

KLARSEN



PRÉSENTATION DU GROUPE



PLAN STRATÉGIQUE 2024-2026

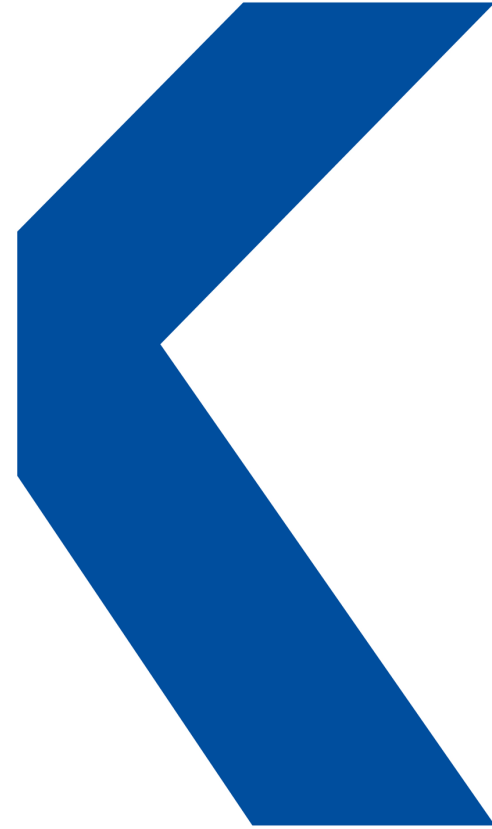
PRÉSENTATION DU GROUPE

NOTRE MARCHÉ

STRATÉGIES DE CROISSANCE

PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT

K L A R S E N



PRÉSENTATION GROUPE ÉVOLUTION DES ENTITÉS

1984

1995

1996

2004

2019

2023



CRÉATION D'ITL
(Informatique,
traitement de fichiers,
Locations d'adresses)



**CRÉATION DE DAFI
INFORMATIQUE**

**ACHAT DE LA
SOCIÉTÉ DAFI
PAR ITL**



**CRÉATION DU
GROUPE KLARSEN
À BORDEAUX**
édition d'un magazine
spécialisé vendu
en marketing direct

SPÉCIALISATION DATA
sur les secteurs d'activité
de la data et des BDDs



**ACQUISITION
DES SOCIÉTÉS
ITL ET DAFI PAR
KLARSEN**

PRÉSENTATION GROUPE ITL



GROUPE KLARSEN



Spécialiste du Fichier Postal Qualifié

1984

40 années d'expérience métier



+400 BDD éditeurs partenaires

200+

Nombre de clients en direct



Partenaire important dans
l'accompagnement de la
digitalisation de ses clients

100+

+100 BDD éditeurs partenaires dans
la catégorie Santé/Senior

PRÉSENTATION GROUPE DAFI



GROUPE KLARSEN



Éditeur d'un logiciel ERP*



Adaptation aux structures clients

108M€

CA enregistré sur les boutiques
clientes de l'ERP



Qualification RFM** de la DATA



Outil Polyvalent
Vente/Marketing/CRM/Gestion

58%

Part de ce CA sur le
marché Santé/Sénior

* Enterprise resource planning : type de logiciel que les entreprises utilisent pour gérer leurs activités quotidiennes

** Récence / Fréquence / Montant : méthode de segmentation basée sur les données comportementale d'achat d'une base client

PRÉSENTATION GROUPE KLARSEN



Agence de DATA Marketing



Partenaire des grosses agences DATA
du marché



Editeur de Sites propriétaires

CONSO[!]FR



Spécialiste du Fichier Multicanal



Expert en conception et
diffusion de campagnes d'acquisition

 **6M**

Editeur de bases de données
propriétaires (6M de leads)



