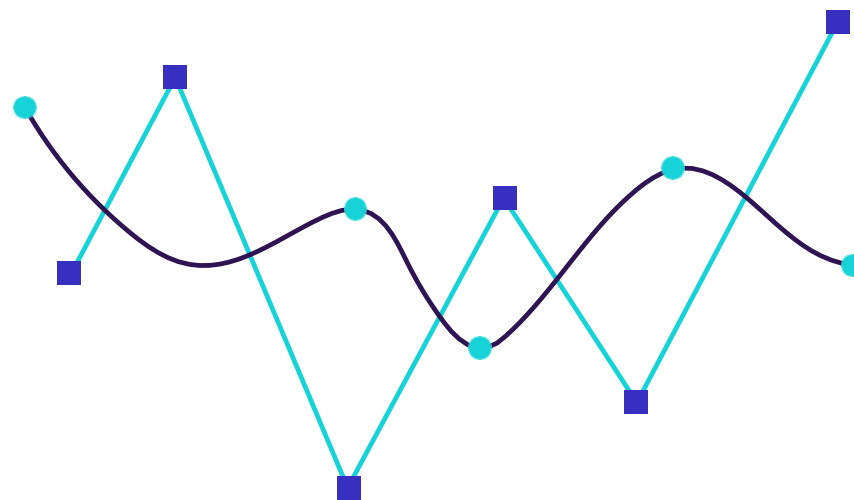


Groupe leader du Data Marketing en France et en Europe

2023

Notre ambition à 2025

**Devenir un leader
européen du Data
Marketing cross-canal**





Nous sommes
classés
10ème au
classement
des Groupes de
communication
Marketing
Stratégies -
Altares 2022

Nous
travaillons
pour +
de **500**
marques

(2/3 des marques
du CAC 40,
et des clients variés
Groupes, ETI, PME)

Dans ce
classement, nous
sommes le **1er**
Groupe de
Data Marketing
France

Nous avons
50 ans
d'existence et
d'expérience

Bertrand Laurioz

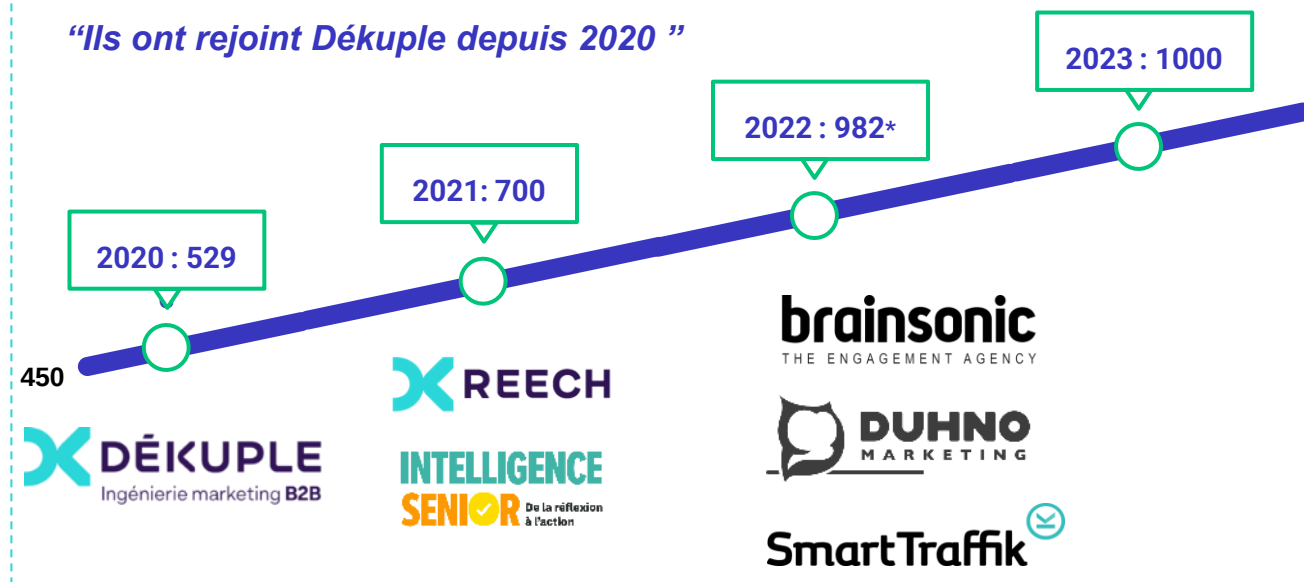
CEO



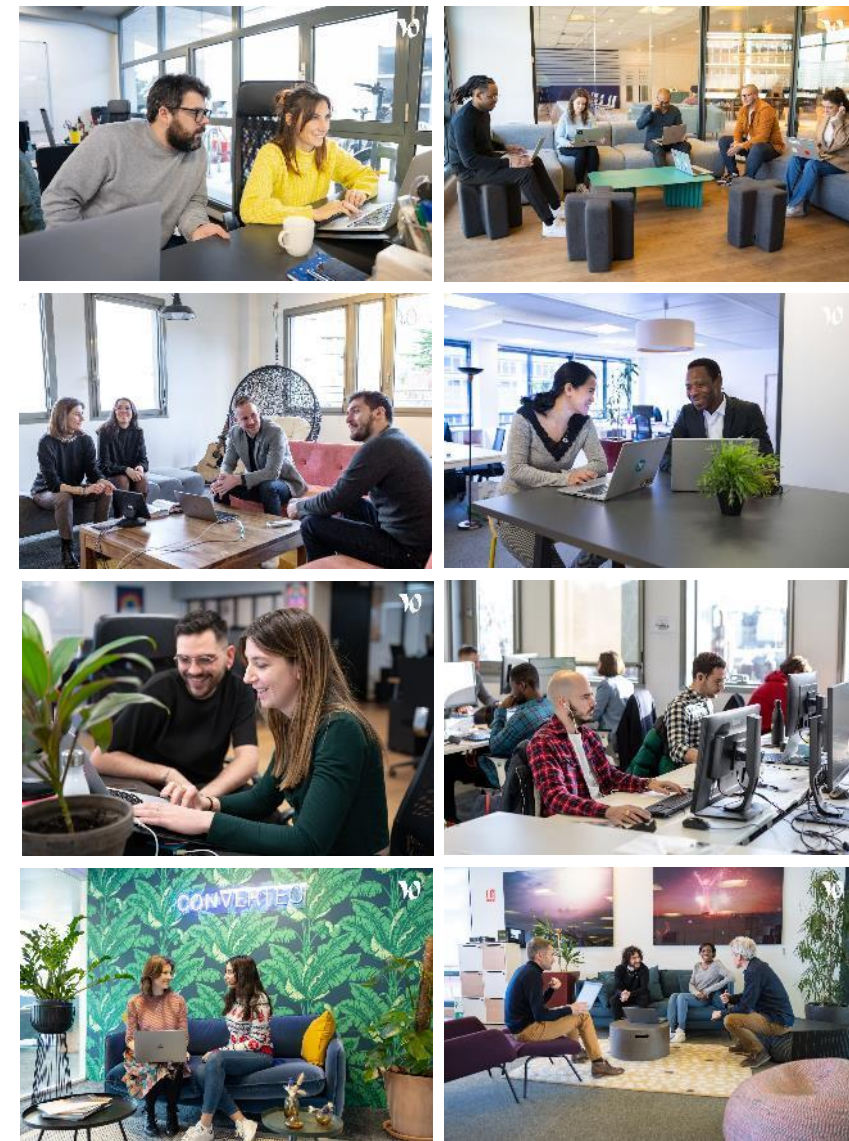
Capital humain

“ Nous sommes **1000** en 2023 ”

“Ils ont rejoint Dékuple depuis 2020 ”



* Au 31 décembre 2022



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.

