

Groupe leader du Data Marketing en France et en Europe

Résultats du premier semestre 2023



Nous sommes classés **10^{ème}** 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 **1^{er}** Groupe de Data Marketing France

Nous avons **50 ans** d'existence et d'expérience

Bertrand Laurioz

CEO



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

 **CONVERTEO**

MARKETING
D'ENGAGEMENT

brainsonic
THE ENGAGEMENT AGENCY

INGÉNIERIE MARKETING
EN FRANCE

 **DÉKUPLE**
INGÉNIERIE MARKETING

INGÉNIERIE
MARKETING EN
ESPAGNE ET AU
PORTUGAL

 **DÉKUPLE**
PROMOCIÓN Y FIDELIZACIÓN

FIDÉLISATION VIA LA
PRESSE MAGAZINE

 **DÉKUPLE**
SOLUTIONS ABONNEMENTS

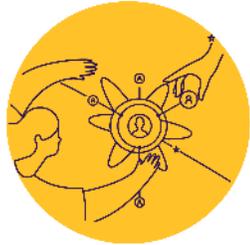
COURTIER EXPERT
EN MARKETING

 **DÉKUPLE**
ASSURANCE

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.



Principales actualités du semestre

DÉKUPLE renforce son offre retail marketing

L'offre globale "ReThink & ReBoost Retail Marketing" a été lancée en mars 2023. Cette offre 360 agrège l'ensemble des expertises « digital & data driven » des différentes entités du Groupe pour assister les retailers dans la définition de leur mix marketing grâce à la data, pour mieux investir et mieux rentabiliser leurs dispositifs marketing dans un contexte de mutation multifactorielle du retail et de la consommation.

3 nouvelles offres ont été également présentées aux annonceurs au cours du premier semestre 2023.

CATALOGUE BOOSTER

Solution clé en main, agile, rapide à mettre en place, pour digitaliser les catalogues, les diffuser à la plus large audience et mesurer les performances de trafic en ligne, en magasin et en click & collect.

DRIVE-TO-STORE MONITOR

Plateforme complète de pilotage pour mesurer précisément et comprendre les performances des campagnes de marketing omnicanales au niveau local, menées par les retailers.

OKUBE by Smart Traffik

Mesure omnicanale de l'efficacité des investissements média, géomarketing et attribution marketing pour l'optimisation des campagnes publicitaires



Événement postérieur au S1
DÉKUPLE prend une participation majoritaire dans Le Nouveau Béliet et affirme son expertise en stratégie publicitaire pour le Retail.

le nouveau béliet
AGENCE CONSEIL EN COMMUNICATION

Positionnée depuis son origine sur le secteur du Retail, l'agence conseil Le Nouveau Béliet s'est établie comme référent de la stratégie publicitaire des acteurs de cet univers. Son ambition a toujours été de bâtir pour ses annonceurs des marques enseignes fortes dans la durée.

L'intelligence artificielle au cœur de nos activités

Le Groupe DÉKUPLE est engagé dans un processus d'innovation en termes d'offres et de formations à la fois pour ses collaborateurs et ses clients.

L'IA générative est aujourd'hui intégrée dans les offres technologiques (Ividence, RocketLinks), les solutions de marketing à la performance, les offres de conseil de Converteo, les offres créatives de Brainsonic.

Converteo et Brainsonic ont développé et réalisent des offres de formation-sensibilisation des comités exécutifs et d'assistance à la mise en place de l'IA chez nos clients.

Objectif à fin 2023 :
100 % des collaborateurs du Groupe formés à l'IA générative



L'acquisition en avril 2023 des actifs stratégiques de Synomia par Converteo

Cette acquisition permet à Converteo d'accélérer dans le déploiement de l'IA et ouvre la voie à la création de nouvelles offres à destination de toutes les fonctions de l'entreprise (direction générale, marketing et commerciale, Finance, RH, RSE, Communication).

Internationalisation de 3 solutions MarTech



**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.

**20 % des licences exploitées
hors de France**



IVIDENCE

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

**10 % du chiffre d'affaires à
l'international**



RocketLinks

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

Plus de 80 000 médias et blogs référencés dont plus de 45 000 sont étrangers.