PRÉSENTATION GROUPE

SYNERGIE DU GROUPE KLARSEN ET OFFRE GLOBALE



**EXPERT DATA ET
DIGITAL**
Depuis presque 30 ans

**ERP AU CŒUR DU
REACTEUR**
Données RFM

**EXPERT VAD ET
TERROIR**
Depuis 40 ans

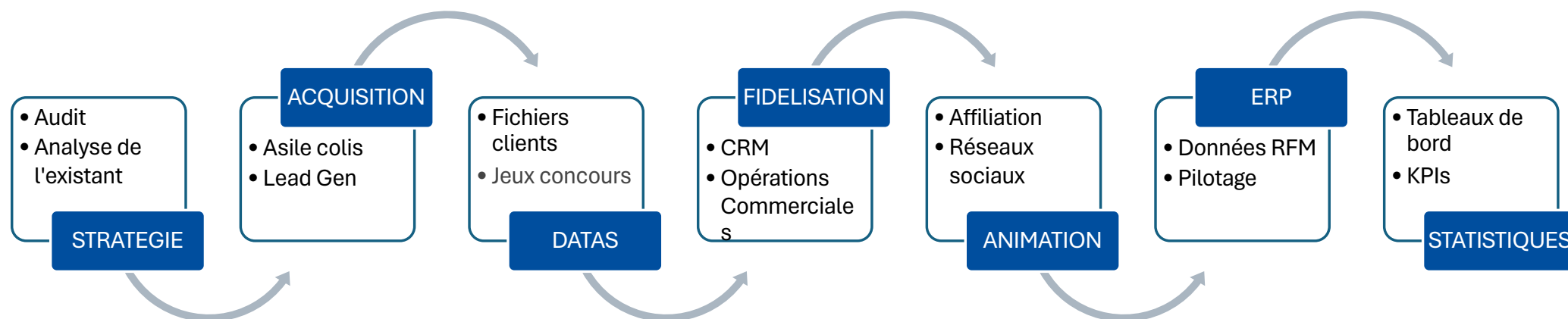
LEVIERS MULTICANAUX
(Solutions data, print, logiciel)

**VOLUME DE DONNÉES DE
QUALITÉ**
(qualification et critérisation)

OFFRE GLOBALE
(déclinable sur-mesure selon les besoins de nos clients)

