

Data Marketing & Communication en France et en Europe

Résultats du premier semestre 2025
6 octobre 2025



We create bold impact

Dékuple, expert européen en communication et data marketing, accompagne les marques dans la transformation de leur marketing pour maximiser leur performance business.

Technologies Avancées et IA Générative

En combinant conseil, créativité, data et technologie, nous offrons un accompagnement 360°, intégrant les dernières avancées en Intelligence Artificielle Générative. Nos expertises nous permettent de bâtir des stratégies sur-mesure et innovantes qui boostent l'engagement client et la fidélisation, au service d'une croissance durable et d'un impact mesurable.

+ de 750 marques accompagnées
+ de 50 ans d'expérience
+ 1200 Collaborateurs
218 M€ de CA en 2024

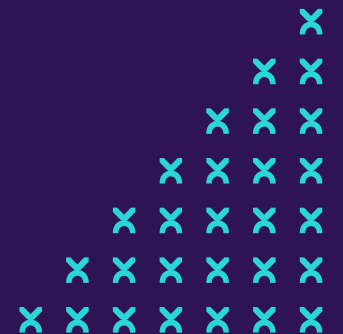


Notre ADN

ENTREPRISE FAMILIALE À L'ACTIONNARIAT STABLE, NOUS VISIONS 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 QUELS QUE SOIENT LES MODES ; **AGILE**, NOUS SAVONS ACQUÉRIR RAPIDEMENT DE NOUVELLES COMPÉTENCES, VALIDER LEUR INTÉRÊT ET LES INTÉGRER EFFICACEMENT.





Nos trois piliers stratégiques

Grâce à une approche collaborative et des expertises complémentaires, le Groupe accompagne les marques de la stratégie à l'exécution.

Conseil stratégique, créativité impactante et exploitation avancée des données : nos solutions s'adaptent aux enjeux pour les transformer en résultats concrets.

CRÉATIVITÉ

DATA

TECHNOLOGIE

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

Notre pôle Conseil



Nos agences



International



after

Dékuple Netherlands



SELMORE

Nos solutions



Activités marketing à portefeuille B2C



Nos expertises

La data, la communication et l'intelligence marketing sont au cœur de notre activité, avec des services adaptés pour chaque étape du parcours client.

» 01

CONSEILLER

- Stratégie Digitale / Omnicanale,
- E-Commerce, Marketplace, Stratégie Data, Stratégie de marque, Stratégie éditoriale, Stratégies d'investissement marketing
- ...

» 02

ACQUÉRIR & ACTIVER

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

» 03

ENGAGER & INFLUENCER

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

» 04

FIDÉLISER

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

» 05

VALORISER ET MONÉTISER SON CAPITAL CLIENT

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

» DATA & TECHNOLOGIE

- Schéma directeurs cloud data stacks
- Base de données clients / Cdp / RCU / ...
- Outils d'aide à la décision
- Cas d'usage IA
- Product Management
- Mesure de la performance (Data Analytics, drive-to-store, ...)
- Optimisation UX / CRO

La force de notre modèle multi-entrepreneurs

Notre modèle multi-entrepreneurs combiné à notre dimension européenne ouverte sur le monde nous permet d'offrir à nos clients une expertise locale, une vision internationale et une agilité pour répondre à tous leurs défis marketing.

La puissance d'un Groupe combinée à la flexibilité d'entités entrepreneuriales.

**UN ANCRAGE
INTERNATIONAL**

**DES SYNERGIES ET
UNE VISION
COMMUNE**

**UN PORTEFEUILLE
D'EXPERTISES
FULL FUNNEL**

**UNE CULTURE
FORTE DE
L'INNOVATION**

Plus de 750 marques nous font confiance !

Retail



Télécom énergie



FMCG



Automobile



Hôtellerie loisirs



Banque assurance



Luxe



Foncière immobilier





Principales actualités du semestre

Le Groupe accélère son internationalisation au service de la performance business



Revenu net international S1 2025 :

+242,3 % (+7,2 % en organique)

Expansion portée par les acquisitions de GUD.Berlin en Allemagne (octobre 2024), de Selmore et DotControl aux Pays-Bas (décembre 2024) et de After en Espagne (mai 2025).

after rejoint le Groupe

Fondée à Barcelone en 2007 par Risto Mejide et Marc Ros, duo charismatique et médiatique, After est devenue une agence de premier plan avec une vision forte du storytelling et de l'innovation publicitaire. After est une agence créative indépendante basée à Barcelone, Valence et Madrid, et figure parmi les trois premières agences indépendantes en Espagne. Reconnue pour sa capacité à allier créativité, innovation et engagement responsable, elle accompagne les marques dans la conception de stratégies de communication puissantes, durables et distinctives.

After propose une offre complète de la stratégie à l'exécution, alliant stratégie de marque, identité visuelle, campagnes intégrées, contenus social media et activations événementielles.

Ce rapprochement renforce la présence du Groupe en Espagne et enrichit son offre créative à l'échelle européenne.

**>> UNE AGENCE CRÉATIVE
ET DISRUPTIVE PAR ESSENCE**

Près de **100**
Experts créatifs

Plus de
10 M€ de CA

Marc Ros
CEO
After



Converteo s'implante en Espagne

Au cours du semestre, Converteo a ouvert un **bureau à Madrid**, après une première implantation réussie en Amérique du Nord en 2024. Cette expansion renforce la stratégie internationale du cabinet de conseil du Groupe Dékuple.

L'objectif : accroître la notoriété de Converteo en Espagne, bâtir une équipe locale et déployer ses offres phares (stratégie data & marketing, optimisation des performances, projets IA & Data) adaptées au marché espagnol.