Nos valeurs



**Esprit de
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.** ”



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 expertises

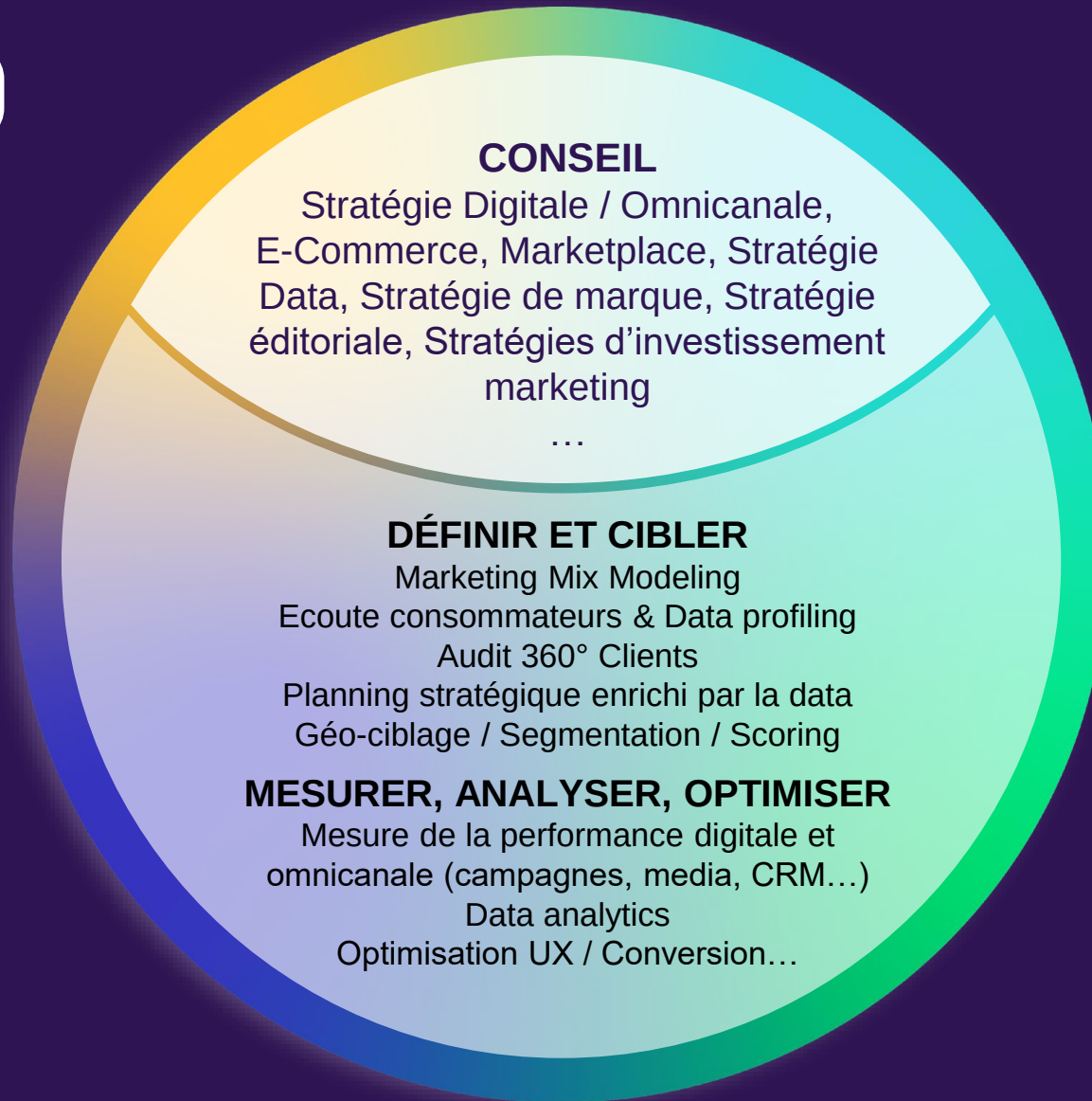
Nos expertises

ACQUÉRIR et ACTIVER

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

ENGAGER & INFLUENCER

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



FIDÉLISER

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

VALORISER ET MONÉTISER SON CAPITAL CLIENT

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

Notre modèle d'entreprise diversifié repose sur un fil conducteur : le Data Marketing

“ Nous apportons notre expertise pour aider les marques dans leurs besoins Marketing ainsi que pour créer nos propres portefeuilles générateurs de revenus récurrents. ”

NOS 6 PÔLES COMMERCIAUX

CABINET DE CONSEIL
& TECHNOLOGIE



MARKETING
D'ENGAGEMENT



INGÉNIERIE MARKETING
EN FRANCE



INGÉNIERIE
MARKETING EN
ESPAGNE ET AU
PORTUGAL



FIDÉLISATION VIA LA
PRESSE MAGAZINE



COURTIER EXPERT
EN MARKETING



Ils ont rejoint le Groupe en 2022

Leader en Marketing d'engagement

STRATÉGIE DE
CONTENU

CONVERSATIONNEL

EVENEMENTIEL

Outre la planification et la création stratégiques qui sont au cœur du réacteur, la proposition de valeur de Brainsonic repose sur trois piliers. Le premier est notre maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur du métier du contenu. Nous allons pouvoir renforcer notre discours et nos stratégies avec Dékuple. Le deuxième pilier repose sur l'ensemble des métiers conversationnels. Enfin, notre troisième pilier est celui de l'événementiel, nous apportons de vraies émotions aux publics des marques que nous accompagnons.

+ de 130
Talents

Guillaume Mikowski

CEO de Brainsonic



Agence Customer Marketing BtoC basée à Shanghai

DUHNO Marketing a rejoint **Dékuple en 2022** renforçant la présence du Groupe en Chine qui, depuis 2019, propose déjà un accompagnement marketing digital sur le marché chinois aux grandes entreprises BtoB françaises et européennes.

STRATÉGIE
MARKETING
ADAPTÉE À
L'ÉCOSYSTÈME
CHINOIS

CRÉATION DE
CONTENUS ET
D'EXPÉRIENCES PAR
LEVIER

ANALYSES DE
DONNÉES ET
OPTIMISATION
DES CAMPAGNES

DUHNO Marketing intervient principalement sur 3 secteurs d'activité :

- Mode
- Produits de grande consommation
- Enseignement supérieur

+ de 20
Experts Marketing

Benoit RAOULT

CEO de DUNHNO





Smart Traffik, qui a rejoint le Groupe en décembre 2022, est un éditeur de solutions Drive-to-Store en mode SAAS répondant aux nouveaux enjeux du monde du Retail et contribuant à optimiser la performance business de 120 enseignes et marques représentant plus de 25 000 points de vente.