**ÊTRE CAPABLE D'INTERVENIR
À CHAQUE ÉTAPE DU PROCESSUS DE NOS CLIENTS**

PRÉSENTATION GROUPE SYNERGIE DU GROUPE KLARSEN ET OFFRE GLOBALE



**ÊTRE CAPABLE D'INTERVENIR
À CHAQUE ÉTAPE DU PROCESSUS DE NOS CLIENTS**

KLARSEN

PRÉSENTATION GROUPE
NOUVEL ORGANIGRAMME

Groupe KLARSEN

Gestion
Monétisation
Fidélisation

Fonction
Commerciale

DATA
Management
et Support
Technique

Fonction
Administrative
et Financière

5 personnes

6 personnes

12 personnes

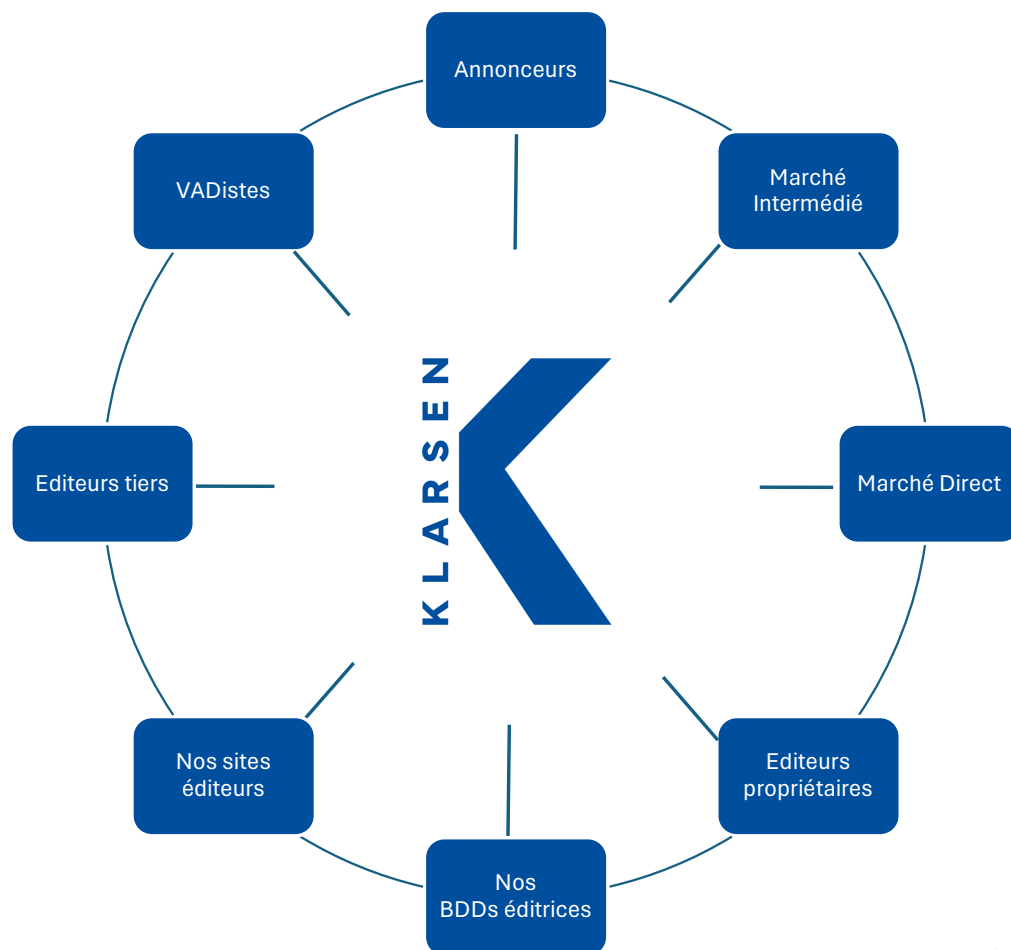
2 personnes

KLARSEN



**NOTRE
MARCHÉ**

NOTRE MARCHÉ NOS SOURCES DE REVENUS



UNE PRÉSENCE SUR PLUSIEURS MARCHÉS

Monétisation
Campagnes marketing
Prestations DATA
Location Logiciel SAAS*

Pas de dépendance à un marché, un canal ou un secteur d'activité

*Le Software as a Service (SAAS), est un service basé sur le cloud mettant à disposition de ses utilisateurs une application logicielle

NOTRE MARCHÉ

CONTEXTE ACTUEL DU MARCHÉ DE LA DATA

RGPD

Optin, CNIL, évolution
et fin des cookies tiers

DÉLIVRABILITÉ

Problématique sur l'e-mail

QUALITÉ

Fiabilité de la DATA

**PRÉSENCE
OMNICANAL**

Éviter la dépendance à un canal
Répondre aux besoins clients
Être proactif sur les tendances

**GRANDES
AGENCES MEDIA****PUB DISPLAY****MARCHÉ DIRECT****GO****PERFORMANCE
LOW COST****NO
GO**

NOTRE MARCHÉ NOTRE CIBLE B2C

CONTEXTE : VIEILLISSEMENT DE LA POPULATION ET ÉVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION

SENIOR (+50ans)

Génération T (avant 1945)

Baby-Boomers (entre 1946 et 1964)

Génération X (entre 1965 et 1979)

POUVOIR D'ACHAT

ÉVOLUTION DES
HABITUDES

PRÉSENCE
OMNISCANAL

27,9M DE SENIORS
(En 2024 selon l'INSEE)

**UN MARCHÉ EN
CROISSANCE**

**AUGMENTATION
DE LA DEMANDE**
*(sur les 3 catégories
seniors)*

NOTRE MARCHÉ

NOS RÉPONSES AUX ENJEUX DU DATA MARKETING

PROPRIÉTAIRE DE DATA DE QUALITÉ

Stratégie Éditeur
Qualification RFM via ERP
DAFI

VOLUME ET QUALITÉ

Méthodes appliquées à la donnée tierce

PRESENCE SUR TOUS LES SUPPORTS DU MARCHÉ

(Display, Email, SMS, Postal, Téléphone, Réseaux sociaux)

UTILISATION PRÉCISE ET EFFICACE DE LA DATA

(Être capable de toucher n'importe qui n'importe où)