**57 % du chiffre d'affaires
à l'international**

✕ Étendre nos services marketing dans 1 ou 2 pays européens supplémentaires



Le Groupe est aujourd'hui présent en France, en Espagne, au Portugal et en Chine.



L'évolution de nos offres

Presse / Assurances : Poursuite d'investissements commerciaux significatifs

De nouvelles opérations de fidélisation avec de grandes marques partenaires sont déployées et de nouvelles offres tenant compte des dernières tendances de consommation sont lancées, en particulier dans l'offre Magazines avec la relance de *France Abonnements* avec sa formule d'abonnement à paiement mensualisé ou *A Vos Kids*.

Ces campagnes doivent permettre de soutenir les portefeuilles générateurs de revenus récurrents



Converteo : Renforcement de l'organisation pour sécuriser la croissance future

Au cours du semestre, Converteo a réorganisé sa practice Technologie et Data et lancé ses offres Data for sustainability et Pricing Strategy, Operations & Solutions.

Après l'acquisition en avril de Synomia (IA sémantique), Converteo poursuit sa stratégie de diversification dans le métier du product management où la maîtrise de la chaîne de valeur data représente un enjeu stratégique pour les entreprises.

Converteo a également renforcé sa structure managériale et ses fonctions support et partners.



Nos récompenses

► 13 prix remportés par Brainsonic



20 récompenses au S1 2023



► 4 prix pour l'Agence DÉKUPLE

BUT

1 prix pour But aux Cas d'OR

LA BANQUE POSTALE

2 prix pour La Banque Postale aux Cas d'Or de l'Expérience Client

Yoplait

Grand prix de la data 2023 dans la catégorie Insight avec YOP

► Reech

REECH
GROUPE DÉKUPLE

Reech s'est vu décerner le prix de l'agence de l'année dans la catégorie Marketing d'Influence.

Un accomplissement qui récompense avant tout le travail des équipes qui s'engagent au quotidien pour créer et produire les meilleures stratégies d'influence marketing.

► Choose my Company

choose mycompany
Collaborateurs 100%

L'Agence DÉKUPLE renouvelle son accréditation Happyindex® clients 2023 délivrée par Choose my Company

L'Agence DÉKUPLE a renouvelé son accréditation HappyIndex Clients en 2023, avec un score de 4,4/5 et un taux de recommandation de 91,7%.

Cette accréditation délivrée par ChooseMyCompany a été obtenue suite au sondage de l'ensemble des clients de l'agence (plus de la moitié doivent répondre), et démontre l'engagement des équipes de DÉKUPLE vis-à-vis de leurs clients.

