

Groupe leader du data marketing

20 Avril 2022



- Créée en 1972, sous le nom de France Abonnements
- L'entreprise a eu un succès impressionnant dans la vente d'abonnements magazines en partenariat : leader Européen, présente sur 10 pays
- S'est transformée avec succès pour devenir aujourd'hui une entreprise leader du data marketing cross-canal
- Entreprise familiale cotée sur Euronext

2/3

des marques du CAC 40,
et des clients variés : GE,
ETI, PME

+ de
700
collaborateurs

CA
164,3M€
2021





70'S FONDATION

1972 Création de la société France Abonnements par Philippe Vigneron

1978 Création de la première base CRM

80'S – 90'S DÉVELOPPEMENT DANS LA PRESSE

1988 Lancement de l'abonnement magazine à durée libre

1989 Premiers partenariats en marque blanche

1998 Première opération de marketing par e-mail et introduction en bourse d'ADLPartner (raison sociale)

50
ANS

00-10'S DIVERSIFICATION

2005 Jean-Marie Vigneron prend la Présidence du Directoire d'ADLPartner - Première opération de marketing SMS - ADLPartner et France Abonnements fusionnent

2006 Première opération de géo-targeting

2008 Création du pôle data ADLPartner

2012 Activis rejoint le Groupe

2013 Création du courtier ADLP Assurances

2014 Converteo rejoint le Groupe

2015 Leoo rejoint le Groupe

2018 Création de Converteo Technology

2019 Bertrand Laurioz prend la présidence du directoire du Groupe (3e dirigeant familial)

20'S EXPANSION DANS LE DATA MARKETING

2020 Ividence, Pschhh et AWE rejoignent le Groupe et ADLPartner devient une SA à conseil d'administration, Bertrand Laurioz en devenant le PDG

2021 Intelligence Senior, REECH et QAPE / KOVERS rejoignent le Groupe. Le Groupe change de nom pour s'appeler DEKUPLE. Lancement de Dékuple Ingénierie Marketing, un nouveau modèle d'agence

2022 Dékuple fête ses 50 ans

Notre ADN

Société familiale avec des actionnaires stables, nous visons **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 indépendamment des modes ; **agiles**, nous savons acquérir de nouvelles compétences rapidement, en valider l'intérêt et les intégrer efficacement.

Nous sommes une société de **multi-entrepreneurs**, responsabilisés, partageant les mêmes valeurs, focalisés sur la croissance et la performance de leurs activités, et travaillant en synergie, de façon collective et solidaire au service de nos clients.

Nos valeurs



Conquête



Entraide



Respect

“ **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

185

recrutements en CDI

37 ans

de moyenne d'âge

700 collaborateurs

dont Intelligence Senior

93%

contrats CDI

7620 heures

de formations dispensées

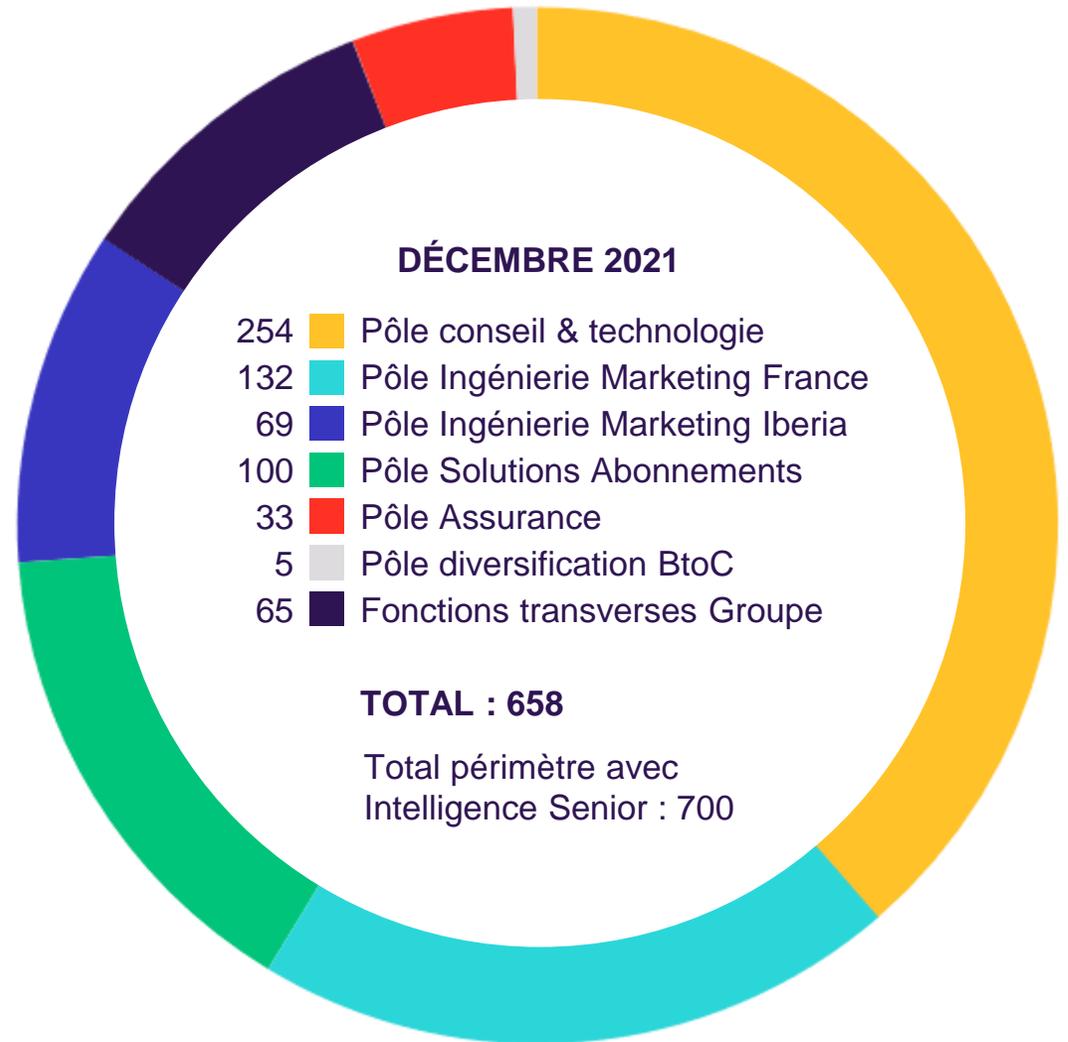
70%

des collaborateurs formés

47%
FEMME



53%
HOMME



Une stratégie de développement durable autour de 4 ODD

Depuis 2020, nous adhérons au Global Compact de l'ONU et travaillons sur 4 Objectifs de Développement Durable.



