



ACTIVITÉ DU 1^{ER} SEMESTRE 2024

Chiffre d'affaires : 104,6 M€ (+ 8,8 %)

Marge brute : 83,5 M€ (+ 5,8 %)

Forte croissance de la marge brute en marketing digital (+ 18,6 %)

Paris, le 30 août 2024 (18h00) - Le Groupe DÉKUPLE, expert du data marketing cross-canal, publie ce jour son chiffre d'affaires pour le premier semestre 2024.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « *Malgré une conjoncture difficile, DÉKUPLE réalise un excellent premier semestre 2024 avec un chiffre d'affaires consolidé de 104,6 M€, en hausse de + 8,8 % par rapport à l'année précédente, et une marge brute de 83,5 M€, en progression de + 5,8 %.*

L'expansion continue de nos activités de marketing digital reste un moteur essentiel de cette performance. Ces activités représentent désormais 63,5 % de notre chiffre d'affaires semestriel consolidé et enregistrent une marge brute en hausse de + 18,6 %. Cette croissance témoigne de la pertinence et de l'efficacité de nos solutions multi-expertes en data marketing, répondant aux enjeux complexes de nos clients, notamment en matière de data et d'intelligence artificielle.

Nos offres de Conseil poursuivent leur dynamique de croissance solide avec une marge brute en augmentation de + 13,6 % portée par la diversification de leurs compétences. Nos agences et solutions marketing affichent une progression soutenue de + 23,8 %, stimulée par l'expansion de nos solutions technologiques, l'internationalisation de nos ventes, ainsi que par l'intégration de nouvelles expertises au sein du Groupe, notamment avec la consolidation de Groupe Grand Mercredi et de l'agence Le Nouveau Bélier depuis l'été 2023.

Dans l'activité Magazines, malgré les défis auxquels la presse est confrontée, nous continuons à investir significativement en renouvelant nos offres pour consolider notre portefeuille d'abonnements. Quant à notre activité Assurances, nous poursuivons le développement de notre offre de complémentaire santé, soutenue par une approche marketing innovante.

Plus globalement, nous renforçons notre capacité d'innovation, avec un accent particulier sur l'Intelligence Artificielle. Depuis plus d'un an et demi, nous investissons fortement dans ce domaine, en formant continuellement nos collaborateurs et en développant nos deux IA Factories. Grâce à nos offres de formation et d'accompagnement, DÉKUPLE s'affirme comme une référence dans ce domaine, en accompagnant un nombre croissant de marques dans leur transformation digitale.

Nous restons fermement engagés dans notre stratégie de développement, combinant croissance organique et acquisitions stratégiques, afin de renforcer notre position de leader du data marketing en Europe et d'élargir notre présence auprès de nos clients mondiaux. Avec des fondamentaux solides et les compétences exceptionnelles de nos plus de 1.000 collaborateurs, nous sommes confiants dans notre capacité à réaliser une nouvelle année de croissance rentable en 2024. »

CHIFFRES CLES DU SEMESTRE

Le Groupe DÉKUPLE enregistre au premier semestre 2024 un chiffre d'affaires¹ de 104,6 M€ en croissance de + 8,8 %. La marge brute² du Groupe s'établit à 83,5 M€ et progresse de + 5,8 % par rapport à l'année précédente.

L'évolution du **chiffre d'affaires** du Groupe par activité est la suivante :

En M€	S1 2024	S1 2023	Variation
Marketing digital	66,4	55,5	+ 19,7 %
Magazines	34,1	36,5	- 6,4 %
Assurances	4,0	4,2	- 3,8 %
Chiffre d'affaires	104,6	96,1	+ 8,8 %

L'évolution de la **marge brute** du Groupe par activité est la suivante :

En M€	S1 2024	S1 2023	Variation
Marketing digital	45,3	38,2	+ 18,6 %
Magazines	34,1	36,5	- 6,4 %
Assurances	4,0	4,2	- 3,8 %
Marge brute	83,5	78,9	+ 5,8 %

MARKETING DIGITAL : DYNAMIQUE DE CROISSANCE ET DIVERSIFICATION DES OFFRES

Les activités de Marketing Digital continuent de montrer une dynamique de croissance solide, avec une marge brute de 45,3 M€, en hausse de + 18,6 % par rapport au premier semestre 2023.

