

Rapport  
Financier  
Semestriel  
2024



# SOMMAIRE

4 Message du Président-Directeur Général

8 Carte d'identité du Groupe

10 Nos chiffres clés semestriels

12 Le Groupe se déploie  
à l'international

14 L'Intelligence Artificielle  
Générationnelle, un levier  
stratégique pour nos  
collaborateurs et nos clients

17 Les autres actualités  
du premier semestre

18 De nouveaux dispositifs  
data-marketing

22 Nos récompenses

24 Nouvelle charte éthique  
et politique d'alerte adaptée

28 Cahier financier

# LE MESSAGE DE BERTRAND LAURIOZ

Président-Directeur  
Général de DÉKUPLE



## Mesdames, Messieurs, chers Actionnaires,

L'année 2024 est, une fois de plus, contrastée. Le pouvoir d'achat des ménages reste sous pression, les élections en France, et les crises géopolitiques en Ukraine et au Moyen-Orient ont accru l'incertitude pour les entreprises qui restent prudentes sur leurs investissements. Notre Groupe a été impacté par cet environnement économique, mais nous avons réussi à maintenir une trajectoire soutenue de croissance, en ligne avec notre plan « Ambition 2025 », qui vise à devenir leader du data marketing en Europe.

Notre modèle a une fois encore démontré sa résilience : nous avons réalisé sur ce premier semestre une croissance de notre chiffre d'affaires de +8,8%, et de notre marge brute de +5,8%.

L'essentiel de la croissance du Groupe provient des activités de marketing digital, qui représentent au premier semestre 63% de notre chiffre d'affaires et enregistrent une augmentation de +19,7% de leur marge brute. Pour mémoire, ces activités représentaient 18% du chiffre d'affaires du Groupe en 2018. Ces activités sont portées par la nécessaire digitalisation du marketing et vente de nos clients, renforcée en 2024 par le leadership que nous avons pris dans l'implémentation de l'IA Générative.

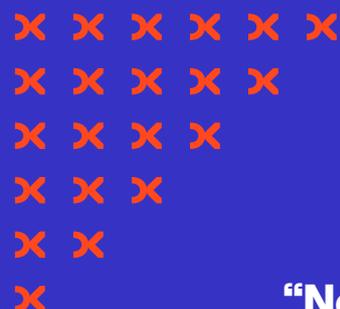
Cette évolution reflète également le dynamisme de notre filiale Converteo, acteur de référence du conseil en stratégie data et digitale, qui compte désormais près de 450 consultants au

service des grandes marques. Sa marge brute est en croissance organique de +13,6%, portée par la fidélité de ses clients et le développement de ses expertises.

Les activités d'agences et solutions Marketing sont également en forte progression, avec une marge brute en hausse de +23,8%. Cette croissance résulte du développement des activités en Chine et de l'expansion des solutions technologiques en France et à l'international. Ces avancées se traduisent notamment par une croissance soutenue des solutions innovantes en Retail Marketing 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. Cette croissance inclut également un effet de périmètre lié à la consolidation depuis juillet 2023 du Groupe Grand Mercredi, expert du marketing à destination des plus de 50 ans, et de l'agence Le Nouveau Béliet, référence du conseil en stratégie publicitaire, experte du Retail. A périmètre constant, les offres Agences et Solutions France affichent une croissance de +10,2%.

Après une année 2023 difficile, les offres de services marketing en Espagne progressent de +30,5%, stimulées par l'évolution du mix-marketing en faveur de services à plus forte valeur ajoutée.

Dans un contexte global de baisse de la diffusion de la presse magazine et de pression sur le pouvoir d'achat des foyers, notre activité Magazines subit une baisse de chiffre d'affaires de -6,4% par rapport au premier semestre 2023. Le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre au 30 juin 2024 est en retrait de -10% sur un an. Face à ces conditions défavorables, les campagnes marketing se concentrent sur les segments de clientèle les plus rentables, avec de nouvelles offres et



**“Nous avons réalisé sur ce premier semestre une croissance de notre chiffre d'affaires de +8,8%, et de notre marge brute de +5,8%.”**

partenaires, afin de soutenir le portefeuille de contrats et de consolider le rôle essentiel du Groupe auprès des éditeurs de presse

Notre société de courtage en assurances affinitaires par marketing direct affiche une marge brute 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.

**Malgré un contexte économique difficile et le poids de nos investissements, nos activités ont maintenu un niveau élevé de rentabilité, en hausse par rapport au premier semestre 2023.**

Dans un contexte d'investissements importants, l'EBITDA semestriel retraité s'élève à 12,4 M€, en hausse de + 15,4% par rapport à l'année précédente, représentant 14,8% de la marge brute semestrielle. Le résultat opérationnel atteint 7,6 M€, soit 9,1% de la marge brute.

En marketing digital, Converteo stabilise sa rentabilité au premier semestre, essentiellement en raison du renforcement significatif de la structure managériale (fonctions support et

partners), et d'un déménagement anticipé dans des locaux plus grands pour sécuriser la croissance future. La rentabilité des activités d'Agences et Solutions marketing France est en forte progression et bénéficie des synergies commerciales mises en place et d'une efficacité accrue grâce aux actifs technologiques. Brainsonic maintient un niveau de rentabilité identique à celui de 2023, malgré des investissements importants dans les offres liées à l'IA.

En Espagne, la rentabilité a fortement augmenté après une année 2023 difficile, profitant des réductions de structure menées l'an dernier et d'un mix-marketing focalisé sur des offres à plus forte valeur ajoutée.

Pour l'activité Assurances, notre filiale poursuit sa trajectoire de réduction continue de ses pertes, avec un premier semestre à l'équilibre.

Le résultat net consolidé du Groupe s'établit à 5,4 M€, soit 6,5% de la marge brute.

Après déduction de la part des minoritaires, le résultat net part du Groupe ressort à 5,5 M€, contre 5,0 M€ au premier semestre 2023.

# LE MESSAGE DE BERTRAND LAURIOZ

**Au cours du premier semestre 2024, nous avons poursuivi notre progression dans notre plan « Ambition 2025 » visant à devenir un leader du data marketing européen. Outre notre croissance organique évoquée précédemment, nous poursuivons notre politique de croissance externe :**

◆ Acquisition par Rocket Marketing d'une plateforme spécialisée dans le Netlinking automatisé.

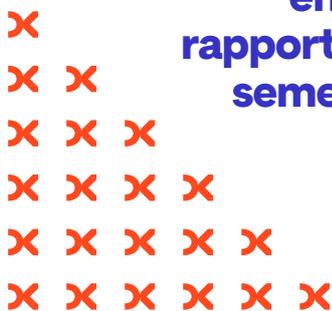
◆ Par ailleurs, des discussions sont en cours pour explorer des opportunités de développement ou d'acquisition, en France et à l'international, afin de renforcer la capacité du Groupe à accompagner ses clients dans leur expansion.

Nous avons également poursuivi notre développement organique. Par exemple :

◆ Convertteo a officialisé son implantation en Amérique du Nord avec la création de la filiale Convertteo Inc. immatriculée aux Etats-Unis, et l'ouverture effective de deux bureaux, l'un à New York et le second à Montréal.

◆ La solution de Web-to-Store de Smart Traffik, LoKal Booster, se développe à l'international grâce à notre filiale DÉKUPLE Iberia.

**“Nos activités ont maintenu un niveau élevé de rentabilité, en hausse par rapport au premier semestre 2023.”**



◆ Nous avons poursuivi le développement à l'export de plusieurs de nos solutions technologiques, adaptées aux besoins spécifiques des marchés européens.

