

## Activité 2024 - Perspectives 2025 – Stratégie à 3 ans

La société Klarsen (FR0011038348, ALKLA), spécialiste français du data marketing, fait le point sur l'activité 2024 et annonce ses perspectives pour 2025.

### Activité 2024

L'exercice 2024 s'inscrit comme une année de structuration interne après l'acquisition de ITL/DAFI effective en juillet 2023. L'organisation du Groupe est désormais pleinement efficiente autour de 4 pôles synergiques, commercialement et opérationnellement :

1. Location et Traitement Data (commun à Klarsen et ITL) : 83% de l'activité
2. Agence marketing (commun à Klarsen et ITL) : 10% de l'activité
3. Edition logicielle / ERP (propre à DAFI) : 6% de l'activité
4. Edition de sites web (propre à Klarsen) : 2% de l'activité

Au cours de l'exercice 2024, le Groupe Klarsen a réalisé un chiffre d'affaires de 6,3 M€, en recul de 5% à périmètre comparable.

Chiffre d'Affaires 2023 - 2024 <sup>(1)</sup>						
En K€	2024	S2-2024	S1-2024	2023 <sup>(2)</sup>	S2-2023	S1-2023 <sup>(2)</sup>
Chiffre d'affaires	6 334	3 056	3 278	6 672	3 983	2 689
<i>Variation N-1</i>	-5%	-23%	22%	-	-	-

<sup>(1)</sup> Données non auditées  
<sup>(2)</sup> Périmètre comparable, proforma consolidant ITL et DAFI

L'activité « Location et Traitement Data » historiquement la plus importante du Groupe, enregistre un fort ralentissement (près de 10%). Cette baisse est la conséquence d'un attentisme ambiant sur le 2<sup>nd</sup> semestre de l'année induisant un report de bon nombre de campagnes clients. Cette évolution est plus marquée sur l'activité historique de ventes indirectes de Klarsen que sur la clientèle directe de ITL.

Malgré ce contexte, le Groupe a continué à développer de nouveaux leviers de monétisation, en particulier le produit K-ID qui permet, via une plateforme dédiée, de piloter directement des campagnes multicanales basées sur les ID MATCH, avec diffusion instantanée sur les réseaux de TV connectés, les réseaux sociaux et tous les leviers historiques de Marketing Direct. Cette nouvelle solution permet déjà d'adresser de nouveaux clients et de faciliter le travail des équipes data et production en gagnant un temps précieux dans l'exécution des campagnes multicanales tout en assurant des revenus de monétisation complémentaires.

L'activité « Agence Marketing » affiche une progression de 20%, portée par l'intérêt des clients et des prospects pour nos nouveautés et la complémentarité de notre offre multicanale.

L'activité « Edition logicielle » est en hausse de 30% avec le gain de 2 clients majeurs (l'un facturé dès 2024, l'autre dès début 2025).

La solution ERP de DAFI a connu plusieurs évolutions récentes, en particulier le passage à la V6 permettant de passer d'un ERP spécialisé vente à distance à un ERP multicanal. C'est un changement majeur qui ouvre de grandes perspectives pour ce pôle.

Cette activité, source de revenus récurrents, est structurante dans la stratégie du groupe : elle est à la fois fidélisante et génératrice de ventes additionnelles.

L'Activité « Edition de sites web » est stable. L'année 2024 a été avant tout orientée vers le développement interne d'une plateforme d'édition automatisée de sites web afin de créer rapidement et efficacement les supports nécessaires tant pour nos propres sites (Conso.fr, Concours.fr et Guide-gourmand.fr) que pour nos clients.

Le faible niveau d'activité du 2<sup>nd</sup> semestre ayant mécaniquement impacté notre marge brute, le Groupe prévoit sur l'année de seulement dégager un EBE légèrement positif<sup>1</sup>.

Au 31 décembre 2024, la trésorerie s'établit à 0,1 M€ (contre 0,9 M€ fin 2023). Cette baisse est principalement due aux remboursements de 0,9 M€ de dettes financières (plan de continuation, crédit-vendeur ITL/DAFI et PGE) qui s'élèvent à 2,8 M€ à fin 2024.

## Perspectives 2025

Après un 2<sup>nd</sup> semestre 2024 décevant, le Groupe reste prudent quant à l'évolution de l'année 2025, encore sujette à beaucoup d'attente (contexte géopolitique et macro-économique pouvant impacter durablement les décisions budgétaires de nos clients). Notre objectif est de retrouver notre niveau d'activité de l'année 2023.