Cette implantation s'appuie sur un contexte favorable, l'expérience acquise auprès de filiales espagnoles de grands groupes français et les synergies avec les entités du Groupe déjà présentes dans la région. Elle constitue une étape clé pour soutenir la croissance future de Converteo en Europe, Amérique et Asie.

>> Le conseil hybride pour transformer votre business à l'ère data & IA

N°1
Consulting
Firm

450
Consultants
experts



Raphaël Fétique
Directeur Associé & Cofondateur



Thomas Faivre-Duboz
Directeur Associé & Cofondateur



Jérémie Lévy
General Manager

Nos solutions technologiques, parfaitement adaptées au marché international, poursuivent leur expansion



**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.

**60 % DES LICENCES DE
SONT UTILISÉES AVEC
L'OPTION
"INTERNATIONAL"**

X IVIDENCE

Ividence est une plateforme spécialisée en native advertising dans les newsletters de médias, Avec plus de 50 éditeurs de premier plan et la gestion de 325 newsletters, Ividence génère 1,5 milliard d'impressions par mois.

**EN 2024, IVIDENCE A
RÉALISÉ 54 % DE SON
CHIFFRE D'AFFAIRES À
L'INTERNATIONAL, CE QUI
SOULIGNE SA PORTÉE ET
SON SUCCÈS SUR LE
MARCHÉ 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.

**CA À L'INTERNATIONAL
MULTIPLIÉ PAR 20 PAR
RAPPORT À 2023**

OKUBE

Depuis la première exposition media jusqu'au paiement, en ligne et en point de vente, oKube permet de déterminer et d'anticiper avec une précision inégalée l'impact réel des investissements média sur la fréquentation et les ventes.

**LA SOLUTION A ÉTÉ
DÉPLOYÉE EN 2024 EN
ESPAGNE ET EN SUISSE**



X Le Groupe accélère dans l'Intelligence Artificielle

Le **Groupe DÉKUPLE** dont la diversité des compétences s'appuient sur la créativité, la data et la technologie, est au coeur des applications de l'IAG.

Nous avons **créé des formations spécialisées** visant à sensibiliser et former les comités de direction, exécutifs et leurs dirigeants, aux enjeux cruciaux de l'Intelligence Artificielle Générative.

Nous accompagnons les marques dans l'acculturation, la stratégie, la création et la productivité augmentées par l'IA jusqu'à l'implémentation de projets au coeur des organisations.

1 ACCULTURATION

2 STRATÉGIE

3 CRÉATION

4 PRODUCTIVITÉ

4 IMPLEMENTATION

4
formations
expertes

+10000
personnes
formées



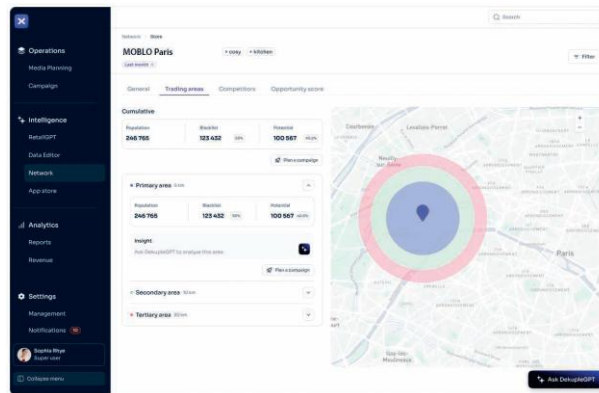
De nouvelles offres pour stimuler la compétitivité

Dékuple Platform : la technologie et l'IA au service du retail

Dékuple Platform est un levier stratégique de plateforme du Groupe, conçu pour le retail afin de connecter digital et physique et booster la performance des magasins.

Reposant sur trois piliers - Data Factory, Content Factory et une technologie modulaire intégrant des agents IA - elle met le marketing digital au service des ventes physiques.

Avec Dékuple GPT, le Groupe offre une IA générative capable de planifier et optimiser les campagnes, créer des contenus personnalisés et améliorer le ROI des enseignes grâce à un ciblage précis.



**l'expertise du Groupe
dans la connaissance
client**

Objectif : Dékuple crée un pôle structuré nommé “Dékuple Insight” pour transformer la connaissance client en véritable levier opérationnel et stratégique au service de la performance marketing.

Dékuple Insight est un nouvel atout stratégique du Groupe Dékuple, conçu pour rendre la data utile et transformer les études et insights en leviers marketing concrets.

Piloté par un expert aguerri, il illustre la volonté du groupe de fusionner data, intelligence artificielle et créativité pour accompagner ses clients avec plus d'impact.



10 prix

au
S1 2025

Nos récompenses



monabanq



GUY
HOQUET



leem
les entreprises
du médicament



4
prix pour
l'Agence
DÉKUPLE

OR dans la catégorie
"Affichage & Digital" pour
le cas Bouygues Immobilier
aux Cas d'Or Innovation
Publicitaire 2025.

OR dans la
catégorie Insight
avec MMV au Grand
Prix de la Data.

ARGENT
dans la catégorie média et
audience avec MMV aux
Advanced Research Awards.

TROPHÉE
Good Impact à la Nuit
des Rois avec Perle de
Lait



BRONZE

aux Grands Prix
Stratégies de la
communication
d'engagement pour la
campagne "Réduisons
le volume" avec Leem
au Grand Prix Stratégies
de la communication
d'engagement 2025.

TROPHÉE

de la Meilleure
Innovation Social Media
- Influence Marketing
pour la stratégie
social media de Leroy
Merlin aux Trophées
Content'Innovations
d'All for Content 2025.