◆ L'Agence DÉKUPLE a lancé GeoTarget, une solution de géomarketing innovante qui permet aux entreprises de localiser précisément leurs audiences et d'analyser les données démographiques et comportementales associées à des zones géographiques spécifiques.

Nous avons poursuivi le développement des offres liées aux IA Génératives : Le Groupe s'est saisi dès la fin de 2022 du sujet de l'IA Générative pour l'intégrer dans ses offres technologiques, ses solutions de marketing à la performance, les services de conseil de Convertteo, ainsi que les offres créatives de Brainsonic.

Convertteo et Brainsonic ont également mis en place des « IA factories », permettant à nos clients d'intégrer l'IA Générative dans leurs processus opérationnels, qu'ils soient liés à la Data ou à la créativité.

Malgré ses limites, nous sommes convaincus que l'IA Générative est une source majeure de progrès et de productivité pour notre Groupe et nos clients. Cela nécessite une appropriation approfondie par nos équipes. En 2024, nous avons poursuivi notre programme ambitieux de formation et d'accompagnement pour nos 1000 collaborateurs, et nous observons déjà les premiers effets positifs sur leur productivité.

## RSE

Depuis les années 2000, le Groupe est en pointe sur les enjeux sociaux et environnementaux. Après notre adhésion au Global Compact de l'ONU en 2020, nous avons poursuivi nos actions au premier semestre 2024. Nous avons intensifié la sensibilisation et l'engagement de nos collaborateurs aux enjeux de la RSE en déployant la plateforme « Vendredi ». Nous avons transformé notre Code de Conduite en Charte Éthique, mettant l'accent sur les valeurs de respect, santé, et prévention des discriminations et harcèlements. En parallèle, nous avons réécrit notre Politique d'Alerte pour mieux l'adapter à la structure de notre Groupe, et avons en

particulier nommé des Référents formés aux sujets de discrimination et harcèlement dans chaque équipe.

Ces initiatives renforcent notre engagement pour un modèle durable, respectueux et inclusif.

En tant qu'entreprise familiale aux valeurs fortes (esprit de conquête, respect, entraide), nous veillons à les incarner dans toutes nos actions. La mobilisation de nos plus de 1000 collaborateurs a permis de poursuivre notre croissance malgré un environnement compliqué.

Nos collaborateurs sont la force et la fierté de notre Groupe, et je tiens à les remercier une fois de plus pour leur énergie au service de notre projet collectif et de nos clients.

Nous poursuivons dans les mois à venir nos programmes de recrutement, en particulier dans nos activités de Marketing Digital.

En fin d'année 2023, nous avons lancé un partenariat entre DÉKUPLE et l'ESCP-Business School, impliquant la formation de tous les collaborateurs et du corps enseignant au niveau mondial à l'intelligence Artificielle Générative. À partir de cette rentrée, DÉKUPLE s'engage également activement dans la formation des étudiants. Par ailleurs, nous poursuivons notre partenariat de long terme avec l'HETIC, école du digital, initié en 2022.

### **Partenariat voile**

Pour la troisième année consécutive, le Groupe sponsorise un bateau Class 40, skipé par William Mathelin-Moreaux. En janvier, il a participé, sous nos couleurs, à la Niji Race reliant Belle-Île à Marie-Galante, et en juillet, à la course Québec-St Malo, où il a décroché une honorable 9<sup>e</sup> place. De nombreuses animations ont été organisées avec nos collaborateurs, partenaires et clients pour renforcer la visibilité de notre marque dans le cadre de ce sponsoring.

### **Perspectives**

Les perspectives économiques, tant en France qu'à l'international, demeurent incertaines. L'économie montre des signes

de nervosité, et les incertitudes géopolitiques pourraient inciter les entreprises à limiter leurs investissements.

Cependant, en tant que spécialiste du data marketing, nous évoluons dans un secteur porteur, et nous sommes confiants quant à la poursuite de notre croissance.

Dans les mois et années à venir, nous continuerons à étendre notre présence géographique pour renforcer notre leadership européen et mieux accompagner nos clients internationaux, notamment en Amérique du Nord et en Asie.

Nos innovations et nos investissements technologiques restent au cœur de notre stratégie pour renforcer l'efficacité et la différenciation de nos services, en particulier à travers la plateformes de nos offres, soutenue par notre maîtrise de la data et de l'IA.

En ce qui concerne nos activités à portefeuille (Presse et Assurance), nous poursuivons nos investissements commerciaux générateurs de revenus récurrents et créateurs de valeur.

La part du marketing digital dans nos activités continuera d'augmenter. Notre développement repose sur l'innovation marketing, axée sur la data et la technologie. Nous restons particulièrement attentifs aux opportunités d'acquisition dans des domaines complémentaires à fort potentiel, en France et dans certains pays européens.

Le Groupe dispose de solides moyens financiers pour soutenir ses ambitions.

Nos plus de 1000 collaborateurs sont pleinement mobilisés pour poursuivre la croissance du Groupe au service de nos clients et partenaires, et nous projetons de poursuivre la mise en œuvre de notre plan « Ambition 2025 » pour devenir la référence européenne en data marketing.

**Je remercie nos collaborateurs, nos partenaires, nos clients et nos actionnaires pour leur confiance et leur fidélité.**



# Carte d'identité du Groupe

Acteur européen majeur du data marketing cross-canal, DÉKUPLE combine expertises en conseil, créativité, data, technologie et Intelligence Artificielle permettant d'accompagner les marques dans la transformation de leur marketing, afin de booster leur performance commerciale. Le Groupe conçoit et implémente des stratégies d'acquisition, de fidélisation et de gestion de la relation client sur l'ensemble des canaux de distribution pour

ses partenaires et clients, collabore avec plus de 500 marques appartenant à de grands groupes ou ETI, en Europe et à l'international.

Fondé en 1972, DÉKUPLE a généré 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023. Présent en Europe, en Chine, le Groupe emploie un millier de collaborateurs unis par des valeurs communes : l'esprit de conquête, le respect et l'entraide.

## Conseil et services en marketing digital

### Conseil & Technologie



Converteo se positionne comme un partenaire conseil spécialisé en data & technologies, avec une équipe de près de 450 consultants et experts. Accélérateur de performance, de la planification à l'exécution, ce cabinet sert de lien entre les départements marketing et IT, et se dédie au transfert de compétences.

### Engagement marketing



"Blended agency", Brainsonic compte plus de 120 talents issus de divers horizons, qui combinent étroitement compétences éditoriales, créatives et techniques. L'agence imagine des stratégies destinées à captiver et engager les audiences, incluant les marchés BtoC, BtoB, ainsi que les collaborateurs.

### Agences et Solutions marketing France



DÉKUPLE Ingénierie Marketing fédère des agences alliant talents stratégiques, créatifs et axés sur les données afin de développer et déployer des dispositifs marketing hautement performants. Parallèlement, le pôle propose des solutions MarTech compatibles avec les principales plateformes du marché afin d'optimiser les performances data marketing.

### Agences et Solutions marketing Iberia



DÉKUPLE Promoción y Fidelización propose des services marketing aux annonceurs en Espagne et au Portugal, spécialisés principalement dans les promotions de ventes, les récompenses, le marketing d'influence, ainsi que les stratégies de fidélisation et de rétention de clients.

