVEILLANCE SONT INDISPENSABLES POUR UNE CROISSANCE DURABLE. NOS VALEURS PARTAGÉES SONT AU SERVICE DE NOS CLIENTS ET PARTENAIRES.



Capital humain

Ils ont rejoint Dékuple depuis 2020 :



➤➤ Nous sommes plus de 1000 en 2024



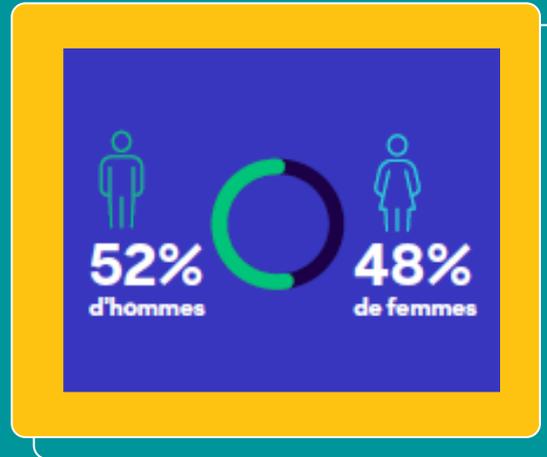
Capital humain

165

Recrutements
en CDI

36,1

ans de moyenne
d'âge



1 082

Collaborateurs

93 %

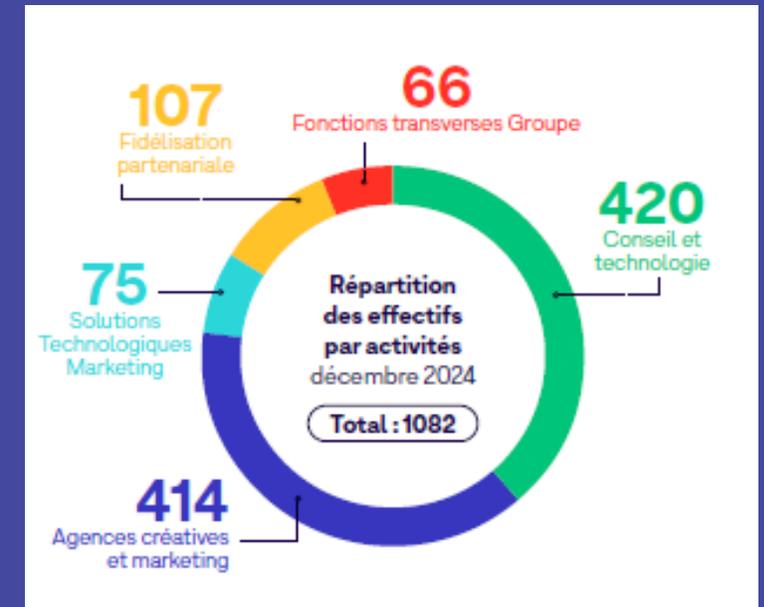
Contrats en CDI

10 561

heures
de formations
dispensées

92 %

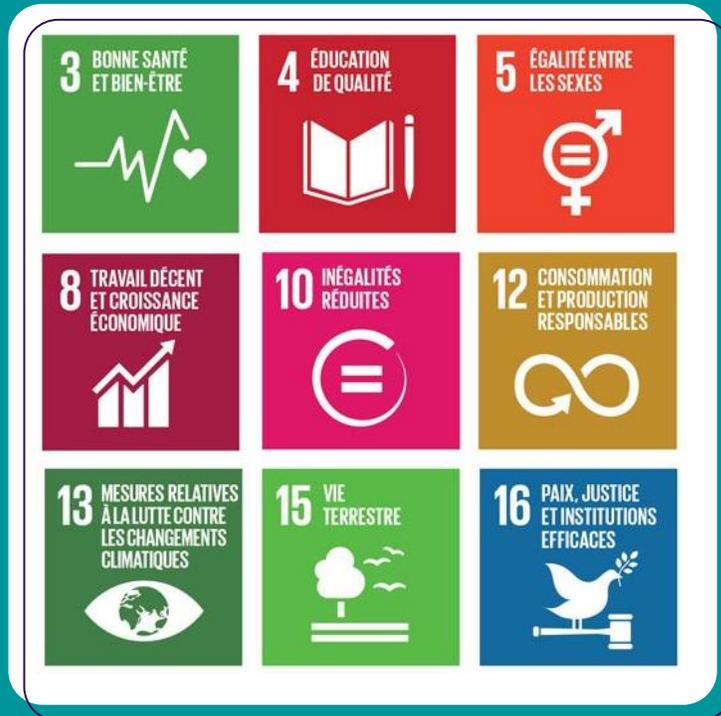
des collaborateurs
formés



Répartition
des effectifs par activités

Nos enjeux RH et RSE

Depuis 2020, nous adhérons au Global Compact de l'ONU, et travaillons sur 9 objectifs de développement durable.