ÊTRE A L'ÉCOUTE DES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ

RÉPONDRE AUX ATTENTES VIA L'INNOVATION

ÉVITER LA DÉPENDANCE

KLARSEN



STRATÉGIES DE CROISSANCE

STRATÉGIES DE CROISSANCE

1/2 : CROISSANCE ORGANIQUE

3 AXES DE DÉVELOPPEMENT

UP ET CROSS SELL

- Besoins clairement identifiés auprès de nos annonceurs directs

CONQUÊTE NOUVEAUX CLIENTS

- Développer notre offre sur de nouveaux marchés

STRATÉGIE ÉDITRICE

- Développer des sites répondant aux besoins du marché et activables rapidement
- Des nouveaux leviers pour générer plus de volume

STRATÉGIES DE CROISSANCE

STRATÉGIE ÉDITRICE : EXEMPLE CONSO.FR

Mise en œuvre de notre stratégie éditrice

Positionnement sur une thématique à forte valeur ajoutée pour le groupe

Mise en pratique des synergies du groupe

- Expertise DATA de Klarsen
- Expertise Technique de DAFI
- Placement Stratégique d'ITL sur le marché VADiste

Des leviers pertinents

En adéquation avec les attentes et objectifs de nos annonceurs

- Affiliation
- Réseaux Sociaux
- Newsletter
- Jeux concours
- Contenu sponsorisé

Adéquation stratégique du groupe

Mise en œuvre de la stratégie éditrice et génératrice de marge

The screenshot displays the CONSO.FR website interface. At the top, there are navigation links for 'Réductions', 'Codes Promo', 'Bons Plans', and 'Gratuit'. The main content area features three product listings, each with a promotional banner indicating a discount percentage and the 'NOUVEAUTÉ', 'BON PLAN', and 'RÉDUCTION' tags.

| Image | Discount | Product Name | Original Price | Current Price | Weight/Quantity | Action |
|-------|----------|-----------------------------------------------------------------|----------------|---------------|----------------------------------|------------------|
| | -38% | Sautoir Eclipse | 39€ | 24€ | Bijou Artisanal Fait Main à Lyon | Voir le Bon Plan |
| | -30% | Pâte à Tartiner Chocolat Noisettes Bio | 9,61€ | 6,75€ | 700 g | Voir le Bon Plan |
| | -20% | Remise sur le Diffuseur d'huiles essentielles par Chaleur Douce | 39€ | 31,20€ | | Voir le Bon Plan |

Additional text for the third listing: Profitez de -20% sur le diffuseur d'huiles essentielles par Chaleur Douce CALORYA

STRATÉGIES DE CROISSANCE

2/2 : CROISSANCE EXTERNE

ENJEUX DE SYNERGIE ET DE MAITRISE

(Financière, Humaine et Opérationnelle)

LES ÉDITEURS

- Augmenter massivement notre inventaire ciblé

LES PROPRIÉTAIRES DE TECHNOLOGIE(S)

- Enjeux d'innovation et d'optimisation du temps homme dédié à la technique

LES AGENCES (Intermédiaires)