## Activités marketing à portefeuille BtoC

### Courtage en Assurance



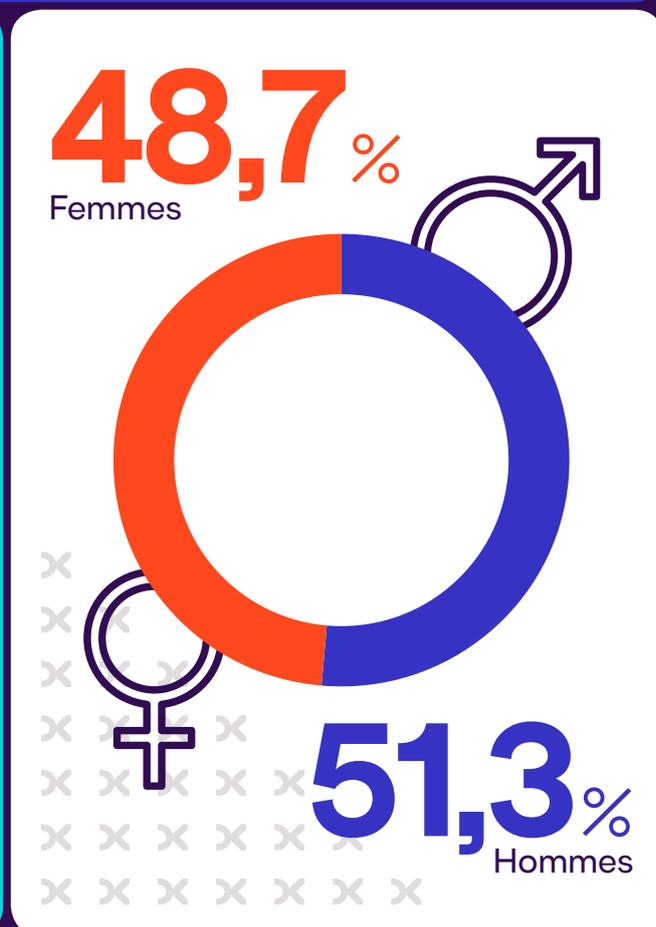
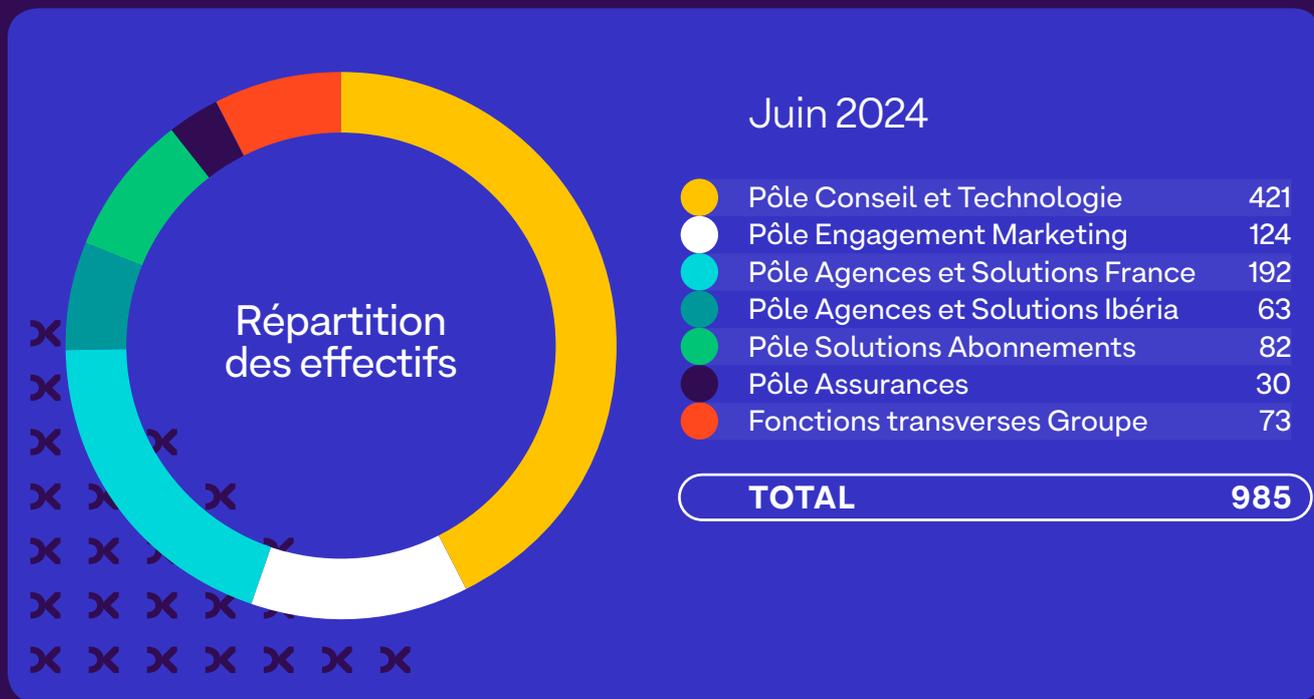
DÉKUPLE assurance propose des produits d'assurance par marketing direct sous la marque BtoC AvoCotés Assurances. Ce pôle développe également des programmes de fidélisation pour les clients et prospects de marques partenaires. De plus, il fournit ses services à divers assureurs et mutuelles.

### Solutions Abonnements



Solutions Abonnements est le leader européen de la fidélisation de clients via des abonnements à des magazines, une activité qu'il exerce depuis plus de 40 ans. Ce pôle propose également une gamme de services ludo-éducatifs destinés aux familles.

## ◆ L'humain au cœur de nos activités



# Nos chiffres clés semestriels

## Chiffre d'affaires

+8,8%

**104,6 M€**

## Marge brute

+5,8%

**83,5 M€**

## Ebitda retraité\*

14,8% de la marge brute

**12,4 M€**

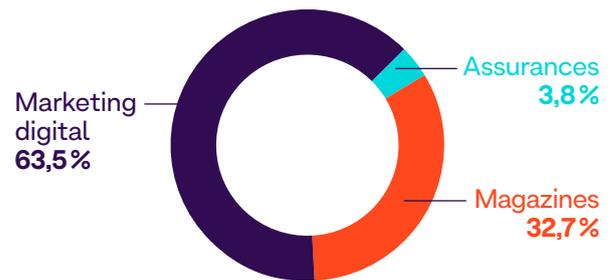
## Résultat net part du groupe

6,6% de la marge brute

**5,5 M€**

## Répartition du chiffre d'affaires par activité

En%



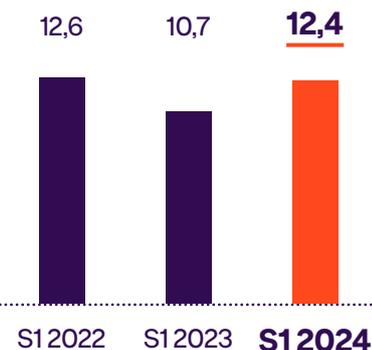
## Chiffre d'affaires

En M€



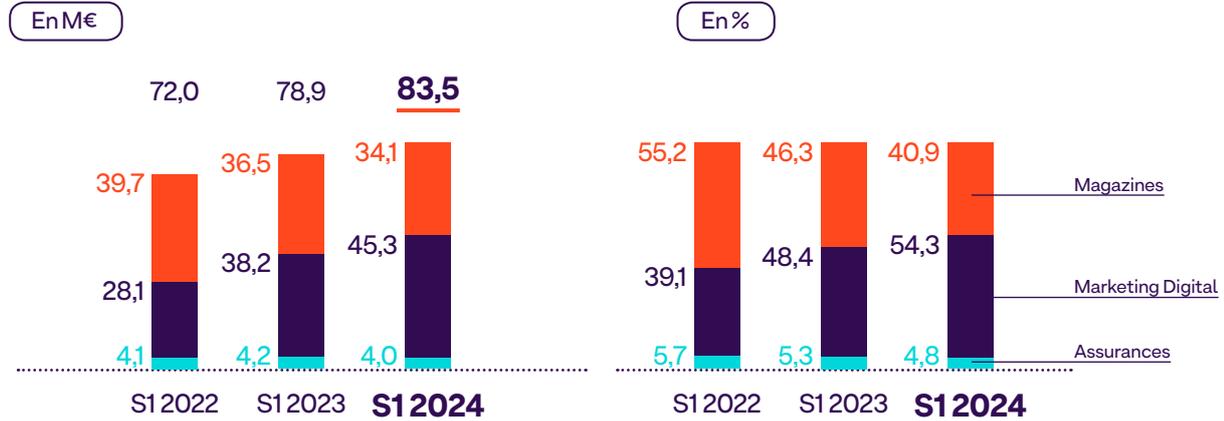
## EBITDA retraité \*

En M€



\*EBITDA retraité de l'impact IFRS2 des attributions d'actions gratuites et de l'impact IFRS 16 lié au retraitement des charges de loyers