Bescherelle

7 prix pour la campagne Bescherelle

orange bank

1 prix pour la « campagne DOOH » avec Orange Bank

ThinkPad

1 prix avec Lenovo et la campagne 30 ans de ThinkPad

Play-Doh

1 prix avec Play-Doh et sa collaboration avec la cheffe Fanny Herpin

RATP

2 prix pour le Groupe RATP

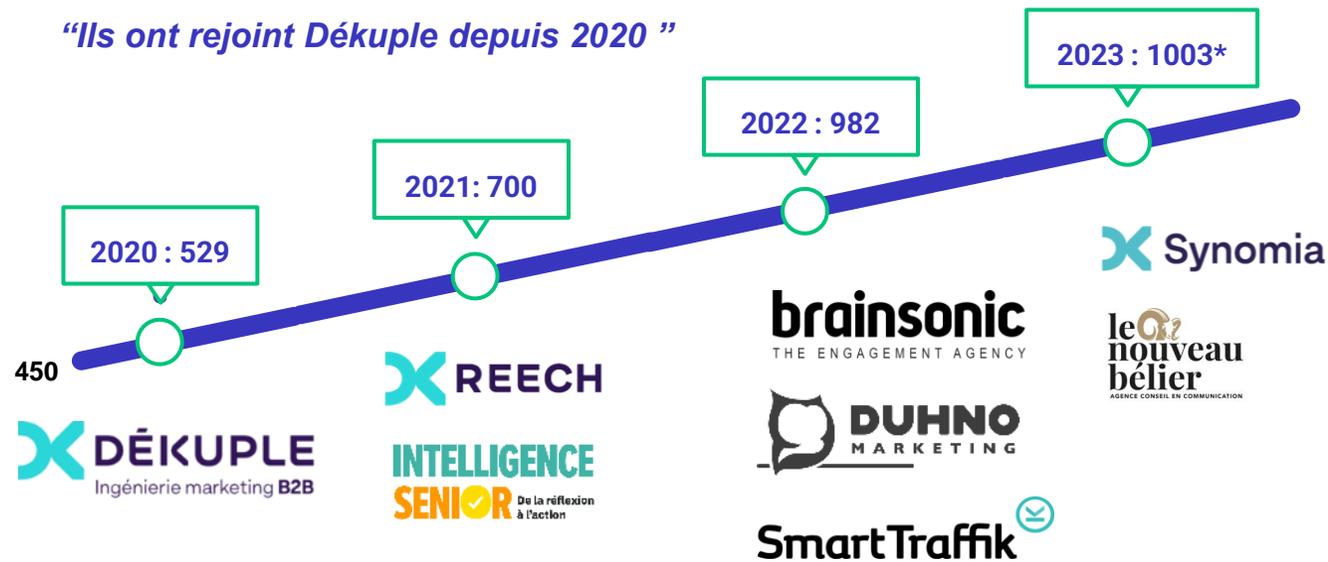
UIMM
LA HERCULE DE L'ÉCONOMIE

1 prix pour la campagne #FiersDeFaire avec UIMM

Capital humain et marques employeur

“ Nous sommes plus de **1000** en 2023 ”

“Ils ont rejoint Dékuple depuis 2020 ”



* Au 30 juin 2023

★ 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.



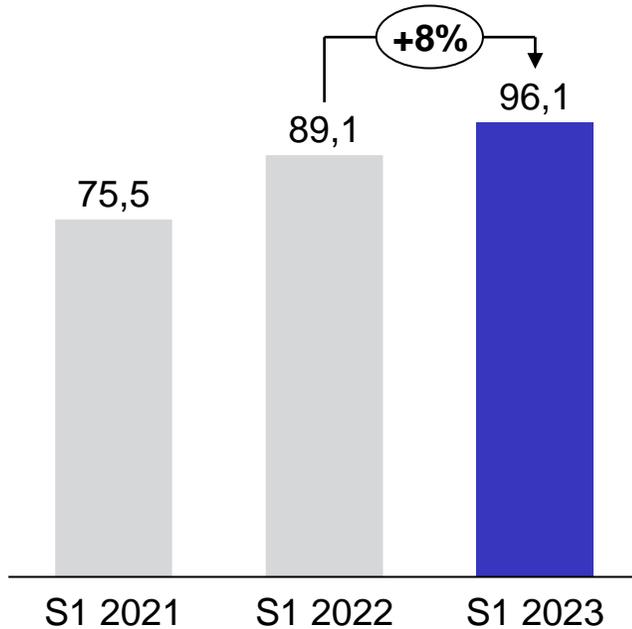
Entreprise n°1 où les techniciens sont les plus heureux

