

Groupe leader du data marketing

Octobre 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

900

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

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



AGENCE DE
SERVICES MARKETING
EN FRANCE



AGENCE DE
SERVICES MARKETING
EN ESPAGNE ET AU
PORTUGAL



FIDÉLISATION PAR LA
PRESSE MAGAZINE



COURTIER EXPERT
EN MARKETING



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.

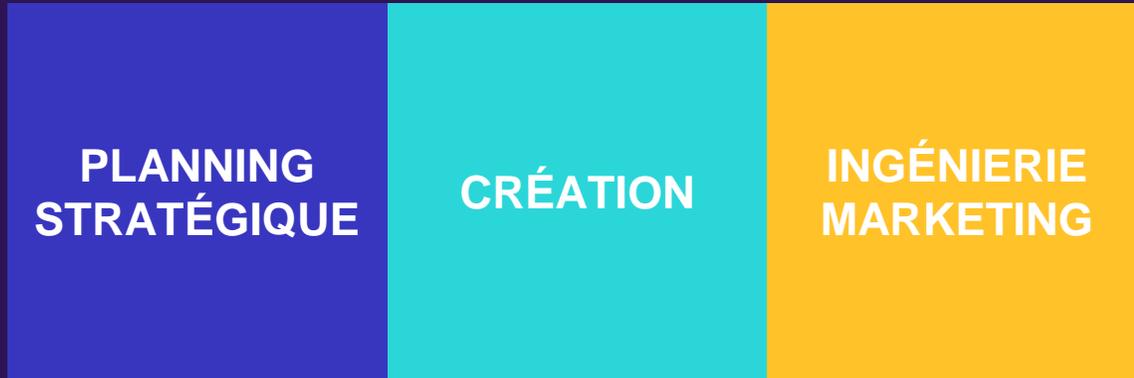


N°1
cabinet conseil

254
consultants experts

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

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



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.

The image shows a promotional email from Bouygues Telecom. On the left, there is a letter addressed to a partner, offering a 50% discount on magazine subscriptions for 12 months. The letter lists several magazines: Géo, Elle, Cuisine et vins de France, Top Santé, Télé 7 Jours, Marie Claire, Mode & Travaux, and Journal de la Maison. On the right, there is a graphic titled 'Opération Cadeau' (Gift Operation) featuring an iPhone 12. The graphic displays a grid of magazine covers with a '-50%' discount tag on each. The text 'Votre avantage fidélité -50% de Réduction pendant 12 mois' is prominently displayed. Below the grid, it says 'OFFERT à 23 abonnés Service Magazines'. At the bottom, there is a phone number '064 Y 123 456 78' and the text 'L'équipe Bouygues Telecom'.

- 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.

2,4 millions

d'abonnements
gérés au 30 juin 2022

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 semestrielles 2022

Progression des résultats semestriels au 30 juin 2022

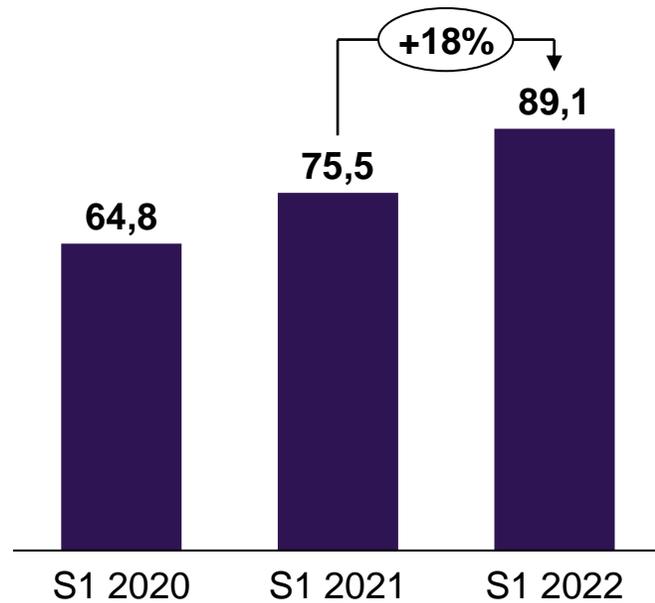
CA 89,1M€	EBITDA 12,6M€	ROP 9,7M€	TRESO 40,2M€	ACTION	EFFECTIF
+18 % vs.S1 2021	+36% vs S1 2021	+40% vs S1 2021	12,5M€ Capacité d'autofinancement avant impôts	EURONEXT Depuis 1998	>900 Collaborateurs à fin septembre 2022
>10 % International	+3,0 pts 17,5% de la marge brute	13,4 % de la marge brute		> 105 M€ capitalisation boursière (au 29/09/22)	4 pays France Espagne Portugal Chine

