



ACTIVITÉ DES 9 MOIS 2024

Chiffre d'affaires : 155,4 M€ (+ 6,8 %)
Marge brute : 121,7 M€ (+ 3,5 %)

**Croissance continue des activités de marketing digital
avec une marge brute en hausse de + 14,1 %**

Paris, le 29 novembre 2024 (18h00) - Le Groupe DÉKUPLE, expert européen en communication et data marketing, annonce son chiffre d'affaires des neuf premiers mois de l'exercice 2024.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « Au troisième trimestre 2024, DÉKUPLE confirme la solidité de son modèle dans une conjoncture ralentie avec une progression de +3,0 % de notre chiffre d'affaires, portant la croissance cumulée sur neuf mois à +6,8 %.

Nos activités de Marketing Digital, qui représentent désormais 64,0 % de notre chiffre d'affaires consolidé (contre 58,8 % il y a un an), poursuivent leur dynamique de croissance malgré un climat économique plus prudent. La marge brute progresse de +14,1 %, soutenue par nos activités de conseil, l'expansion de nos agences et solutions marketing, l'internationalisation de nos ventes et l'intégration d'expertises nouvelles, comme celles de Groupe Grand Mercredi et de l'agence Le Nouveau Bélier depuis l'été 2023, ainsi que celles de Ereferer depuis l'été 2024.

Nos activités à portefeuille poursuivent leurs investissements dans l'acquisition de clients récurrents, même si l'activité Magazines enregistre un recul de son chiffre d'affaires de -7,5 %, pénalisée par un contexte de consommation défavorable. Notre activité Assurances, quant à elle, bénéficie de l'enrichissement de notre offre de complémentaire santé, soutenue par une approche marketing innovante et différenciée.

Nous continuons d'étendre nos compétences en Marketing Digital, d'accélérer les synergies et d'exploiter nos capacités d'innovation, en particulier dans l'Intelligence Artificielle, pour offrir des solutions adaptées aux besoins spécifiques de nos clients. En matière de croissance externe, l'acquisition récente de GUD.Berlin, agence de communication allemande, accélère notre expansion internationale, tandis que celle de CoupdePoing, spécialisée en BtoB, renforce notre présence sur le marché de la fidélisation, avec de nouvelles perspectives à l'international.

Ce trimestre illustre la résilience de DÉKUPLE malgré les incertitudes économiques. Plus de 1 000 collaborateurs sont mobilisés pour concrétiser notre ambition de devenir le leader européen du data marketing. Grâce à leur engagement et à notre solidité financière, nous sommes prêts à relever les défis et nous avançons avec confiance vers une nouvelle année de croissance rentable, fidèles à notre engagement pour l'innovation et la performance. »

CHIFFRES CLÉS DES 9 PREMIERS MOIS

Sur les neuf premiers mois de l'exercice 2024, le Groupe DÉKUPLE enregistre un chiffre d'affaires¹ consolidé de 155,4 M€, en croissance de +6,8% par rapport à la même période en 2023. La marge brute² atteint 121,7 M€, en progression de +3,5% par rapport à l'année précédente.

Au troisième trimestre 2024, le chiffre d'affaires du Groupe progresse de +3,0 %, confirmant la dynamique positive des activités, malgré les défis liés au contexte économique actuel.

L'évolution du **chiffre d'affaires** du Groupe par activité depuis le début de l'année est la suivante :

En M€	9 mois 2024	9 mois 2023	Variation
Marketing digital	99,4	85,5	+16,2 %
Magazines	50,0	54,1	-7,5 %
Assurances	6,0	5,9	+2,4 %
Chiffre d'affaires	155,4	145,5	+6,8 %

L'évolution de la **marge brute** du Groupe par activité depuis le début de l'année est la suivante :

En M€	9 mois 2024	9 mois 2023	Variation
Marketing Digital	65,7	57,6	+14,1 %
Magazines	50,0	54,1	-7,5 %
Assurances	6,0	5,9	+2,4 %
Marge brute	121,7	117,5	+3,5 %

MARKETING DIGITAL : CROISSANCE SOLIDE ET DIVERSIFIÉE

Les activités de Marketing Digital suivent une trajectoire de croissance robuste, avec une marge brute de 65,7 M€, en hausse de + 14,1 %.