Son offre de solutions innovantes s'articule autour de 2 plateformes technologiques répondant aux enjeux suivants :

SOLUTION "WEB TO STORE"

GÉNÉRATION DE LEADS
QUALIFIÉS EN MAGASINS

SOLUTION "OKUBE"

MESURE OMNISCANALE DE L'EFFICACITÉ
DES INVESTISSEMENTS MÉDIA,
GÉOMARKETING ET ATTRIBUTION
MARKETING POUR L'OPTIMISATION DES
CAMPAGNES PUBLICITAIRES

+ de 40
Talents

Laurent SIMONIN

CEO de SMART TRAFFIK

**Ils ont eu une forte
croissance en 2022**

Une croissance de 29,7 % sur 2022
qui permet de franchir le cap des
400 collaborateurs

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
Consulting Firm

+ de 400
Consultants
experts

Raphaël Fétique &

Thomas Faivre-Duboz

Ass Directeurs Associés &

Cofondateurs

Avec une croissance de 21 % en 2022, Reech, agence d'influence de l'année au cœur de la structuration et de la croissance du secteur

Reech Agency qui accompagne de A à Z les marques dans leur stratégie d'influence :

- définition de l'idée créative de la campagne
- identification des bons influenceurs & contractualisation
- suivi des campagnes et mesure des KPIs

Reech Influence Cloud, solution Saas qui permet aux marques et à leurs partenaires de gérer et d'optimiser en toute autonomie leurs activités d'influence. Elle permet d'identifier, qualifier, activer les influenceurs, élaborer les contrats, mesurer les performances des campagnes et réaliser une veille sur les tendances de l'Influence.

+ de 60
Experts Marketing

Près de 200
marques clientes

Guillaume DOKI-THONON

Fondateur de Reech



2022, une année de montée en puissance des agences de services marketing et des solutions MarTech

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

AGENCES MARKETING

SOLUTIONS MARTECH

Dékuple Ingénierie Marketing fédère d'une part des agences conjuguant des talents stratégiques, créatifs et data pour créer et mettre en œuvre les dispositifs marketings les plus performants, et d'autre part des solutions Martech interfaçables avec les principales plateformes du marché pour maximiser les performances Data Marketing.



Claude Charpin

Directeur Général de

Dékuple Ingénierie Marketing

Dékuple propose, au travers de ses agences, plusieurs services de branding et de marketing

L'AGENCE DÉKUPLE

Hybridation du
Brand Marketing
et de la
Performance
Marketing



DÉKUPLE INGÉNIERIE MARKETING B2B

Réflexion
stratégique et
gestion
opérationnelle
des dispositifs
de prospection
digitale BtoB



REECH

Agence de
marketing
d'Influence



INTELLIGENCE SENIOR

Expert marketing
des cibles de
plus de 50 ans



MARKETING SERVICES AGENCY IN SPAIN AND PORTUGAL

Opérations de
promotion des
ventes,
d'activation, de
fidélisation et de
rétention clients.



DUHNO MARKETING

Agence de
marketing
spécialisée sur
l'écosystème
Chinois.



“ Nous combinons nos solutions aux meilleures solutions technologiques du marché. ”

LISTEN — Écoute et analyse sémantique	WATCH — Observation et analyse du comportement numérique	DATAMATCH — + 30 millions contacts optin partenaires dans notre référentiel	FAMILY SQUARE — Data Profiling + 6000 critères d'analyses	DRIVE TO STORE — + de 1000 campagnes / an
LEAD GENERATION — + de 2 000 000 leads BtoC et + de 500 000 leads BtoB par an	RETARGETING CROSS-CANAL — + 200 000 contacts reciblés par mois : E-mail, Téléphone, Mailing...	NATIVE ADS NEWSLETTER — + 700 millions contacts par mois	TRACK IN THE SHOP — Mesures de performance et d'attribution omnicanale	ROCKETLINKS — + de 80 000 blogs/médias partenaires en France et à l'international
REECH INFLUENCE CLOUD — 8 millions d'influenceurs en France et à l'étranger	CODES FOR GIFTS — + 5000 expériences en France	PROGRAMMES RELATIONNELS — 20 millions de bénéficiaires	GÉNÉRATION DE TRAFIC WEB — + 3M de VUS générées par mois	

**Des projets et des succès
qui renforcent à la fois notre
légitimité et notre notoriété**



► 16 prix ont été remportés par Reech



Reech a été élue
agence d'influence
de l'année



9 prix pour
"comment démanteler
un cartel ?" réalisée par
Reech pour MACIF

6 prix pour
la nouvelle campagne MACIF
"Dans tes rêves, la drogue"



► 2 prix remportés par l'Agence DÉKUPLE



1 prix
pour BUT dans
la catégorie
Drive-To-Store



1 prix pour
MMV dans
la catégorie Branding



42
récompenses
en
2022

► 24 prix remportés par Brainsonic



5 prix pour
"Arc Showroom" avec Arc



1 prix pour
"Label action" avec Emmaüs
2 prix pour
"#hackfriday" avec Emmaüs



3 prix pour
"#fiersdefaire"
avec UIMM



1 prix
pour "La conserve,
c'est maintenant"
avec UPPIA



1 prix pour
"Les hommes
changent, pas
leurs cheveux"
avec Pétrole Hahn



4 prix
pour la nouvelle
stratégie youtube
de Leroy Merlin



2 prix
pour "Datalis"
avec BNP Paribas



3 prix pour
"24h holographic
surgery" Microsoft



1 prix pour
"#onserejoinsenbas"
Croix rouge
Française®



1 prix
pour "n'ignorons
plus" avec ONU
Femmes France



500 marques majeures nous font confiance !



Une internationalisation en cours

Internationalisation de 3 solutions technologiques



**REECH
INFLUENCE
CLOUD™**

Reech Influence Cloud permet aux marques de gérer de manière autonome leur stratégie d'influence marketing :

- identifier les bons influenceurs
- suivre la performance des campagnes en temps réel,
- valoriser les résultats.



Ividence, spécialisée en native advertising dans les newsletters de médias, réalise déjà plus de la moitié de ses ventes à l'international.



RocketLinks

RocketLinks est la première plateforme d'achat d'articles sponsorisés proposant une offre complète alliant performances SEO et branding dans le monde entier.

La plateforme compte plus de 80 000 médias et blogs référencés dont plus de 45 000 sont étrangers, et plus de 20 000 anglophones.

Étendre nos services marketing dans 1 ou 2 pays européens supplémentaires



Nos enjeux RH et RSE

Nos enjeux RH et RSE

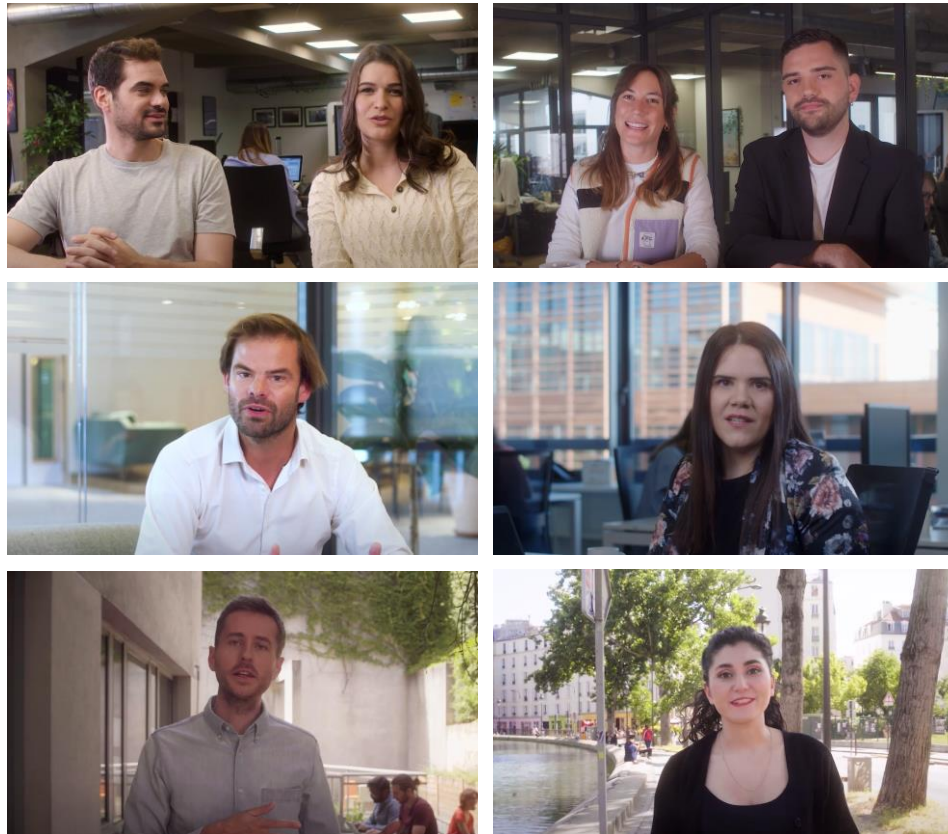
Depuis 2020, nous adhérons au Global Compact de l'ONU, et travaillons sur 9 objectifs de développement durable.