Développement de la dynamique de croissance

- **Développement de la visibilité et de la notoriété de la marque DÉKUPLE**
 - Des actions renforcées en 2022 à l'occasion des 50 ans du Groupe
- **Intégration des 3 croissances externes réalisées en 2021**
 - Reech, expert en influence marketing (participation majoritaire)
 - Intelligence Senior (ex-Grand Mercredi), acteur du marketing de la « silver economy » (participation minoritaire)
 - Actifs de l'AssurTech QAPE et de sa complémentaire santé KOVERS
- **Augmentation des effectifs du Groupe : 780 collaborateurs au 30/06/22, contre 700 au 31/12/21**
- **Évolution des offres et nouveaux dispositifs data-marketing**
- **Croissance des activités en ligne avec le plan « Ambition 2025 »**

Croissance stimulée par l'expansion du marketing digital

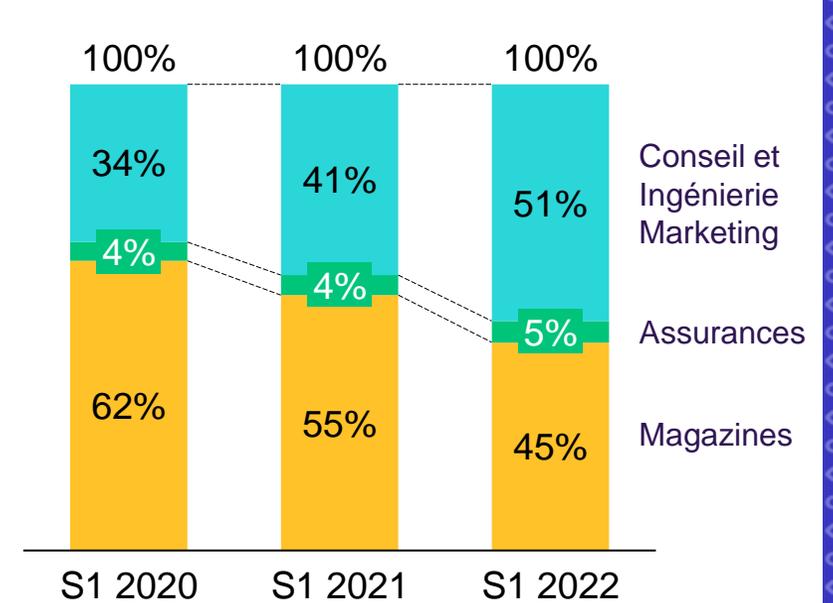
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



CA PAR OFFRE (M€)