Marie-Laure Ricard
Directrice Ressources Humaines et
RSE Groupe

Plus de 43 prix en 2024

2

10

Médailles d'argent



21

Médailles d'or



7

Médailles de bronze



5

Prix spéciaux



TROPHÉES
marketing

LES
CAS D'OR
DU DIGITAL

GRAND PRIX
DE LA DATA
La data au service de la stratégie marketing



TROPHÉES
ÉTUDES &
INNOVATIONS

STRATÉGIES
GRAND PRIX

GRAND PRIX DU
brand-content

MARATHON
DES SABLES

yomoni

BigMat

Häagen-Dazs

Bescherelle

tediber.

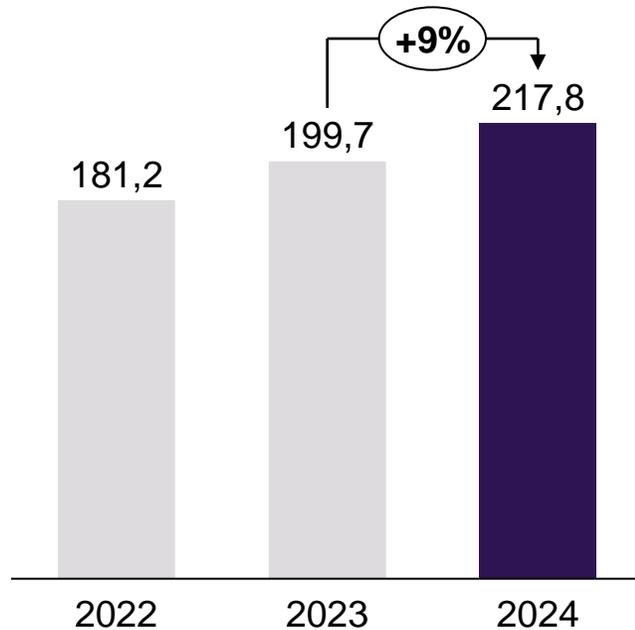
YOP



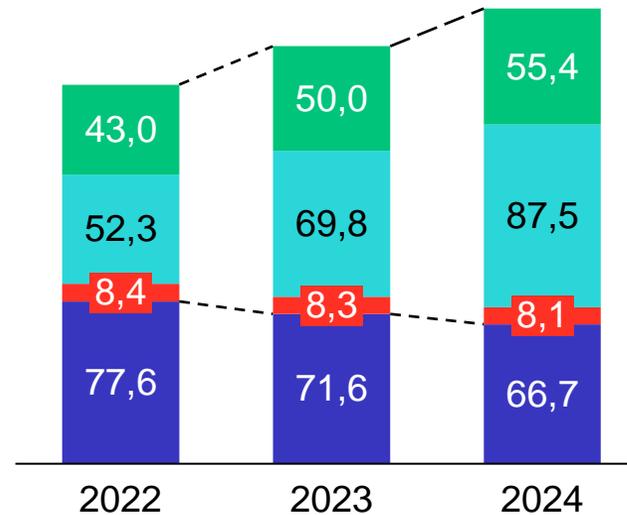
Nos résultats 2024

Évolution des activités en 2024

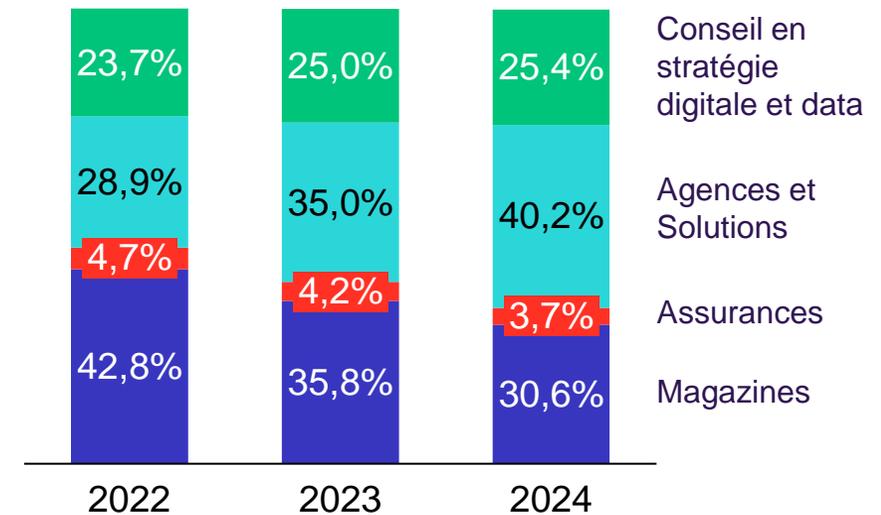
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