Consommation et production responsables

Mise en œuvre d'un Calculateur Carbone nous permettant d'évaluer nos émissions et de prendre des décisions pour diminuer notre impact environnemental



Éducation de qualité

Partenariat avec My Job Glasses pour accompagner les jeunes dans leur orientation scolaire et professionnelle



Santé et bien-être

Réalisation d'enquêtes internes via la plateforme Bloom at Work

Mise en place d'une ligne de soutien psychologique



Égalité entre les sexes

Signataire de la Charte de la Diversité

Nos propositions de valeur

Notre business model diversifié a pour socle commun le Data-Marketing.

“ Nos expertises nous permettent d’accompagner les marques dans leurs besoins marketing mais aussi de créer pour notre compte des portefeuilles générateurs de revenus récurrents. ”

CABINET DE CONSEIL
& TECHNOLOGIE

 **CONVERTEO**
GROUPE DÉKUPLE

AGENCE DE
SERVICES MARKETING
EN FRANCE

 **DÉKUPLE**
INGÉNIERIE MARKETING

AGENCE DE
SERVICES MARKETING
EN ESPAGNE ET AU
PORTUGAL

 **DÉKUPLE**
PROMOCIÓN Y FIDELIZACIÓN

FIDÉLISATION PAR LA
PRESSE MAGAZINE

 **DEKUPLE**
SOLUTIONS ABONNEMENTS

COURTIER EXPERT
EN MARKETING

 **DÉKUPLE**
ASSURANCE

INNOVATION
& DIVERSIFICATION

- Produits et services BtoC
- Incubation

Nous maîtrisons la totalité des canaux de contacts et leur assemblage dans des dispositifs créatifs clés en main.

COURRIER ▾

- Conception, création, fabrication, routage

ASILE / INSERT ▾

- Asile colis
- Asile courrier

PUBLICITÉ ▾

- Adwords (SEA)
- Publicité off-line et on-line (Display / Video / RTB...)
 - Réseaux sociaux
 - Native advertising dans les newsletters des éditeurs

Capacité à assembler les canaux dans des dispositifs créatifs

INFLUENCEURS

EMAIL & NEWSLETTER ▾

- Emails de qualification
- Emails commerciaux
- E-mails / Newsletters (PRM/CRM)

TÉLÉPHONE ▾

- Appels sortants et entrants
- Centres d'appels localisés en France et offshore
- SMS

INTERNET & RÉSEAUX SOCIAUX ▾

- Site marque blanche
- Site dédié
- Landing page
- Brand content
- Profilage d'audience, custom audience

Converteo est un partenaire
conseil data & techno.

DATA X BUSINESS
CONSULTING

ANALYTICS X
DIGITAL PRODUCTS

MEDIA X CRM

CONVERTEO
TECHNOLOGY

Accélérateur de performance, intervenant du cadrage à la réalisation, connecteur entre le marketing et l'IT, indépendant, nous œuvrons pour le transfert de compétences.



N°1
cabinet conseil

254
consultants experts

Raphael Fétique &
Thomas Faivre-Duboz,
Directeurs Associés &
Cofondateurs

- **Création par les annonceurs de leur propre hub média interne**
via la mise en place des processus, outils et équipes nécessaires au bon fonctionnement de l'achat média digital.
- **Intégration des consultants Converteo pour opérer les leviers Search, Social et Programmatique**
premier pas vers l'internalisation et gain financier, en agilité, flexibilité, productivité.
- **Un accompagnement transparent, open-source et « Advertiser-Centric ».**
Les annonceurs sont au centre d'un schéma organisationnel qui inclut les régies publicitaires, les partenaires data, et les éditeurs de solutions.

**Shift by Converteo
est l'offre d'achat
média « in-house »**

- Converteo accompagne Fnac Darty dans le développement de sa **plateforme d'Insight sharing et Retail Media, MyRetailink, à destination des fournisseurs de l'enseigne.**
- Cette plateforme est le fruit d'un travail multidisciplinaire côté Converteo, impliquant nos compétences de :

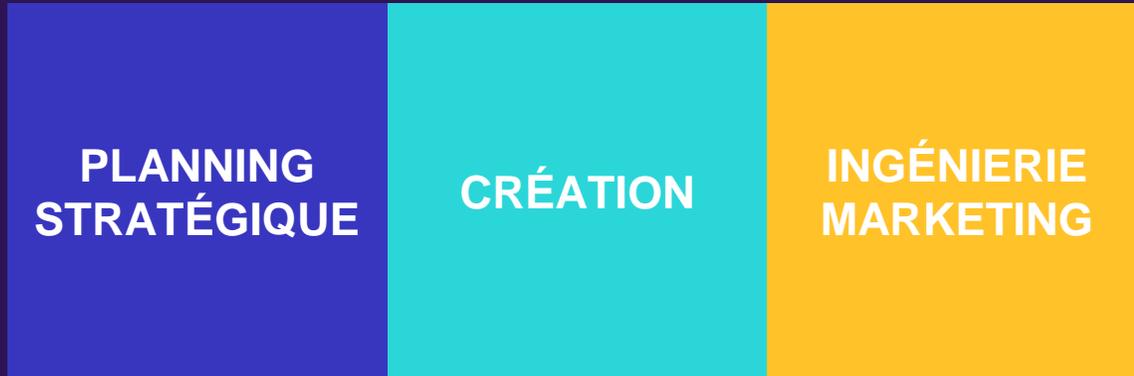


- Converteo aide les Retailers dans leurs ambitions de valorisation et de monétisation de leurs données par l'Insight et le Retail Media.