**Meilleure Communication
Employeur** pour le
dispositif de formation
augmentée de Guy Hoquet
l'Immobilier au Grand Prix
de la Créativité IA & Data.

OR
dans la catégorie "Meilleure
activation de marque & influence"
pour la campagne "Le P'tit resto"
avec Play-Doh au Grand Prix des
Events.

ARGENT

dans la catégorie
campagne de publicité
avec la campagne "Les
Gens avant l'Argent" pour
Monabanq à la 38^{es} Grands
Prix de la Communication.

ARGENT

dans la catégorie campagne
d'intérêt général pour le compte
d'entreprises privées avec la
campagne "Réduisons le volume"
pour Leem à la 38^{es} Grands Prix
de la Communication.

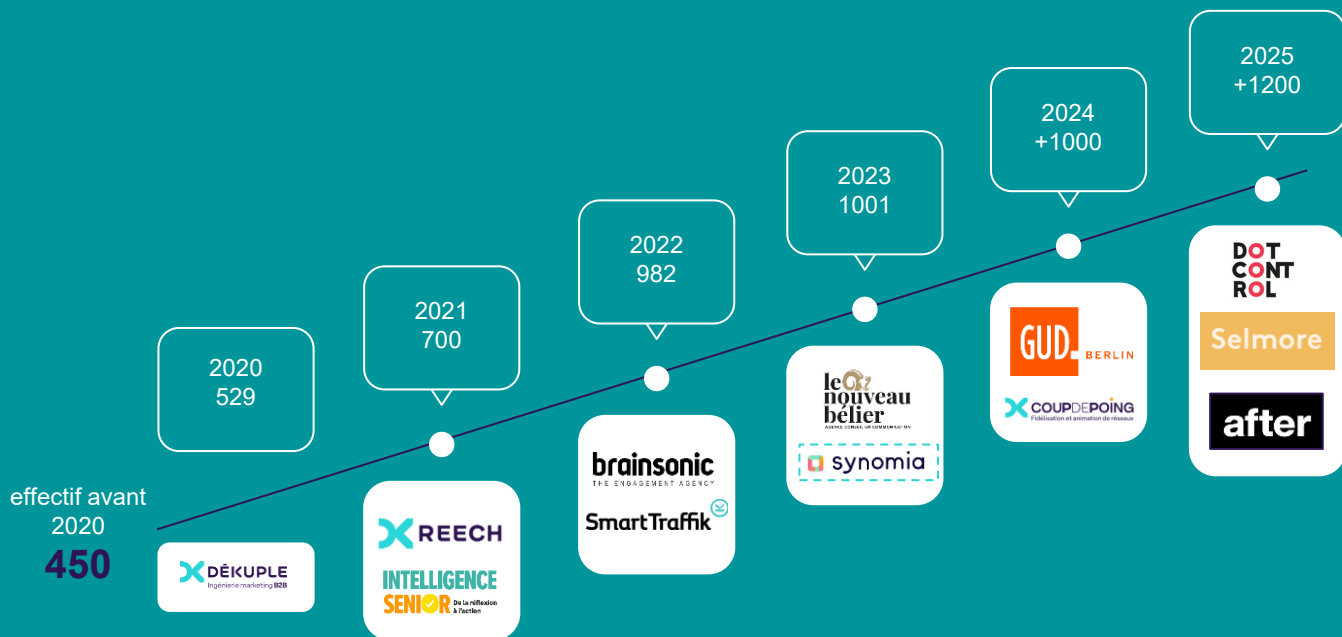


6
prix pour
Brainsonic

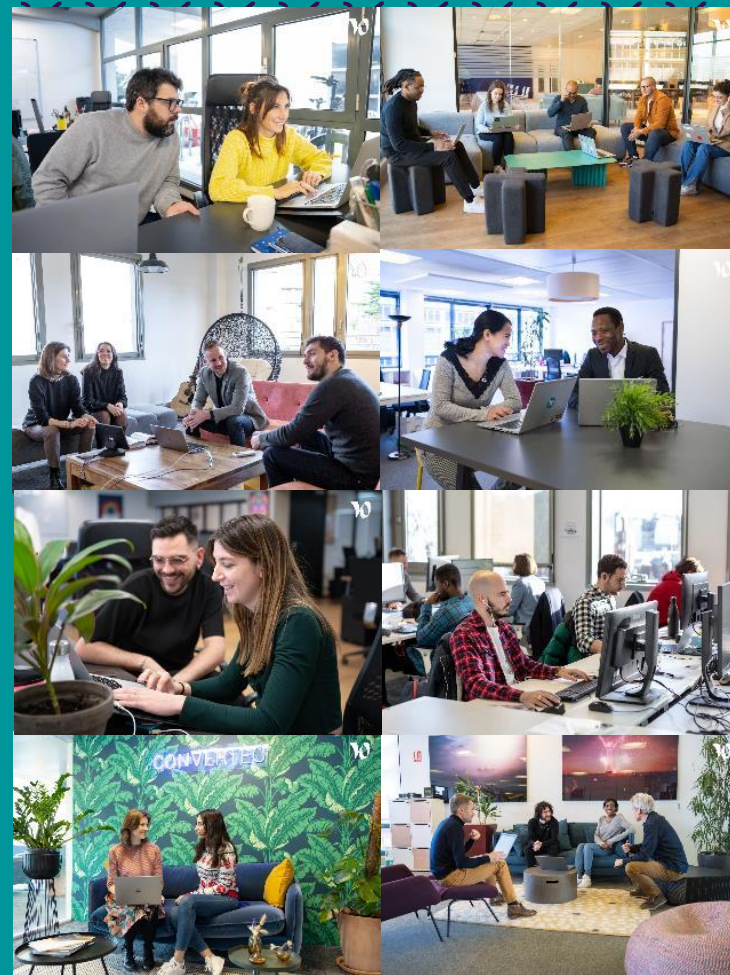


Capital humain

Ils ont rejoint Dékuple depuis 2020 :