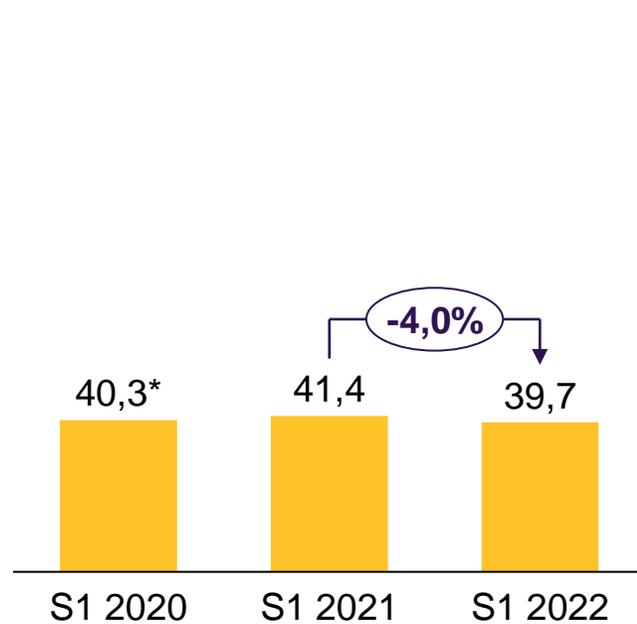
CA PAR OFFRE (%)



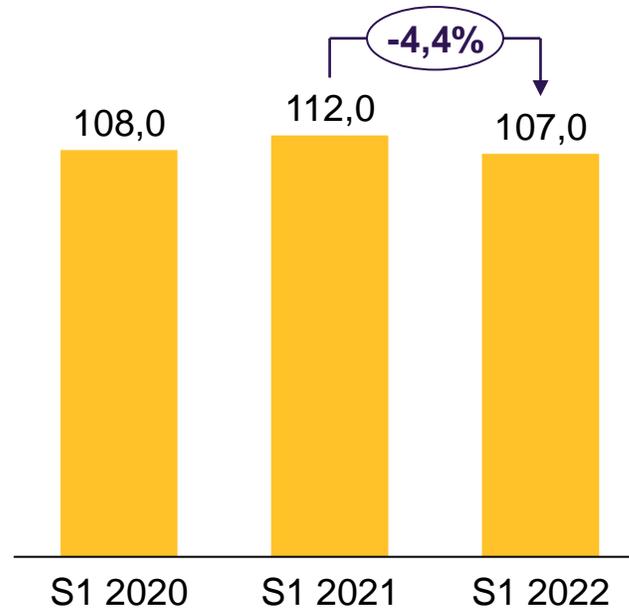
- Chiffre d'affaires S1 2022 à 89,1 M€ : +18% vs. S1 2021
- Dynamique des activités de marketing digital (+46 %) : 51 % du chiffre d'affaires S1 2022, contre 41 % au S1 2021
- Solidité des activités à portefeuille génératrices de revenus récurrents malgré une conjoncture défavorable

Magazines | retrait mesuré des ventes

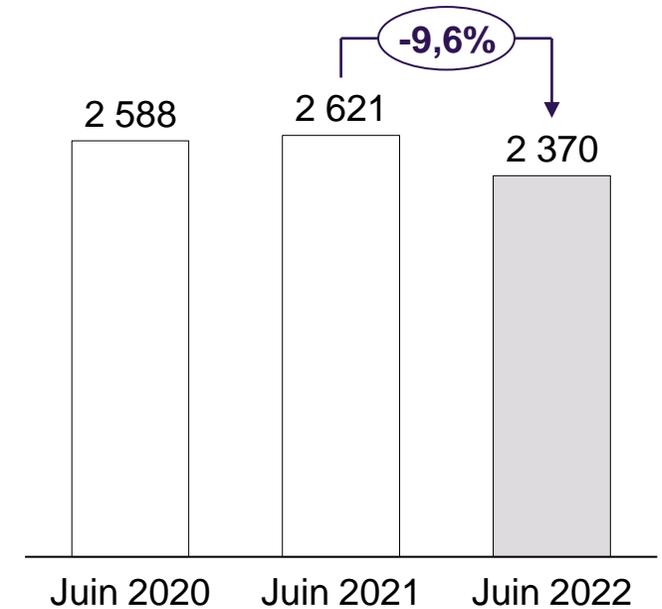
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



VOLUME D'AFFAIRES BRUT (M€)



PORTEFEUILLE ADL¹ (M. UNITÉS)