- **Conseil** : La marge brute atteint 33,0 M€, en progression de + 11,0 %, reflétant le développement continu de la filiale Converteo, acteur clé du conseil en stratégie data et digitale. Avec plus de 450 consultants, Converteo accompagne de grandes marques sur des enjeux liés à la data et à l'IA, tout en diversifiant ses offres pour mieux répondre aux besoins de ses clients. Son expansion internationale se poursuit avec l'ouverture d'une filiale aux États-Unis et de nouveaux bureaux à New York et Montréal.
- **Agences et Solutions marketing - France** : La marge brute s'élève à 29,7 M€, en augmentation de + 19,4 %. Cette croissance inclut un effet de périmètre³ de 2,4 M€, lié à la consolidation depuis juillet 2023 du Groupe Grand Mercredi, expert du marketing des plus de 50 ans, et de l'agence Le Nouveau Béliet, référence du conseil en stratégie publicitaire, experte du Retail, ainsi que depuis juin 2024 de Ereferer, plateforme spécialisée en Netlinking automatisé. À périmètre constant, les offres enregistrent une croissance de +10,3 %, soutenue par l'essor des activités en Chine et l'expansion de solutions technologiques en France et à l'international. Cette croissance se traduit notamment par le succès des solutions de Smart Traffik (Okube) et de Rocket Marketing.

- **Agences et Solutions - Espagne** : La marge brute atteint 2,9 M€, stable par rapport à l'année précédente, en raison d'un effet de base moins favorable au troisième trimestre.

Marge brute - En M€	9 mois 2024	9 mois 2023	Variation
Conseil – France	33,0	29,8	+11,0 %
Agences et Solutions marketing - France	29,7	24,9	+19,4 %
Agences et Solutions marketing - Espagne	2,9	2,9	-0,3 %
Marge brute Marketing Digital	65,7	57,6	+14,1 %

MAGAZINES : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX

La marge brute de l'activité Magazines atteint 50,0 M€, en recul de -7,5 %, pour un Volume d'Affaires Brut⁴ de 133,1 M€, en baisse de -7,3 %. Cette diminution est moins marquée que celle du portefeuille d'abonnements actifs à durée libre, qui a enregistré une baisse de 9,3 % pour s'établir à 1,916 million d'abonnements au 30 septembre 2024. Cette résilience relative s'explique par l'augmentation des tarifs des éditeurs et une fréquence accrue des parutions hors-série en 2024.

Dans un environnement de consommation difficile, le Groupe continue de cibler les segments de clientèle les plus rentables grâce à des campagnes marketing adaptées, de nouvelles offres et de nouveaux partenaires. Ces actions visent à soutenir le portefeuille de contrats et à renforcer le rôle clé du Groupe auprès des éditeurs de presse.

ASSURANCES : PROGRESSION DES VENTES

La marge brute de DÉKUPLE Assurance, spécialisée dans le courtage d'assurances affinitaires par data marketing, s'établit à 6,0 M€, en hausse de +2,4 % par rapport à l'année précédente. Cette progression est soutenue par une approche marketing innovante, en particulier pour l'assurance Santé, qui contribue à renforcer le portefeuille d'assurés.

PERSPECTIVES

Dans une conjoncture économique ralentie au second semestre 2024, le Groupe DÉKUPLE reste résilient et poursuit sa stratégie « Ambition 2025 » visant à devenir un leader européen du data marketing. Fort de ses solides ressources financières, le Groupe maintient ses investissements dans les activités Magazines et Assurances pour développer ses portefeuilles générateurs de revenus récurrents. En parallèle, l'extension des offres de Marketing Digital continue à travers la croissance organique et des acquisitions stratégiques. Le Groupe continue d'explorer des opportunités de croissance ou d'acquisition, en France et à l'international, afin de renforcer sa capacité à accompagner le développement de ses clients.

À propos de DÉKUPLE

DÉKUPLE est un acteur majeur européen de la communication et du data marketing cross-canal. Ses expertises associant conseil, créativité, data et technologie lui permettent d'accompagner les marques dans la transformation de leur marketing, au service de la performance business. Le Groupe conçoit et met en œuvre, pour ses partenaires et clients, des dispositifs d'acquisition, de fidélisation et d'animation de la relation client sur l'ensemble des canaux de distribution. Le Groupe travaille aujourd'hui avec plus de 500 marques de grands groupes ou ETI, en Europe et à l'international.

Créé en 1972, DÉKUPLE a réalisé 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023. Présent en Europe, en Chine et en Amérique du Nord, le Groupe emploie plus de 1 000 collaborateurs animés par des valeurs communes : l'esprit de conquête, le respect et l'entraide.
DÉKUPLE est cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris – Compartiment C. Code ISIN : FR0000062978 – DKUPL - www.dekuple.com

Contacts

DÉKUPLE

Relations Investisseurs & Information financière

tel : +33 1 41 58 72 03 - relations.investisseurs@dekuple.com

CALYPTUS

Cyril Combe - tel : +33 1 53 65 68 68 - dekuple@calyptus.net

¹ 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.

² 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 re facturés 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.

³ 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.

⁴ Le volume d'affaires brut représente la valeur des abonnements commercialisés.