



EN 2025, DÉKUPLE ENREGISTRE UNE CROISSANCE SOUTENUE, PORTÉE PAR LE MARKETING DIGITAL ET L'INTERNATIONAL

Chiffre d'affaires : 242,6 M€ (+ 11,4 %)

**Revenu net : 180,5 M€ (+ 6,8 %),
dont Marketing Digital (+ 17,2 %) et International (+153,9 %)**

Rebond organique du Marketing Digital au second semestre (+4,4 %)

Paris, le 27 février 2026 (18h00) - Le Groupe DÉKUPLE, Leader Européen de la Communication et du Data Marketing, annonce son chiffre d'affaires de l'exercice 2025.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « En 2025, le Groupe DÉKUPLE réalise une nouvelle année de croissance solide, avec un chiffre d'affaires consolidé de 242,6 M€, en progression de +11,4 %, et un revenu net de 180,5 M€, en hausse de +6,8 %. Cette performance confirme la robustesse de notre modèle et la pertinence des choix stratégiques engagés ces dernières années, dans un environnement économique qui demeure contrasté, notamment en France.

Nous avons poursuivi en 2025 la transformation majeure initiée en 2023 vers l'Intelligence Artificielle et l'Agentique qui irriguent aujourd'hui toutes nos activités et sont au cœur des services proposés à nos clients.

Les activités de Marketing Digital, qui représentent désormais 71,1 % de notre chiffre d'affaires consolidé (contre 36,5 % il y a cinq ans), affichent un revenu net en croissance de +17,2 %, porté par l'élargissement de notre périmètre. Après un premier semestre marqué par des reports de décisions clients, la dynamique organique s'est nettement améliorée au second semestre, avec une croissance de +4,4 %. Ce rebond reflète la reprise progressive de l'activité de conseil, le développement de nos agences et solutions, l'enrichissement de nos expertises data et technologiques, la montée en puissance de nos offres intégrées, ainsi que l'essor de nos activités à l'international.

La forte progression de notre revenu net à l'international, qui représente 14,1 % du total du Groupe (contre 5,9 % en 2024), illustre un changement d'échelle significatif. Les acquisitions réalisées en Allemagne, aux Pays-Bas et en Espagne renforcent durablement notre présence européenne et notre capacité à accompagner nos clients sur des marchés clés.

Dans un contexte de marché plus contraint, nos activités Magazines et Assurances poursuivent leurs investissements et confirment la résilience de leur modèle. Le Groupe concentre ses efforts sur les segments les plus rentables, en favorisant le développement et l'acquisition de solutions scalables et génératrices de revenus récurrents.

Au cours de cette année, nous avons considérablement renforcé nos capacités d'accompagnement des marques dans leur transformation par l'IA. La puissance de nos agences créatives en Europe, combinée à nos assets Data et à notre Technologie propriétaire dopée par l'IA, accroît notre efficacité et notre impact auprès des marques Européennes et mondiales.



L'année 2025 marque également l'ouverture d'un nouveau cycle stratégique avec le lancement de notre plan *Ambition 2030*, qui vise à amplifier notre modèle intégré fondé sur la convergence de la data, de la technologie, de l'intelligence artificielle et de la créativité, et à accélérer notre développement international.

Fort de bases financières solides, DÉKUPLE poursuit une politique d'investissements sélectifs et demeure attentif aux opportunités de croissance externe cohérentes avec son ambition de leadership européen. Notre organisation multi-entrepreneuriale et l'engagement de nos équipes constituent des atouts déterminants pour exécuter cette trajectoire et créer une valeur durable pour l'ensemble de nos parties prenantes. »

CHIFFRES CLÉS DE L'ACTIVITÉ 2025

En 2025, Le Groupe DÉKUPLE réalise un **chiffre d'affaires**¹ consolidé de 242,6 M€, en croissance de + 11,4 % par rapport à 2024, traduisant la solidité de son modèle et la montée en puissance de ses activités de Marketing Digital, en particulier à l'international.

