Avec The Boost Factory, le Groupe Dekuple accélère et orchestre l'industrialisation de la performance marketing en lançant le 1er Hub MarTech full funnel du marché.

Un écosystème de dix solutions propriétaires qui connecte la donnée, les insights, l'activation et la mesure de la performance pour optimiser le retour sur investissement marketing des marques.

Paris, le 17 novembre 2026 – Le Groupe Dekuple, acteur international de la communication et du data marketing coté sur Euronext, annonce le lancement de The Boost Factory. Ce hub connecte, au sein d'un même écosystème, les dix solutions MarTech propriétaires du Groupe. Pilier du plan Ambition 2030, The Boost Factory sera déployé à l'échelle européenne d'ici 2030.

Des leviers dispersés, une contribution difficile à mesurer

Avec la multiplication des canaux, l'abondance des données et l'accélération de l'intelligence artificielle, les marques disposent de nombreux leviers marketing. Généralement mobilisés séparément, dans des structures spécialisées, ces leviers sont difficiles à coordonner la cohérence des actions se fragilise et leur contribution aux résultats est brouillée. Les investissements se dispersent entre les canaux, au risque de perdre une vision stratégique d'ensemble. L'accélération liée à l'IA impose en outre aux marques d'aller plus vite et d'objectiver davantage leurs décisions d'investissement.

The Boost Factory répond à cet enjeu en faisant converger connaissance des consommateurs, activation et mesure. À partir des objectifs et des enjeux propres à chaque client, elle permet de mobiliser et de coordonner les canaux et les leviers les plus pertinents.

Quatre séquences, de la donnée à la mesure

1. **Élévation de la donnée.** La Boost Platform confronte les données clients des marques à un référentiel de 30 millions de profils opt-in pour les nettoyer, les mettre à jour et les enrichir.
   Elle réconcilie les sources physiques et digitales et permet de construire des bassins d'audience géolocalisés, au service d'un marketing local de précision.
2. **Insights et tendances.** Dekuple Insight décrypte en temps réel les comportements, les conversations et les recherches des consommateurs, avec une méthodologie propriétaire augmentée par l'IA. Les enseignements sont traduits en pistes activables et en opportunités business.

3. **Activation.** Influence, netlinking, SEO et GEO, performance média, génération de leads, native Ads et Social Media, CRM, fidélisation et drive-to-store : sept solutions augmentées par l'IA couvrent l'ensemble du funnel, au service des objectifs d'acquisition et de rétention.
4. **Mesure.** oKube relie chaque exposition publicitaire aux visites réelles, en magasin comme sur le web. L'attribution omnicanale et le suivi des résultats permettent d'évaluer la contribution de chaque levier et d'optimiser les investissements.

Un écosystème unique, moins d'interlocuteurs

The Boost Factory intègre l'ensemble des solutions propriétaires du Groupe : Dekuple Insight, Boost Platform, Reech SocialVox, RocketLinks, SPR Media, Ividence, Superloop, Coup de Poing, Store Flow et oKube. Les équipes de chacune des structures sont connectées et travaillent de concert autour des briefs clients. Cette organisation permet de croiser les expertises et de construire des dispositifs adaptés aux objectifs de chaque marque, tout en offrant un point d'entrée unifié. Chacune des solutions reste également commercialisée séparément.

Ils en parlent :

« *Les marques disposent aujourd'hui d'un nombre croissant de données, de technologies et de leviers marketing dont l'efficacité dépend de plus en plus de leur capacité à les faire fonctionner ensemble. Ce nouveau modèle intégré marque une étape importante dans le développement de notre plan Ambition 2030 et nous permettra de devenir un partenaire européen majeur de la performance marketing. La création de ce hub est un acte fort pour nos équipes : désiloter les activités MarTech offre de nouvelles perspectives d'innovation à nos entrepreneurs. »* ***- Bertrand Laurioz****, CEO du Groupe Dekuple.*