Lancement de MyRetailLink pour Fnac Darty

La data au cœur d'un modèle unique pour générer de la performance

DATA

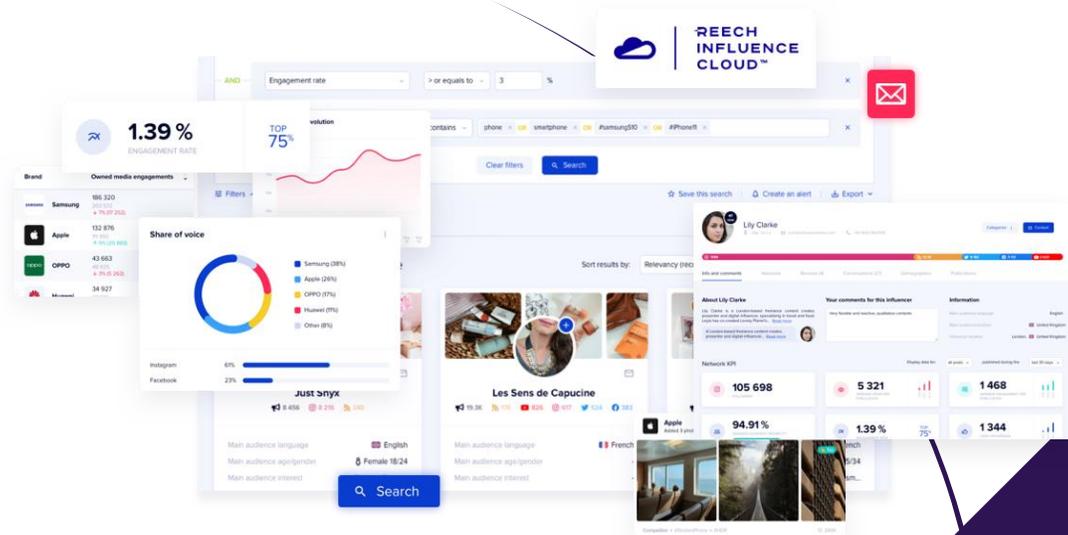


Nous conjugons les talents stratégiques, créatifs et data pour créer et mettre en œuvre les solutions marketing les plus performantes pour les marques.

Nous proposons une méthodologie unique allant de la conception et modélisation de solutions marketing créatives, jusqu'à l'implémentation et la mesure précise des performances à chaque étape du process.

Claude Charpin,
Directeur Général de Dékuple
Ingénierie Marketing





Reech (Rocket Marketing) est une entreprise experte du **Marketing d'Influence** et pionnière sur son marché.

Sa **solution SaaS d'influence « Reech Influence Cloud »** qui permet à plus de 50 organisations, à l'instar d'Yves Rocher, de piloter en toute autonomie l'ensemble de leurs actions d'influence.

RocketLinks, offre historique de la société, est la première plateforme d'achat et de vente d'articles sponsorisés avec 25 000 blogs et médias partenaires en France et à l'international permettant à 6 000 annonceurs de booster leur notoriété et leur trafic.

REECH

rejoint

DÉKUPLE

Nous articulons nos solutions innovantes avec les meilleures du marché

<p>DATAMATCH</p> <p>+ 30 millions de contacts dans notre référentiel</p>	<p>RETARGETING CROSS-CANAL</p> <p>+ de 200 000 contacts reciblés par mois : Email, Téléphone, Courrier...</p>	<p>CODES FOR GIFTS</p> <p>+ 8000 Expériences en France</p>	<p>PROGRAMMES RELATIONNELS</p> <p>20 millions de bénéficiaires</p>	<p>CUSTOMER DATA PLATFORM</p> <p>Decide.AI</p>
<p>NATIVE ADS NEWSLETTER</p> <p>+ 700 millions de contacts mensuels</p>	<p>DATA PROFILING / FAMILY</p> <p>+ 6000 critères d'analyse</p>	<p>DATA SEMANTIQUE</p> <p>+ 100% de trafic naturel supplémentaire</p>	<p>LEAD GENERATION</p> <p>> 2 000 000 de leads BtoC et > 500 000 leads BtoB générés par an</p>	<p>REECH INFLUENCE</p> <p>8 millions d'influenceurs en France et à l'international</p>



PROMOTION	MOTIVATION	INCENTIVES
RÉACTIVATION	SELL IN / SELL OUT	RÉTENTION
PROGRAMMES RELATIONNELS	FIDÉLISATION	CROSS-SELLING UP-SELLING

69

Experts Marketing

Rodrigo Serrano,
Directeur Général de
Dékuple Promoción y
Fidelización Iberia



Leader européen de la fidélisation
de clients par la presse magazine.

BOUYGUES TELECOM Service Magazines

Chère Madame Partenaire,

Vous êtes abonnée à l'Express depuis octobre 2020. Pour vous, voici tout de suite un avantage fiscal:

-50% de réduction sur vos nouveaux magazines pendant 12 mois.

C'est l'occasion de vous faire plaisir ! Nous avons préparé pour vous une sélection spéciale sur plus de 100 magazines, tous à moins de 1€. Et parce qu'ils sont proches de vous et de vos passions, ils vous recommandent tout particulièrement:

Géo, Ella, Cuisine et vins de France, Top Santé, Télé 7 Jours, Marie Claire, Mode & Travaux, Journal de la Maison

-50% pendant 12 mois

Choisissez en toute liberté, vous changez de magazines quand vous voulez et vous êtes libre d'arrêter à tout moment. Cette offre est sans engagement.

Pour profiter de cet -50% de réduction contactez-nous pendant 12 mois :

Allez vite sur www.leservice-magazines.fr, votre Code Avantages : **064 Y 123 456 78**

- Ou renvoyez votre Bon de commande dans l'envoie réponse jointe.

Bien cordialement,

L'équipe Bouygues Telecom

Vous en rêvez... dans quelques jours, le **nouvel iPhone 12** sera peut-être à vous ! Retrouvez cette offre exclusive "Opération Cadeau" ou contactez nous sur www.leservice-magazines.fr et si vous faites partie des 20 abonnés Service Magazines désignés gagnants, nous serons à votre disposition pour vous remettre votre cadeau d'exception.

Faites votre choix parmi plus de 100 magazines, tous à -50% SANS ENGAGEMENT

Opération Cadeau
iPhone 12
OFFERT à 23 abonnés Service Magazines

- Développement de dispositifs sur-mesure, multi-canaux, clés en main, pour nos marques partenaires, afin de nourrir leur relation client de façon différenciée et ainsi fidéliser leurs clients.
- Expertise forte sur l'enrichissement de la relation client via l'abonnement à la presse comme levier principal.

2,6 millions
d'abonnements
gérés en 2021

Nancy Faure,
Directrice Générale
Dékuple Solutions
Abonnements



Distribution multicanal et gestion de la relation client



Depuis 2013, nous proposons des produits d'assurance par marketing direct via notre marque BtoC AvoCotés Assurances. Nous développons également des partenariats.

Enfin, nous proposons nos services à des assureurs, mutuelles, courtiers, Instituts de Prévoyance, banques pour développer des stratégies marketing data-driven afin d'augmenter leur portefeuille de contrats.