➤ Nous sommes plus de 1200 en 2025





**Activité du
premier
semestre 2025**

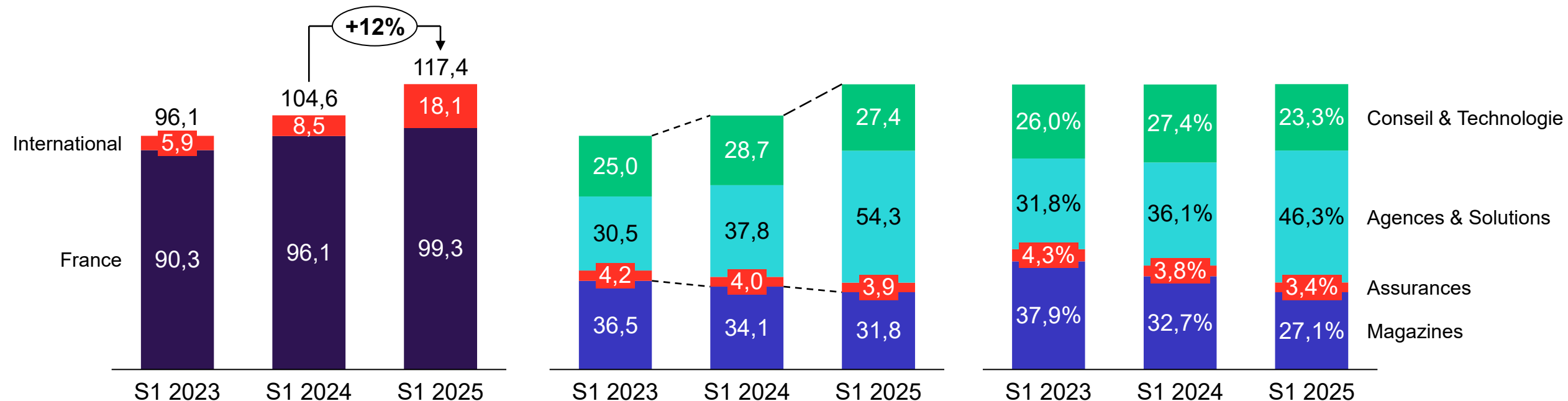


Évolution des activités au 1^{er} semestre 2025

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)

CA PAR ACTIVITÉ (M€)

CA PAR ACTIVITÉ (%)



- **Chiffre d'affaires à 117,4 M€ (+12,3 %) et revenu net (RN) à 88,3 M€ (+5,8 %)**
 - Forte croissance du marketing digital (RN +16,1%) : 69,6% du CA, contre 63,5% au S1 2024
 - Léger retrait des ventes en assurances (-1,8%)
 - Retrait en magazines (-6,9%) dans un marché en déclin

Évolution organique* des activités dans un contexte exigeant



Magazines

CA / RN
-6,9 %

Performance supérieure au marché qui recule de 1 à 2 points supplémentaires.

Renforcement de notre position de leader



Assurances

CA / RN
-1,8 %

Reprise de la **dynamique commerciale au T2** malgré un environnement concurrentiel accru.



Conseil
en stratégie digitale et data

CA -4,5 %
RN -3,5 %

Activité pénalisée en début d'année par le **décalage des décisions clients**, avant un **redressement au T3**.



Agences et solutions

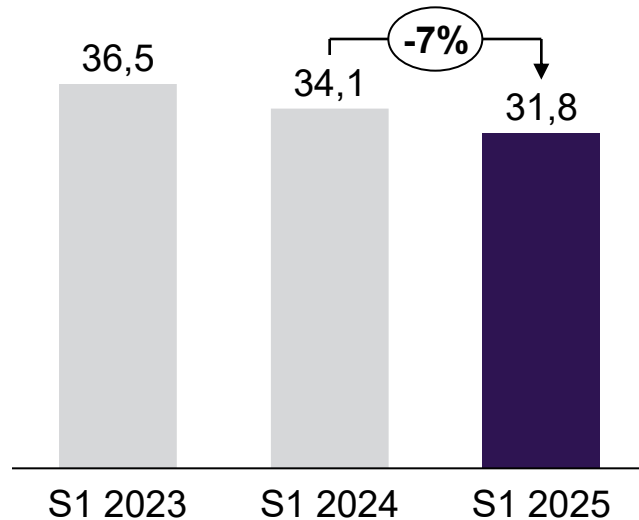
CA -0,1 %* (+43,8 %**)
RN -3,7 %* (+37,2 %**)

Expansion internationale et développement des **solutions technologiques**
(Ividence, Smart Traffik, Rocket Marketing et Okube)