## Marge brute par activité



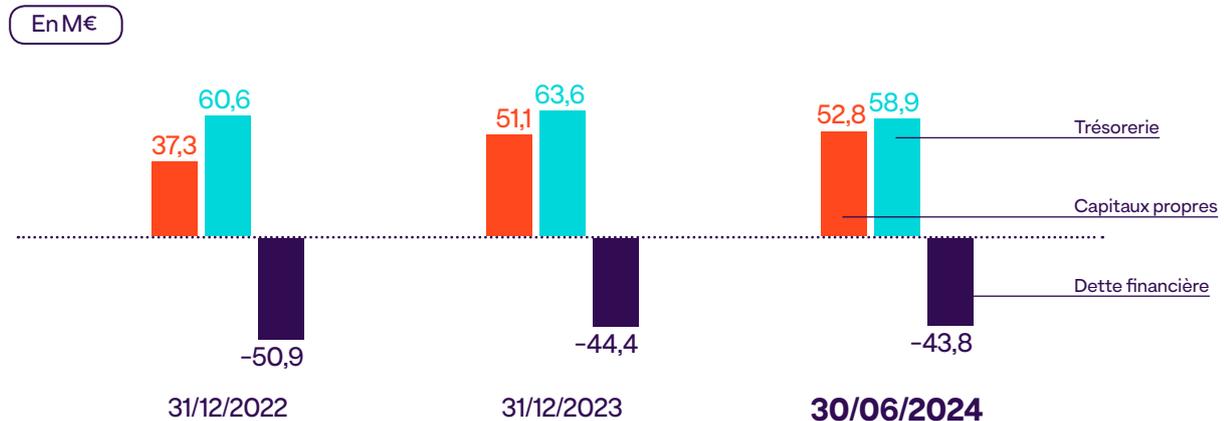
## Résultat opérationnel



## Résultat net part du groupe



## Structure financière



# Le Groupe se déploie à l'international

**Le Groupe DÉKUPLE expert du data marketing en Europe, poursuit son ambition grâce au développement international de ses solutions technologiques, en proposant des réponses adaptées aux besoins des entreprises. DÉKUPLE se concentre sur une expertise qui permet aux marques d'améliorer leurs stratégies marketing et d'attirer de nouveaux clients en leur offrant des solutions personnalisées et adaptées aux spécificités des marchés locaux.**

Dans cette démarche ambitieuse, le Groupe s'est illustré par une série d'actions stratégiques renforçant sa présence sur les marchés européens, tout en élargissant ses offres technologiques à l'international. Trois de ses plateformes clés incarnent particulièrement cette dynamique : RocketLinks, Reech Influence Cloud et Ividence.

## RocketLinks

Pour RocketLinks, plateforme d'achat d'articles sponsorisés du Groupe Dékuple, 2024 reste l'année de l'internationalisation. Dans l'optique de devenir la meta-plateforme pour tous les professionnels du SEO dans le monde entier, des

profils anglophones ont été recrutés pour développer l'activité commerciale et plus de 6 000 nouveaux media internationaux ont été ajoutés dans leur catalogue depuis janvier 2024 (sur les 60 000 sites étrangers disponibles au total). Au premier trimestre 2024, RocketLinks enregistrait une hausse de 43% de son chiffre d'affaires réalisé à l'international par rapport au premier trimestre 2023.

## Reech Influence Cloud

Reech Influence Cloud a continué son expansion en 2023 en aidant les marques et institutions à internaliser et optimiser leurs stratégies d'influence marketing à l'échelle mondiale. La plateforme offre une gamme complète de fonctionnalités permettant d'identifier les influenceurs à travers le monde, cadrer les aspects des partenariats, évaluer le ROI des campagnes, amplifier les meilleurs contenus d'influenceurs ou encore benchmarker la part de voix de ses concurrents. La toute récente fonctionnalité Reech AI, permet d'aller encore plus loin et d'automatiser des workflows grâce à l'intelligence artificielle comme la retranscription speech-to-text ou l'analyse automatique d'images. Reech Influence Cloud se distingue par la qualité de ses données et sa solidité en matière de conformité au RGPD et la qualité de ses données, reconnues par des instances régulatrices telles que

l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ou l'ARPP en France et dans 6 autres pays (Brésil, Allemagne, Roumanie, Inde, Grèce, Chypre). La plateforme est également utilisée par des marques aux dimensions internationales telles que Club Med, Yves Rocher Disney World désireuses d'une solution technologique complète. Pour soutenir sa croissance, Reech Influence Cloud prévoit d'augmenter ses effectifs à Paris et à Rennes et de continuer à s'appuyer sur le soutien du Groupe DÉKUPLE pour étendre son influence sur les marchés européens et locaux.

## Ividence

Enfin, Ividence s'impose comme un acteur incontournable dans la diffusion de campagnes Native Ads au sein des newsletters. Avec un réseau de plus de 50 éditeurs de premier plan et la gestion de 325 newsletters, la plateforme atteint 1,5 milliard d'impressions par mois, générant ainsi un trafic de qualité pour les annonceurs. Ividence offre une solution à la fois performante et respectueuse de l'expérience utilisateur, optimisant la visibilité des marques tout en garantissant un environnement éditorial premium. Ividence a réalisé, en 2023, 46% de son chiffre d'affaires à l'international, offrant ainsi aux annonceurs une interaction optimisée avec leurs audiences cibles sur différents marchés européens.



## ► DÉKUPLE Iberia et Smart Traffik, les coulisses de la mise en œuvre de synergies

**Depuis fin 2023, les sociétés DÉKUPLE Iberia et Smart Traffik ont décidé de joindre leurs forces pour une création de valeur mutuelle. DÉKUPLE Iberia va élargir son portefeuille d'offres en commercialisant les plateformes LoKal Booster et oKube. Smart Traffik quant à elle, s'ouvre au marché Espagnol.**

La réussite de cette démarche entre les deux sociétés repose sur une vision stratégique commune et des objectifs alignés avec

une complémentarité des compétences technologiques, commerciales, de savoir-faire et d'innovation. Le partage des ressources et des informations, ainsi que le suivi et l'évaluation des résultats pour identifier les points forts et les axes d'amélioration, sont les points essentiels pour maximiser les synergies et permettre à chaque partie de contribuer

pleinement au projet. Cette synergie permet aux clients du Groupe de profiter de l'expertise de deux marchés européens, tout en mutualisant les stratégies locales avec une approche renforcée et personnalisée. Cette collaboration garantit une plus grande réactivité et une meilleure adaptation aux spécificités locales et maximise leur visibilité et leur performance sur les marchés locaux.