Arnaud Delpierre,
Directeur Général
Dékuple Assurance



Plus de 500 marques nous font confiance



Données financières

2021 : performances financières très solides

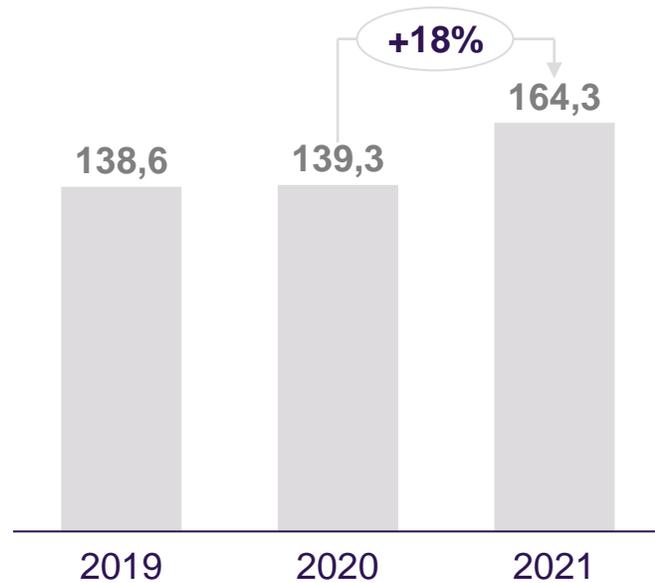
CA 164,3M€	EBITDA 20,3M€	ROC 14,8M€	TRESO 38,8M€	ACTION	EFFECTIF
+18 % vs.2020	+39% vs 2020	+59% vs 2020	19M€ Capacité d'autofinancement avant impôts	EURONEXT Depuis 1998	>700 Collaborateurs à la fin 2021
>10 % International	+2,8 pts 15,1% de la marge brute	11 % de la marge brute		> 140M€ capitalisation boursière (au 14/04/22)	4 pays France Espagne Portugal Chine

2021: année de croissance et de transformation

- Développement des activités en phase avec le plan « Ambition 2025 »
 - Résilience des activités à portefeuille : Magazines et Assurances
 - Forte croissance des activités de Marketing Digital : + 45 % de marge brute
- Changement de la marque commerciale du Groupe en DÉKUPLE
 - Nouvelle étape de l'histoire du Groupe avec l'accélération du Marketing Digital et l'ambition de leadership
 - Modification du libellé et du mnémonique de l'action cotée sur Euronext : DEKUPLE – DKUPL
- Création de DÉKUPLE Ingénierie Marketing, agence Brand MarTech BtoC et BtoB
- Réalisation de trois opérations de croissance externe pour renforcer la diversité des offres
 - Prise de participation majoritaire au capital de la société Reech, expert en influence marketing
 - Entrée de Dékuple au capital de la société Intelligence Senior (ex-Grand Mercredi), acteur du marketing de la « silver economy »
 - Acquisition des actifs de l'AssurTech QAPE et de sa complémentaire santé KOVERS

Dynamique de progression des activités

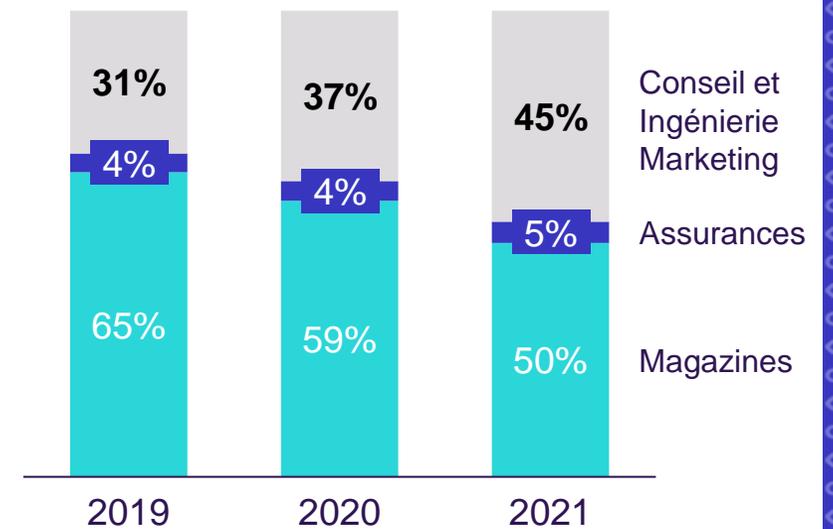
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



CA PAR OFFRE (M€)



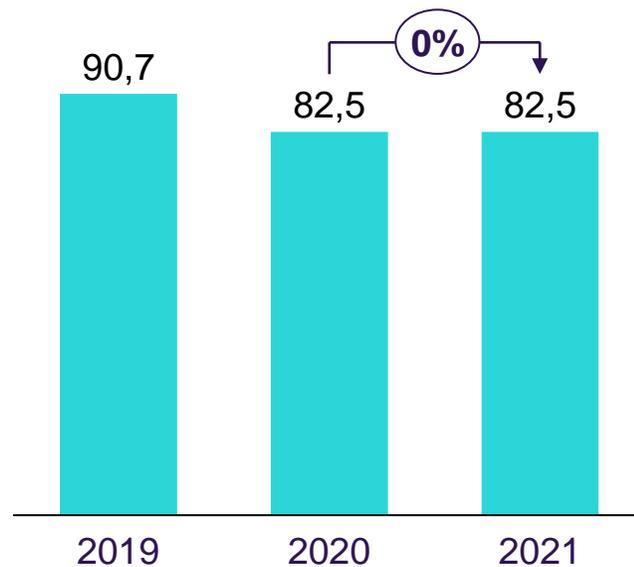
CA PAR OFFRE (%)



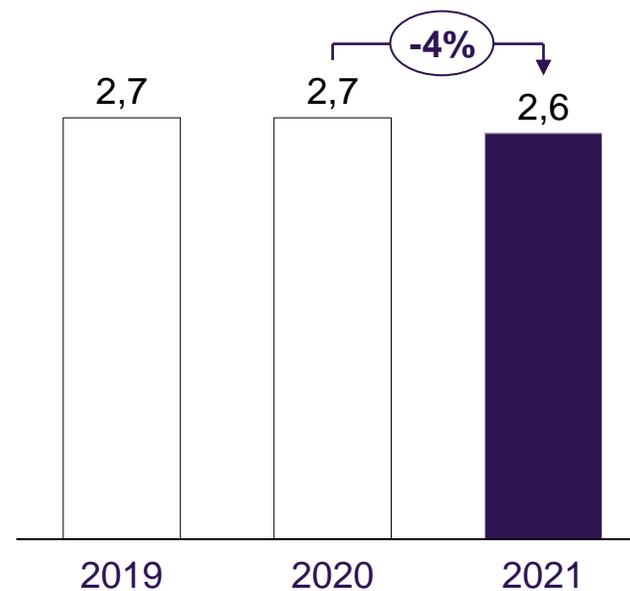
- Chiffre d'affaires à 164,3 M€ : + 18 % vs. 2020
- Croissance de + 46 % des activités de marketing digital : 45 % du chiffre d'affaires 2021 vs. 31 % en 2019
- Robustesse des activités à portefeuille génératrices de revenus récurrents