L'évolution du chiffre d'affaires consolidé par trimestre et activité est la suivante :

En M€	2025	2024	Variation
1 ^{er} trimestre	58,3	52,0	+ 12,2 %
2 ^{ème} trimestre	59,1	52,6	+ 12,4 %
3 ^{ème} trimestre	57,7	50,8	+ 13,6 %
4 ^{ème} trimestre	67,4	62,4	+ 8,1 %
Chiffre d'affaires	242,6	217,8	+ 11,4 %
<i>Dont</i>			
Marketing digital	172,5	142,9	+ 20,7 %
Magazines	62,2	66,7	- 6,7 %
Assurances	7,8	8,1	- 4,0 %

Le **revenu net**² du Groupe s'établit à 180,5 M€, en croissance de + 6,8 %. Par activité, son évolution est la suivante :

En M€	2025	2024	Variation
Marketing Digital	110,4	94,2	+ 17,2 %
Magazines	62,2	66,7	- 6,7 %
Assurances	7,8	8,1	- 4,0 %
Revenu net	180,5	169,0	+ 6,8 %

RÉPARTITION DU REVENU NET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

En **France**, le revenu net atteint 155,1 M€, en léger retrait de -2,5 % sur une base publiée (-3,2 % en organique). Il intègre un effet de périmètre³ de +1,0 M€ lié à l'intégration de Ereferer (juin 2024), plateforme innovante de netlinking automatisé, et de Coup de Poing (octobre 2024), agence reconnue pour ses solutions BtoB en fidélisation client, ainsi qu'à la déconsolidation du Groupe Grand Mercredi (avril 2025).

À l'**international**, le revenu net atteint 25,4 M€, en très forte progression de +153,9 % (+10,5 % en organique). Cette dynamique est portée par un effet de périmètre de +14,7 M€, lié aux acquisitions structurantes des agences GUD.Berlin en Allemagne (octobre 2024), Selmore et DotControl aux Pays-Bas (décembre 2024), et After en Espagne (mai 2025).



La part de l'international représente désormais 14,1 % du revenu net, contre 5,9 % un an plus tôt, marquant une étape majeure dans la trajectoire d'expansion du Groupe.

En M€	2025	2024	Variation
France	155,1	159,0	-2,5 %
International	25,4	10,0	+153,9 %
Revenu net	180,5	169,0	+6,8 %

MARKETING DIGITAL : DÉVELOPPEMENT SOUTENU DU PÉRIMÈTRE ET SECOND SEMESTRE PLUS DYNAMIQUE

Les activités de Marketing Digital confirment leur rôle de moteur stratégique du Groupe, avec un revenu net de 110,4 M€, en hausse de +17,2 %, dont 15,8 M€ issus des acquisitions réalisées au cours de deux derniers exercices.

À périmètre constant, l'évolution annuelle (+0,5 %) masque une dynamique contrastée sur l'exercice : après un premier semestre marqué par un recul organique de -3,2 %, dans un contexte de reports de décisions et d'attentisme des annonceurs, l'activité a connu une reprise au second semestre, avec une croissance organique de +4,4 %. Cette amélioration traduit le redémarrage des projets de conseil, la montée en puissance des solutions technologiques du Groupe et une meilleure dynamique commerciale en fin d'exercice, laissant entrevoir un début d'année 2026 mieux orienté.

- **Conseil et Technologie** : le revenu net de Converteo, acteur de référence du conseil en stratégie data et digitale, expert dans la transformation IA et Agentique, atteint 45,8 M€ (+2,2 %). Après un premier semestre marqué par le décalage de décisions clients, l'activité a enregistré un net rebond au second semestre (+8,9 %). Avec ses 400 consultants en Europe et en Amérique du Nord, Converteo confirme son rôle clé dans les projets data, digitaux et d'intelligence artificielle des grandes marques.
- **Agences et Solutions** : Le revenu net progresse à 64,6 M€ (+30,9 %), incluant +15,8 M€ d'effet de périmètre. À périmètre constant, la baisse limitée de -1,3 % reflète un environnement attentiste en Europe au premier semestre, partiellement compensé au second semestre par l'accélération des solutions technologiques du Groupe et le déploiement international des offres.