CA PAR ACTIVITÉ (M€)



CA PAR ACTIVITÉ (%)



- **Chiffre d'affaires 2024 de 217,8 M€ (+9,1%) et marge brute de 169,0 M€ (+4,8%)**
 - Poursuite de la forte croissance en marketing digital (+19 %) : 65,6% du chiffre d'affaires 2024, contre 60% en 2023
 - Consolidation de la croissance en assurances (-3%)
 - Retrait en magazines (-7%) dans une conjoncture défavorable

Surperformance en croissance organique*



Magazines

CA / MB
-6,7 %

Performance solide malgré un marché en recul de 1 à 2 points supplémentaires.

Renforcement de notre position de leader sur le marché



Assurances

CA / MB
-2,6 %

Maintien d'une **dynamique commerciale en Assurances Santé** malgré un environnement concurrentiel accru.



Conseil
en stratégie digitale et data

CA +10,8 %
MB +9,8 %

Développement continu grâce au **new business** après plusieurs exercices de **croissance à deux chiffres**



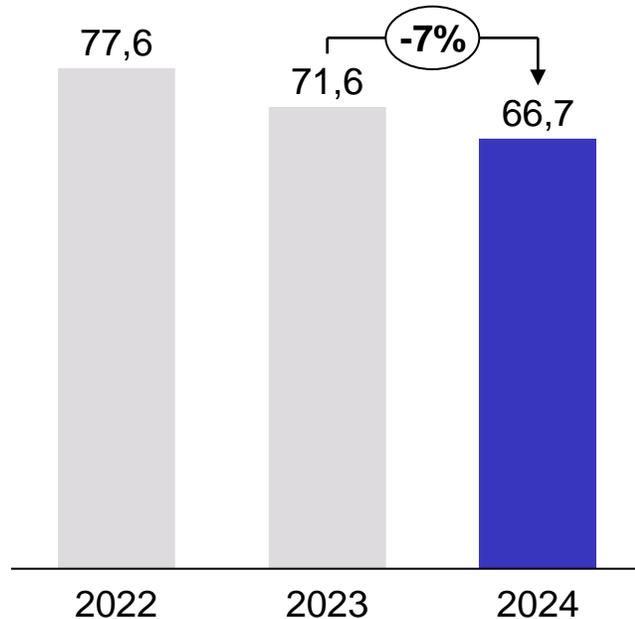
Agences et solutions

CA +8,8 %* (+25,4 %**)
MB +4,9 %* (+22,0 %**)

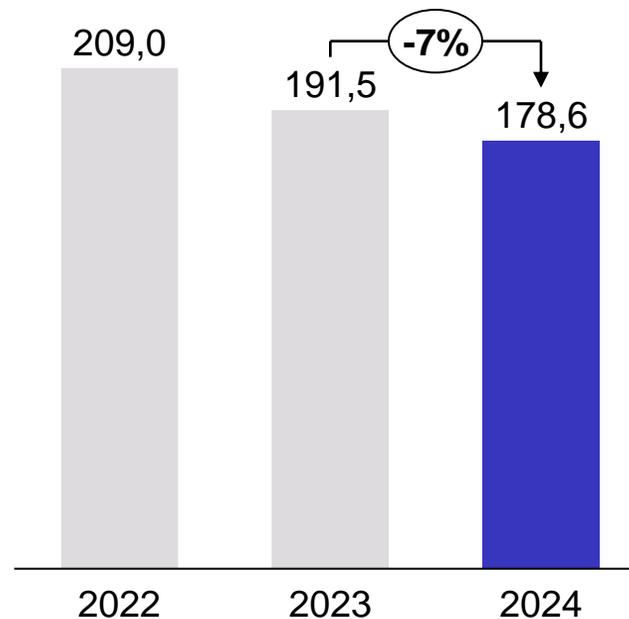
Croissance soutenue par le développement de **solutions technologiques en France et à l'international** (Ividence, Smart Traffik et Rocket Marketing notamment)