Magazines | stabilité des ventes

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)

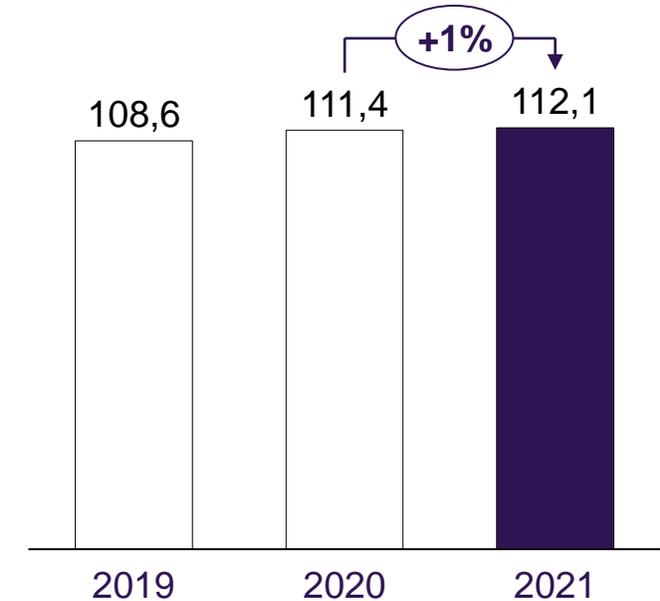


PORTEFEUILLE ADL¹ (M. UNITÉS)



¹ Abonnement à Durée Libre

VALEUR DU PORTEFEUILLE² ADL (M€)

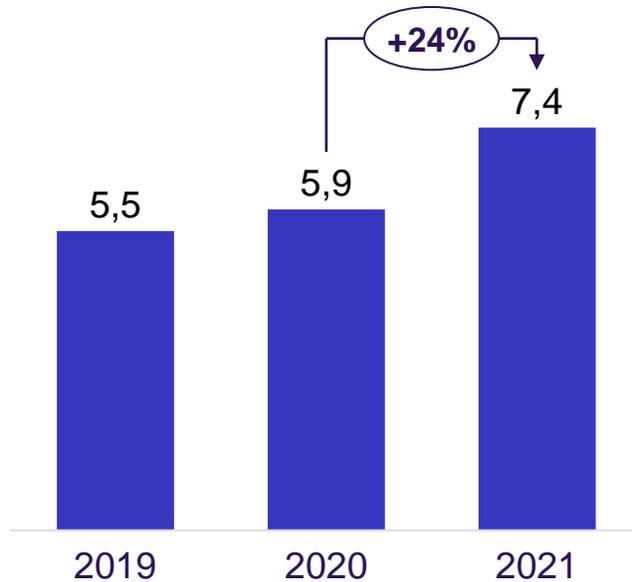


² Valeur DCF des souscriptions ADL (pdg)

- Impact de l'arrêt de la commercialisation des offres FA en 2020 (- 3,7 M€)
- ADL : optimisation des investissements commerciaux en partenariat et progression de 5 % du CA de l'offre en 2021
- Portefeuille d'environ 2,6 millions abonnements ADL au 31 décembre 2021

Assurances | croissance et diversification du mix

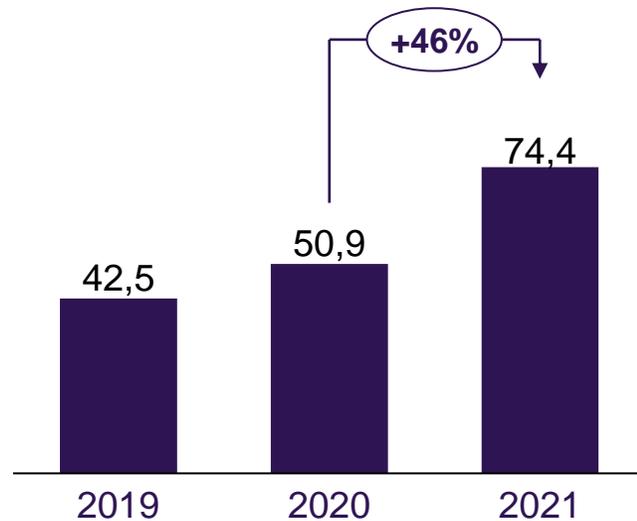
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



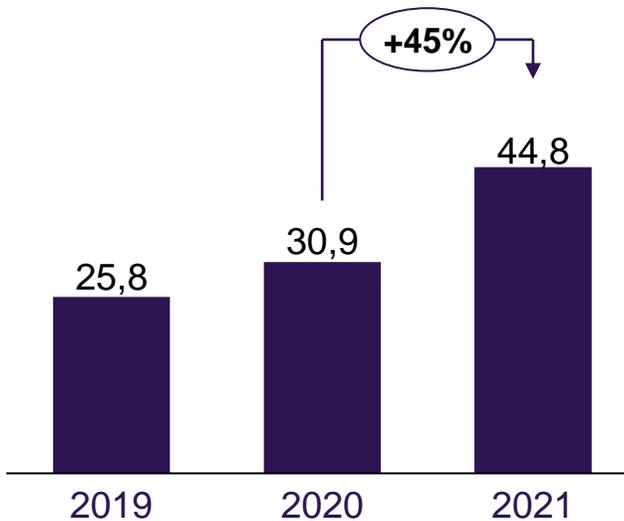
- Hausse des investissements commerciaux en partenariat
- Développement des activités historiques de prévoyance et démarrage réussi de l'activité de mutuelle Santé
- Diversification renforcée avec le rachat des actifs de l'AssurTech QAPE et de sa complémentaire santé KOVERS, labellisée "Assurance Santé Ethique"
- Développement continu du portefeuille d'assurés
- Poursuite de la réduction de la perte comptable de la filiale ADLP Assurances