## ► Convertteo s'installe en Amérique du Nord avec l'ouverture de bureaux à New York et Montréal



**Convertteo officialise son implantation en Amérique du Nord avec la création de la filiale Convertteo Inc. immatriculée aux Etats-Unis, et l'ouverture effective de deux bureaux, l'un à New York, et le second à Montréal.**

Cabinet français créé en 2007, expert des enjeux complexes liés à l'exploitation de la data et de l'IA, Convertteo a connu

une croissance rapide ces dernières années, avec près de 450 collaborateurs. Après avoir accompagné ses premiers clients en Europe au cours des dernières années, Convertteo s'est vu confier en 2023 un premier mandat aux Etats-Unis, toujours en cours, pour le compte d'un industriel français du CAC 40 qui s'appuie sur les experts du cabinet pour faire évoluer sa stratégie, ses outils et ses opérations de pricing à l'aide de l'IA. Puis, en mai 2024, le cabinet a été retenu pour une

nouvelle mission pluriannuelle pour le compte d'un Groupe international dans le domaine du luxe souhaitant construire et piloter une mesure de la performance de son écosystème digital robuste et respectueux de la vie privée de ses audiences nord-américaines. Fort de ces succès récents, Convertteo formalise sa présence dans le but d'accélérer son implantation sur les marchés états-unien et canadien.

# L'Intelligence Artificielle Générative, un levier stratégique pour nos collaborateurs et nos clients

L'Intelligence Artificielle Générative transforme en profondeur tous les secteurs de l'économie. Des algorithmes d'apprentissage automatique aux assistants virtuels, l'IA redéfinit les processus métiers, améliore l'efficacité opérationnelle et ouvre de nouvelles perspectives d'innovation. Elle permet aux entreprises de mieux anticiper les besoins de leurs clients, d'optimiser la gestion des ressources et de créer des services toujours plus personnalisés. L'IAG n'est plus seulement un outil de production, mais un moteur stratégique qui amplifie la créativité humaine, permettant aux entreprises de se démarquer dans un marché en constante évolution.

Conscient de l'importance stratégique de l'IAG, notre Groupe a, dès 2023, déployé cette technologie au cœur de son organisation et lancé des initiatives pour former et développer les compétences de nos collaborateurs. DÉKUPLE accompagne également les entreprises dans leur besoin de formation et adopte une approche progressive, de l'acculturation à l'expérimentation, jusqu'à l'industrialisation. En parallèle, nous avons renforcé notre communication et exploré de nouvelles approches innovantes pour partager notre expertise, contribuant ainsi à notre positionnement en tant qu'acteur clé dans l'écosystème de l'IAG.

## ► Les formations IA



En mars 2023, nous avons lancé un programme de formation interne pour initier tous nos collaborateurs aux outils comme MidJourney ou

ChatGPT. Pour dynamiser cette transformation, nous avons désigné deux collaborateurs de Converteo pour porter le rôle d'« AI Evangelists » qui, avec l'aide des « AI Champions » désignés dans chaque pôle, mène nos efforts de sensibilisation et de formation interne.

Nous proposons également des formations spécialisées externes par l'intermédiaire de nos entités Brainsonic, Converteo, l'Agence DÉKUPLE et DÉKUPLE Ingénierie Marketing B2B, ciblant les dirigeants pour

piloter efficacement les initiatives de transformation numérique, promouvoir une culture d'innovation au sein de l'entreprise et encourager l'acceptation de nouvelles technologies par les collaborateurs.

### CHIFFRES CLÉS :

**110** entreprises participantes

**7200** personnes formées

## ► Focus sur Brainsonic.ai

**brainsonic**  
THE ENGAGEMENT AGENCY

Brainsonic.ai est le nouveau service de Brainsonic, conçu pour révolutionner les directions marketing et communication via l'Intelligence Artificielle Générative. Ce cabinet de conseil, dirigé par Mathieu Crucq, Directeur Général de l'agence, utilise des technologies avancées pour transformer et optimiser les méthodes de travail au sein des entreprises. En offrant formation, sensibilisation et solutions personnalisées, Brainsonic.ai aide les entreprises à intégrer efficacement cette nouvelle technologie dans leurs stratégies de communication et marketing.

## ► Une communication renforcée

Pionniers dans l'usage de l'IAG, nous aidons les entreprises à comprendre et orienter au mieux les usages de ces outils au travers de plusieurs contenus. Nous avons publié une étude en collaboration avec OpinionWay, qui expose comment les grandes entreprises françaises perçoivent et prévoient d'intégrer l'IAG dans leur organisation. Parallèlement, notre livre blanc détaille l'impact transformationnel de l'IAG sur le marketing, affirmant son rôle crucial

dans l'innovation stratégique. Nos vidéos "Inside IA" montrent concrètement comment nous appliquons l'IAG pour renforcer les compétences de nos équipes et optimiser l'accompagnement de nos clients. Ces supports témoignent de notre leadership et de notre capacité à façonner l'avenir de l'IAG dans le monde professionnel.



## L'Intelligence Artificielle Générative, un levier stratégique pour nos collaborateurs et nos clients

### ► “Changement d’époque en cours”



Cette année, Converteo a dévoilé “Changement d’époque en cours”, un nouveau podcast entièrement dédié à la révolution de l’Intelligence Artificielle. Mobilité, santé, démocratie, recherche scientifique, éducation, sport... : à chaque épisode, Converteo propose un arrêt sur image sur un domaine particulier dans lequel la révolution de l’IA est en marche. Pour nous guider, Converteo fait ce chemin avec un ou une

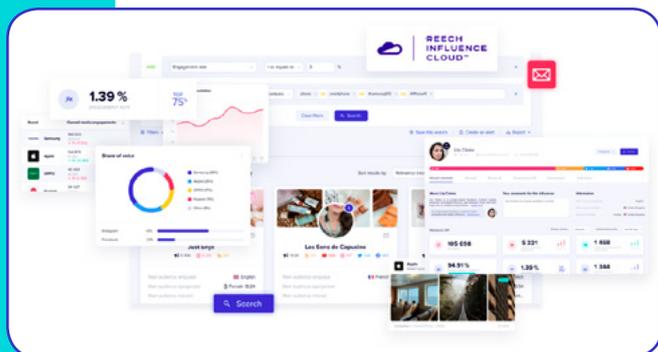
grand témoin, un acteur de terrain, une experte, une chercheuse ou encore un faiseur de l’IA.



RAPPORT FINANCIER SEMESTRIEL DÉKUPLE 2024

### ► Reech AI

Depuis fin 2023, Reech Influence Cloud a accéléré son utilisation de l’IA permettant de développer des dizaines de cas d’usage qui améliorent les campagnes de marketing d’influence de ses clients, marques et agences, ainsi que leur stratégie marketing.

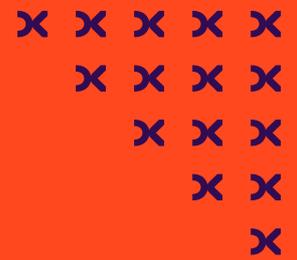


De nouvelles fonctionnalités alimentées par l’IA, ont vu le jour comme :

- L’audience overlap permet l’analyse de la part d’audience en commun sur plusieurs créateurs de contenu. Un incontournable pour travailler la répétition ou au contraire maximiser la portée de son message auprès d’une audience la plus large possible.
- Le Brand Safety réalise un “background-check” automatique, soit une analyse des posts et des prises de parole antérieures du créateur de contenu, sur la base de critères définis en amont. Un indispensable pour



- protéger son image de marque et sa réputation.
- Le speech-to-text permet la retranscription écrite des vidéos YouTube des influenceurs, facilitant le travail de monitoring de l’ARPP.
- L’analyse automatique d’images, permet de réaliser des rapports de tendances, comme par exemple un cahier de tendances modes et d’analyser les contenus les plus performants sur le feed d’une marque.

