



DÉKUPLE SIGNE UN 1^{ER} SEMESTRE 2025 EN CROISSANCE, PORTÉ PAR LE MARKETING DIGITAL ET L'INTERNATIONAL

Chiffre d'affaires : 117,4 M€ (+12,3 %)
Revenu net² : 88,3 M€ (+5,8 %) avec le marketing digital en moteur stratégique (+16,1 %)

Paris, le 1^{er} septembre 2025 (8h00) - Le Groupe DÉKUPLE, leader de la communication et du data marketing en Europe, publie ce jour son chiffre d'affaires pour le premier semestre 2025.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « Le premier semestre 2025 confirme la solidité de notre modèle multi-expert et la pertinence de notre stratégie. Dans un environnement économique fortement contraint, DÉKUPLE affiche une croissance robuste, portée par la dynamique du Marketing Digital et l'internationalisation de nos activités.

Le chiffre d'affaires progresse de +12,3 % à 117,4 M€, tandis que le revenu net s'élève à 88,3 M€, en hausse de +5,8 %.

Nos activités de Marketing Digital, qui représentent désormais près de 70 % du chiffre d'affaires, enregistrent une croissance de +16,1 % de leur revenu net, portée par l'intégration réussie de nouvelles expertises, l'internationalisation de nos offres, le déploiement de nos solutions technologiques et data marketing, et notre leadership en intelligence artificielle appliquée au marketing.

Nos activités Magazines et Assurances, continuent de s'adapter à leurs marchés respectifs. En presse, dans un marché en repli nous renforçons la récurrence de nos revenus par l'acquisition ciblée de nouveaux clients et le lancement de nouvelles offres ; en assurance affinitaire, nos programmes enrichis par l'IA soutiennent la fidélisation du portefeuille.

Porté par la qualité de nos 1 200 collaborateurs, notre capacité d'innovation et notre solidité financière, DÉKUPLE aborde la seconde partie de l'année avec confiance pour poursuivre une croissance rentable et sélective, en France comme à l'international. »

CHIFFRES CLES DU SEMESTRE

Au premier semestre 2025, le Groupe DÉKUPLE réalise un **chiffre d'affaires**¹ de 117,4 M€ en progression de +12,3 % par rapport à la même période en 2024.

En M€	S1 2025	S1 2024	Variation
Marketing digital	81,7	66,4	+23,0 %
Magazines	31,8	34,1	-6,9 %
Assurances	3,9	4,0	-1,8 %
Chiffre d'affaires	117,4	104,6	+12,3 %

Le **Revenu net**² du Groupe atteint 88,3 M€, en hausse de +5,8 %, porté par la dynamique du Marketing Digital.

En M€	S1 2025	S1 2024	Variation
Marketing Digital	52,6	45,3	+16,1 %
Magazines	31,8	34,1	-6,9 %
Assurances	3,9	4,0	-1,8 %
Revenu net	88,3	83,5	+5,8 %

RÉPARTITION DU REVENU NET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

Le Revenu net du Groupe en **France** atteint 78,2 M€, en léger retrait de -2,9 % sur une base publiée et de -5,3 % sur une base organique. Il inclut un effet de périmètre³ de 1,9 M€ lié à l'intégration de Ereferer (juin 2024), plateforme innovante de netlinking automatisé, acquise par la filiale Rocket Marketing, 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.

Le revenu net à l'**international** est en hausse de +245,3 % (+7,2 % sur une base organique). Il tient compte d'un effet de périmètre de 7,0 M€ porté par les acquisitions de l'agence de communication GUD.Berlin en Allemagne (octobre 2024), de l'agence créative Selmore et de l'agence digitale DotControl aux Pays-Bas (décembre 2024) et de l'agence créative After en Espagne (mai 2025).

En M€	S1 2025	S1 2024	Variation
France	78,2	80,5	-2,9 %
International	10,1	2,9	+245,3 %
Revenu net	88,3	83,5	+5,8 %

MARKETING DIGITAL : MOTEUR DE CROISSANCE ET LEVIER INTERNATIONAL

Les activités de Marketing Digital génèrent un revenu net de 52,6 M€, en croissance de +16,1 %, dont 8,9 M€, lié aux acquisitions réalisées en France et à l'international sur les 12 derniers mois. À périmètre constant, le recul limité de -3,6 % illustre la résilience des activités dans un contexte économique perturbé.

- **Conseil et Technologie** : Le revenu net de Converteo, acteur clé du conseil en stratégie data et digitale s'élève à 22,6 M€ (-3,5 %). L'activité a été pénalisée en début d'année par le décalage des décisions clients, avant un redressement progressif au deuxième trimestre. Avec ses 400 consultants en Europe et Amérique du Nord, Converteo accompagne de grandes marques sur des projets data, digital et intelligence artificielle.
- **Agences et Solutions** : Le revenu net atteint 30,0 M€, en progression de +37,2 %, dont +8,9 M€ d'effet de périmètre. À périmètre constant, dans un contexte de report des dépenses d'investissement marketing en Europe continentale, la baisse -3,7 % reste contenue grâce à la croissance solide des solutions technologiques du Groupe et à l'essor international.

En M€	S1 2025	S1 2024	Variation
Conseil et Technologie	22,6	23,5	- 3,5 %
Agences et Solutions	30,0	21,8	+37,2 %
Revenu net Marketing Digital	52,6	45,3	+ 16,1 %

MAGAZINES : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS ET SÉLECTIVITÉ

Dans un marché de la presse en repli, le revenu net de l'activité Magazines atteint 31,8 M€ (-6,9 %) pour un Volume d'Affaires Brut⁴ de 86,5 M€ (-5,1 %). Le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre s'élève à 1,788 million au 30 juin 2025 (-5,9 %). Le Groupe poursuit ses investissements commerciaux avec une sélection ciblée des segments de clientèle les plus rentables, des campagnes optimisées, et le développement de nouvelles offres et partenariats. Ces investissements renforcent la récurrence des revenus et le positionnement du Groupe auprès des éditeurs.

ASSURANCES : STABILITÉ ET INNOVATION DATA

Le revenu net de DÉKUPLE Assurance, spécialisée dans le courtage d'assurances affinitaires par data marketing, s'établit à 3,9 M€ (-1,8 %). Après un premier trimestre marqué par la saisonnalité des opérations, le deuxième trimestre montre un redressement des ventes et une bonne tenue des rendements, soutenus par des programmes marketing innovants enrichis par l'IA, notamment en santé, favorisant la fidélisation du portefeuille d'assurés.

PERSPECTIVES

Malgré un contexte économique incertain, DÉKUPLE poursuit une trajectoire de croissance rentable. Fort d'une structure financière solide, le Groupe continue d'investir dans ses activités récurrentes (Magazines, Assurances) et accélère son développement dans le Marketing Digital grâce à l'innovation et des acquisitions ciblées. Le travail d'intégration des sociétés récemment acquises permettra au Groupe de dégager des synergies commerciales et de favoriser l'optimisation des coûts. Le Groupe reste en veille active pour saisir de nouvelles opportunités en France et à l'international, au service de sa stratégie de leadership européen en communication et data marketing.

À propos de DÉKUPLE

DÉKUPLE est un leader européen de la communication et du data marketing. 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 218 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024. Présent en Europe, en Amérique du Nord et en Chine, le Groupe emploie plus de 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

Cyril Combe - tel : +33 1 53 67 36 36 - 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 un revenu net (anciennement 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.