



## ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2024

**Chiffre d'affaires : 52,0 M€ (+ 8,5 %)**

**Marge brute : 41,8 M€ (+ 5,1 %)**

**Croissance solide de la marge brute des activités de marketing digital : + 15,8 %**

Paris, le 27 mai 2024 (8h00) - Le Groupe DÉKUPLE, expert du data marketing cross-canal, publie ce jour son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2024.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « Dans une conjoncture incertaine DÉKUPLE enregistre une croissance de son chiffre d'affaires trimestriel de + 8,5 % et une progression de sa marge brute de + 5,1 %. L'essentiel de cette croissance est porté par le développement continu du marketing digital, qui représente désormais 62 % du chiffre d'affaires consolidé et affiche une hausse de la marge brute de + 15,8 %.

Cette performance confirme la pertinence de nos offres multi-expertes en data marketing, la montée en puissance de nos actifs technologiques et le renforcement de notre capacité d'innovation, notamment dans le domaine de l'Intelligence Artificielle, où nous avons significativement investi depuis début 2023. Grâce à l'ensemble de nos collaborateurs formés en permanence, nos deux IA Factories, ainsi que nos offres de formation et d'accompagnement, nous avons pu soutenir plus de 50 marques sur ces sujets en seulement un an.

Nos activités de conseil, en croissance organique de + 9 %, s'inscrivent dans cette trajectoire avec l'enrichissement et la diversification de leurs compétences. Nos offres d'agences et de solutions marketing élargissent leur champ d'action avec une croissance soutenue de +25 %, stimulée par les synergies entre nos expertises, l'internationalisation de nos ventes et l'intégration de nouvelles compétences au sein du Groupe avec la consolidation de Groupe Grand Mercredi et de l'agence Le Nouveau Béliet depuis l'été 2023.

Dans l'activité Magazines, bien que la conjoncture demeure difficile pour l'ensemble de l'industrie de la presse magazine, nous maintenons nos investissements commerciaux en renouvelant nos offres pour consolider notre portefeuille d'abonnements. Pour l'activité Assurances, nous maintenons notre cap de développement, en particulier avec nos offres de complémentaire santé, dont les ventes sont en progression par rapport à l'année précédente.

Nous poursuivons ainsi notre trajectoire de transformation et d'innovation pour devenir un leader du data marketing en Europe, en maintenant une croissance organique solide et en réalisant, en fonction des opportunités, des acquisitions d'entreprises pouvant nous apporter des compétences complémentaires en France et en Europe.

Nous formons un Groupe unique par notre actionnariat familial stable, notre organisation en groupe de multi-entrepreneurs, notre vision long terme, et les compétences diversifiées de nos plus de 1 000 collaborateurs au service de nos clients et partenaires. Nous sommes très confiants dans notre capacité à réaliser une nouvelle année de forte croissance en 2024. »

## CHIFFRES CLES DU TRIMESTRE

Le Groupe DÉKUPLE enregistre au premier trimestre 2024 un chiffre d'affaires<sup>1</sup> de 52,0 M€ en croissance de + 8,5 %. La marge brute<sup>2</sup> du Groupe s'établit à 41,8 M€ et progresse de + 5,1 % par rapport à l'année précédente.

Par groupe d'activités, l'évolution du **chiffre d'affaires** du Groupe est la suivante :

En M€	T1 2024	T1 2023	Variation
Marketing digital	32,2	27,2	+ 18,6 %
Magazines	17,6	18,6	- 5,4 %
Assurances	2,1	2,1	+ 0,9 %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>52,0</b>	<b>47,9</b>	<b>+ 8,5 %</b>

Par groupe d'activités, l'évolution de la **marge brute** du Groupe est la suivante :

En M€	T1 2024	T1 2023	Variation
Marketing Digital	22,1	19,0	+ 15,8 %
Magazines	17,6	18,6	- 5,4 %
Assurances	2,1	2,1	+ 0,9 %
<b>Marge brute</b>	<b>41,8</b>	<b>39,8</b>	<b>+ 5,1 %</b>

## MARKETING DIGITAL : CROISSANCE SOLIDE

Les activités de Marketing Digital enregistrent une croissance solide avec une marge brute de 22,1 M€ en progression de + 15,8 % par rapport au premier trimestre 2023.

Les offres de Conseil enregistrent une marge brute de 11,9 M€ en progression de + 9 % par rapport à une base de comparaison élevée au premier trimestre 2023. La dynamique de croissance reste solide en 2024, témoignant de la poursuite du développement de la filiale Convertéo, acteur majeur du conseil en stratégie data et digitale, qui rassemble désormais près de 450 consultants au service de grandes marques sur les enjeux de la data et de l'IA. La filiale continue la diversification de ses offres avec le lancement de nouvelles verticales pour accompagner ses clients actuels et futurs sur l'ensemble de leurs problématiques data.

Les offres Agences et Solutions marketing - France enregistrent une marge brute de 9,2 M€ en progression de + 24,8 %, tenant compte d'un effet de périmètre<sup>3</sup> de 1,1 M€ lié à la consolidation de Groupe Grand Mercredi (expert du marketing des + de 50 ans) et de l'agence Le Nouveau Béliet (référence du conseil en stratégie publicitaire, experte du Retail) depuis juillet 2023. À périmètre constant, les offres sont en croissance de +10,2 %, portée notamment par le développement de nos activités d'engagement marketing et l'internationalisation des solutions technologiques du Groupe.