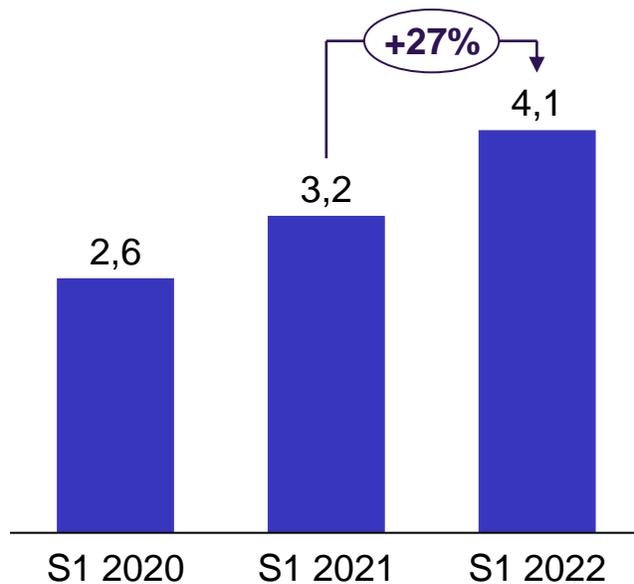
* Dont 2,6 M€ relatifs aux offres France Abonnements arrêtées au S2 2020

¹ Abonnement à Durée Libre

- Chiffre d'affaires S1 2022 à 39,7 M€ : -4% vs. S1 2021
- Base de comparaison élevée : les ventes d'ADL du S1 2021 étaient en croissance de +9,8% par rapport à S1 2020
- Conjoncture économique dégradée au printemps 2022
- Baisse des recrutements partiellement compensée par la hausse des prix des éditeurs de presse
- Portefeuille d'abonnements ADL au 30 Juin 2022 : 2,4 millions (-9,6%)

Assurances | belle croissance et diversification du mix

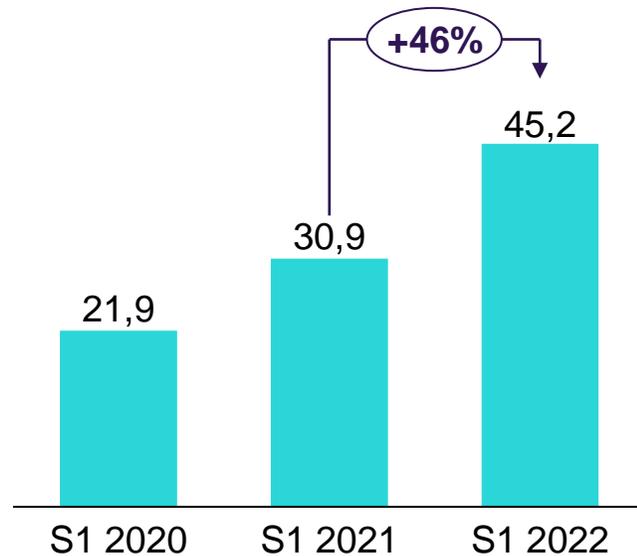
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



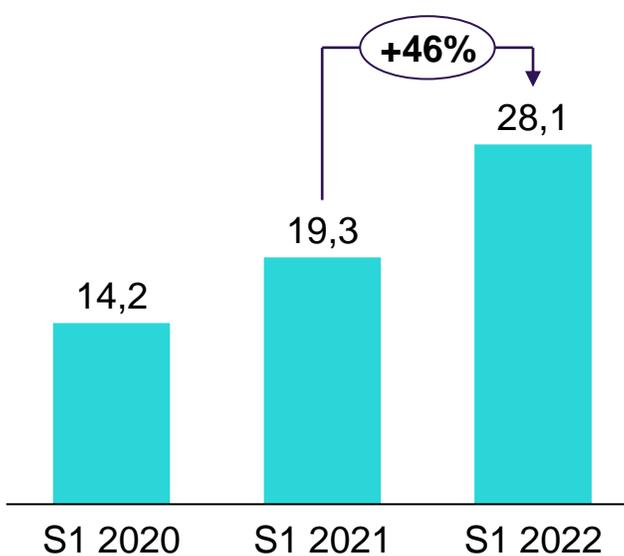
- Chiffre d'affaires S1 2022 à 4,1 M€ : +27% vs. S1 2021
- Poursuite du développement du portefeuille d'assurés
- Renforcement de la diversification du mix-produit dans la mutuelle Santé avec l'intégration des actifs technologiques de l'AssurTech QAPE et des actifs de KOVERS
- KOVERS, première mutuelle d'assurance labellisée "Assurance Santé Ethique".