Activité du premier semestre 2023

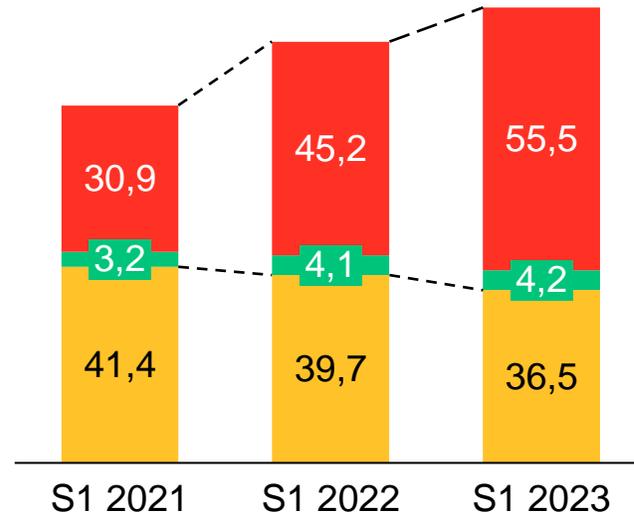


Évolution des activités au 1^{er} semestre 2023

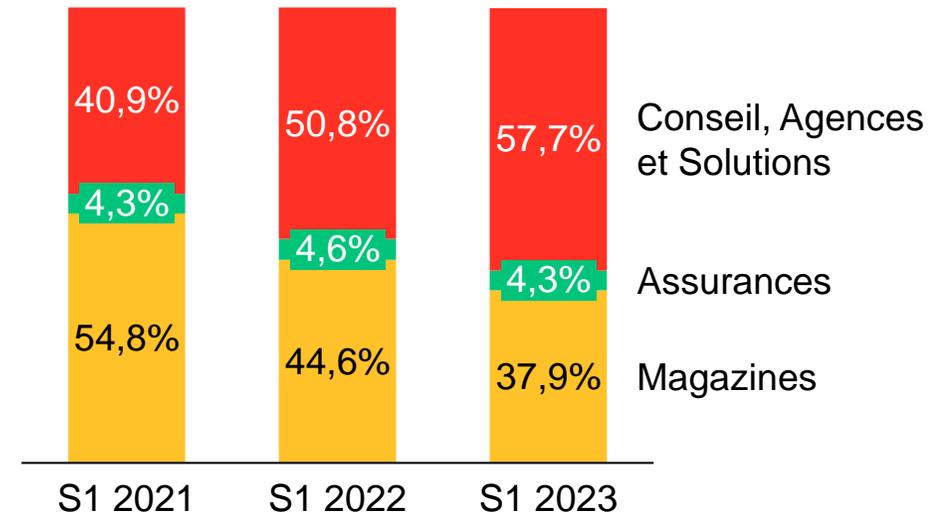
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



CA PAR OFFRE (M€)



CA PAR OFFRE (%)

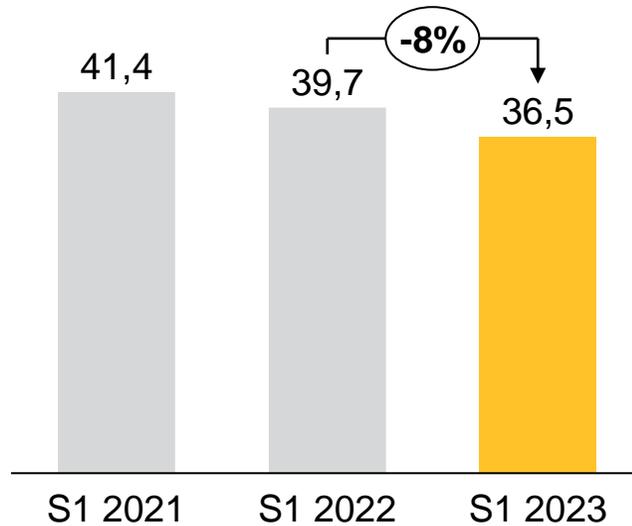


- **Chiffre d'affaires S1 à 96,1 M€ (+7,9%) et marge brute S1 à 78,9 M€ (+9,6%)**
 - Forte croissance du marketing digital (MB +35,9%) : 57,7% du chiffre d'affaires S1 2023, contre 50,8% au S1 2022
 - Consolidation de la croissance en assurances (+1%)
 - Retrait en magazines (-8,2%) dans une conjoncture défavorable

