



## ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2023

**Chiffre d'affaires : 48,0 M€ (+ 4,4 %)**

**Marge brute : 39,8 M€ (+ 8,7 %)**

**Dynamisme des activités de marketing digital  
avec une marge brute en croissance de + 37,1 %**

Paris, le 22 mai 2023 (8h00) - Le Groupe DÉKUPLE, expert du data marketing cross-canal, publie ce jour son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2023.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « Dans une conjoncture économique incertaine, DÉKUPLE enregistre un chiffre d'affaires trimestriel en hausse de +4,4 % et une marge brute en progression de +8,7 %, tirés principalement par la forte croissance du marketing digital qui représente désormais près de 57 % du chiffre d'affaires consolidé et réalise une marge brute en progression de +37 %.

Ce développement rapide et continu de nos offres de Marketing Digital confirme, d'une part, la croissance organique de près de +19% des activités de Conseil qui diversifient leurs compétences et leur capacité d'innovation, comme l'illustre l'acquisition en avril 2023 des actifs stratégiques de Synomia, entreprise française pionnière de l'IA Sémantique. D'autre part, ce développement s'accompagne de l'élargissement du périmètre de nos offres d'Agences et Solutions marketing en France avec notamment l'intégration de Brainsonic, leader du marketing d'engagement et de Smart Traffik, société technologique de présence management et de mesure de l'impact des investissements marketing sur le trafic et les ventes pour le secteur du retail.

Dans l'activité Magazines, compte tenu d'une conjoncture difficile pour tout le secteur de la presse magazine et face à des coûts d'acquisition plus importants, nous optimisons nos investissements commerciaux pour consolider notre portefeuille d'abonnements tout en renouvelant nos offres pour préparer un nouveau cycle de croissance. Dans l'activité Assurances, nous maintenons le cap de notre développement, notamment via nos offres de complémentaire santé, avec des ventes en progression par rapport à une base de comparaison élevée au premier trimestre 2022.

Nous poursuivons ainsi la trajectoire de transformation et d'innovation du Groupe pour devenir un leader du data marketing en Europe par croissance organique et externe. Les compétences exceptionnelles de nos plus de 1.000 collaborateurs au service de nos clients et partenaires renforcent notre confiance dans notre capacité à réaliser en 2023 une nouvelle année de croissance. »

### CHIFFRES CLES DU TRIMESTRE

Le Groupe DÉKUPLE enregistre au premier trimestre 2023 un chiffre d'affaires<sup>1</sup> de 48,0 M€ en croissance de + 4,4 %. La marge brute<sup>2</sup> du Groupe s'établit à 39,8 M€ et progresse de + 8,7 % par rapport à l'année précédente.

Par groupe d'activités, l'évolution du **chiffre d'affaires** du Groupe est la suivante :

En M€	T1 2023	T1 2022	Variation
Magazines	18,6	20,7	- 9,9 %
Marketing digital	27,2	23,2	+ 17,3 %
Assurances	2,1	2,1	+ 3,1 %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>48,0</b>	<b>45,9</b>	<b>+ 4,4 %</b>

Par groupe d'activités, l'évolution de la **marge brute** du Groupe est la suivante :

En M€	T1 2023	T1 2022	Variation
Magazines	18,6	20,7	- 9,9 %
Marketing Digital	19,1	13,9	+ 37,1 %
Assurances	2,1	2,1	+ 3,1 %
<b>Marge brute</b>	<b>39,8</b>	<b>36,7</b>	<b>+ 8,7 %</b>

### MAGAZINES : OPTIMISATION DES INVESTISSEMENTS

La marge brute de l'offre Magazines est en baisse de - 9,9 % par rapport au premier trimestre 2022, tandis que le Volume d'Affaires Brut<sup>3</sup> de l'offre s'établit à 49,3 M€ en baisse de - 10,0 %. Les campagnes marketing sont optimisées sur les segments de clientèle les plus rentables afin de faire face à la baisse conjoncturelle des rendements dans un contexte de baisse du pouvoir d'achat des Français. Cette évolution se traduit au 31 mars 2023 par une érosion du portefeuille d'abonnements actifs à durée libre à 2 121 milliers d'unités (- 12 %). La signature de nouveaux partenariats et les lancements de nouvelles offres, tels « *France Abonnements* » avec son kiosque à paiement mensualisé ou « *A Vos Kids* » à destination des familles, devraient permettre d'améliorer le rythme des recrutements de nouveaux abonnés.

En milliers d'unités	31 mars 2023	31 mars 2022	Variation
Abonnements actifs à durée libre	2 121 332	2 410 364	- 12,0 %

### MARKETING DIGITAL : POURSUITE DE LA FORTE CROISSANCE

Les activités de Marketing Digital maintiennent une forte dynamique de croissance avec une marge brute de 19,1 M€ en progression de +37 % par rapport au premier trimestre 2022.

La marge brute des offres de conseil (10,9 M€) est en croissance de +19 %. Converteo, dont les effectifs dépassent désormais les 400 collaborateurs, continue la diversification de ses offres, avec notamment l'acquisition en avril 2023 des actifs stratégiques de Synomia, entreprise française pionnière de l'analyse sémantique par intelligence artificielle.