Marie-Laure Ricard

Directrice Ressources Humaines et RSE Groupe

Développement de nos marques employeur



Happy at Work



Entreprise n°1, dans le secteur du conseil, où les employés sont les plus engagés et motivés et qui offre les meilleurs programmes de stage et d'alternance.



Entreprise n°1 où les techniciens sont les plus heureux

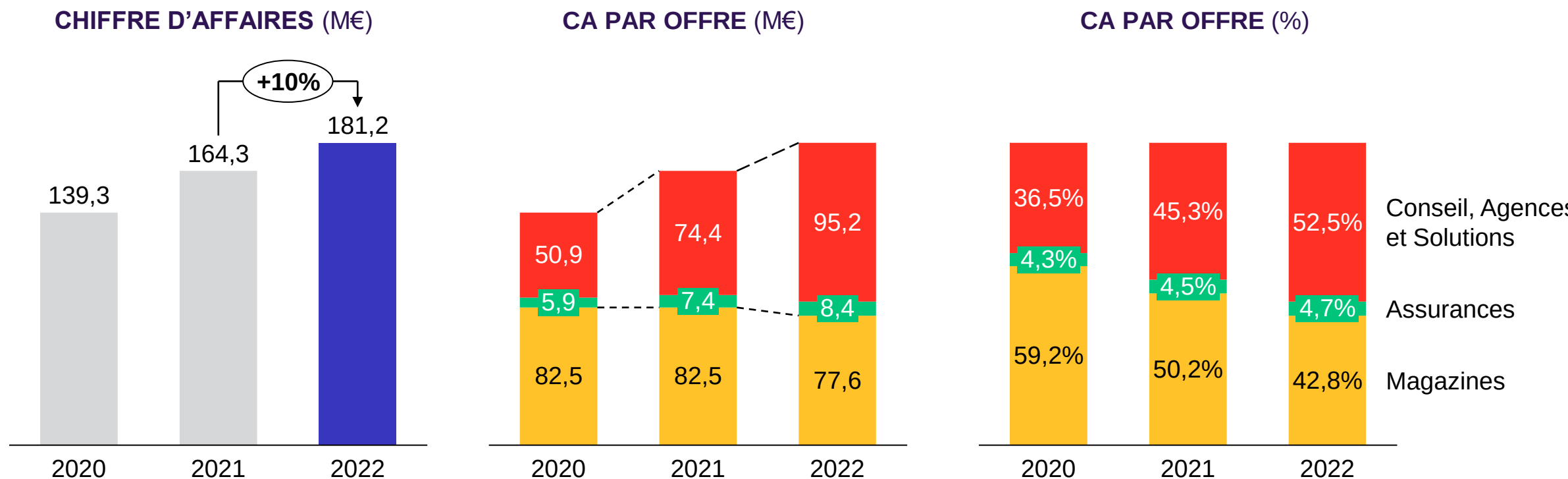
Données financières



2022: nouvelle année de succès malgré les contraintes économiques

- Évolution de nos activités en phase avec le plan « Ambition 2025 » avec un chiffre d'affaires 2022 en croissance de + 10 %
 - Retrait conjoncturel de l'activité Magazines (- 6 %), marquée par la baisse du pouvoir d'achat des particuliers
 - Croissance solide de l'activité Assurances (+15 %) avec la pleine intégration de l'AssurTech Qape - KOVERS
 - Dynamique des activités de Marketing Digital (+ 31 % de marge brute ; 52,5 % du chiffre d'affaires du Groupe)
- Réalisation de trois opérations de croissance externe pour accroître notre leadership dans le data marketing
 - Prise de participation majoritaire en septembre 2022 dans Brainsonic, agence de communication leader de l'engagement,
 - Prise de participation majoritaire en décembre 2022 dans Smart Traffik, société technologique de présence management et de mesure du trafic en magasin,
 - Mise en œuvre d'accords prévoyant en 2023 l'entrée au capital de Duhno Marketing, agence spécialisée en customer marketing BtoC en Chine.

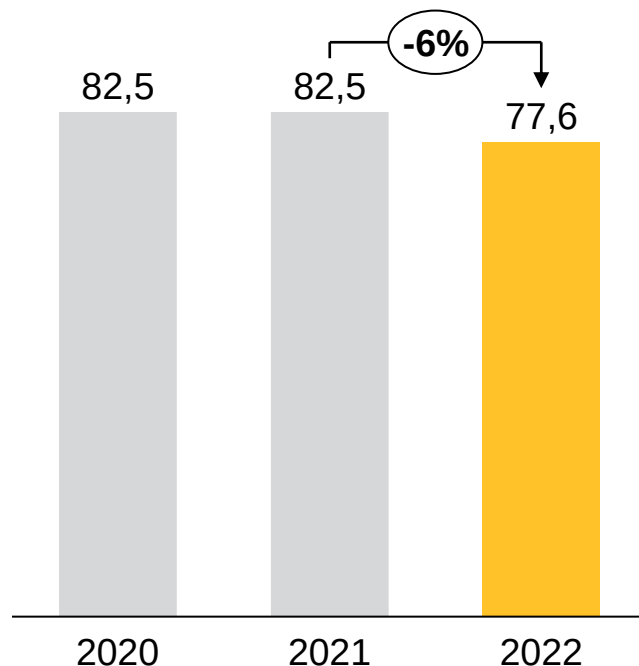
Évolution des activités en 2022



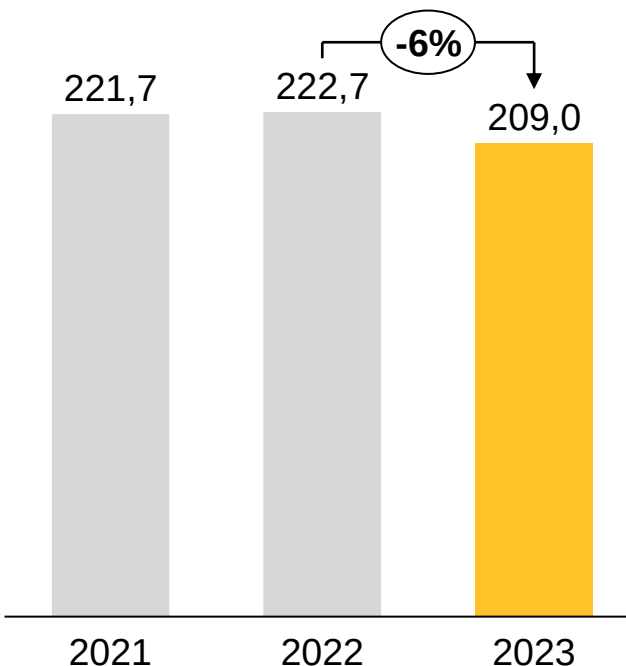
- Chiffre d'affaires 2022 à 181,2 M€ : +10,3% vs. 2021
- Poursuite de la forte croissance en marketing digital (+28%) : 52,5% du chiffre d'affaires 2022, contre 45,3% en 2021
- Performances contrastées des activités à portefeuille :
croissance des ventes en assurances (+15%) et retrait en magazines (-6%) dans une conjoncture défavorable