Les offres de services marketing - Espagne enregistrent une marge brute de 0,9 M€, en progression de + 25,8 % sous l'effet de l'évolution du mix-marketing vers des offres de services à plus forte valeur ajoutée.

Marge brute - En M€	T1 2024	T1 2023	Variation
Conseil – France	11,9	10,9	+ 9,0 %
Agences et Solutions marketing - France	9,2	7,4	+ 24,8 %
Agences et Solutions marketing - Espagne	0,9	0,8	+ 25,8 %
<b>Marge brute Marketing Digital</b>	<b>22,1</b>	<b>19,0</b>	<b>+ 15,8 %</b>

## MAGAZINES : MAINTIEN DES INVESTISSEMENTS

La marge brute de l'offre Magazines est en baisse de - 5,4 % par rapport au premier trimestre 2023, tandis que le Volume d'Affaires Brut<sup>4</sup> de l'offre s'établit à 46,7 M€ en baisse de - 5,2 %. Cette baisse est moins rapide que celle du portefeuille d'abonnements actifs à durée libre, qui a diminué de -10 % pour atteindre 1,918 millions d'abonnements au 31 mars 2024. Cette différence s'explique par l'augmentation des prix des éditeurs et par un nombre plus élevé de parutions hors-série au premier trimestre 2024 par rapport à l'an dernier. Dans une conjoncture défavorable, les campagnes marketing sont maintenues sur les segments de clientèle les plus rentables avec de nouvelles offres et de nouveaux partenaires, afin de soutenir le portefeuille de contrats et consolider le rôle vital du Groupe auprès des éditeurs de presse.

## ASSURANCES : LÉGÈRE PROGRESSION DES VENTES

La filiale DÉKUPLE Assurance, spécialisée dans le courtage d'assurances affinitaires par data marketing, enregistre une marge brute de 2,1 M€, en progression de + 0,9 % par rapport à l'année précédente. Sa démarche d'innovation marketing dans l'assurance Santé contribue à soutenir le portefeuille d'assurés.

## PERSPECTIVES

Le Groupe DÉKUPLE maintient le cap de sa stratégie « Ambition 2025 » visant à devenir un leader européen du data marketing. Ses ressources financières lui permettent, d'une part, de poursuivre ses investissements commerciaux dans ses activités Magazines et Assurances afin de développer ses portefeuilles de contrats générateurs de revenus récurrents, et d'autre part, de soutenir le développement de ses offres de Marketing Digital par croissance organique et croissance externe. En particulier, des discussions sont en préparation pour des développements ou des acquisitions en France et hors de France, pour renforcer la capacité du Groupe à accompagner ses clients internationaux.

### À propos de DÉKUPLE

DÉKUPLE est un acteur majeur européen du data marketing cross-canal. Ses expertises associant conseil, créativité, data et technologie lui permettent d'accompagner les marques dans la transformation de leur marketing, au service de la performance business. Le Groupe conçoit et met en œuvre, pour ses partenaires et clients, des dispositifs d'acquisition, de fidélisation et d'animation de la relation client sur l'ensemble des canaux de distribution. Le Groupe travaille aujourd'hui avec plus de 500 marques de grands groupes ou ETI, en Europe et à l'international.

Créé en 1972, DÉKUPLE a réalisé 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023. Présent en Europe et en Chine, le Groupe emploie plus de 1 000 collaborateurs animés par des valeurs communes : l'esprit de conquête, le respect et l'entraide.

DÉKUPLE est cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris – Compartiment C. Code ISIN : FR0000062978 – DKUPL - [www.dekuple.com](http://www.dekuple.com)

## Contacts

### DÉKUPLE

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03 - [relations.investisseurs@dekuple.com](mailto:relations.investisseurs@dekuple.com)

### CALYPTUS

Cyril Combe - tel : +33 1 53 65 68 68 - [dekuple@calyptus.net](mailto:dekuple@calyptus.net)

---

<sup>1</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. Pour les commissions d'acquisition et de gestion relevant de la vente de contrats d'assurance, le chiffre d'affaires comprend les commissions émises et à émettre, acquises à la date de clôture des comptes, nettes d'annulation.

<sup>2</sup> En ce qui concerne, les activités de marketing digital, la marge brute représente l'ensemble du chiffre d'affaires (total des factures émises : honoraires, commissions et achats refacturés aux clients) diminués de l'ensemble des coûts d'achat extérieurs effectués pour le compte des clients. Elle est égale au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités magazines et assurances.

<sup>3</sup> L'effet périmètre se calcule (i) en éliminant le chiffre d'affaires des sociétés acquises au cours de la période ou de la période comparable et (ii) en éliminant le chiffre d'affaires des sociétés cédées au cours de la période ou de la période comparable. L'activité à périmètre constant ne tient donc pas compte de cet effet de périmètre au cours de la période considérée.

<sup>4</sup> Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements commercialisés.