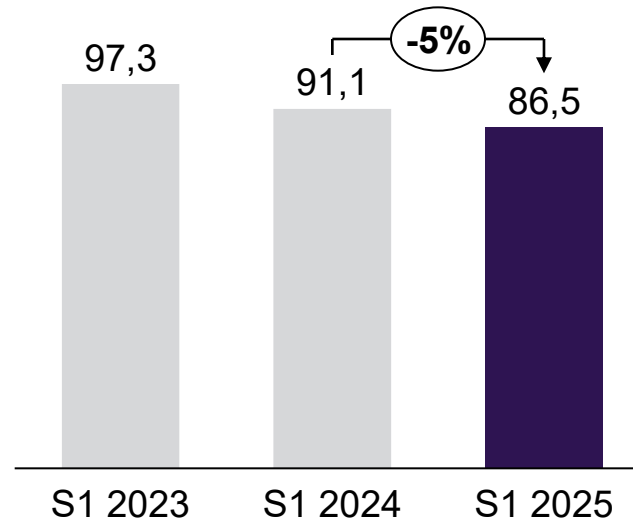


Magazines | poursuite des investissements dans une conjoncture difficile

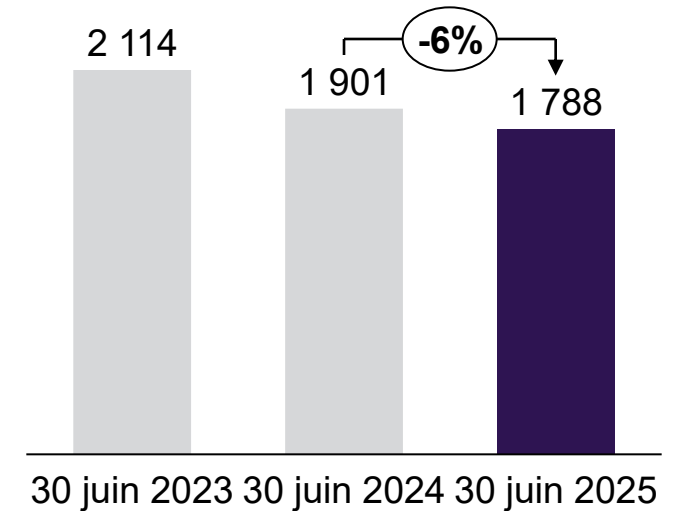
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



VOLUME D'AFFAIRES BRUT (M€)



PORTEFEUILLE ADL¹ (K. UNITÉS)



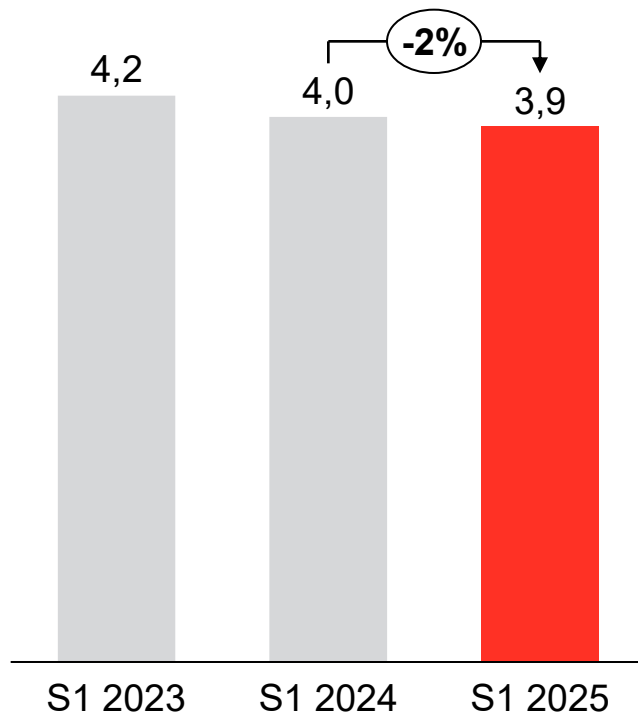
¹ Abonnement à Durée Libre

- **Chiffre d'affaires à 31,8 M€ : -6,9%**
 - Contexte de baisse du marché de la presse
 - Portefeuille d'abonnements ADL : -5,9 % à 1,8 million d'abonnements au 30 juin 2025
 - Maintien des investissements commerciaux avec une sélection ciblée des segments de clientèle les plus rentables, des campagnes ajustées, et de nouvelles offres et partenariats



Assurances | consolidation des ventes

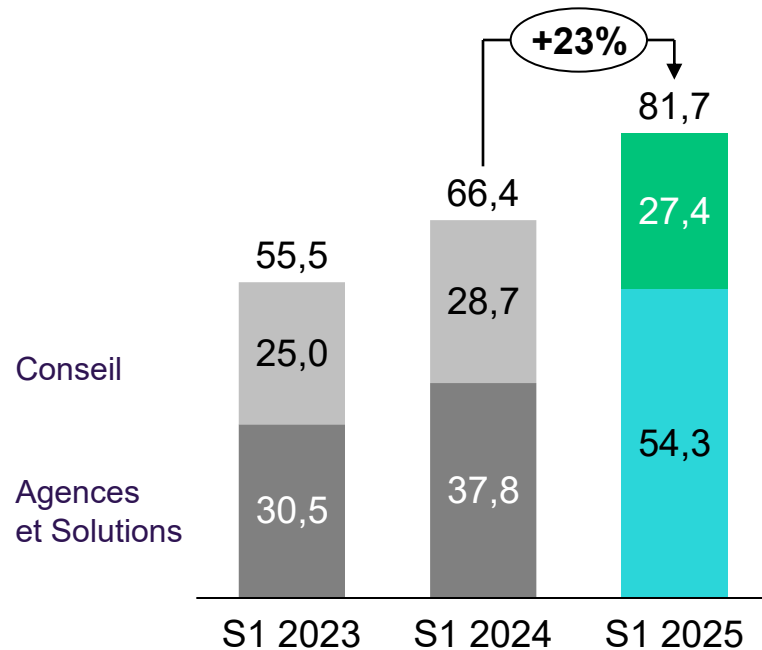
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