Magazines | retrait conjoncturel

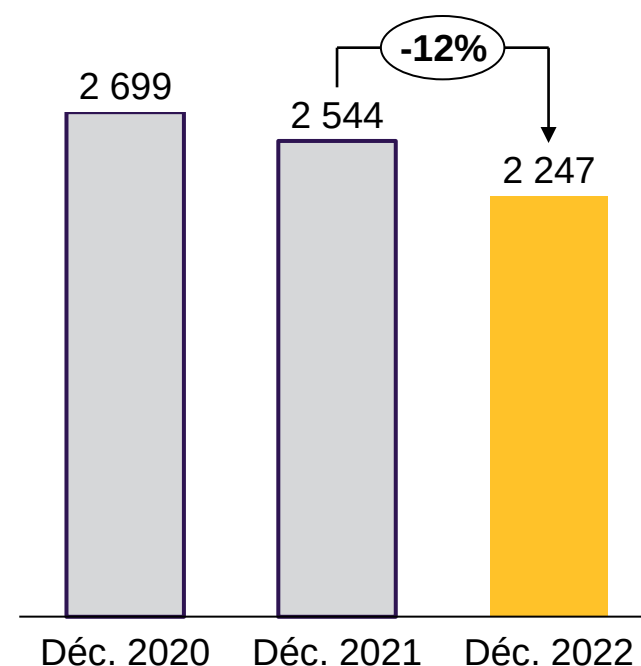
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



VOLUME D'AFFAIRES BRUT (M€)



PORTEFEUILLE ADL¹ (K. UNITÉS)



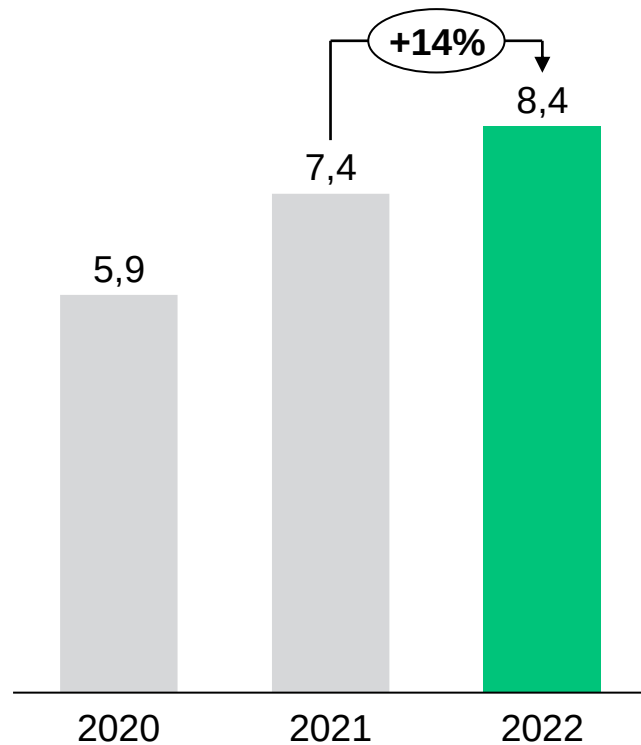
¹ Abonnement à Durée Libre

- Chiffre d'affaires 2022 à 77,6 M€ : -6,0% vs. une base de comparaison élevée 2021
- Optimisation des investissements commerciaux en 2022 compte tenu de la baisse du rendement des campagnes
- Augmentation des coûts de recrutement de nouveaux abonnés (papier et logistique notamment)
- Portefeuille d'abonnements ADL au 31 décembre 2022 : 2,2 millions (-11,7%)



Assurances | croissance portée par le développement de l'offre

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)

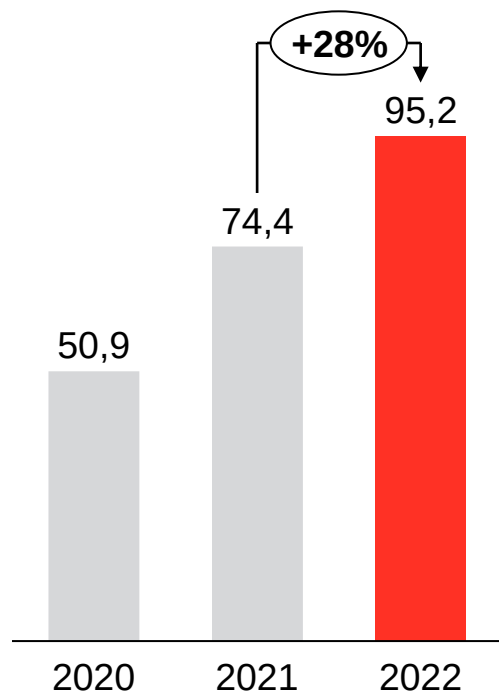


- Chiffre d'affaires 2022 de 8,4 M€ : +14,7% vs. 2021
- Augmentation du portefeuille d'assurés
- Développement réussi de l'offre produits dans le domaine des complémentaires Santé suite à l'acquisition en novembre 2021 des actifs technologiques de l'AssurTech QAPE et des actifs de KOVERS
- KOVERS, première mutuelle d'assurance labellisée "Assurance Santé Éthique".

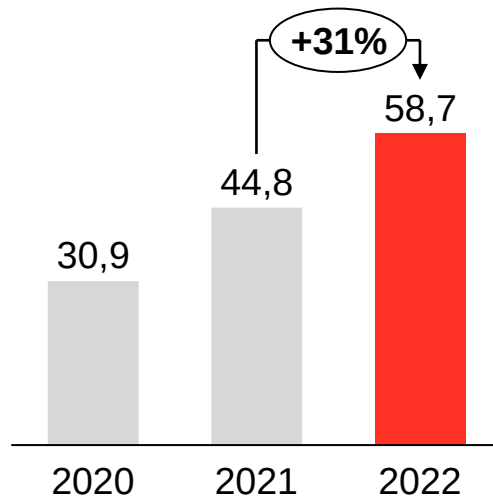


Conseil, agences et solutions marketing | dynamisme de croissance interne et externe

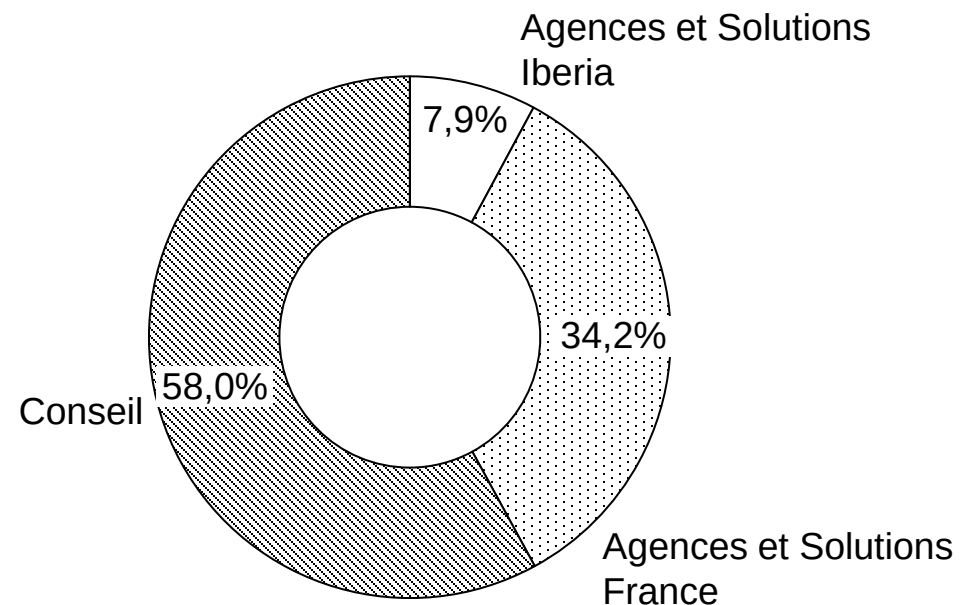
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