Conseil et Ingénierie Marketing | accélération de la croissance

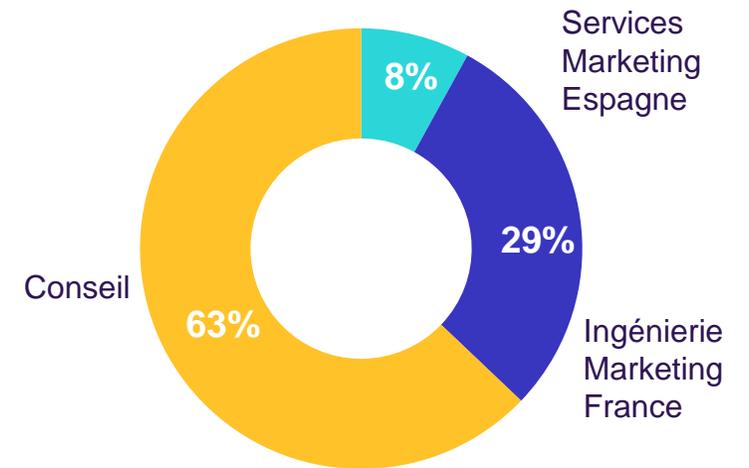
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



MARGE BRUTE (M€)



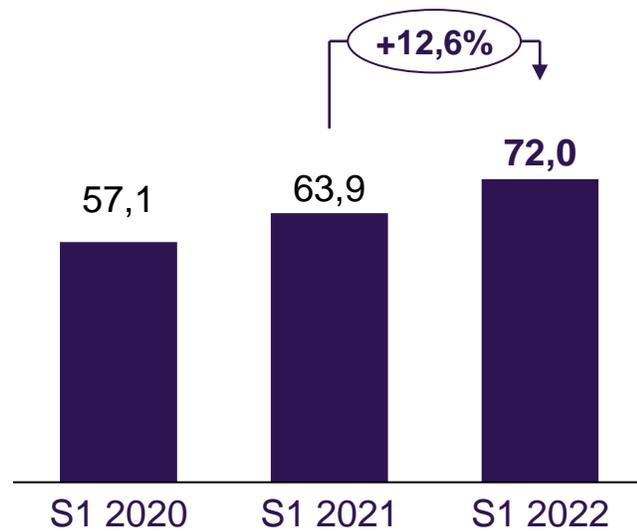
MARGE BRUTE S1 2022
PAR PÔLE (%)



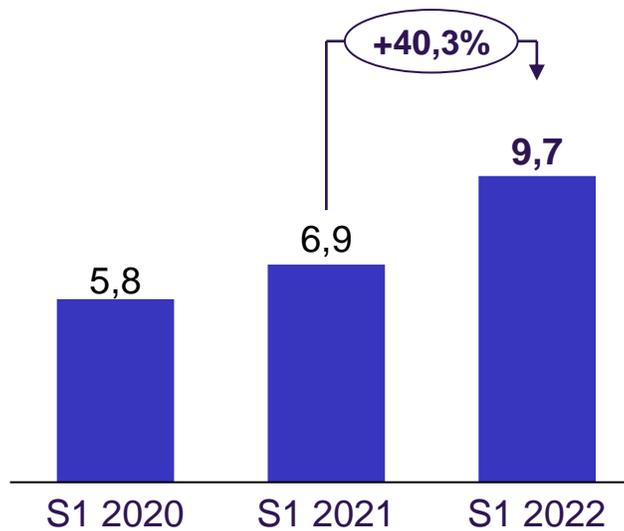
- Marge brute S1 2022 à 28,1 M€ : +45,8% par rapport à S1 2021 qui était en croissance de +36,2%
- Conseil : poursuite de la forte croissance de Convertéo (+39,7% ; MB : 17,8 M€) et de ses effectifs (+ de 300 collaborateurs à fin juin)
- Ingénierie Marketing en France : +86,3% (MB : 8,1 M€ - y compris Reech). A périmètre comparable, +5,6% en ligne avec le marché
- Services Marketing Espagne : stabilité de la MB (2,2 M€) avec un rythme d'opérations comparable à 2021