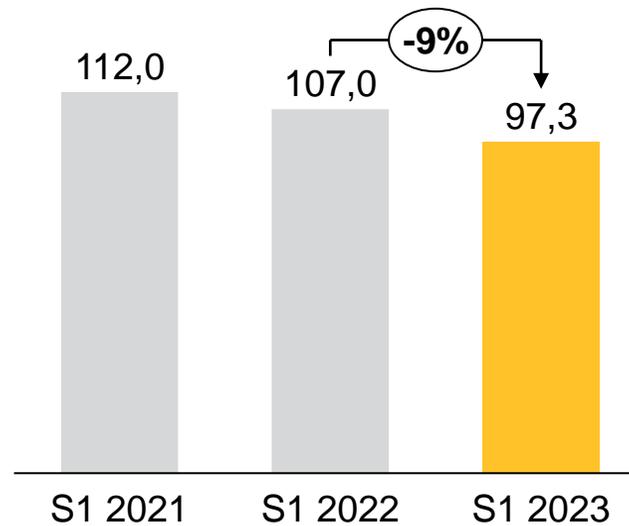


Magazines | investissements significatifs malgré la conjoncture

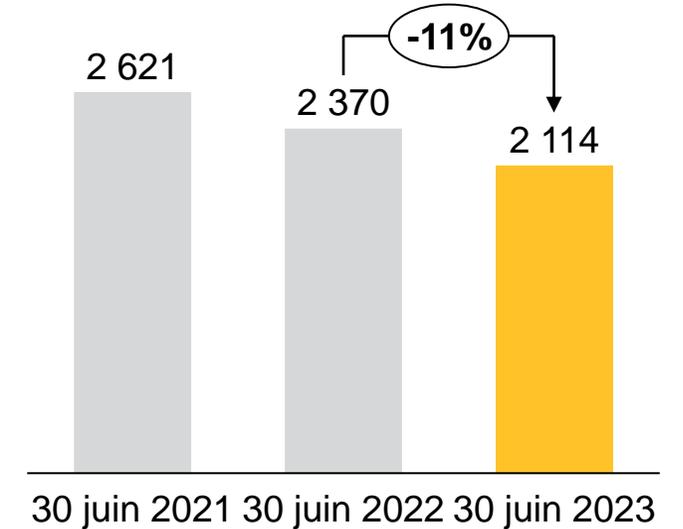
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



VOLUME D'AFFAIRES BRUT (M€)



PORTEFEUILLE ADL¹ (K. UNITÉS)



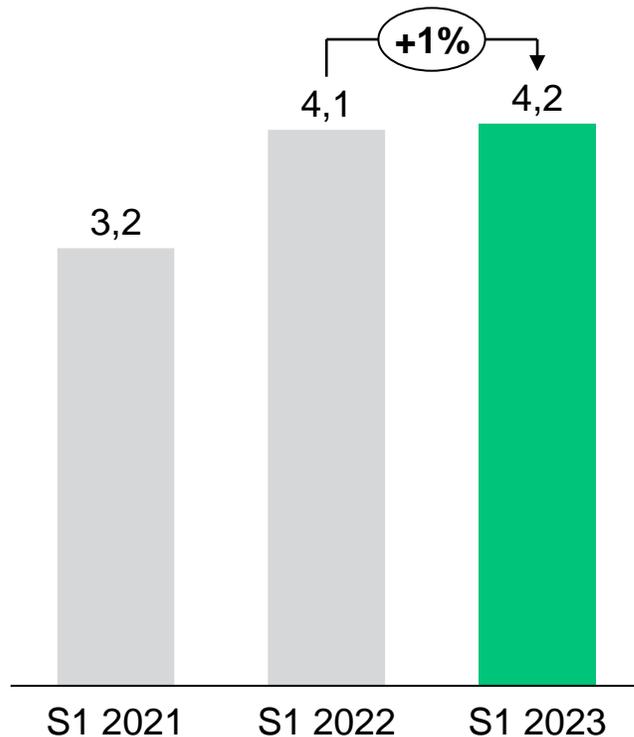
¹ Abonnement à Durée Libre

- **Chiffre d'affaires S1 à 36,5 M€ : -8,2% :**
 - Portefeuille d'abonnements ADL au 30 juin 2023 : 2,1 millions (-10,8%)
 - Contexte global de baisse de la diffusion de la presse magazine en France et augmentation des coûts de recrutement
 - Poursuite des investissements commerciaux significatifs afin de soutenir le portefeuille



Assurances | consolidation de la croissance

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)

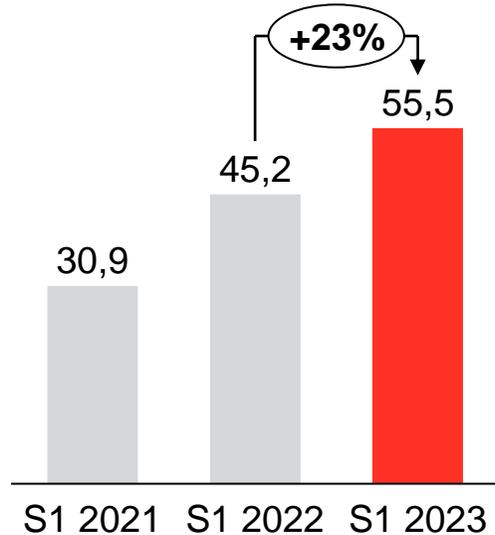


- **Chiffre d'affaires S1 de 4,2 M€ : +1%**
 - Base de comparaison élevée avec un S1 2022 (+27%) stimulé par l'intégration des actifs de l'AssurTech Qape et de sa complémentaire santé KOVERS
 - Poursuite de la croissance de l'offre d'assurance santé
 - Développement du portefeuille d'assurés