Conseil et Ingénierie Marketing | accélération de la croissance

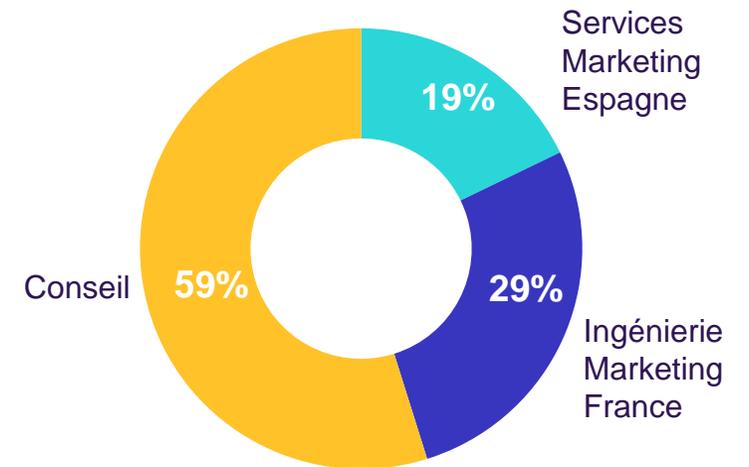
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



MARGE BRUTE (M€)



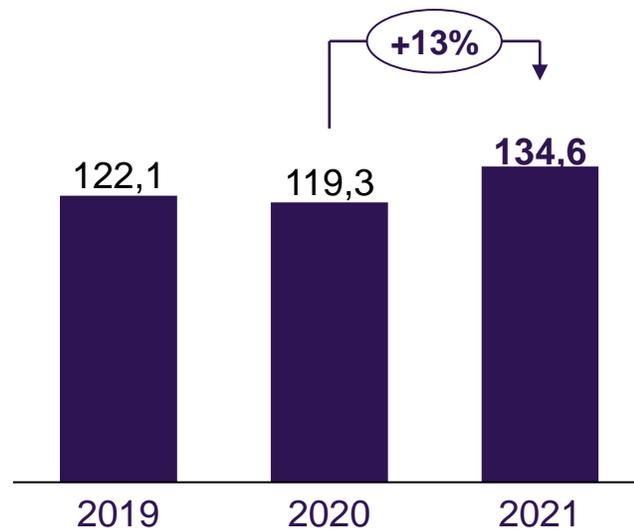
MARGE BRUTE 2021
PAR PÔLE (%)



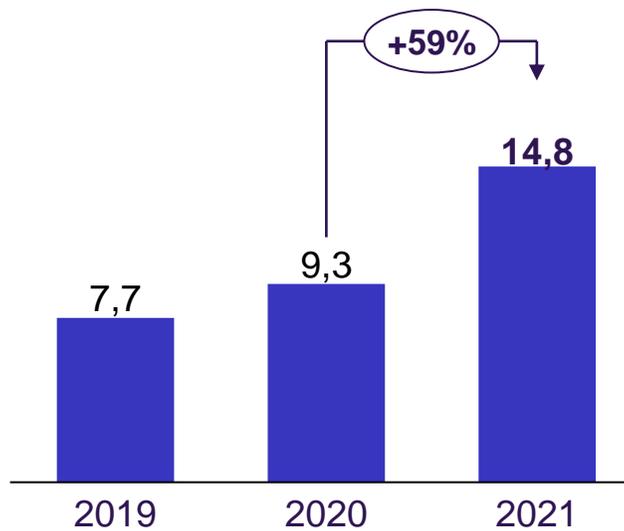
- Conseil en stratégie data et technologique : poursuite de la forte croissance de Convertéo
- Ingénierie marketing : renforcement des activités par croissance externe
- Prise de participation majoritaire au capital de la société Reech et entrée au capital de la société Intelligence Senior en 2021
- Effet de périmètre sur la marge brute 2021 (+ 6,4 M€) lié à la consolidation des sociétés acquises en 2020 et 2021
- Espagne : croissance solide des ventes de la filiale

Renforcement de la croissance rentable du Groupe

MARGE BRUTE (M€)



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (M€)



FORTE HAUSSE
DES TAUX DE MARGE EN 2021

- Amélioration de la rentabilité des offres de Marketing Digital
- Réduction de la perte dans les Assurances
- Optimisation des investissements commerciaux en Magazines



ROC / MB à 11%
vs. 7,8% en 2020

Compte de résultat consolidé

Données consolidées - en M€	2019	2020	2021	Variation 2021/2020
Chiffre d'affaires	138,64	139,31	164,25	+ 18 %
Marge Brute	122,06	119,33	134,65	+ 13 %
EBITDA retraité	12,25	14,65	20,32	+ 39 %
<i>En % MB</i>	10,0%	12,3%	15,1%	
Résultat Opérationnel Courant	7,67	9,31	14,82	+ 59 %
<i>En % MB</i>	6,3%	7,8%	11,0%	
Résultat Opérationnel	7,67	9,31	14,42	+ 55 %
<i>En % MB</i>	6,3%	6,7%	8,8%	
Charges / Produits financiers nets	(0,22)	(0,21)	0,18	
Charge d'impôt	(2,22)	(2,90)	(4,62)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,00	0,01	(0,88)	
Résultat net consolidé	5,23	6,21	9,11	+ 47 %
<i>En % MB</i>	4,3%	5,2%	6,8%	
Résultat net part du Groupe	5,43	6,49	8,49	+ 31 %
<i>En % MB</i>	4,5%	5,4%	6,3%	