MARGE BRUTE (M€)



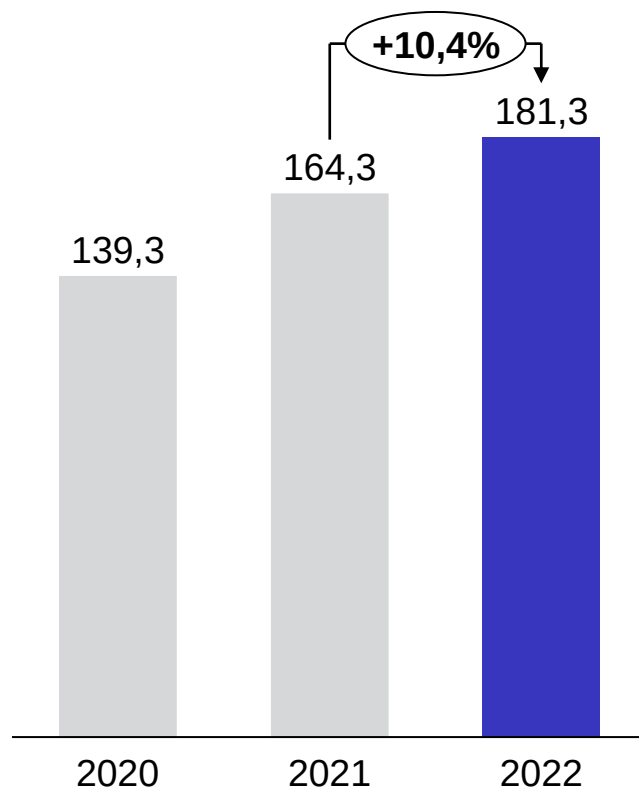
MARGE BRUTE 2022
PAR PÔLE (%)



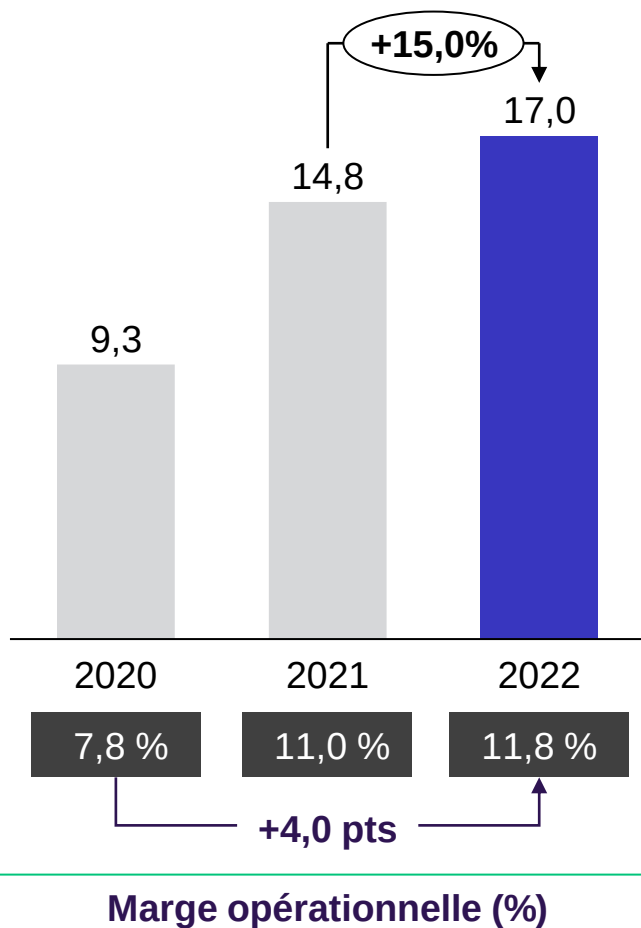
- Marge brute 2022 à 58,7 M€ : +31,2% vs 2021 qui était en croissance de +44,9%
- Conseil : expansion de Converteo (+29,7% ; MB : 34,0 M€) et de ses effectifs (+ de 350 collaborateurs à fin décembre)
- Agences et Solutions en France : +53,3% (MB : 20,1 M€ - inclus Reech et Brainsonic). A périmètre comparable, -5,3%, dans un contexte marqué depuis le second semestre par la réduction et le décalage des budgets marketing des entreprises
- Agences et Solutions en Espagne : retrait de la MB (4,6 M€) avec une réduction des opérations commerciales

Progression de la rentabilité

CHIFFRE D'AFFAIRES
(M€)



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT
(M€)



- **Croissance du chiffre d'affaires** de 10,4%
- **Accroissement de la rentabilité du groupe** avec un EBITDA de 23,3 M€ en hausse de +15%, ce qui représente 16,1% de la marge brute soit 1pt de pourcentage de plus qu'en 2021
- Cette progression s'explique par la progression des résultats des activités de Marketing Digital, la réduction de la perte comptable de l'activité Assurances, et les optimisations des coûts dans l'activité Magazines
- Résultat net part du groupe en hausse de 28,3% à 10,9 M€



Bilan consolidé simplifié

en M€	31/12/2022	31/12/2021	Variation
Actifs Non Courants	62,6	50,0	+12,6
Actifs Courants (hors trésorerie)	60,4	60,4	-0,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	60,6	39,4	+21,2
TOTAL ACTIF	183,6	149,8	+33,7
Capitaux propres	37,3	30,8	+6,6
<i>dont part des minoritaires</i>	<i>13,4</i>	<i>10,0</i>	<i>+3,4</i>
Provisions	2,2	2,3	-0,1
Passifs Financiers	50,9	20,6	+30,3
<i>dont Dettes Bancaires</i>	<i>30,8</i>	<i>3,8</i>	<i>+27,1</i>
<i>dont Engagements de Rachat auprès des minoritaires</i>	<i>20,1</i>	<i>16,9</i>	<i>+3,2</i>
Dettes de Loyers	15,7	14,7	+0,9
Autres Passifs Courants	77,4	81,4	-4,0
TOTAL PASSIF	183,6	149,8	+33,7
Trésorerie Nette	9,7	18,8	-9,1
<i>dont Trésorerie Nette hors Engagements de Rachat</i>	<i>29,8</i>	<i>35,6</i>	<i>-5,9</i>

- Augmentation des actifs non courants en lien avec les acquisition de Brainsonic et Smart Traffik
- Augmentation de la trésorerie de 21 M€
- Augmentation de 27 M€ de la dette bancaire de la maison mère (nouveaux emprunts) et des filiales (effet de périmètre)
- Capitaux propres en hausse