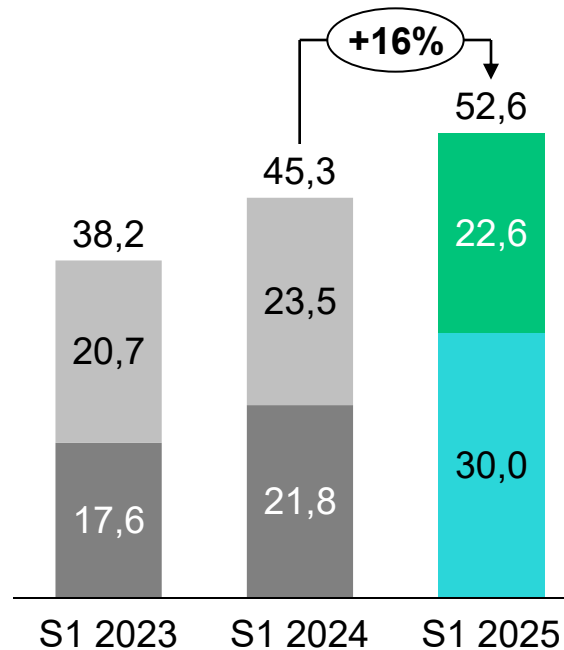
- **Chiffre d'affaires de 3,9 M€ : -1,8%**
 - Redressement des ventes et bonne tenue des rendements au T2, après un T1 marqué par la saisonnalité des opérations.
 - Mise en œuvre ambitieuse de programmes utilisant l'intelligence artificielle.
 - Optimisation de la rentabilité des opérations marketing dans un contexte d'augmentation des coûts d'acquisition clients notamment dans le domaine de l'assurance Santé.
 - Fidélisation du portefeuille d'assurés.

Marketing digital | Dynamique de croissance solide

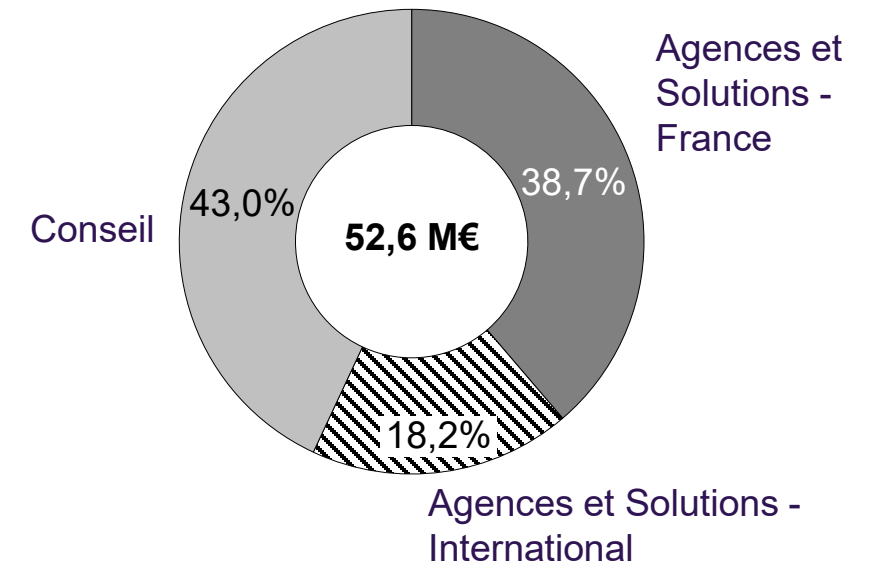
CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



REVENU NET (M€)



REVENU NET
PAR ACTIVITÉ (%)



- **Revenu net : 52,6 M€ ; +16,1 % vs S1 2024 qui était en croissance de +17,5 %**
 - **Conseil** : -3,5% (RN : 22,6 M€). latence plus forte qu'à l'accoutumée des clients dans la mise en œuvre de leurs projets. La demande a amorcé un redressement progressif depuis le troisième trimestre.
 - **Agences et Solutions France** : +37,2 % (RN : 30,0 M€ - inclus consolidation de Ereferer, Coup de Poing, GUD.Berlin, Selmore, Dotcontrol et After) ; -3,6 % à périmètre constant.





Résultats du semestre et perspectives



Compte de résultat consolidé simplifié

(En M€)	1er Semestre 2025	1er Semestre 2024	Variation 2025/2024
Chiffre d'Affaires	117,4	104,6	+12,3%
Revenu net	88,3	83,5	+5,8%
EBITDA Retraité	10,6	12,4	-14,1%
En % Revenu net	12,0%	14,8%	-280 pb
Résultat Opérationnel Courant	6,5	8,4	-22,4%
En % Revenu net	7,4%	10,1%	-270 pb
Résultat Opérationnel	6,4	7,6	-15,4%
En % Revenu net	7,3%	9,1%	-184 pb
Charges / Produits financiers nets	(0,0)	0,4	
Charge d'impôt	(2,8)	(2,6)	
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,0	0,0	
Résultat net consolidé	3,7	5,4	-32,1%
En % Revenu net	4,2%	6,5%	-233 pb
Résultat net part du Groupe	3,8	5,5	-31,0%
En % Revenu net	4,3%	6,6%	-231 pb

- **Rentabilité robuste dans un contexte d'investissements stratégiques :**
EBITDA de 10,6 M€, soit 12,0% de la marge brute (-2,8 pts) :
 - Maintien du taux de rentabilité de l'activité Magazines, mais moindre contribution du fait de la baisse des ventes.
 - Tassement de la rentabilité en Conseil, pénalisée par la conjoncture, les frais de structuration et les investissements internationaux,
 - Progression des résultats en Agences & Solutions, portée par la croissance des offres tech.
 - **Hors les coûts de rationalisation de certaines entités du Groupe, l'EBITDA retraité serait quasi stable par rapport à S1 2024**
- **Résultat net part du groupe : 3,8 M€**



