



DÉKUPLE ENREGISTRE UNE CROISSANCE SOUTENUE ET CONFIRME LA FORCE DE SON MODÈLE INTÉGRÉ SUR LES 9 MOIS 2025, PORTÉE PAR LE MARKETING DIGITAL ET L'INTERNATIONAL

Chiffre d'affaires : 175,1 M€ (+12,7 %)

Revenu net : 130,9 M€ (+7,6 %)

Marketing digital : moteur stratégique de croissance (+19,5 %)

Paris, le 1^{er} décembre 2025 (8h00) - Le Groupe DÉKUPLE, leader européen de la communication et du data marketing, affiche une performance solide sur les neuf premiers mois de l'exercice 2025, confirmant la pertinence et la robustesse de son modèle de croissance intégrée.

Bertrand Laurioz, Président Directeur Général déclare : « Sur les neuf premiers mois de 2025, DÉKUPLE démontre une nouvelle fois la solidité de son modèle multi-expert et sa capacité à conjuguer croissance et rentabilité dans un environnement exigeant.

Notre chiffre d'affaires progresse de +12,7 %, soutenu par la très forte dynamique du Marketing Digital et l'accélération de nos activités internationales, qui représentent désormais 17 % du chiffre d'affaires total contre 8 % un an plus tôt.

Le Marketing Digital, désormais au cœur de notre création de valeur, représente plus de 70 % du chiffre d'affaires consolidé. Il poursuit sa montée en puissance grâce au rebond de l'activité conseil, l'intégration de nouvelles agences et solutions technologiques, l'internationalisation de nos offres, et notre leadership en intelligence artificielle appliquée au marketing. Cette dynamique illustre la capacité du Groupe à fédérer les talents, valoriser les expertises et créer des synergies entre ses activités au service de la performance de nos clients.

Nos activités Magazines et Assurances continuent, quant à elles, de jouer leur rôle stratégique dans une transformation profonde orientée vers davantage de personnalisation et de valeur client. En presse, malgré un environnement de consommation difficile, nous soutenons la récurrence de nos revenus par des campagnes d'acquisition ciblées et le lancement de nouvelles offres ; en assurance affinitaire, nos programmes enrichis par l'IA favorisent la fidélisation du portefeuille.

Nous poursuivons notre stratégie sélective de croissance rentable, fondée sur l'innovation, l'excellence opérationnelle et une intégration internationale réussie. Le plan Ambition 2030, que nous présenterons début décembre, structurera notre vision à long terme et guidera la prochaine étape de notre développement, pour conforter notre position de leader européen créatif et technologique du data marketing.

Je remercie l'ensemble de nos 1.200 collaborateurs pour leur engagement et leur esprit d'innovation, moteurs essentiels de notre réussite collective et de la progression constante de DÉKUPLE. »

CHIFFRES CLÉS DES NEUF PREMIERS MOIS 2025

Sur les neuf premiers mois de l'exercice 2025, le Groupe DÉKUPLE enregistre un **chiffre d'affaires**¹ de 175,1 M€, en hausse de +12,7% par rapport à la même période en 2024. La croissance s'accélère au troisième trimestre (+13,6 %), confirmant la dynamique positive du Groupe dans un environnement économique encore contrasté.

En M€	9 mois 2025	9 mois 2024	Variation
Marketing digital	122,7	99,4	+23,5 %
Magazines	46,7	50,0	-6,5 %
Assurances	5,7	6,0	-5,4 %
Chiffre d'affaires	175,1	155,4	+12,7 %

Le **revenu net**² s'élève à 130,9 M€, en progression de +7,6 %, porté par le dynamisme du Marketing Digital, dont le troisième trimestre affiche une croissance solide de +11,4 %.

En M€	9 mois 2025	9 mois 2024	Variation
Marketing Digital	78,5	65,7	+19,5 %
Magazines	46,7	50,0	-6,5 %
Assurances	5,7	6,0	-5,4 %
Revenu net	130,9	121,7	+7,6 %

RÉPARTITION DU REVENU NET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

La performance du Groupe repose sur une diversification géographique accrue et la forte montée en puissance de l'international.

En **France**, le revenu net atteint 114,1 M€, en léger retrait de -2,3 % sur une base publiée (-4,1 % en organique). Il intègre un effet de périmètre³ de +2,2 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 progresse fortement à 16,8 M€, en hausse de +241,1 % (+2,2 % en organique), soutenu par un effet de périmètre de +11,8 M€ lié aux acquisitions structurantes 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).

La part de l'international atteint désormais 13%, contre 4% un an plus tôt, une étape majeure dans la trajectoire d'expansion du Groupe.

En M€	9 mois 2025	9 mois 2024	Variation
France	114,1	116,8	-2,3 %
International	16,8	4,9	+241,1 %
Revenu net	130,9	121,7	+7,6 %

MARKETING DIGITAL : REPRISE DU CONSEIL ET DÉVELOPPEMENT DU PÉRIMÈTRE EN AGENCES & SOLUTIONS

Les activités de Marketing Digital confirment leur rôle de moteur stratégique du Groupe avec un revenu net de 78,5 M€ (+19,5 %), dont 14,0 M€ issus des acquisitions réalisées au cours des douze derniers mois. À périmètre constant, le recul limité de -1,9 % illustre la résilience du modèle et la reprise progressive du conseil.

- **Conseil et Technologie** : le revenu net de Converteo, acteur de référence du conseil en stratégie data et digitale, s'élève à 33,3 M€ (+0,9 %). Après un premier semestre marqué par le décalage de décisions clients, l'activité affiche un net redressement au troisième trimestre (+12,1 %). Avec ses 450 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 45,1 M€ (+38,4 %), dont +14,0 M€ d'effet de périmètre. À périmètre constant, la baisse contenue de -4,9 % reflète un contexte d'attentisme en Europe, atténué par la montée en puissance des solutions technologiques du Groupe et l'expansion internationale.

En M€	9 mois 2025	9 mois 2024	Variation
Conseil et Technologie	33,3	33,0	+0,9 %
Agences et Solutions	45,1	32,6	+38,4 %
Revenu net Marketing Digital	78,5	65,7	+19,5 %

MAGAZINES & ASSURANCES : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS

L'activité Magazines enregistre un revenu net de 46,7 M€ (-6,5 %) pour un Volume d'Affaires Brut⁴ de 127,0 M€ (-4,6 %) dans un marché de la presse en net repli. Le portefeuille d'abonnements actifs à durée libre s'établit à 1,742 million au 30 septembre 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 de ses revenus et sa position de référence auprès des éditeurs.

L'activité Assurances enregistre un revenu net de 5,7 M€ (-5,4 %). Cette évolution reflète la saisonnalité des opérations avec un volume de campagnes inférieur au troisième trimestre. Des programmes innovants enrichis par l'IA, notamment en prévoyance, favorisent la fidélisation du portefeuille.

PERSPECTIVES

Fort de cette dynamique et de la mobilisation de ses équipes, DÉKUPLE aborde la fin de l'exercice avec confiance et ambition malgré un contexte qui reste compliqué en France. Le Groupe poursuit sa trajectoire de croissance rentable et sélective, en investissant dans ses activités récurrentes (Magazines, Assurances), en accélérant son développement digital et international, et en exploitant pleinement les synergies de son modèle intégré. DÉKUPLE demeure également attentif aux opportunités de croissance externe cohérentes avec son ambition de leadership européen en communication et data marketing.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

- Annonce du plan Ambition 2030, le mardi 9 décembre 2025 (avant bourse)

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 750 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

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

Presse - Médias : Fatou-Kiné N'DIAYE - tel : +33 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 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.