Une situation financière saine et solide

Rentabilité
opérationnelle

11%

Capacité
d'autofinancement
avant impôts

19M€

Capitaux
propres

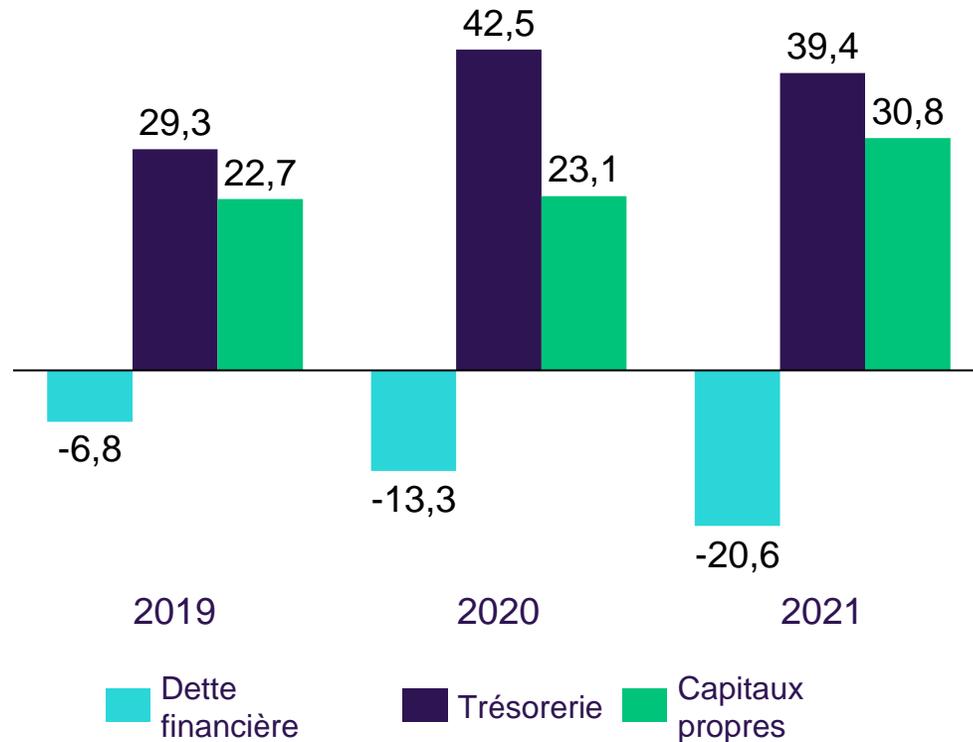
31 M€

Trésorerie

39 M€

Des marges de manœuvre financière importantes

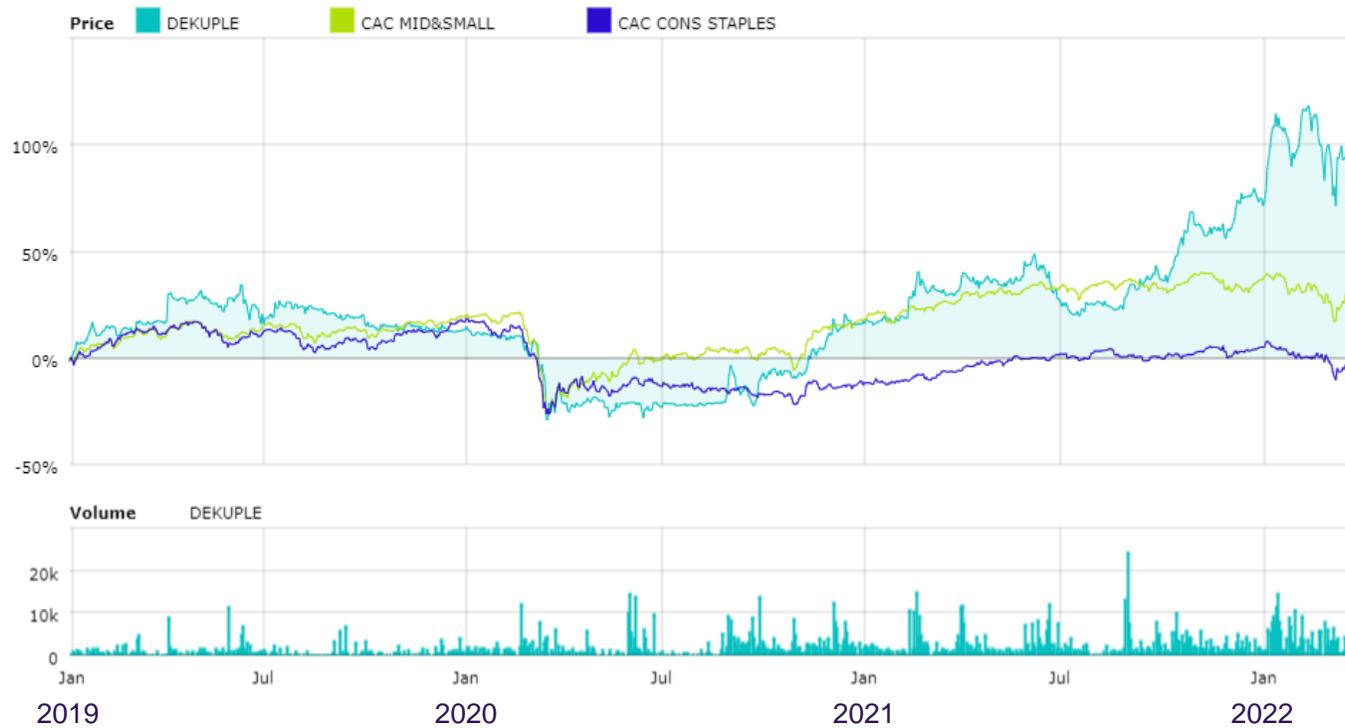
ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE
(AU 31 DÉCEMBRE - M€)



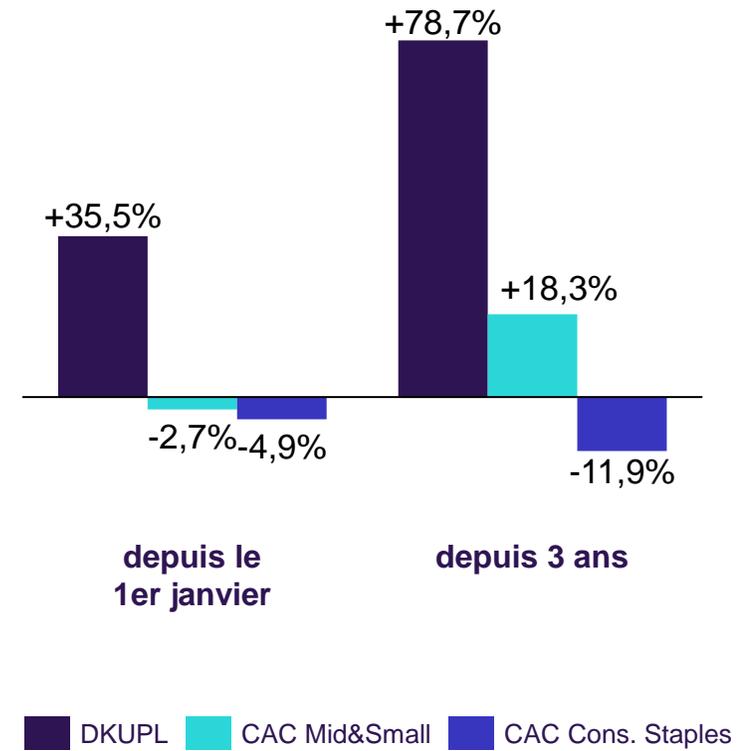
- **Un endettement financier essentiellement constitué des engagements de rachat des participations minoritaires**
- Mise en œuvre au premier semestre 2022 de financements bancaires sous forme de prêts et de lignes confirmées à taux fixe à des échéances comprises entre 5 et 7 ans
- **Des marges de manœuvre renforcées en 2022 pour soutenir la croissance externe, tout en bénéficiant de conditions de marché attractives**