Bilan consolidé simplifié

(en M€)	30/06/2025	31/12/2024	Variation
Actifs Non Courants	107,6	98,9	+8,7
Actifs Courants (hors trésorerie)	77,9	77,4	+0,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	45,8	58,0	-12,2
TOTAL ACTIF	231,4	234,4	-3,0
Capitaux Propres	57,5	54,8	+2,7
<i>dont part des minoritaires</i>	<i>30,3</i>	<i>25,7</i>	<i>+4,7</i>
Provisions	4,6	3,8	+0,8
Passifs Financiers	53,6	55,0	-1,4
<i>dont Dettes Bancaires</i>	<i>18,3</i>	<i>21,3</i>	<i>-3,0</i>
<i>dont Engagements de Rachat auprès des minoritaires et cplt prix</i>	<i>35,3</i>	<i>33,7</i>	<i>+1,6</i>
Dettes de Loyers	25,3	24,7	+0,5
Autres Passifs Courants	90,3	96,0	-5,7
TOTAL PASSIF	231,4	234,4	-3,0
Trésorerie Nette Financière	(7,8)	3,0	-10,8
<i>dont TNF hors Engagements de Rachat et cplt prix</i>	<i>27,5</i>	<i>36,7</i>	<i>-9,2</i>

- Augmentation des actifs non courants (+8,7 M€)
- **Trésorerie** maintenue à 45,8 M€ malgré l'intensité des investissements
- **Capitaux propres** en hausse de +2,7 M€
- **Dettes financières** en baisse de -1,4 M€ à 53,6 M€, dont
 - 18,3 M€ d'emprunts bancaires contractés en 2022 à des taux avantageux ;
 - 35,3 M€ d'engagements de rachat de participations minoritaires (Converteo, Dékuple Ingénierie Marketing BtoB, Reech, Brainsonic, Smart Traffik, Le Nouveau Bélier, Coup de Poing, GUD.berlin, Selmore, DotControl et After).