Renforcement de la rentabilité opérationnelle du Groupe

MARGE BRUTE (M€)



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL (M€)



FORTE PROGRESSION DES TAUX DE MARGE

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

10,2 %

10,8 %

13,4 %

+3,2 pts

Marge opérationnelle (%)

ROC / MB à 13,4%
vs. 10,8% au S1 2021

Compte de résultat consolidé semestriel

Données consolidées - en M€	S1 2020	S1 2021	S1 2022	Variation S1 22 / S1 21
Chiffre d'affaires	64,84	75,53	89,08	+ 17,9 %
Marge Brute	57,05	63,89	71,96	+ 12,6 %
EBITDA retraité	8,48	9,25	12,58	+ 36,1 %
<i>En % MB</i>	14,9%	14,5%	17,5%	
Résultat Opérationnel Courant	5,84	6,89	9,66	+ 40,3 %
<i>En % MB</i>	10,2%	10,8%	13,4%	
Résultat Opérationnel	5,84	6,89	9,66	+ 40,3 %
<i>En % MB</i>	10,2%	10,8%	13,4%	
Charges / Produits financiers nets	(0,09)	0,29	(0,13)	
Charge d'impôt	(1,93)	(2,11)	(2,38)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,01	(0,16)	(0,27)	
Résultat net consolidé	3,83	4,91	6,89	+ 40,3 %
<i>En % MB</i>	6,7%	7,7%	9,6%	
Résultat net part du Groupe	3,87	4,75	6,58	+ 38,6 %
<i>En % MB</i>	6,8%	7,4%	9,1%	