L'activité « Location et Traitement Data » devrait connaître une tendance positive, fort d'un référentiel Data record (plus de 20 M de profils), de nouveaux leviers de monétisation et de nouveaux clients et partenaires signés en ce début d'année.

L'activité « Agence marketing », désormais structurée avec des nouveaux outils de diffusion innovants, de méthodes de production optimisées et de véritables leviers pour augmenter le panier moyen (stratégie « upsell ») de nos clients historiques, devrait continuer sur une croissance à deux chiffres.

Quant à l'activité « Edition logicielle », les nouveaux clients déjà signés sur les dernières semaines devraient contribuer à maintenir le même niveau de croissance qu'en 2024.

## Stratégie à 3 ans

Notre stratégie reste inchangée et nous continuons de construire un groupe cohérent autour du marketing digital à destination de la population senior.

Les investissements et efforts réalisés en 2023 et 2024 nous permettent de poursuivre le développement de notre offre produit autour des actifs suivants :

- Plateforme data puissante et multicanale
- Offre éditrice web et data massive
- Plateforme technique de tracking et marketplace
- ERP multicanal

Ces outils optimisés allient puissance et précision, en maîtrisant l'ensemble du tunnel de conversion (de l'identification de la cible jusqu'à la transaction finale), que ce soit en acquisition, fidélisation ou réactivation.

---

<sup>1</sup> Publication des résultats annuels le 24 avril 2025

Notre objectif est, dans un premier temps, de maximiser nos stratégies « upsell » et « cross sell » (ventes croisées et/ou additionnelles) grâce à la complémentarité de notre offre puis, dans un second temps, de rapidement attaquer de nouveaux marchés.

Sur la période 2025-2028, le Groupe vise une croissance organique légèrement supérieure au marché, soit entre 5 et 10 % par an.

Convaincu que le marché offre de nombreuses opportunités de croissance externe synergiques, avec des profils très larges (de 0,5 à 10 M€ de chiffre d'affaires), le Groupe poursuit sa prospection en matière d'acquisitions tout en restant attentif à la qualité des cibles (en particulier, leur rentabilité).

Entre la croissance organique et externe, le Groupe continue à avoir pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 20M€ mais désormais à un horizon de 3 ans au plus tard.

Au vu de la situation bilancielle du Groupe, notamment impactée par le remboursement du plan de continuation (freinant la maximisation des leviers de financements non dilutifs, sauf crédit-vendeur), il est rappelé que toute croissance externe pourrait engendrer de la dilution pour les actionnaires (augmentation de capital en numéraire et/ou par échange de titres).

## Actionnariat

Au 11 mars 2025, il a été réalisé un TPI (Titre au Porteur Identifiable). Sur cette base et celle des actionnaires inscrits au nominatif, sur un total de 3.313.592 actions, il en ressort les principaux éléments suivants :

- 27.968 sont détenues en auto-contrôle.
- 58.753 actions sont inscrites au nominatif (hors auto-contrôle), dont 51.021 par des salariés et mandataires sociaux.
- Le solde de 3.226.871 actions au porteur est réparti entre près de 1.600 actionnaires (soit une moyenne d'environ 2.000 titres par actionnaire).

A cette date, Monsieur Brice Gazeau, Président Directeur Général était titulaire, au porteur et au nominatif, de 50.976 actions (1,54% du capital). En outre, Monsieur Julien Parrou, fondateur et ancien mandataire social de Klarsen, détenait directement et/ou indirectement moins de 1.500 actions au porteur.

## Recherche sponsorisée

Afin d'accroître la visibilité sur le marché financier de la société Klarsen, notamment auprès d'investisseurs institutionnels, il a été signé avec la société de bourse CHAMPEIL un contrat de recherche sponsorisée afin que soit réalisée une analyse financière, libre de diffusion, avec un suivi périodique en fonction de l'actualité de Klarsen.

## A propos de Klarsen (FR0011038348, ALKLA)

Klarsen est spécialiste du data marketing pour la conquête et l'engagement client. Grâce à ses données qualifiées et ses technologies propriétaires, il permet à ses clients d'augmenter leurs performances marketing et leur chiffre d'affaires. Le Groupe dispose d'actifs propriétaires et de bases de données qualifiées et réactives, dans son réseau de partenaires et en propre.

Klarsen est propriétaire de DAFI : Solution ERP, et de ITL : Acteur de référence dans le domaine de la vente à Distance.

**Prochains rendez-vous :** 24 avril 2025 - Résultats Annuels (après bourse)

Retrouvez toute l'information financière de Klarsen sur [www.klarsen.com](http://www.klarsen.com)

Contact Communication Financière : [investisseurs@klarsen.com](mailto:investisseurs@klarsen.com)