Evolution du cours de bourse

VARIATION PAR RAPPORT AUX INDICES DE RÉFÉRENCE
(au 1^{er} avril 2022)

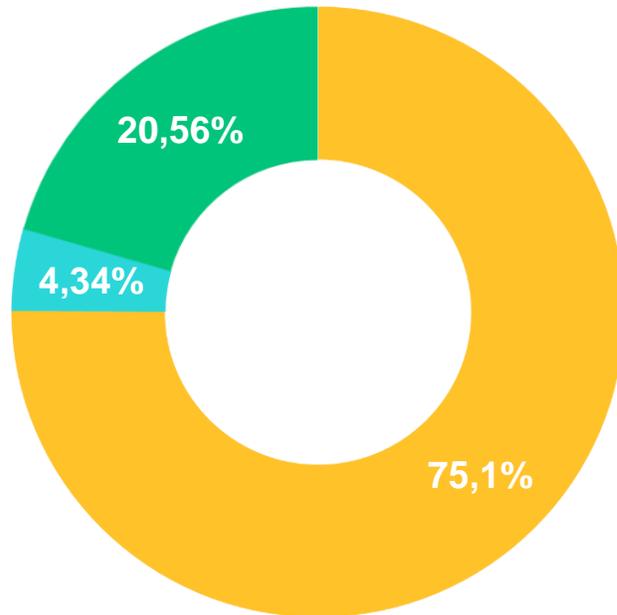


Source : Euronext

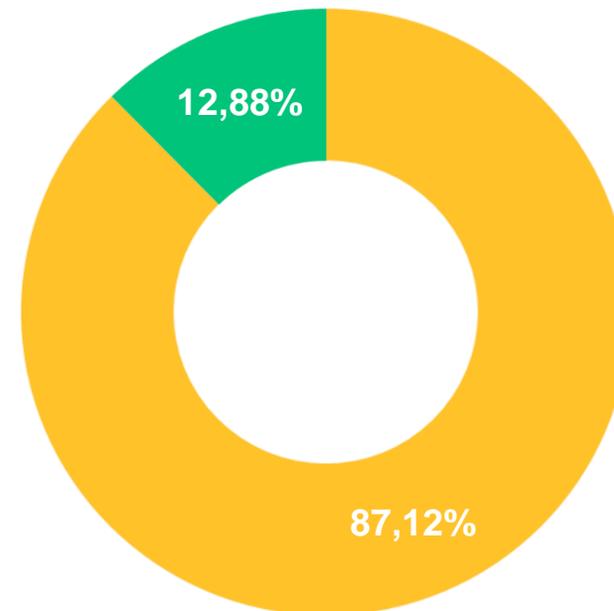


Actionnariat au 31 décembre 2021

Répartition de l'actionnariat



Répartition théorique des droits de vote

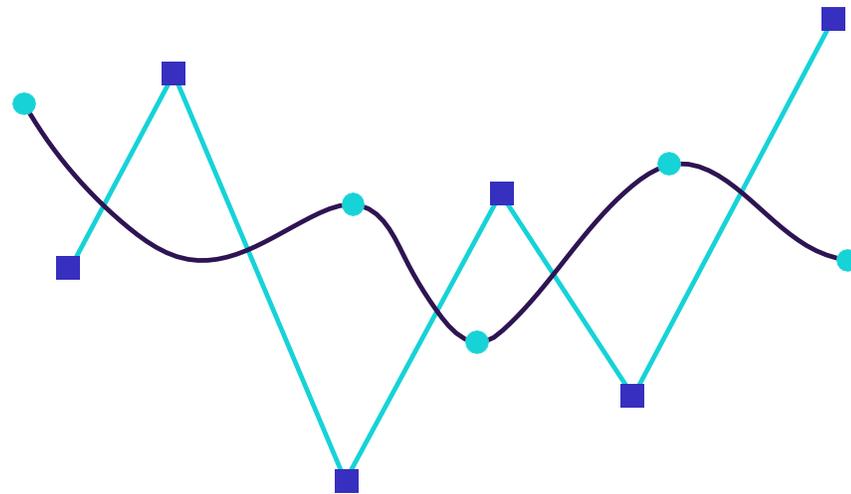


■ Groupe familial Vigneron ■ Auto-détention ■ Public

Ambition 2025

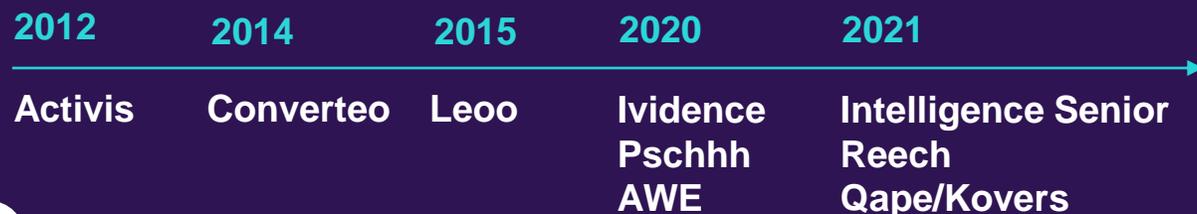
Notre ambition à 2025 est de devenir un leader européen du data marketing cross-canal.

- Poursuivre une croissance coordonnée de nos 6 pôles d'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 data marketing et renforcer nos synergies commerciales
- Renforcer notre ancrage européen.



Nous sommes très attachés à la construction, dans la durée, d'un groupe de multi-entrepreneurs.

- Nous recherchons des entreprises avec des compétences complémentaires et dirigées par des entrepreneurs qui partagent nos valeurs.
- Notre logique de prise de participation progressive à vocation majoritaire permet aux dirigeants de rester actionnaires de leur structure et, s'ils le souhaitent, de nous vendre au fur et à mesure leur participation résiduelle.
- Nous voulons développer les expertises du Groupe, tout en bénéficiant sur plusieurs années de l'apport de dirigeants-entrepreneurs qui pourront bénéficier des synergies du Groupe, développer leurs activités avec une grande autonomie et en toucher les fruits au fur et à mesure qu'ils céderont leurs parts.



Emmanuel Gougeon
Directeur Général Adjoint
Finances, M&A et DSI du
Groupe

Contact

Emmanuel Gougeon

Directeur Général Adjoint Finances,
M&A, DSI Groupe

relations.investisseurs@dekuple.com

01 41 58 70 00