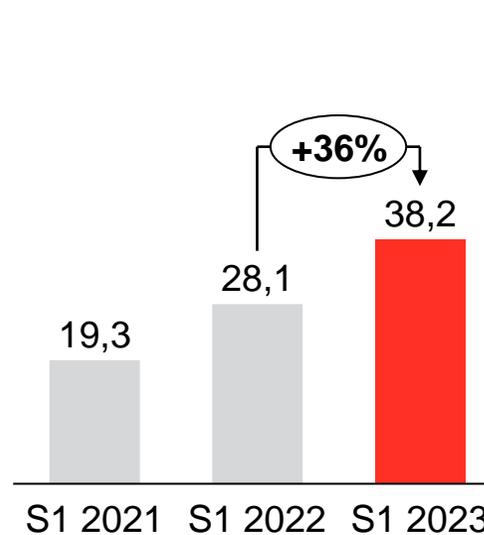


Conseil, agences et solutions marketing | poursuite de la forte croissance

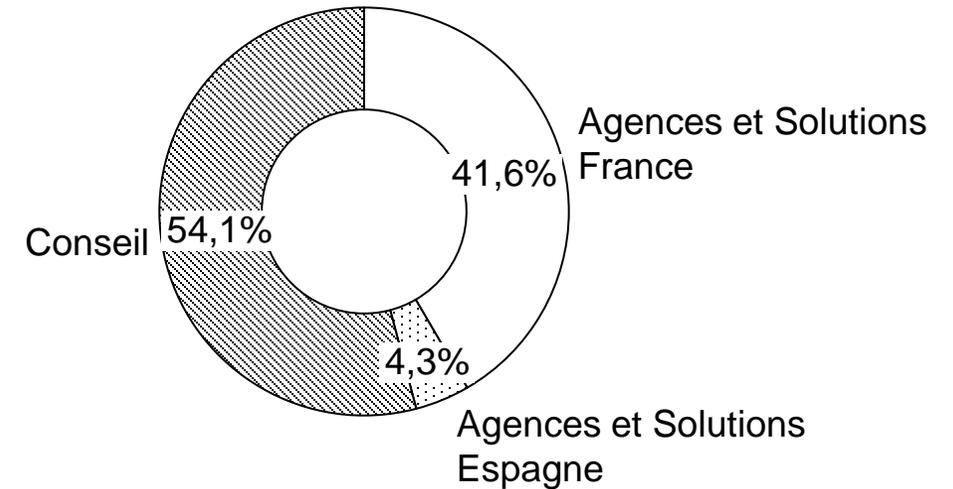
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



MARGE BRUTE (M€)



MARGE BRUTE S1 2023
PAR PÔLE (%)



- **Marge brute S1 à 38,2 M€ : +35,9% vs S1 2022 qui était en croissance de +45,8%**
 - **Conseil** : croissance de Convertéo (+16,2% ; MB : 20,7 M€) et de ses effectifs (près de 400 collaborateurs à fin juin).
 - **Agences et Solutions en France** : Croissance de +96,1% (MB : 15,9 M€ - inclus Brainsonic et Smart Traffik). A périmètre constant, MB en retrait de -4,1 % dans une conjoncture attentiste chez certains annonceurs
 - **Agences et Solutions en Espagne** : retrait de la MB (1,7 M€) avec une réduction des opérations commerciales

Résultats du semestre et perspectives



Compte de résultat consolidé simplifié

(En M€)	1er Semestre 2023	1er Semestre 2022	Variation 2023/2022
Chiffre d'Affaires	96,1	89,1	+7,9%
Marge Brute	78,6	72,0	+9,2%
EBITDA Retraité	10,7	12,6	-14,7%
En % MB	13,6%	17,5%	-382 pb
Résultat Opérationnel Courant	7,1	9,7	-26,7%
En % MB	9,0%	13,4%	-441 pb
Résultat Opérationnel	7,1	9,7	-26,7%
En % MB	9,0%	13,4%	-441 pb
Charges / Produits financiers nets	0,1	(0,1)	
Charge d'impôt	(2,2)	(2,4)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	(0,1)	(0,3)	
Résultat net consolidé	4,9	6,9	-28,7%
En % MB	6,2%	9,6%	-332 pb
Résultat net part du Groupe	5,0	6,6	-23,9%
En % MB	6,4%	9,1%	-277 pb