Flux de trésorerie nette consolidée

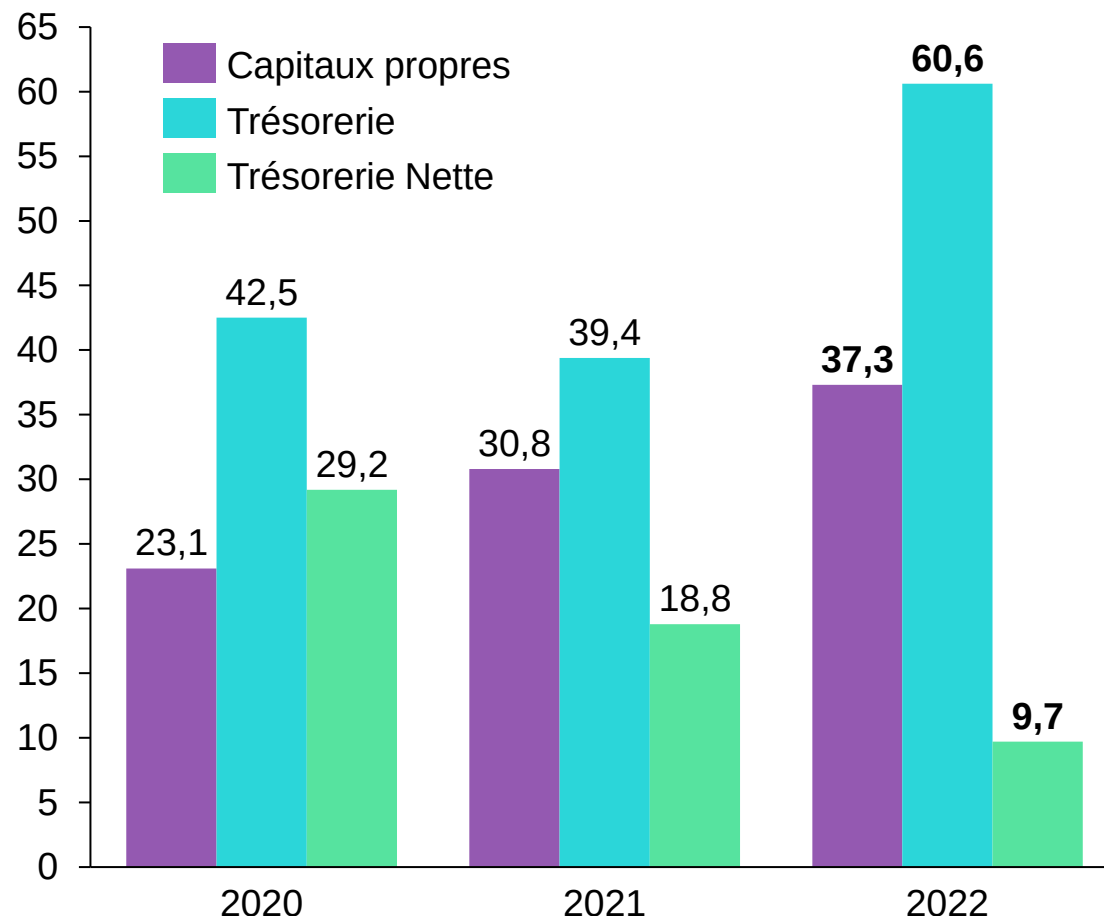
En M€	31/12/2022	31/12/2021	Variation
Résultat net consolidé	11,4	9,1	+2,3
Effet de trésorerie d'exploitation	12,0	10,8	+1,1
Capacité d'autofinancement	23,4	19,9	+3,4
- Impôt société versé (B)	(3,7)	(2,3)	-1,4
+ / - Variation du B.F.R. lié à l'activité (C)	(4,8)	(8,5)	+3,8
FLUX NET GENERE PAR L'ACTIVITE	14,9	9,1	+5,8
Capex d'exploitation	(2,8)	(2,6)	-0,2
Croissance Externe	(10,3)	(9,2)	-1,1
Trésorerie des sociétés acquises	3,3	5,1	-1,9
FLUX NET DES OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	(9,8)	(6,6)	-3,2
FLUX NET DES OPERATIONS DE FINANCEMENT	14,7	(5,7)	+20,4
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE	19,7	(3,3)	+23,0
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	58,5	38,8	+19,7

- La capacité d'autofinancement avant impôts augmente à 23,4 M€ grâce à la croissance du résultat
- Le flux net des opérations d'investissement croît avec les opérations de croissance externe de 2022.
- Les Cash Flow Libres couvrent les investissements en croissance externe
- La mise en œuvre des emprunts bancaires permet d'atteindre une trésorerie nette à fin 2022 de 58,5 M€ en hausse de près de 20 M€



Une structure financière solide et des marges de manœuvre financières importantes

(AU 31 DÉCEMBRE - M€)



La société est en situation de trésorerie nette de 9,7 M€ à fin 2022, pour un EBITDA de 23M€

Les capitaux propres augmentent de 7M€ en 2022

La trésorerie au bilan est de 60,6 M€ au 31 décembre 2022

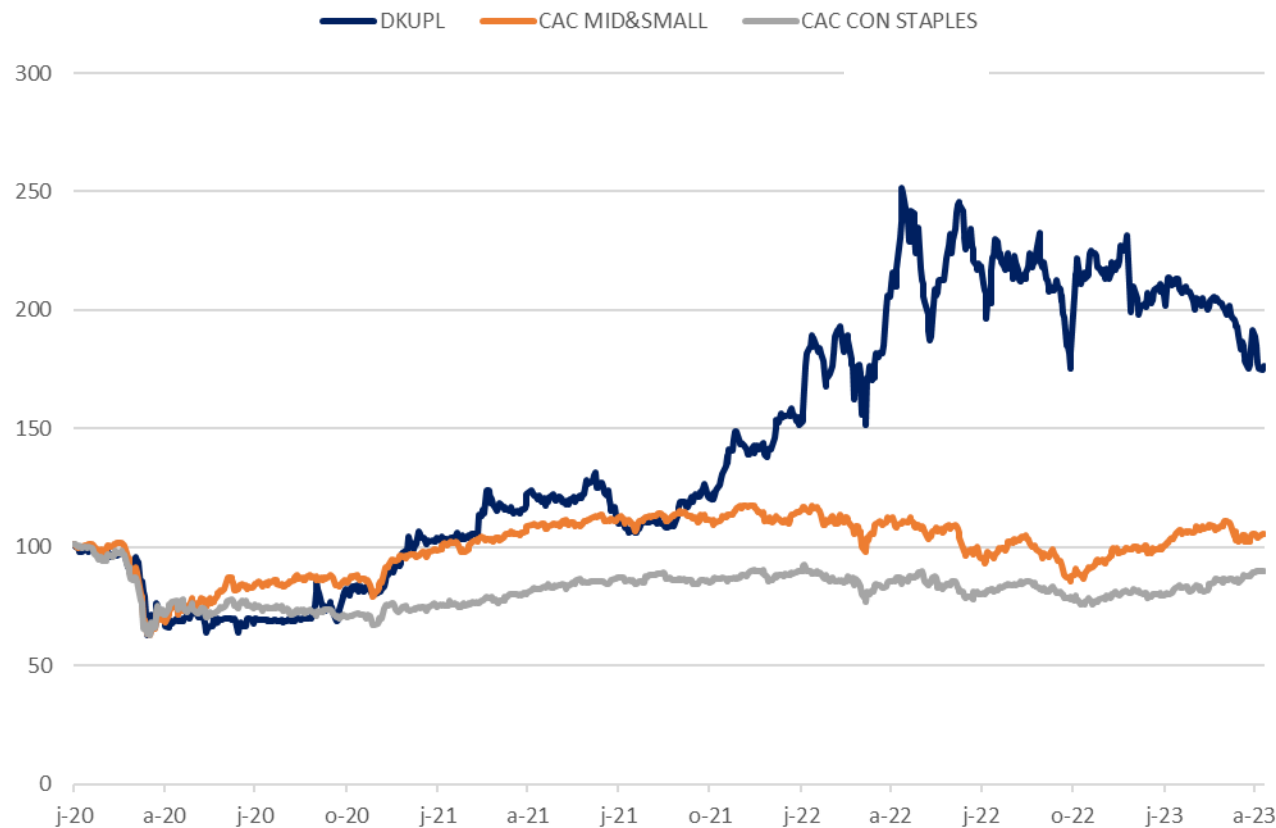
-> Des réserves de liquidités et de capacité d'endettement importantes pour soutenir la croissance et le développement