Les offres de Conseil affichent une marge brute de 23,5 M€, en progression de + 13,6 %, reflétant le développement soutenu de la filiale Converteo. Acteur majeur du conseil en stratégie data et digitale, Converteo compte plus de 450 consultants dédiés à accompagner de grandes marques sur des enjeux liés à la data et à l'IA. La filiale diversifie également ses offres avec le lancement de nouvelles verticales pour répondre aux besoins variés de ses clients actuels et futurs, tout en renforçant sa présence internationale par la création d'une filiale aux Etats-Unis et l'ouverture de deux bureaux à New York et Montréal.

Les offres Agences et Solutions marketing - France enregistrent une marge brute de 19,7 M€, en augmentation de + 23,8 %. Cette croissance inclut un effet de périmètre³ de 2,2 M€, lié à la consolidation depuis juillet 2023 du Groupe Grand Mercredi, expert du marketing des plus de 50 ans, et de l'agence Le Nouveau Béliet, référence du conseil en stratégie publicitaire, experte du Retail. À périmètre constant, l'ensemble des offres affichent une croissance de + 10,2 %, principalement portée par le développement des activités en Chine et l'expansion des solutions technologiques en France et à l'international. Ces avancées se traduisent notamment par une croissance soutenue des solutions innovantes de Smart Traffik (Okube), et de Rocket Marketing qui a renforcé son offre au troisième trimestre avec l'acquisition d'une plateforme spécialisée dans le Netlinking automatisé.

Les offres de services marketing - Espagne réalisent une marge brute de 2,2 M€, en progression de + 30,5 %, stimulée par l'évolution du mix-marketing en faveur de services à plus forte valeur ajoutée.

Marge brute - En M€	S1 2024	S1 2023	Variation
Conseil – France	23,5	20,7	+ 13,6 %
Agences et Solutions marketing - France	19,7	15,9	+ 23,8 %
Agences et Solutions marketing - Espagne	2,2	1,7	+ 30,5 %
Marge brute Marketing Digital	45,3	38,2	+ 18,6 %

MAGAZINES : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS DANS UNE CONJONCTURE DIFFICILE

La marge brute de l'offre Magazines s'établit à 34,1 M€, en recul de - 6,4 % par rapport au premier semestre 2023, tandis que le Volume d'Affaires Brut⁴ de l'offre atteint 91,1 M€, en baisse de -6,4 %. Cette diminution reste moins prononcée que celle du portefeuille d'abonnements actifs à durée libre, qui a enregistré une baisse de 10 %, pour s'établir à 1,901 million d'abonnements au 30 juin 2024. Cette différence s'explique par l'augmentation des prix des éditeurs et un nombre plus élevé de parutions hors-série au premier semestre 2024 par rapport à l'année précédente. Dans un contexte 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 essentiel du Groupe auprès des éditeurs de presse.

ASSURANCES : STABILITÉ DE LA MARGE BRUTE ET INNOVATION EN ASSURANCE SANTÉ

La filiale DÉKUPLE Assurance, spécialisée dans le courtage d'assurances affinitaires par data marketing, enregistre une marge brute de 4,0 M€, en léger retrait de - 3,8 % par rapport à l'année précédente. Son approche innovante en marketing pour l'assurance Santé contribue à soutenir le portefeuille d'assurés.

PERSPECTIVES

Le Groupe DÉKUPLE poursuit sa stratégie « Ambition 2025 », avec pour objectif de devenir un leader européen du data marketing. Fort de ses ressources financières solides, le Groupe continue d'investir dans ses activités Magazines et Assurances pour développer ses portefeuilles de contrats générateurs de revenus récurrents. Parallèlement, il soutient activement le développement de ses offres de Marketing Digital, tant par croissance organique que par acquisitions stratégiques. Des discussions sont en cours pour explorer des opportunités de développement ou d'acquisition, en France et à l'international, afin de renforcer la capacité du Groupe à accompagner ses clients dans leur expansion internationale.

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

Contacts

DÉKUPLE

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03 - relations.investisseurs@dekuple.com

CALYPTUS

Cyril Combe - tel : +33 1 53 65 68 68 - dekuple@calyptus.net

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. 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.

² 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.

³ 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.

⁴ Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements commercialisés.