- **Croissance du chiffre d'affaires** de 7,9%
- **Résilience de la rentabilité du groupe** : EBITDA de 10,7 M€, soit 13,6% de la marge brute (-3,8 pts)
- Principaux facteurs d'évolution :
 - Maintien d'investissements commerciaux significatifs dans l'activité Magazines
 - Intégration dans le résultat des activités de marketing digital des investissements de structuration pour sécuriser la croissance future
 - Résultats négatifs de la filiale espagnole
 - Amélioration de la rentabilité de l'activité Assurances
- **Résultat net part du groupe** : 5,0 M€ (-23,9%)



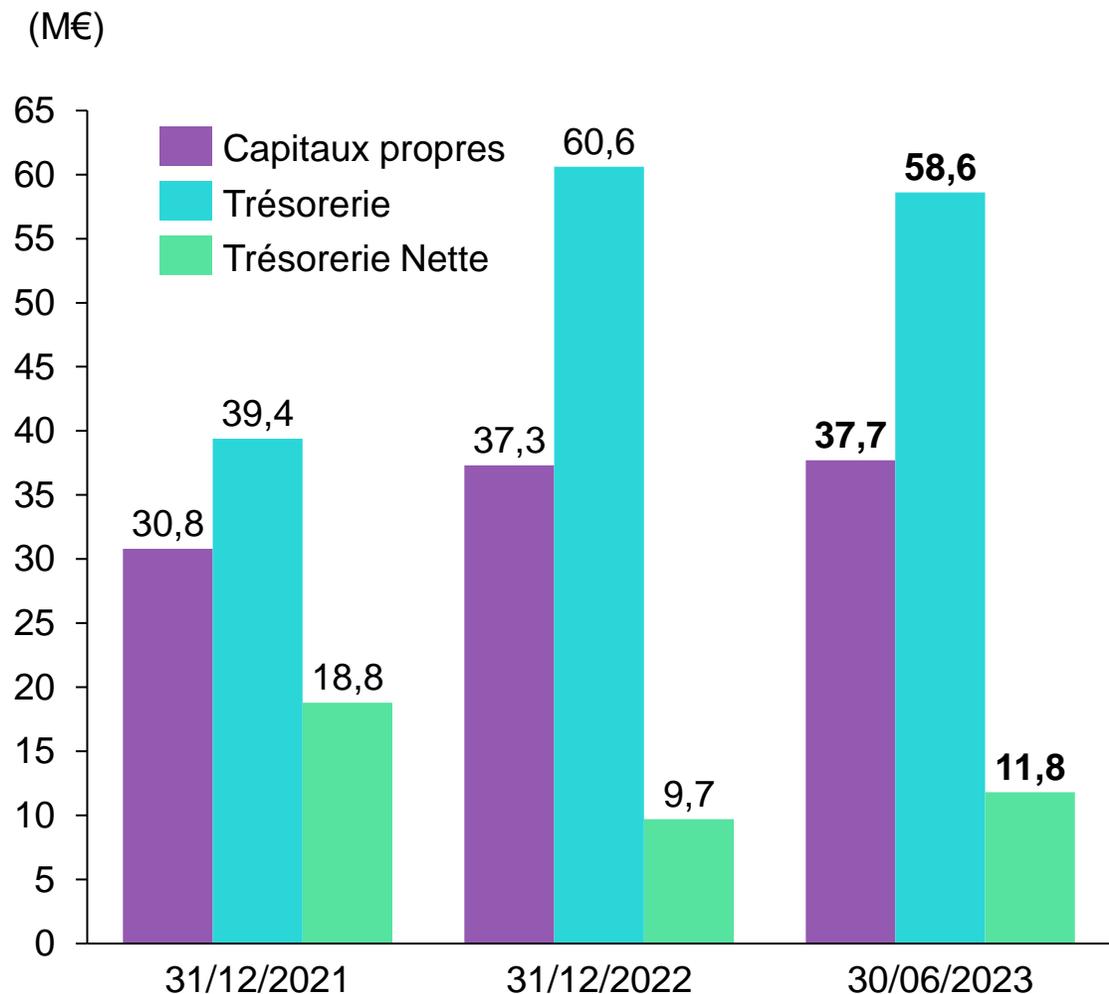
Bilan consolidé simplifié

(en M€)	30/06/2023	31/12/2022	Variation
Actifs Non Courants	63,6	62,6	+0,9
Actifs Courants (hors trésorerie)	56,6	60,4	-3,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	58,6	60,6	-2,0
TOTAL ACTIF	178,7	183,6	-4,8
Capitaux Propres	37,7	37,3	+0,4
<i>dont part des minoritaires</i>	<i>13,6</i>	<i>13,4</i>	<i>+0,2</i>
Provisions	2,5	2,2	+0,2
Passifs Financiers	46,8	50,9	-4,2
<i>dont Dettes Bancaires</i>	<i>26,7</i>	<i>30,8</i>	<i>-4,2</i>
<i>dont Engagements de Rachat auprès des minoritaires</i>	<i>20,1</i>	<i>20,1</i>	
Dettes de Loyers	16,5	15,7	+0,8
Autres Passifs Courants	75,3	77,4	-2,1
TOTAL PASSIF	178,7	183,6	-4,8
Trésorerie Nette Financière	11,8	9,7	+2,1