La dette financière brute est de 50,9 M€ au 31 décembre 2022 constituée :

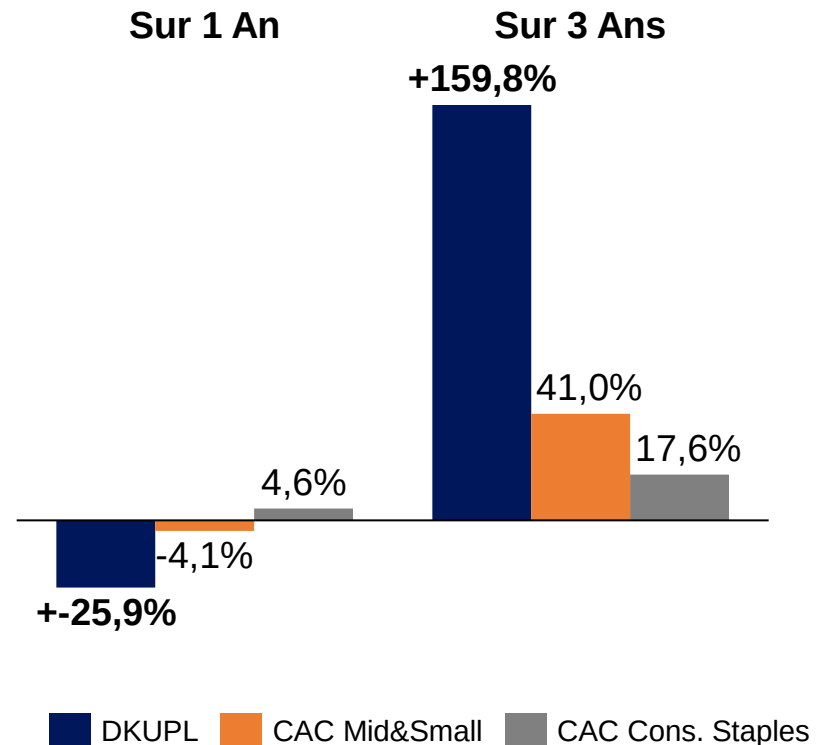
- des emprunts souscrits en 2022 par ADLPartner pour un montant total de 23 M€ à des taux d'intérêt d'avant crise et des échéances comprises entre 5 et 7 ans ;
- des engagements de rachat des participations minoritaires (Converteo, Dékuple Ingénierie Marketing BtoB, Intelligence Senior, Reech, Brainsonic et Smart Traffik) pour un montant de 20,1 M€, adossés à des actifs de qualité ;
- des dettes bancaires des filiales du groupe pour 7 M€.

Évolution du cours de bourse

VARIATION PAR RAPPORT AUX INDICES DE RÉFÉRENCE (au 12 avril 2023)



Source : Euronext – base 100 au 31 décembre 2019





Dividende de 0,88 € par action proposé à l'assemblée générale du 16 juin 2023

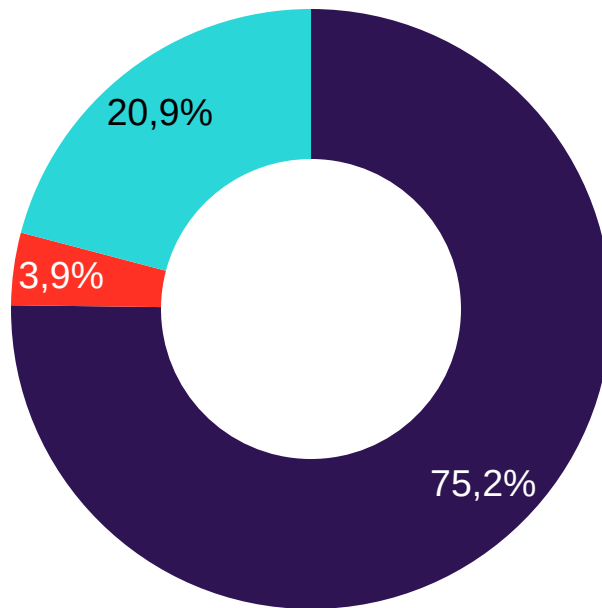
	2022	2021
Résultat net social	8 586 K€	13 304 K€
Distribution compte tenu des actions auto-détenues	3 515 K€	3 502 K€
Taux de distribution	40,9 %	26,3 %
Dividende ordinaire par action	0,88 €	0,88 €
Cours moyen	29,60 €	17,49 €
Rendement sur la base du cours moyen	3,0 %	5,0 %

**Dividende 2022
mis en paiement le
23 juin 2023**

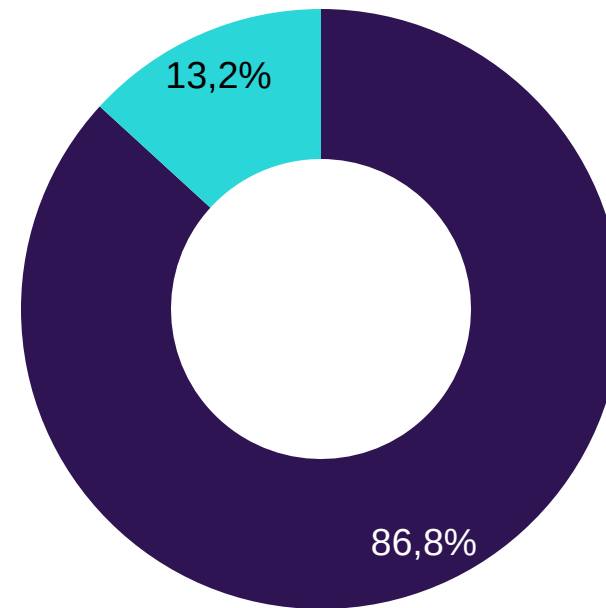


Actionnariat au 31 décembre 2022

Répartition
de l'actionnariat



Répartition théorique
des droits de vote



■ Groupe familial Vigneron ■ Auto-détention ■ Public



2022 : progression des performances financières

CA 181,2 M€	EBITDA 23,3 M€	ROC 17,0M€	TRESO 58,5 M€	ACTION	EFFECTIF
+10 % vs.2021	+15% vs 2021	+15% vs 2021	23,4 M€ Capacité d'autofinancement avant impôts	EURONEXT Depuis 1998	>1,000 Collaborateurs début 2023
>10 % International	16,1% de la marge brute (+1,0 pt)	11,8 % de la marge brute	9,4 M€ Cash Flow Libres	126 M€ capitalisation boursière (au 30/12/22)	4 pays France Espagne Portugal Chine

Nous avons toutes les capacités pour continuer à construire le Groupe Dékuple

Notre solidité financière et notre capital humain nous permettent de poursuivre le développement du Groupe en :

- Finançant sa croissance organique et externe
- Renforçant son ancrage européen et son développement à l'international
- Expérimentant de nouveaux business models pour diversifier ses activités
- Investissant en R&D et en technologie



Emmanuel Gougeon

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

**Croissance et
rentabilité**

**Développement
à l'international**

**Devenir leader
européen du
Data Marketing**

Bertrand Laurioz

CEO



Contact

Emmanuel Gougeon

Directeur Général Adjoint Finances,
M&A, DSI Groupe

e.gougeon@dekuple.com

relations.investisseurs@dekuple.com