Magazines | maintien des investissements

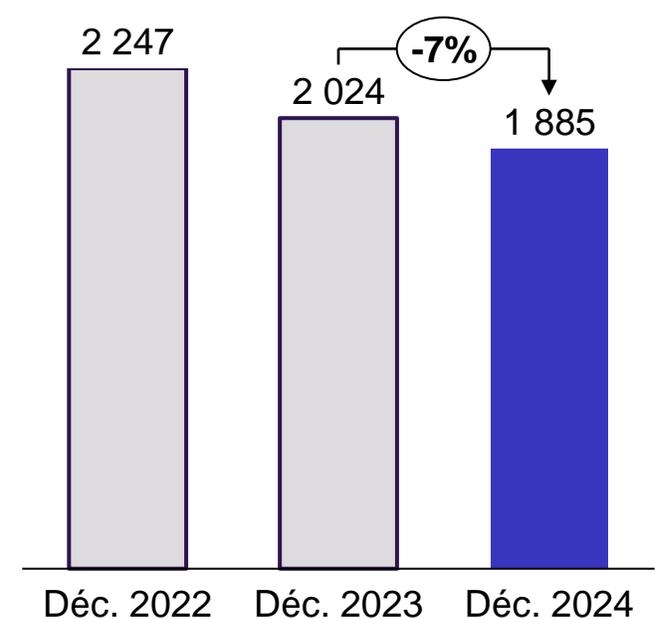
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



VOLUME D'AFFAIRES BRUT (M€)



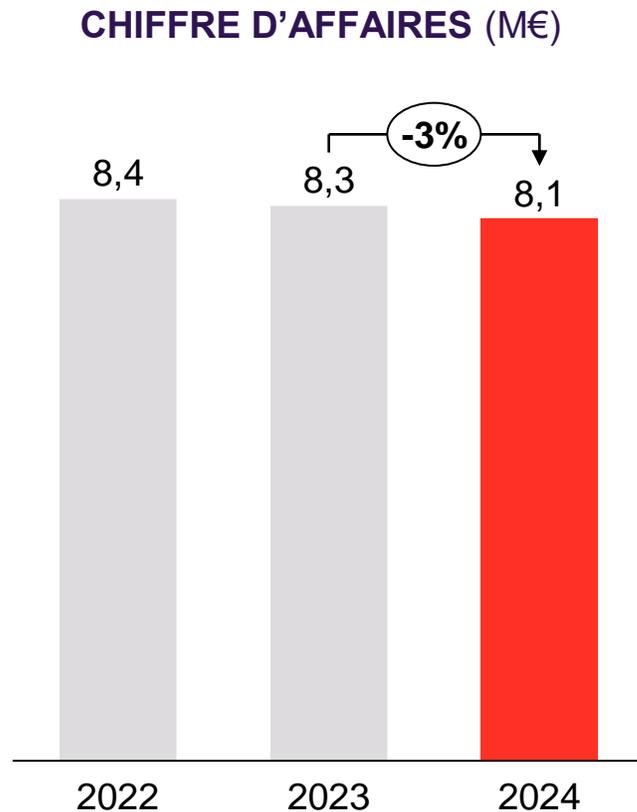
PORTEFEUILLE ADL¹ (K. UNITÉS)



¹ Abonnement à Durée Libre

- **Chiffre d'affaires 2024 : 66,7 M€ ; -6,7%**
 - Marché de la presse en net retrait, contexte de consommation défavorable et coûts de recrutement plus élevés
 - Poursuite des investissements commerciaux avec de nouvelles offres et le lancement de nouvelles opérations avec 4 nouvelles marques partenaires, ainsi qu'une réduction des coûts de recrutement au S2
 - Portefeuille d'abonnements ADL au 31 décembre 2024 à 1,9 millions : -6,9%.