- Accès aux grands comptes

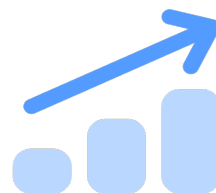
KLARSEN



**PILOTAGE
DU DÉVELOPPEMENT**

PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT

NOS PRIORITÉS



1 PERFORMANCE FINANCIÈRE

AMÉLIORATION DE LA MB ET DE L'EBE

**STRATÉGIE
ÉDITRICE**

**RÉDUCTION DES
COÛTS**
Synergies RH et
Opérationnelles

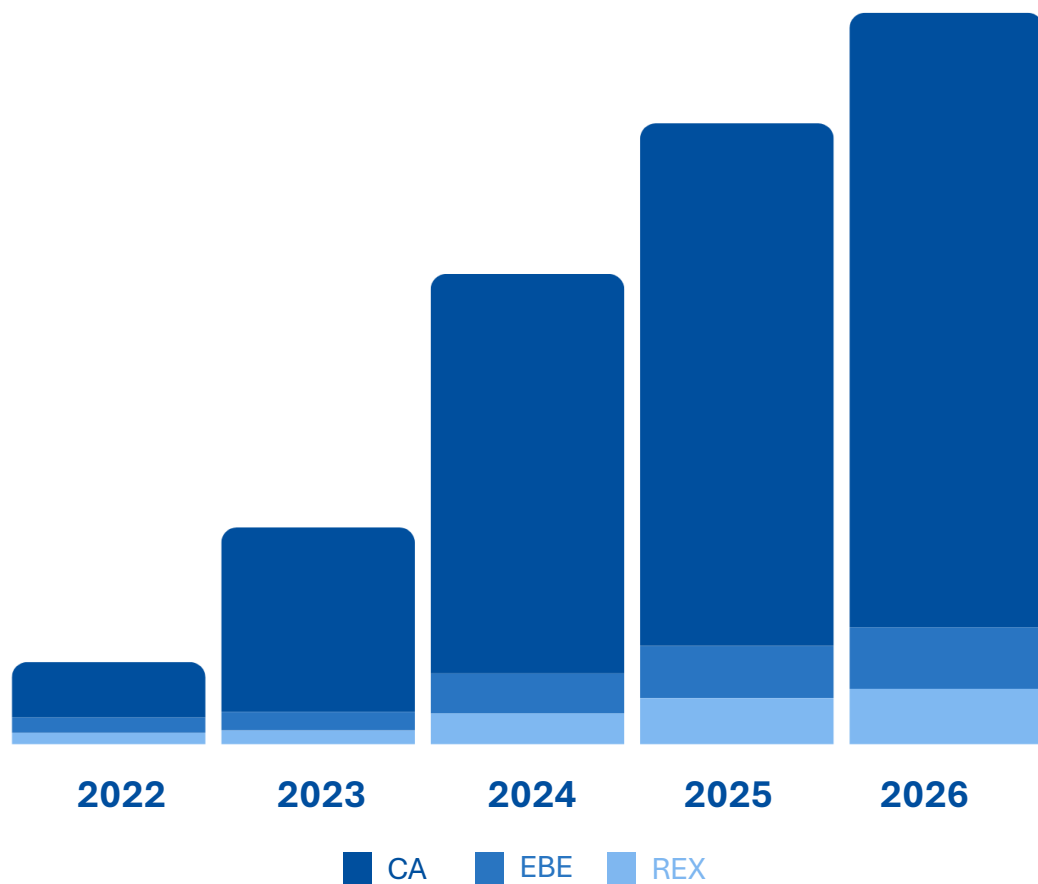
2 CROISSANCE

AUGMENTATION DU CA ET DES NOUVEAUX MARCHÉS

**CROISSANCE
ORGANIQUE**
Up Sell, Cross Sell,
Nouveaux Clients

**STRATÉGIE DE
CROISSANCE
EXTERNE**

PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT PERSPECTIVES À COURT ET MOYEN TERME



| Klarsen (en K€) | | 2022 |
|---------------------------------------------------------------|--|--------------|
| Chiffre d'Affaires | | 1 812 |
| Total charges opérationnelles | | 628 |
| Dont charges de personnel | | 330 |
| EBE | | 501 |
| En % du CA | | 27,6% |
| Dotations/Reprises (Amortissement, Dépréciation & Provisions) | | -133 |
| Solde produits et charges diverses | | 3 |
| REX | | 371 |
| En % du CA | | 20,5% |

| Proforma Klarsen + ITL + DAFI (en K€) | | 2022 |
|---------------------------------------------------------------|--|--------------|
| Chiffre d'Affaires | | 9 080 |
| Total charges opérationnelles | | 2 573 |
| Dont charges de personnel | | 1 628 |
| EBE | | 858 |
| En % du CA | | 9,45% |
| Dotations/Reprises (Amortissement, Dépréciation & Provisions) | | -136 |
| Solde produits et charges diverses | | -112 |
| REX | | 610 |
| En % du CA | | 6,72% |

KLARSEN



CONCLUSION ET QUESTIONS

KLARSEN



CONCLUSION

- Changement de dimension et adéquation avec notre marché
 - Équipes et stack technique en place et synergies déjà opérationnelles
 - Opportunités réelles sur nos clients et nos prospects
 - Stratégie de croissance externe claire et réaliste
 - Performance financière en constante amélioration
 - Socle produit solide tout en étant innovant.
-
- Merci , Q&A