<i>dont TNF hors Engagements de Rachat</i>	<i>31,9</i>	<i>29,8</i>	<i>+2,1</i>

- Stabilité des actifs non courants
- Maintien d'une trésorerie importante :
 - Trésorerie au bilan : 58,6 M€ (-2 M€)
 - Trésorerie nette des dettes financières (TNF) : 11,8 M€ (+2,1 M€)
- Dette financière : 46,8 M€ (-4,2 M€)
 - dont 26,7 M€ d'emprunts bancaires souscrits avant la crise à des taux d'intérêt favorables
- Capitaux propres en hausse de +0,4 M€



Une structure financière saine et solide pour soutenir le développement



Situation de trésorerie nette à fin juin 2023 : 11,8 M€

Les capitaux propres augmentent de 0,4 M€

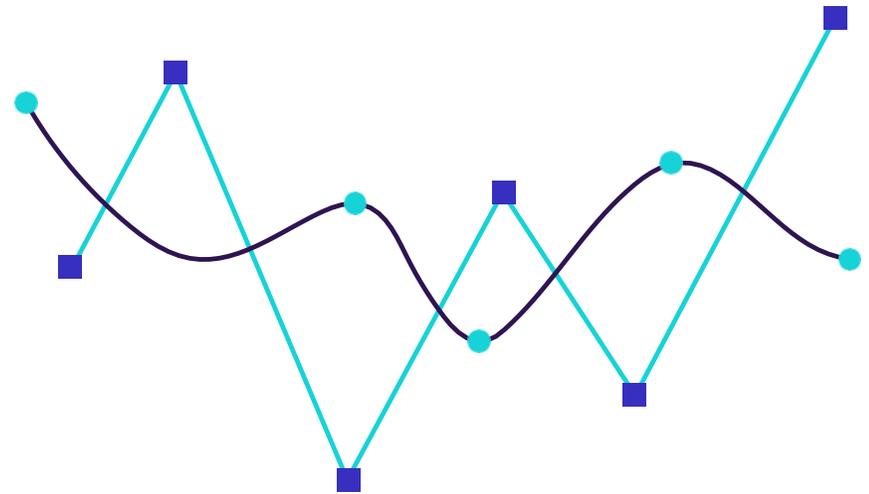
La trésorerie au bilan est de 58,6 M€

La dette financière brute (46,8 M€) est constituée de :

- 26,7 M€ d'emprunts bancaires, dont ceux souscrits tout début 2022 par ADLPartner à un coût attractif et pour des échéances comprises entre 5 et 7 ans ;
- 20,1 M€ d'engagements de rachat de participations minoritaires (Converteo, Dékuple Ingénierie Marketing BtoB, Intelligence Senior, Reech, Brainsonic et Smart Traffik), adossés à des actifs de qualité.

Notre ambition à 2025

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



**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

relations.investisseurs@dekuple.com

01 41 58 70 00