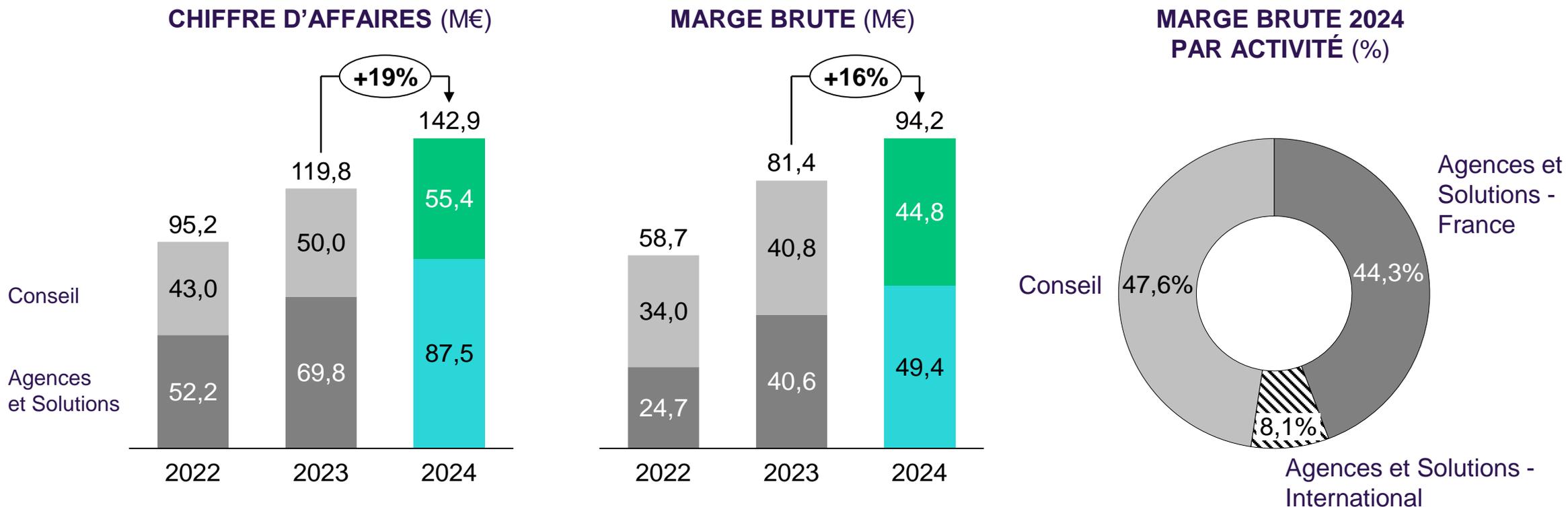
Assurances | performance solide



- **Chiffre d'affaires 2024 : 8,1 M€ ; -2,6%**

- Résilience des ventes malgré un environnement économique complexe,
- Poursuite des investissements commerciaux, afin de développer le portefeuille de contrats générateurs de revenus récurrents,
- Approche marketing innovante, en particulier dans le domaine de l'assurance Santé.

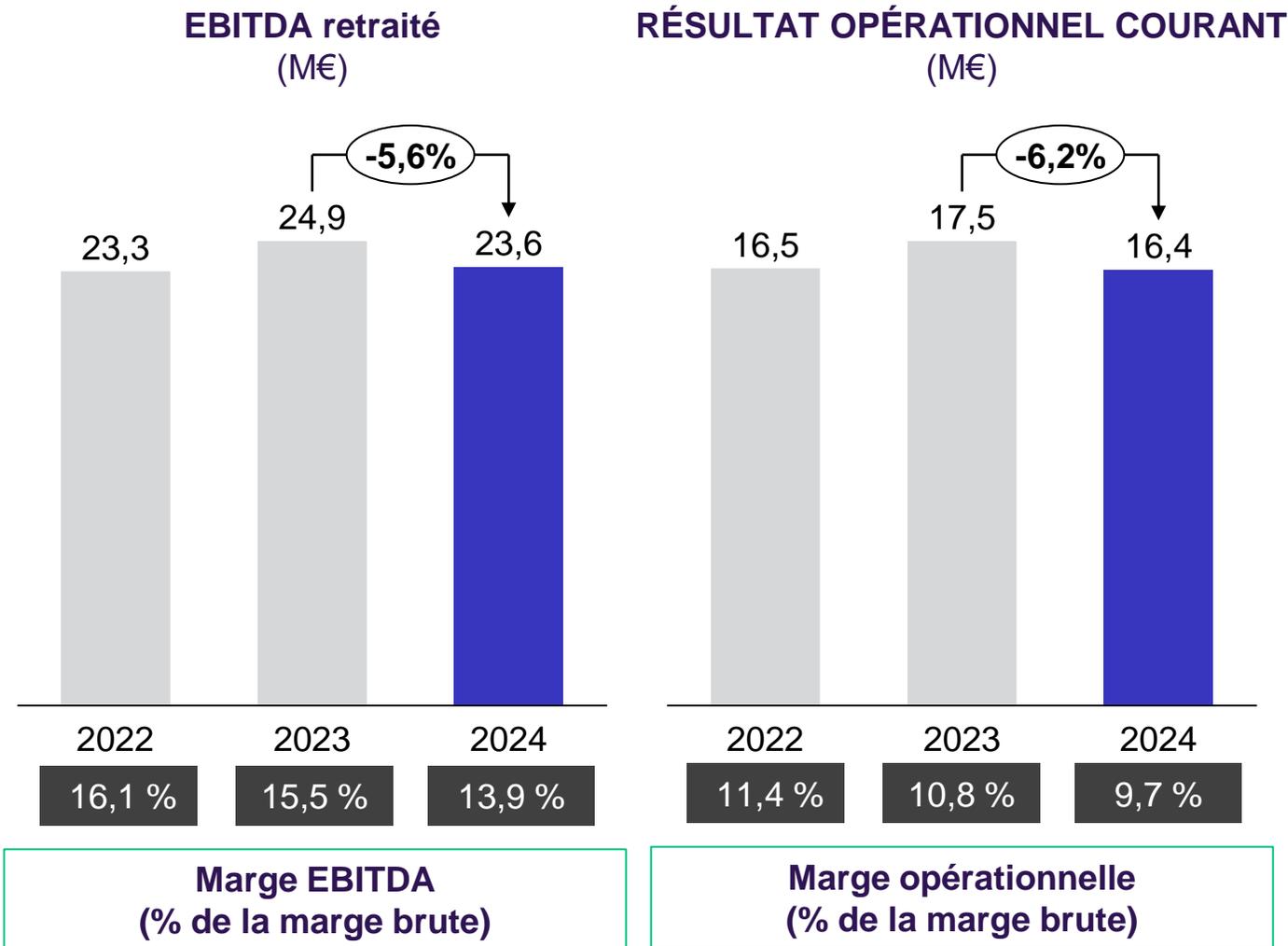
Marketing digital | Forte croissance et internationalisation