En M€	2025	2024	Variation
Agences et Solutions	64,6	49,4	+ 30,9 %
Conseil et Technologie	45,8	44,8	+ 2,2 %
Revenu net Marketing Digital	110,4	94,2	+ 17,2 %

MAGAZINES & ASSURANCES : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS DANS UN CONTEXTE DE MARCHÉ CONTRAINT

Dans un marché de la presse en net repli, l'activité Magazines génère un Volume d'Affaires Brut⁴ de 170,5 M€ (-4,6%) pour un revenu net de 62,2 M€ (-6,7 %), qui tient compte d'un effet de périmètre de -0,1 M€. Le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre s'établit à 1,758 million au 31 décembre 2025. Le Groupe concentre ses efforts sur les segments les plus rentables à travers des campagnes marketing ciblées et des partenariats renouvelés, afin de soutenir la récurrence des revenus et sa position de référence auprès des éditeurs.

L'activité Assurances affiche un revenu net de 7,8 M€ (-4,0 %), reflétant une plus forte sélectivité dans les campagnes marketing en complémentaire santé. En fin d'exercice 2025 et



sur 2026, le déploiement de programmes innovants enrichis par l'IA ainsi que la signature de nouveaux partenariats commerciaux, notamment en prévoyance, contribuent à la solidification du portefeuille.

PERSPECTIVES

Fort de la performance enregistrée en 2025 et de la mobilisation de ses équipes, le Groupe DÉKUPLE aborde les prochains exercices avec confiance, dans un environnement qui demeure contrasté, notamment en France. Le Groupe s'inscrit désormais pleinement dans la trajectoire définie par son plan stratégique Ambition 2030, qui ouvre un nouveau cycle de croissance rentable et durable en Europe. Le Groupe DÉKUPLE poursuit la montée en puissance de ses activités digitales et internationales, l'industrialisation de la performance marketing autour de la convergence data, technologie, IA et créativité, ainsi que le développement de revenus récurrents à forte valeur ajoutée. Le Groupe demeure également attentif aux opportunités de croissance externe cohérentes avec son ambition de leadership européen en communication et data marketing.

PROCHAINS RENDEZ-VOUS

- Résultats annuels 2025, le lundi 30 mars 2026 (avant bourse)
- Rapport annuel 2025, le jeudi 16 avril 2026 (après bourse)

Le Groupe DÉKUPLE

Leader européen de la communication et du data marketing, le Groupe DÉKUPLE possède un modèle d'affaires international et diversifié. Son écosystème couvre toute la chaîne de valeur de la Data marketing et de la communication grâce à son acteur clé en Conseil Stratégique sur la transformation Data IA et Agentique, son réseau d'Agences Internationales Multi-expertises, son Centre d'Activités Partnership Marketing Sales Support et ses Solutions Martech propriétaires, scalables et récurrentes formant sa « in House Growth Factory ». Ces centres d'expertises, tournés vers la performance, en font un acteur majeur, partenaire du business des marques. Les professionnels du Groupe accompagnent, chaque jour, près de 750 marques (Grands Comptes et ETI Européennes et internationales) sur l'ensemble du funnel : awareness, considération, acquisition, rétention, conversion et mesure de la performance.

Créé en 1972, le Groupe DÉKUPLE a réalisé 243 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025. Présent en Europe, en Amérique du Nord et en Chine, le Groupe emploie environ 1 200 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

ACTUS FINANCE & COMMUNICATION

Analystes - Investisseurs : Cyril Combe - tel : +33 1 53 67 36 36

Presse - Médias : Fatou-Kiné N'DIAYE - tel : +33 (0) 1 53 67 36 34

dekuple@actus.fr

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, le revenu net (anciennement 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. Il est égal au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités magazines et assurances.

³ L'effet périmètre se calcule (i) en éliminant le revenu net des sociétés acquises au cours de la période ou de la période comparable et (ii) en éliminant le revenu net 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.