Malgré l'impact de la réduction de certaines campagnes compte tenu d'une conjoncture difficile, la marge brute des offres Agences et Solutions marketing en France (7,4 M€) progresse de + 102 % tenant compte d'un effet de périmètre<sup>4</sup> de 3,7 M€ lié principalement à la consolidation de Brainsonic (agence de communication leader de l'engagement) depuis septembre 2022, et de Smart Traffik (société technologique de présence management et de mesure de l'impact des investissements marketing sur le trafic et les ventes) depuis décembre 2022. À périmètre constant, les activités sont stables en raison de l'attentisme des donneurs d'ordre.

La marge brute des offres de services marketing en Espagne (0,8 M€) est en baisse de - 25 % compte tenu de la diminution des opérations commerciales dans une conjoncture espagnole dégradée.

Marge brute - En M€	T1 2023	T1 2022	Variation
Conseil – France	10,9	9,2	+ 18,8 %
Agences et Solutions marketing - France	7,4	3,7	+ 102,0 %
Agences et Solutions marketing - Espagne	0,8	1,1	- 25,1 %
<b>Marge brute Marketing Digital</b>	<b>19,1</b>	<b>13,9</b>	<b>+ 37,1 %</b>

## ASSURANCES : PERFORMANCE SOLIDE

La marge brute de la filiale ADLP Assurances, spécialisée dans le courtage d'assurances affinitaires par marketing direct, s'établit à 2,1 M€, en progression de + 3,1 % au regard d'une base de comparaison élevée en 2022, qui était en hausse de + 27 % suite à l'intégration des actifs stratégiques de l'AssurTech Qape et de sa complémentaire santé KOVERS, labellisée "Assurance Santé Éthique ». La croissance de l'offre d'assurance santé contribue à renforcer le portefeuille d'assurés de la filiale ADLP Assurances.

## PERSPECTIVES

Le Groupe DÉKUPLE maintient le cap de sa stratégie « Ambition 2025 » visant à devenir un leader européen du data marketing. Ses ressources financières lui permettent, d'une part, de poursuivre ses investissements commerciaux dans ses activités Magazines et Assurances afin de développer ses portefeuilles de contrats générateurs de revenus récurrents, et d'autre part, de soutenir le développement de ses offres de Marketing Digital par croissance organique et croissance externe.

### À propos de DÉKUPLE

Créé en 1972, DÉKUPLE est un acteur majeur du data marketing cross-canal. Le Groupe conçoit, commercialise et met en œuvre, pour son propre compte ou celui de ses partenaires et clients, des services d'acquisition, de fidélisation et d'animation de la relation client sur l'ensemble des canaux de distribution. Ses expertises lui permettent d'accompagner les marques dans leurs besoins marketing mais aussi de créer pour son compte des portefeuilles générateurs de revenus récurrents. Le Groupe travaille aujourd'hui avec 2/3 des entreprises du CAC 40 et de nombreuses ETI.

DÉKUPLE a réalisé 181,2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022. Présent en France, en Espagne, au Portugal et en Chine, le Groupe emploie plus de 1.000 personnes.

DÉKUPLE est la marque commerciale d'ADLPartner Société Anonyme à conseil d'administration cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris – Compartiment C.

Code ISIN : FR0000062978 - DKUPL

[www.dekuple.com](http://www.dekuple.com)

### Contacts

#### DÉKUPLE

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03 - [relations.investisseurs@dekuple.com](mailto:relations.investisseurs@dekuple.com)

#### CALYPTUS

Cyril Combe - tel : +33 1 53 65 68 68 - [dekuple@calyptus.net](mailto:dekuple@calyptus.net)

<sup>1</sup> Le chiffre d'affaires (dont la détermination repose sur le statut français de commissionnaire de presse pour les ventes d'abonnements) ne tient compte que du montant de la rémunération versée par les éditeurs de presse ; dans le cas des ventes d'abonnements, le chiffre d'affaires correspond donc en réalité à une marge brute, puisqu'il déduit du montant des ventes encaissées le coût des magazines vendus. Pour les commissions d'acquisition et de gestion relevant de la vente de contrats d'assurance, le chiffre d'affaires comprend les commissions émises et à émettre, acquises à la date de clôture des comptes, nettes d'annulation.

---

<sup>2</sup> En ce qui concerne, les activités de marketing digital, la marge brute représente l'ensemble du chiffre d'affaires (total des factures émises : honoraires, commissions et achats refacturés aux clients) diminués de l'ensemble des coûts d'achat extérieurs effectués pour le compte des clients. Elle est égale au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités magazines et assurances.

<sup>3</sup> Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés. Il est égal au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités d'assurances.

<sup>4</sup> L'effet périmètre se calcule (i) en éliminant le chiffre d'affaires des sociétés acquises au cours de la période ou de la période comparable et (ii) en éliminant le chiffre d'affaires des sociétés cédées au cours de la période ou de la période comparable. L'activité à périmètre constant ne tient donc pas compte de cet effet de périmètre au cours de la période considérée.