- **Marge brute 2024 : 94,2 M€ ; +15,8% vs 2023 qui était en croissance de +38,6%**
 - **Conseil** : +9,8% (MB : 44,8 M€). Internationalisation avec 1 filiale et 2 bureaux en Amérique du Nord et diversification de l'offre.
 - **Agences et Solutions France** : +17,9% (MB : 41,8 M€ - inclus GGM, Le Nouveau Béliér, Ereferer et Coup de Poing)
 - **Agence et Solutions International** : +49,3% (MB : 7,7 M€ - inclus GUD.Berlin en Allemagne depuis octobre). Espagne en retrait du fait d'un effet de base défavorable au S2. Accélération en 2025 avec les consolidations de Selmore et Dotcontrol aux Pays-Bas



Solidité de la rentabilité malgré l'intensité des investissements



- **EBITDA** de 23,6 M€ (-5,6%), soit 13,9% de la marge brute et un **résultat opérationnel courant** de 16,4 M€ (-6,2%)
- Des **dynamiques contrastées** avec :
 - la diminution du résultat d'exploitation de l'activité Magazines en raison d'investissements commerciaux soutenus
 - la contribution positive de l'activité Assurances
 - la progression des résultats en Marketing Digital malgré le poids des investissements de croissance et de structuration des activités de Conseil
- **Résultat net part du Groupe** en baisse de 19,1% à 10,1 M€
- Depuis septembre 2024 : **rationalisation des activités sous critique** qui donnera son plein effet en 2025

Compte de résultat consolidé simplifié

(En M€)	2024	2023	Variation 2024/2023	
Chiffre d'Affaires	217,8	199,7	+9,1%	
Marge Brute	169,0	161,2	+4,8%	
EBITDA Retraité	23,6	24,9	-5,6%	
	En % MB	13,9%	15,5%	-154 pb
Résultat Opérationnel Courant	16,4	17,5	-6,2%	
	En % MB	9,7%	10,8%	-115 pb
Résultat Opérationnel	14,1	17,5	-19,4%	
	En % MB	8,3%	10,8%	-251 pb
Charges / Produits financiers nets	0,8	0,4		
Charge d'impôt	(4,6)	(4,5)		
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,0	(0,6)		
Résultat net consolidé	10,3	12,9	-19,8%	
	En % MB	6,1%	8,0%	-187 pb
Résultat net part du Groupe	10,1	12,4	-19,1%	
	En % MB	6,0%	7,7%	-176 pb

- ROC de 16,4 M€ (-6,2%), soit 9,7% de la marge brute
- Contribution limitée des acquisitions réalisées en 2024
- Charges non courantes de -2,3 M€ liées à la dépréciation partielle des goodwill des filiales GGM et DIM B2B
- Résultat net part du Groupe en baisse de 19,1% à 10,1 M€

Flux de trésorerie nette consolidée

En M€	2024	2023	Variation
Résultat net consolidé	10,3	12,9	-2,5
Effet de trésorerie d'exploitation	14,3	13,6	+0,7
Capacité d'autofinancement (A)	24,6	26,4	-1,8
- Impôt société versé (B)	(4,2)	(3,0)	-1,2
+ / - Variation du B.F.R. lié à l'activité (C)	(0,0)	0,7	-0,7
FLUX NET GENERE PAR L'ACTIVITE (D) = (A + B + C)	20,4	24,2	-3,8
Capex d'exploitation (CPX)	(5,0)	(3,1)	-2,0
Croissance Externe	(11,6)	(4,6)	-7,0
Trésorerie des sociétés acquises	3,7	0,9	+2,8
FLUX NET DES OPERATIONS D'INVESTISSEMENT (E)	(12,9)	(6,7)	-6,2
Dividendes	(4,1)	(3,5)	-0,6
Rachats d'actions	(0,5)	(2,2)	+1,7
Emprunts Nets	(5,3)	(3,6)	-1,7
Remboursements Dette de Loyer IFRS16 (DL)	(4,1)	(3,8)	-0,3
Autres dont IFRS16	0,9	0,6	+0,3
FLUX NET DES OPERATIONS DE FINANCEMENT (F)	(13,1)	(12,5)	-0,6
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE (D + E + F)	(5,6)	4,9	-10,5
Trésorerie d'ouverture	63,4	58,5	+4,9
Trésorerie de clôture	57,8	63,4	-5,6
Cash Flow Libres	15,4	21,1	-5,7
Cash Flow Libres ajustés	11,3	17,3	-6,0