Des ressources financières solides au 30 juin 2022

Rentabilité
opérationnelle

13,4%

Capacité
d'autofinancement
avant impôts

12,5M€

Capitaux
propres

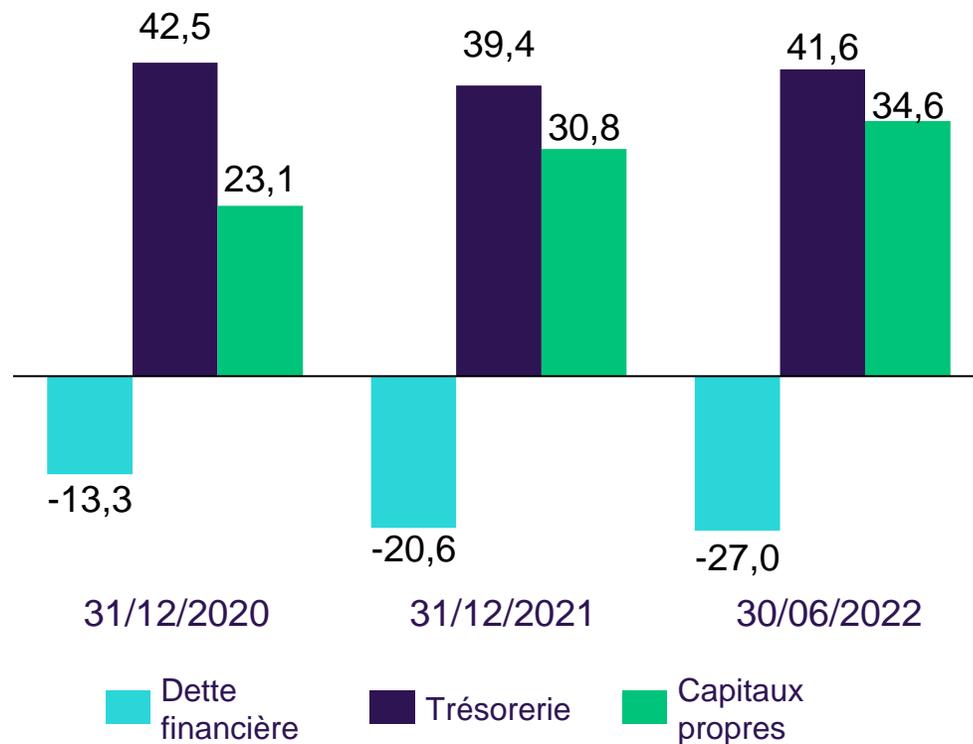
34,6 M€

Trésorerie

40,2 M€

Des marges de manœuvre importantes

ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE
(EN M€)



- Un endettement financier essentiellement constitué des engagements de rachat des participations minoritaires
- Mise en œuvre au premier semestre 2022 de financements bancaires pour un montant total de 8 M€

Ambition 2025

Prise de participation majoritaire dans l'agence Brainsonic

FAIT MARQUANT
3^{ème} trimestre 2022



Leader du marketing conversationnel et de l'engagement marketing

Plus de 120 talents et des expertises multiples

- digital, social media, événementiel, publicitaire, corporate, éditorial, etc.

Large portefeuille de clients

- distribution, banques-assurances, médias, BTP, industries, high-tech, retail, etc.

Société rentable et en croissance
(CA 2022^e > 17 M€)

- consolidée dans les comptes à compter du 1^{er} septembre 2022.

brainsonic
THE ENGAGEMENT AGENCY

rejoint

DÉKUPLE

Un rapprochement visant à favoriser la convergence de l'engagement, de la performance et de la data au service des marques

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

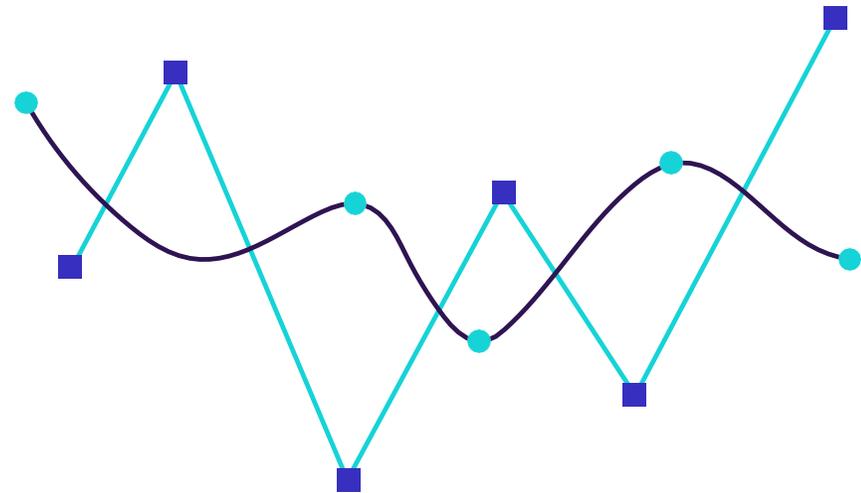
- Nous recherchons des entreprises avec des compétences complémentaires et dirigées par des entrepreneurs qui partagent nos valeurs.
- Notre logique de prise de participation progressive à vocation majoritaire permet aux dirigeants de rester actionnaires de leur structure et, s'ils le souhaitent, de 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 cèderont leurs parts.



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

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.



Contact

Emmanuel Gougeon

Directeur Général Adjoint Finances,
M&A, DSI Groupe

relations.investisseurs@dekuple.com

01 41 58 70 00