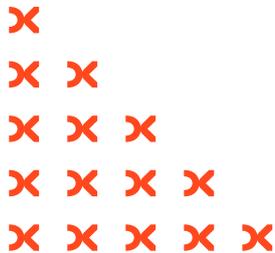


# Les autres actualités du premier semestre

## ► Retail Squad

En début d'année 2024, Laurent Simonin, CEO de Smart Traffik a lancé "Retail Squad" un nouveau podcast dédié au monde du retail. Le podcast propose des échanges passionnants avec des acteurs clés du secteur pour décrypter les tendances actuelles et les innovations qui transforment le commerce. Tous les mois, une personnalité marquante du secteur du retail est invitée à parler de son parcours et de ses défis.

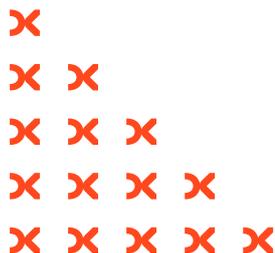
SmartTraffik 



## ► Digitalisation de l'offre presse

Depuis 4 ans, le pôle Solutions Abonnements a connu une forte croissance de ses commandes digitales, cependant le panier moyen via ce canal restait inférieur à celui des commandes papier. Bien que modérée, cette différence représentait un défi stratégique pour le Pôle. Pour y remédier, de nombreuses initiatives Marketing ont été mises en place, en intégrant et adaptant les meilleures pratiques du e-commerce à notre modèle spécifique d'abonnements presse. Les résultats sont probants: au premier semestre 2024, les performances digitales égalent celles historiquement obtenues via les catalogues print.

 DÉKUPLE  
SOLUTIONS ABONNEMENTS



# De nouveaux dispositifs data-marketing



## ◆ Verbaudet

**Face à une transformation numérique rapide, Verbaudet, pionnier dans l'univers de l'enfant, souhaitait explorer les opportunités offertes par l'IA Générative pour améliorer ses performances e-commerce. Le défi consistait à prioriser les cas d'usage de l'IA Générative et à développer des outils capables d'optimiser la création et la gestion des fiches produits, tout en améliorant la productivité des équipes.**

En collaboration avec Google, Converteo a joué un rôle central dans l'implémentation de l'IA

Générative chez Verbaudet. En tant que partenaire stratégique, Converteo a guidé Verbaudet en se concentrant sur l'optimisation de la création de fiches produits et l'amélioration des processus e-commerce. Les premiers résultats des outils d'IA Générative ont été très encourageants. Les fiches produits générées étaient souvent indiscernables de celles créées par des rédacteurs

humains. La productivité des équipes e-commerce a été significativement améliorée, permettant de mieux gérer les périodes de forte activité. Les traductions étaient correctes, bien que des ajustements locaux demeurent parfois nécessaires pour affiner les formulations. La validation humaine reste essentielle : les fiches générées par l'IA sont toujours révisées et complétées par les rédacteurs pour garantir la qualité finale.

## ◆ Hyundai

**Mesure Multi-Touch: Comment Hyundai soutient son réseau afin de générer du trafic qualifié ?**

Dans le cadre d'un partenariat entre Hyundai, Ekstend, Qwamplify et Smart Traffik, une campagne de display programmatique mobile géolocalisée a été lancée de janvier à février 2024, dans le but de générer du trafic qualifié vers les concessions Hyundai. L'objectif était de soutenir le réseau de distribution de Hyundai, en optimisant les coûts marketing et en

améliorant l'expérience utilisateur pour ses différents modèles de véhicules. La campagne utilisait des bannières dynamiques conversationnelles, adaptées en temps réel selon les interactions des utilisateurs et un ciblage précis des prospects grâce aux données de Leboncoin et d'autres sources. La performance des campagnes a été mesurée avec la technologie oKube de Smart Traffik, qui a permis une analyse détaillée du trafic en concession et

**Smart Traffik**

l'optimisation continue des dispositifs médias. Cette stratégie a produit d'excellents résultats, avec 7 802 visites en concession, un coût par visite de moins de 4 € et un taux de visibilité de 80 %, reflétant une nette amélioration de l'engagement client, ainsi qu'une efficacité accrue des investissements marketing.

## ► Metro

METRO France a dévoilé une campagne de communication révolutionnaire en collaboration avec l'agence Le Nouveau Béliér, soulignant son engagement envers la restauration française et la promotion des plats "fait maison". Cette campagne intitulée "Les Halles METRO, ici commence le Fait Maison" met en avant le rôle crucial de METRO dans le soutien des PME et producteurs français et renforce son image en tant que sourceur et sélectionneur de produits bruts, frais et locaux, essentiels pour les restaurateurs qui préparent



des plats authentiques. En effet, plus de la moitié du chiffre d'affaires de METRO provient des restaurateurs qui se fournissent en produits frais, sourcés majoritairement auprès de PME et de producteurs français dont plus de 1500 sont locaux. La campagne illustre également les histoires de chefs de divers secteurs, tels que la brasserie, la haute

gastronomie et le snacking, qui viennent quotidiennement dans Les Halles METRO à travers le pays pour se procurer des ingrédients frais, partageant une conviction commune autour de l'authenticité des saveurs et de la qualité des ingrédients. Cette initiative non seulement réaffirme l'engagement de METRO pour l'excellence culinaire, mais renforce également le lien entre la marque et ses clients fidèles à travers une narration visuelle puissante et des témoignages significatifs.

le **nouveau**  
**béliér**  
GRUPE DÉKUPLE

## ► Trésor de Kellogg's

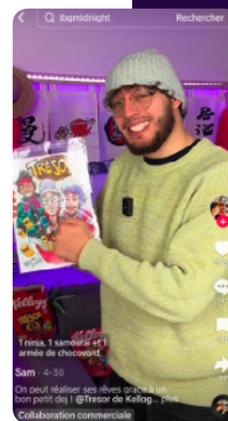
**Kellogg's a fait appel à Reech pour promouvoir la nouvelle recette de Trésor au Brownie. L'agence a mis en place une campagne marketing dynamique avec une série d'activations immersives à Paris. Le coup d'envoi a été donné avec un événement de chasse aux trésors diffusé en direct sur Twitch, captivant une audience large et engagée grâce à une exploration ludique dans la capitale. Cette activation a non seulement stimulé l'excitation autour du produit, mais a également mis en valeur la créativité et l'interaction directe avec la marque.**

Parallèlement, Kellogg's a collaboré avec des créateurs de contenu influents sur TikTok, ciblant les passionnés de rap, de mangas et de jeux vidéo pour maximiser la résonance culturelle et l'affinité avec le produit. Des créations originales, allant d'un rap exclusif à

une planche de manga en passant par un jeu mobile, ont été spécialement conçues pour illustrer la versatilité de Trésor et renforcer l'engagement des consommateurs. Ces stratégies créatives ont non seulement renforcé la visibilité de la nouvelle recette de Trésor au

Brownie, mais ont également permis à Kellogg's de tisser des liens plus profonds avec diverses communautés passionnées, augmentant significativement l'interaction avec la marque et la préférence des consommateurs.

**REECH**



## De nouveaux dispositifs data-marketing

### ► Chagee

CHAGEE entend tirer parti des Jeux olympiques de Paris pour poursuivre son expansion sur le marché européen, en particulier en France. Cela s'inscrit dans l'ambition de la marque d'ouvrir des magasins sur le marché mondial dans les années à venir et de renforcer son influence dans le monde. Pour cela, Brainsonic et DÉKUPLE China ont accompagné la marque dans l'organisation d'un événement à Paris. L'objectif de l'événement est que les Jeux olympiques de Paris servent de plateforme d'échange culturel sino-français, renforçant ainsi la reconnaissance de CHAGEE sur le marché international.