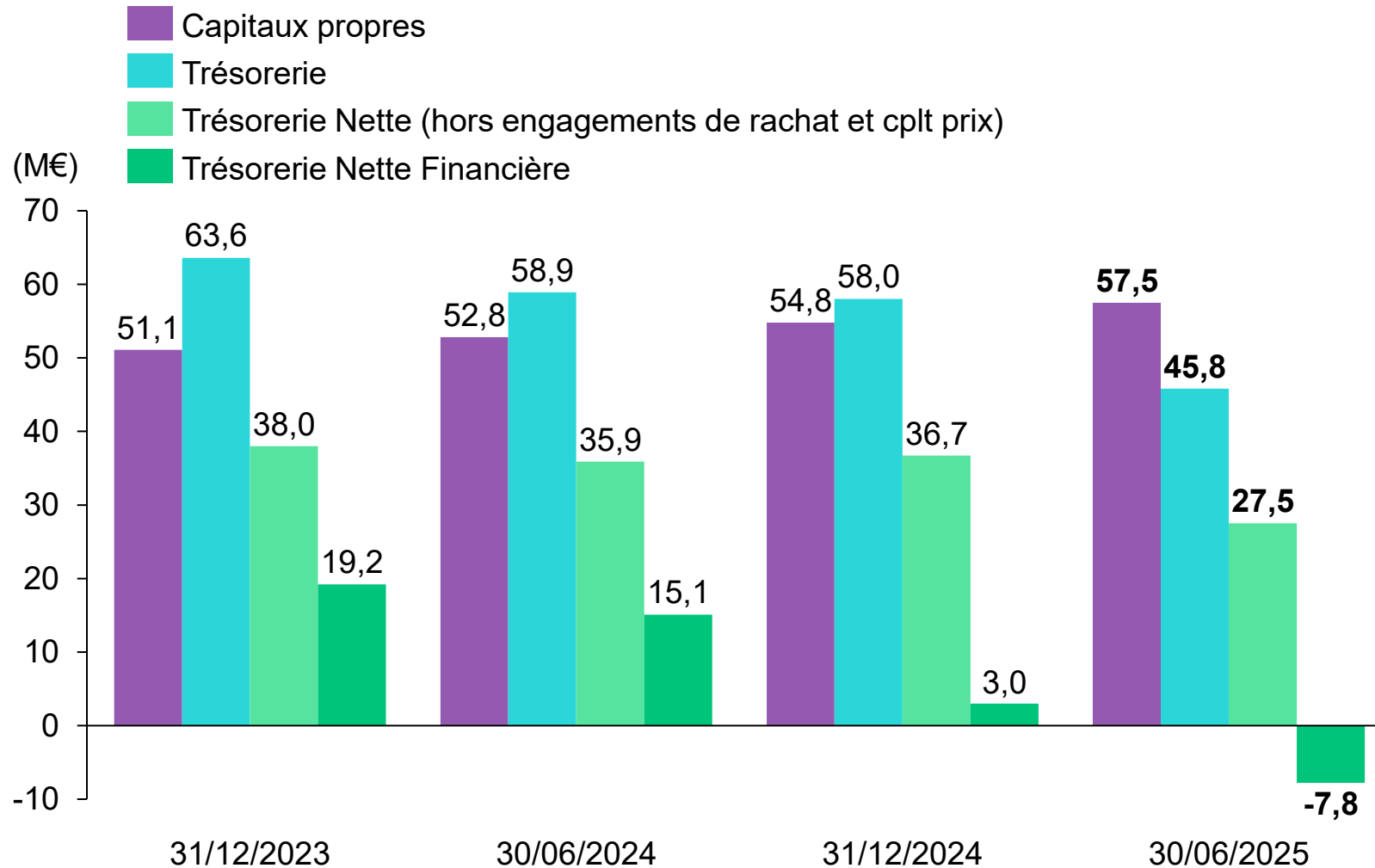
Flux de trésorerie nette consolidée

En M€	1er Semestre 2025	1er Semestre 2024	Variation
Résultat net consolidé	3,7	5,4	-1,7
Effet de trésorerie d'exploitation	8,3	7,4	+0,9
Capacité d'autofinancement (A)	12,0	12,8	-0,9
- Impôt société versé (B)	(1,2)	(1,6)	+0,4
+ / - Variation du B.F.R. lié à l'activité (C)	(6,6)	(3,7)	-2,9
FLUX NET GENERE PAR L'ACTIVITE (D) = (A + B + C)	4,2	7,5	-3,4
Capex d'exploitation (CPX)	(1,8)	(1,4)	-0,3
Croissance Externe	(6,7)	(3,4)	-3,3
Trésorerie des sociétés acquises	0,0	1,3	-1,3
FLUX NET DES OPERATIONS D'INVESTISSEMENT (E)	(8,5)	(3,5)	-4,9
Dividendes	(3,0)	(4,1)	+1,1
Rachats d'actions	(0,0)	(0,4)	+0,4
Emprunts Nets	(3,2)	(2,6)	-0,6
Remboursements Dette de Loyer IFRS16 (DL)	(2,2)	(2,0)	-0,2
Autres dont IFRS16	0,2	0,5	-0,3
FLUX NET DES OPERATIONS DE FINANCEMENT (F)	(8,3)	(8,7)	+0,4
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE (D + E + F)	(12,6)	(4,6)	-7,9
Trésorerie d'ouverture	57,8	63,4	-5,6
Trésorerie de clôture	45,2	58,7	-13,5
Cash Flow Libres	2,4	6,1	-3,7
Cash Flow Libres ajustés	0,2	4,1	-3,9

- La capacité d'autofinancement avant impôts baisse de -0,9 M€ du fait de la baisse des résultats
- Le flux net des opérations d'investissement est en hausse du fait de la croissance externe
- Les Cash-Flow Libres couvrent partiellement sur le semestre le paiement de la dette et le versement du dividende
- Trésorerie nette à fin juin 2025 : 45,2 M€ ; -13,5 M€ vs. 30 juin 2024.



Des ressources financières solides pour soutenir notre ambition



CAPITAUX PROPRES

57,5 M€

+4,7 M€ sur 1 an

TRÉSORERIE

45,8 M€

- 13,1 M€ sur 1 an

TRÉSORERIE NETTE

(hors engagement rachat
et cplt prix)

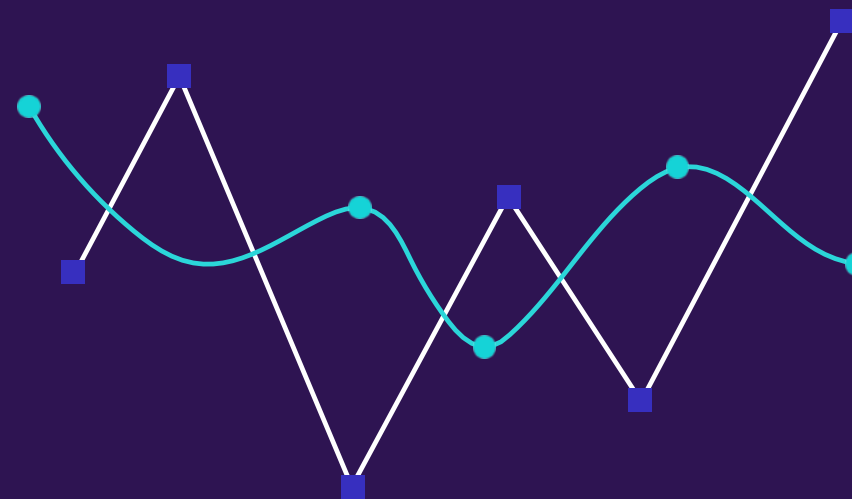
27,5 M€

- 8,4 M€ sur 1 an



Devenir un leader européen de la communication et du Data Marketing.

- **Poursuivre une croissance rentable** de nos activités, en intégrant la créativité, la data et la technologie au service du développement des marques.
- **Accélérer fortement** sur nos activités de marketing digital.
- **Continuer à nous diversifier** autour de la data, du digital et du marketing, de façon équilibrée entre croissance organique et croissance externe.
- **Investir dans la technologie** comme vecteur de transformation et de différenciation.
- **Poursuivre la mutualisation** de nos compétences communication, data marketing et renforcer nos synergies commerciales.
- **Renforcer notre ancrage européen.**
- **Perspectives 2025** : dépasser 240 M€ de chiffre d'affaires avec une performance opérationnelle résiliente, confirmant la trajectoire du plan Ambition 2025.



**Croissance et
rentabilité**

**Expansion
internationale**

**Plan
« Horizon 2030 »
à venir**

**Renforcer
notre
leadership
créatif et
technologique
au service des
marques**

Bertrand Laurioz

CEO





Contact

Emmanuel Gougeon

Directeur Général Adjoint Finances,
M&A, DSI Groupe
relations.investisseurs@dekuple.com