« Notre mission est d'aider nos clients à tirer le meilleur parti de la Data, de la Technologie et de l'IA pour répondre à des problématiques business concrètes. Nos solutions sont mises en œuvre sur des cas d'usages précis au service de nos clients, adaptées à leur secteur d'activité, leur environnement concurrentiel et leurs objectifs stratégiques. The Boost Factory a un triple objectif : délivrer des résultats mesurables, booster la performance de nos clients tout en restant strictement conforme aux dispositifs RGPD. » ***- Jérôme Thil****, Group VP Technologie, Data, IA & Boost Factory.*

"Pour nos agences, c'est un avantage concurrentiel majeur. Notre nouveau hub interne et tous nos experts MarTech sont aujourd'hui en condition de monter aux côtés des équipes Grands Comptes de nos agences et de travailler ensemble autour d'un Brief client. Nos agences deviennent des « one stop shop » intégrant dès leur proposition de valeur initiale les expertises data, insights et performance." ***- Aurianne Muller,*** *Group VP Strategy Growth & Marketing*

"Oser faire parler les experts ensemble, challenger le bien fondé et l'efficacité des leviers et canaux dans l'atteinte des objectifs de nos clients et les mettre en face de notre planning Strat ou de nos créatifs est une aventure stimulante. L'ambition du Hub étant la performance, nous challengeons en continu les dispositifs proposés et déployés. Nous éclairons nos stratégies et

créations avec une puissance nouvelle." **- *Guillaume Mikovski***, *CEO Founder Brainsonic Group Dekuple.*

"Ce Hub nous ouvre à une approche client totalement différente. Les échanges et le travail commun avec les agences et les experts des autres disciplines sont très stimulants. Nous avons inventé le Brainstorming de la Stratégie des moyens et confrontons nos "super pouvoirs" en permanence. En connectant nos expertises, nous sortons des dispositifs totalement nouveaux. Dernièrement l'influence s'est retrouvée en bas du funnel. C'est passionnant et très challengeant." **- *Stephane Bernal***, *General Manager Boost Plateforme*

Cap sur l'Europe à l'horizon 2030

Le lancement de The Boost Factory constitue une nouvelle étape du déploiement du modèle Advise, Create & Boost du Groupe Dekuple. Il s'inscrit dans le pilier d'Ambition 2030 consacré à l'industrialisation de la performance marketing. À l'horizon 2030, le groupe ambitionne d'exporter l'offre intégrée de The Boost Factory au niveau européen. Plusieurs solutions MarTech sont déjà internationales, dont les Insights, l'influence, le SEO, le GEO, le média digital, le Netlinking et la mesure. Le Groupe déploie progressivement ce modèle en Europe, en s'appuyant sur les positions stratégiques et la puissance conseil et créative de ses agences multi-expertes à l'international. Les opérations de croissance externe des dernières années ont considérablement musclé la couverture Européenne du Groupe.

Les dix solutions de The Boost Factory

Séquence	Solution	Activité	Chiffres clés
1. Donnée	Boost Platform	Plateforme data élévation et géomarketing omnicanale. Réconcilie les données clients avec un référentiel de profils opt-in, active les audiences sur tous les canaux sans doublon et mesure en continu les ventes incrémentales générées.	40 M d'identifiants réconciliés 30 M de profils opt-in activables 4 M de lieux analysés
2. Insights	Dekuple Insight	Solutions de connaissance client. Décrypte en 100 % live ce que les consommateurs font, disent et recherchent, au-delà du déclaratif, en hybridant données spontanées, IA et expertise stratégique.	Deux fois élu « Acteur Insight de l'année » · Plus de 90 pays couverts, zone APAC incluse
3. Activation	Reech SocialVox	Plateforme internationale d'influence pilotée par l'IA. Identifie parmi 22 millions de profils les créateurs (partout dans le monde sauf en Chine) qui font réagir la cible, mesure chaque collaboration et concentre le budget sur celles qui performent.	CPM réduit de 22 % grâce au module Trends · Coûts d'outil réduits de 40 % en moyenne · Temps de reporting divisé par 3
3. Activation	RocketLinks	Plateforme d'achat d'articles sponsorisés. Associe accompagnement humain et technologie pour faire remonter ses clients dans les moteurs de recherche classiques et génératifs (SEO et GEO).	Créée en 2010 · Plus de 200 000 médias internationaux · 30 experts SEO et GEO