#### Magasins éphémères innovants:

Mise en place d'un pop-up store à la gare Saint-Lazare de Paris, attirant davantage d'attention et de nouveaux clients.

#### Activités de promotion en ligne/ hors ligne à Paris:

Collaborer avec des lieux touristiques comme le Louvre, ayant de fortes caractéristiques culturelles avant les Jeux olympiques.

Le premier jour d'ouverture du pop-up store comptait déjà plus de

**1200** visiteurs, avec un total de **5300** interactions, y compris la distribution de cadeaux et de thé au lait.

#### Collaboration avec l'ambassade de France:

Faciliter les échanges culturels sino-français, y compris les événements conjoints et les expériences culturelles, et ainsi renforcer l'influence internationale de la marque.



**brainsonic**  
THE ENGAGEMENT AGENCY

**DÉKUPLE**  
CHINA

## ◆ La Salvetat

Grand-Mercredi a conçu un programme nommé Flex pour La Salvetat, positionnant La Salvetat comme un compagnon de tous les jours, intégrant le bien-être et les bons réflexes liés à la santé des +50 ans, dans leur routine quotidienne.

Ce dispositif complet s'articule autour de plusieurs éléments :

- ◆ "Création de la plateforme Flex" sur le site institutionnel de La Salvetat, conçue pour engager et informer les plus de 50 ans.
- ◆ Des catégories de contenus centrées autour

d'un tronc commun, la santé, permettant une navigation ciblée et pertinente.

- ◆ La production de 5 vidéos et 3 podcasts de seniors Flex, offrant des témoignages et des conseils précieux sur la santé et le bien-être.
- ◆ Un partenariat avec la Fédération Française de Randonnée permettant d'intégrer à la plateforme leur widget "map" officiel, dans le but d'enrichir l'expérience utilisateur et d'encourager l'exploration de parcours de randonnée adaptés.

**GROUPE**  
*grand*  
**mercredi**

### 1 MINUTE POUR PRÉSERVER SES ARTICULATIONS

Garantis de votre mobilité, vos articulations méritent d'être chouchoutées ! Pour maintenir leur flexibilité, un seul souffle nos meilleurs conseils.



### L'INTERVIEW (RÉ)FLEX D'ALEXANDRA, QUI S'EST RÉINVENTÉE À 50 ANS

Après avoir travaillé dans les médias, Alexandra se consacre à 50 ans à sa passion pour l'écriture. Elle nous ouvre les portes de son quotidien Flex !



## ◆ Bouygues Immobilier

L'Agence DÉKUPLE, spécialisée en data marketing & communication, a conçu pour Bouygues Immobilier un territoire de communication commerciale pérenne, facilement déclinable qui vise à développer les ventes à court terme tout en renforçant le positionnement de la marque et sa signature "La vie commence ici".

Ce territoire se décline en 2024 au cours de trois grands temps forts commerciaux, orchestrés par l'Agence DÉKUPLE au niveau national et adaptés localement, et qui comprennent notamment :

- ◆ Une accroche impactante: "Ça se décide aujourd'hui".
- ◆ Une déclinaison 360°

comprenant la conception du key visual et son déploiement en print (presse, affichage, tract) et en digital (réseaux sociaux, display, YouTube, emailing)."

- ◆ Des visuels captivants qui facilitent immédiatement la compréhension du

secteur immobilier, tout en permettant aux prospects de se projeter dans un projet de vie (l'arrivée d'un nouvel enfant, posséder un extérieur avec un balcon...), et mettent en valeur l'offre de manière à encourager une visite en agence ou un acte d'achat.



**DÉKUPLE**  
L'AGENCE

# Nos récompenses



◆ Agence  
**DÉKUPLE:**  
5 prix



**5 PRIX**  
pour Yoplait, dont l'OR  
et Coup de Cœur  
du Jury au Grand Prix  
de la Data



# ► Brainsonic: 21 prix



**5 PRIX**  
pour Yomoni, dont l'OR  
aux Grands prix de  
la Communication,  
catégorie Campagne  
de Publicité



**5 PRIX**  
pour le Groupe BPCE,  
dont l'OR à la Nuit  
des Rois



**2 PRIX**  
pour Hasbro, dont l'OR  
aux Grands prix de la  
Communication,  
catégorie Dispositif de  
Communication  
Externe



**1 PRIX**  
argent pour la RATP  
aux Cas d'Or Grandes  
Causes

**Bescherelle**

**1 PRIX**  
bronze pour  
Bescherelle  
au Grand Prix  
de la Data



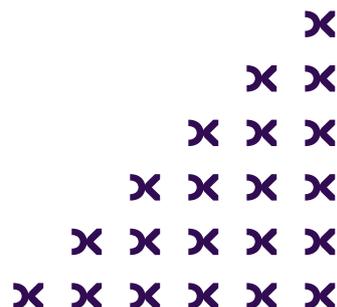
**4 PRIX**  
pour Peugeot Frères  
Industrie, dont l'OR aux  
Golden Awards de  
Montreux, catégorie  
Print Advertising.



**1 PRIX**  
Or et **1 PRIX**  
Spécial du Jury pour  
Tout le Monde contre  
le Cancer aux Cas  
d'Or DOOH

**Lenovo**

**1 PRIX**  
argent pour Lenovo  
au TopCom Corporate



# Nouvelle charte éthique et politique d'alerte adaptée

**Dans le cadre de son engagement continu envers un environnement de travail sain et respectueux, notre Groupe a entrepris le renforcement de ses politiques internes, visant à réaffirmer l'adhésion des collaborateurs aux valeurs du Groupe DEKUPLE et à un comportement éthique dans les activités de l'entreprise.**

RAPPORT FINANCIER SEMESTRIEL DÉKUPLE 2024

La transformation majeure de notre Code de Conduite en une Charte Éthique vise à fédérer tous les collaborateurs, les parties prenantes internes et externes autour de nos valeurs que sont l'esprit de conquête, le respect et l'entraide. Cette nouvelle charte accorde une importance particulière à la santé et à la sécurité, et instaure des mesures spécifiques pour renforcer sa lutte contre toutes formes de discrimination, de harcèlement sexuel et/ou moral. Parallèlement, la Politique d'Alerte a été révisée afin de mieux s'adapter aux structures du Groupe, avec un renforcement des capacités nous permettant de mieux identifier et traiter les alertes, notamment grâce à l'introduction de référents spécifiquement formés et présents dans chaque équipe du Groupe. Ces référents jouent un rôle crucial dans l'identification, la prise en charge, l'accompagnement et le soutien des collaborateurs face aux comportements inappropriés.

Au cours du second semestre, tous les collaborateurs seront invités à adhérer à la Charte Éthique et à suivre une sensibilisation sur le harcèlement et la discrimination. L'objectif est de s'assurer que chaque membre du Groupe comprend les principes directeurs des interactions et comportements au quotidien, afin de promouvoir un environnement de travail plus sûr et respectueux pour tous.



## ► Gouvernance

### Nouvelles chartes d'achats responsable pour plusieurs sociétés du Groupe

Les politiques d'achats responsables déployées dans plusieurs sociétés du Groupe s'inscrivent dans la politique environnementale, sociale et sociétale du Groupe. Elles ont pour objectif d'améliorer la gestion des fournisseurs et de promouvoir une amélioration continue.