- La capacité d'autofinancement avant impôts augmente à 24,6 M€ en baisse limitée de -1,8 M€
- Le flux net des opérations d'investissement en progression du fait des croissances externes finalisées en 2024.
- Les Cash-Flow Libres couvrent le paiement de la dette, le versement du dividende et les rachats d'actions sur la période
- Une trésorerie nette à fin 2024 de 57,8 M€ en baisse de -5,6 M€

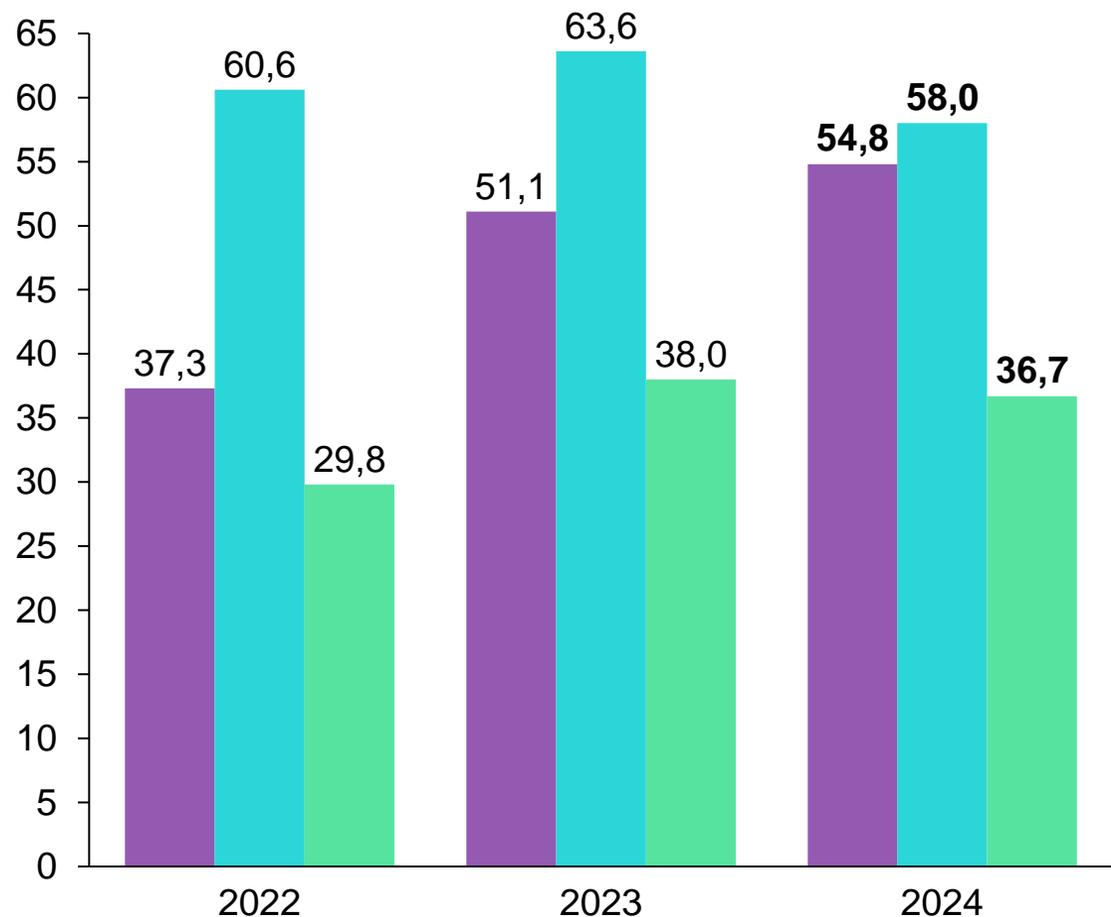
Bilan consolidé simplifié

(en M€)	31/12/2024	31/12/2023	Variation
Actifs Non Courants	98,9	71,7	+27,2
Actifs Courants (hors trésorerie)	77,4	62,3	+15,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	58,0	63,6	-5,6
TOTAL ACTIF	234,4	197,6	+36,8
Capitaux Propres	54,8	51,1	+3,7
<i>dont part des minoritaires</i>	25,7	17,1	+8,5
Provisions	3,8	3,8	+0,1
Passifs Financiers	55,0	44,4	+10,6
<i>dont Dettes Bancaires</i>	21,3	25,5	-4,2
<i>dont Engagements de Rachat auprès des minoritaires et cplt prix</i>	33,7	18,8	+14,9
Dettes de Loyers	24,7	17,2	+7,6
Autres Passifs Courants	96,0	81,1	+14,9
TOTAL PASSIF	234,4	197,6	+36,8
Trésorerie Nette Financière	3,0	19,2	-16,2
<i>dont TNF hors Engagements de Rachat et cplt prix</i>	36,7	38,0	-1,3

- Augmentation des actifs non courants en lien avec les acquisitions de l'exercice
- Consolidation de la trésorerie
 - Trésorerie au bilan : 58,0 M€ (-5,6 M€)
 - Trésorerie nette des dettes financières (hors engagement de rachat et complément de prix) : 36,7 M€ (-1,3 M€)
- Dette financière : 55,0 M€ (+10,6 M€)
 - dont 21,3 M€ d'emprunts bancaires souscrits à des taux d'intérêt favorables
- Capitaux propres en hausse de +3,7 M€

Une solidité financière au service de notre ambition

(AU 31 DÉCEMBRE - M€)



Les capitaux propres augmentent de +3,7 M€ à 54,8 M€.