3. Activation	**SPR Media**	**Offre d'achat média digital global pilotée par la data : SEO et GEO, SEA, social ads, programmatique, CTV, DOOH, retail media, affiliation, lead generation, ABM, jusqu'aux médias offline. Cible à partir des données clients et prouve les ventes générées, en ligne comme en magasin.**	**Selon les projets :** **ROAS : +40 à +120%** **Revenue : +30 à 40%** **CPC : -20 à - 40%**
3. Activation	**Ividence**	**Génère trafic et leads qualifiés via des social ads diffusées depuis les pages Facebook et Instagram de marques média, prolongées dans 320 newsletters. Paiement aux résultats.**	**150 marques média en caution éditoriale · Plus de 10 000 prospects générés chaque mois · Plus de 500 M d'impressions pilotées par mois**
3. Activation	**Superloop**	**Conçoit, finance et déploie des dispositifs marketing clés en main, 100 % autofinancés. Le partage de revenus, fondé sur des abonnements affinitaires, génère une marge nette incrémentale qui finance les campagnes suivantes.**	**0 € de fee pour la marque · 2 M d'abonnements gérés · 98 % de satisfaction exprimée par les abonnés**
3. Activation	**Coup de Poing**	**Depuis 1989, conçoit et anime des programmes de fidélité, de parrainage et d'incentive pour les marques B2B et B2C, sur une plateforme propriétaire augmentée par l'IA.**	**20 M de bénéficiaires · 55 programmes actifs · Plus de 18 pays européens couverts**
3. Activation	**Store Flow**	**Data, géomarketing et business messaging (SMS, RCS, e-mail, WhatsApp) activent les audiences à potentiel autour de chaque point de vente. Visites et ROAS mesurés à l'échelle locale comme nationale.**	**85 % de lecture des messages · 30 M de profils opt-in partenaires ROAS immédiat constaté de 7 à 15**

4. Mesure	**oKube**	**Plateforme indépendante de mesure omnicanale. Sa technologie propriétaire, le Graph ID, relie chaque exposition publicitaire aux visites réelles, en magasin comme sur le web : visites incrémentales à J+1, coût par visite et ROAS.**	**40 M de master ID · Plus de 120 régies mesurées · Tous les indicateurs à J+1 · Certifié RGPD par l'AFNOR, audité par le CESP**

À propos du Groupe Dekuple

Le Groupe Dekuple est un acteur international de la communication, du marketing et de la data, animé par un modèle unique de multi-entrepreneuriat. Sa plateforme de croissance intégrée s'articule autour de trois piliers complémentaires :

- Advise, avec Converteo et ses 450 consultants experts en data, technologie et IA
- Create, avec son réseau international d'agences multi-expertises
- Boost, avec la Boost Factory regroupant ses Datas et solutions MarTech

Grâce à près de 70 expertises couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur de la communication et du data marketing, le Groupe accompagne les marques dans leurs enjeux de différenciation et de croissance. Son approche intégrée, grâce à un écosystème complet, permet d'optimiser les investissements marketing et de renforcer leur puissance.

Fondé en 1972, le Groupe Dekuple est présent en Europe, en Amérique du Nord et en Chine. Ses 1 200 collaborateurs accompagnent chaque jour plus de 750 grands comptes et ETI. Dekuple est cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris.
www.dekuple.com

Contacts presse
3iCom
Douha Cherif et Samia Arrom
dekuple@agence3icom.fr
+ 33 (0)6 12 99 10 43

Actus
Cyril Combe / Fatou-Kiné N'Diaye
dekuple@actus.fr
+ 33 (0)1 53 67 36 34

Contacts Dekuple Group
Yannick Moreau
y.moreau@dekuple.com+ 33 (0)6 18 82 79 94
comunication@dekuple.co m