À travers ses politiques d'achats responsables, le Groupe DÉKUPLE entend instaurer des relations basées sur la confiance mutuelle en vue de minimiser leurs impacts environnementaux et sociétaux, tout en favorisant les bonnes pratiques en matière d'éthique et de respect des droits humains.



## ► Social

### Collaboration avec Décllic pour le mois de mentorat

“Grâce à l'initiative "Vendredi", j'ai eu l'opportunité de découvrir et de collaborer avec de nouvelles associations dédiées au mentorat, renforçant ainsi mon engagement auprès des étudiants et jeunes diplômés dans leur recherche d'alternance et de premier emploi. Parmi ces associations, "Le Décllic" se distingue par sa mission de mettre en relation des jeunes avec des professionnels, offrant à chaque mentor la possibilité de s'impliquer sur des problématiques d'accompagnement spécifiques.

Le format des séances, d'une heure chacune, favorise des échanges structurés et efficaces entre mentors et mentorés. Ces sessions couvrent des domaines essentiels tels que la construction du CV, le sourcing des offres, la rédaction de messages d'approche à l'attention des recruteurs, les techniques et postures en entretien et le suivi des candidatures. Grâce à cet engagement, j'ai eu la satisfaction d'accompagner trois étudiants qui ont pu obtenir leur alternance pour la rentrée de septembre 2024.”



ANTHONY MOREAU,  
RESPONSABLE  
DÉVELOPPEMENT  
RH GROUPE



## Nouvelle charte éthique et politique d'alerte adaptée



### ► SOCIAL

#### Vendredi: Programme de mécénat et de compétence efficace

Depuis le début de l'année 2024, le Groupe DÉKUPLE a rejoint Converteo dans le programme de mécénat de compétence "Vendredi", permettant l'intensification de nos initiatives RSE en offrant à nos collaborateurs diverses opportunités pour contribuer à une société plus durable. De fait, cette plateforme de mécénat de compétences joue un rôle central, permettant aux collaborateurs de s'engager dans des projets sociaux et environnementaux, tout en développant leurs compétences.

#### VENDREDI EN QUELQUES CHIFFRES AU PREMIER SEMESTRE 2024:

Plus de **550** collaborateurs se sont inscrits sur la plateforme.

Sur l'ensemble, **57** collaborateurs ont suivi des parcours de sensibilisation, avec **511** défis réalisés.

**63** jours d'engagement ont été utilisés, pour un total de **102** missions.

Plus de **250** collaborateurs se sont engagés sur des missions de mécénat de compétences et missions interne.

Afin d'obtenir ces bons résultats et de maintenir un engagement fort de nos collaborateurs, les "ambassadeurs Vendredi" jouent un rôle primordial. En témoigne quelques unes des initiatives de Converteo au premier semestre:

- un **ciné débat** sur le thème du handicap et plus particulièrement sur l'autisme, via la projection du film Hors Normes de Olivier Nakache et Éric Toledano.
- une **pause bien-être**, via un atelier spécial sur la gestion du stress et de l'anxiété, où les collaborateurs ont pu créer leurs propres sticks olfactifs.
- un **atelier de self-défense** pour renforcer l'assurance des collaborateurs au quotidien et apprendre des techniques simples et efficaces de défense.

#### Rocket Marketing agit pour l'apprentissage et les formations

Comme chaque année, Rocket Marketing fait le choix de verser le solde de sa taxe d'apprentissage à des établissements engagés, contribuant ainsi à financer l'apprentissage et les formations d'un ou plusieurs organismes. Pour 2024, cette taxe a été versée au Service d'Education Spéciale et de Soins à Domicile (SESSAD) de Chartres.

Ce SESSAD offre un soutien éducatif et thérapeutique aux enfants et adolescents en situation de handicap. Cette contribution leur permet notamment d'acquérir du matériel pédagogique et thérapeutique, indispensable au développement et à l'épanouissement des jeunes qu'ils accompagnent.

En choisissant de soutenir cette organisation, Rocket Marketing réaffirme son engagement envers des valeurs de solidarité et de responsabilité sociale, contribuant à un avenir meilleur pour tous.



## ► Environnement

### Fresque du Climat et Fresque de l'Économie Circulaire

Depuis 2018, au sein du Groupe DÉKUPLE, la Fresque du Climat est devenue un outil essentiel de sensibilisation aux enjeux climatiques. Au cours de ce premier semestre, trois fresques ont été réalisées, comptant 17 collaborateurs

participants et ayant permis de finaliser la formation de deux fresqueurs à l'animation de ces sessions. L'objectif est d'élever le niveau de connaissances autour des enjeux et des thématiques du réchauffement climatique, ainsi que des solutions de transition et de transformation.

Ces initiatives soulignent la continuité de notre engagement actif envers les défis environnementaux.

Ces engagements se poursuivront lors du second semestre 2024 avec l'organisation de nouvelles Fresques du Climat.

Le pôle Partenariat du Groupe DÉKUPLE et les activités support ont participé à la Fresque de l'Économie Circulaire avec l'objectif d'introduire des notions de modèles économiques plus vertueux aux collaborateurs.



### 7365 milles parcourus par le nouveau Class40 DÉKUPLE

Au cours du premier semestre 2024, notre skipper William Mathelin-Moreaux et son Class40 DÉKUPLE ont parcouru 7365 milles au cours de deux transatlantiques et une troisième course sur les côtes américaines.

Mis à l'eau après sept mois de construction, ce nouveau voilier, un Musa40 conçu par Gianluca Guelfi et jumeau du gagnant de la dernière Transat Jacques Vabre, a rapidement fait ses preuves lors de la Niji40, une course de Saint-Malo à Marie-Galante, puis lors de l'Atlantic Cup aux États-Unis, où William et son coéquipier ont excellé, en remportant la 3<sup>e</sup> place de la deuxième étape. Entre cette course et la

suivante, William a participé au Relais de la Flamme Olympique à Lorient. Pour ce moment honorifique reflétant nos valeurs, il a été encouragé sur les 200 mètres de son parcours par les résidents de la Fondation Perce-Neige, association dont il est le parrain.

Pour le Class40 DÉKUPLE, ce premier semestre s'est achevé avec la Transat Québec-Saint-Malo. Avec une option tactique osée, William et ses coéquipiers ont achevé la course en dixième position, à peine une heure et demie derrière les vainqueurs.

Cette première saison du Class40 DÉKUPLE reflète un air de renouveau prometteur pour les futurs défis de William Mathelin-Moreaux.

WILLIAM MATHELIN-MOREAUX,  
SKIPPER DU GROUPE DÉKUPLE

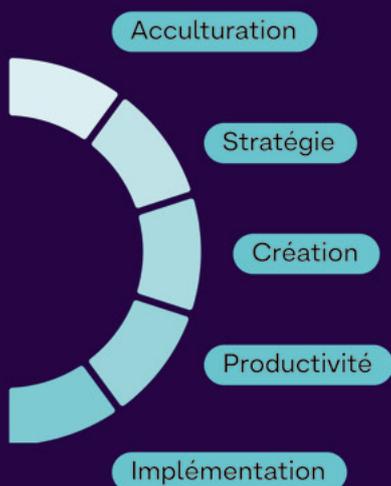




# CAHIER FINANCIER

FORMATION

# Intelligence Artificielle Généralive



Pionnier dans l'intégration de l'IAG dans notre organisation, nous accompagnons nos clients dans leur besoin de formations. Nous basons notre méthodologie sur des cas d'usage réels où l'IAG permet de gagner en pertinence stratégique, en créativité et en productivité.

**+ 110** Entreprises clientes accompagnées

**+ 7200** personnes formées, du dirigeant à l'opérationnel

En savoir plus

[dekuple.com/formations](https://dekuple.com/formations)