La dette financière brute (55,0 M€) est constituée de :

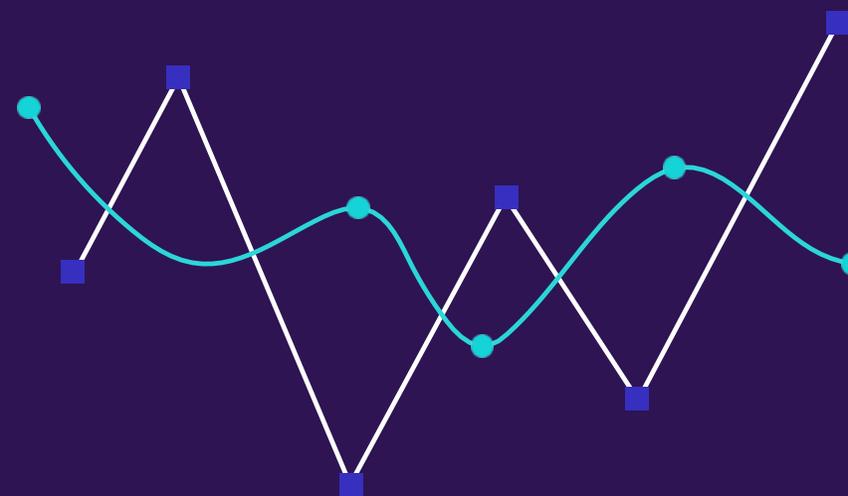
- 21,3 M€ d'emprunts bancaires souscrits début 2022 par la société mère à des taux d'intérêt favorables ;
- 33,7 M€ d'engagements de rachat de participations minoritaires (Converteo, Dékuple Ingénierie Marketing BtoB, GGM, Reech, Brainsonic, Smart Traffik, Le Nouveau Béliet, Coup de Poing, GUD.berlin, Selmore et DotControl), adossés à des actifs de qualité.

La trésorerie brute au bilan est de 58,0 M€ et la trésorerie nette demeure positive à 3 M€.

- Capitaux propres
- Trésorerie
- Trésorerie Nette (hors engagement de rachat et cplt prix)

Notre ambition à 2025 est de devenir un leader européen de la communication et du Data Marketing.

- **Poursuivre une croissance** coordonnée de nos activités en conservant notre profil diversifié et résilient avec des activités récurrentes et de croissance en BtoB et en BtoC.
- **Accélérer fortement** sur nos activités de marketing digital.
- **Continuer à nous diversifier** autour de la data, du digital et du marketing, de façon équilibrée entre croissance organique et croissance externe.
- **Investir dans la technologie** comme vecteur de transformation et de différenciation.
- **Poursuivre la mutualisation** de nos compétences communication, data marketing et renforcer nos synergies commerciales.
- **Renforcer notre ancrage européen.**



Synthèse

**Croissance et
rentabilité**

**Expansion
internationale**

**Plan
« Horizon 2030 »
à venir**

**Renforcer
notre
leadership
créatif et
technologique
au service des
marques**

Bertrand Laurioz

CEO





Contact

Emmanuel Gougeon

Directeur Général Adjoint Finances,
M&A, DSI Groupe

e.gougeon@dekuple.com

relations.investisseurs@dekuple.com