

Webinaire

2026



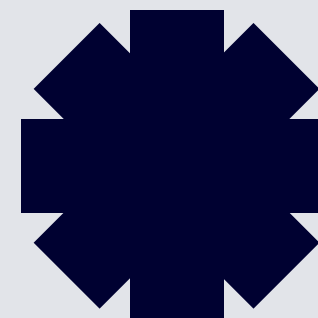
WEBINAIRE ACTIONNAIRES

KLARSEN SA · EURONEXT GROWTH · ALKLA

Jeudi 27 août 2026 · 18h00

Brice Gazeau, Président Directeur Général · Olivier Cornelis, Directeur Général d'ITL Datamarketing

K
L
A
R
S
E
N



(1) Fin de séquence judiciaire

CONTENTIEUX

(2) Priorités 2026 et 2027

FEUILLE DE ROUTE

(3) Diversifier nos revenus

E-COMMERCE / TECHNIQUE

(4) Vos questions

ÉCHANGES

AVERTISSEMENT

ÉLÉMENTS PROSPECTIFS

Les priorités et perspectives évoquées au cours de cette session sont par nature incertaines.

Elles ne constituent ni une prévision, ni un objectif chiffré, ni un engagement de la société.

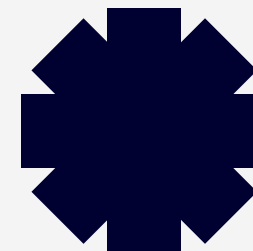
PORTÉE DE CE DOCUMENT

Ce support ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil en investissement.

Il doit être lu conjointement avec les communiqués publiés sur klarsen.com.

(1) FIN DE SÉQUENCE JUDICIAIRE

Le contentieux issu du crédit-vendeur de 2023 a trouvé sa voie de sortie



UN EFFET CISEAU

1

DEUX CHOCS SIMULTANÉS

D'un côté, un litige né du crédit-vendeur de 2023 et son exécution provisoire.

De l'autre, la contraction du marché de la data BtoC traditionnelle. Les deux au même moment.

2

UN IMPACT IMPORTANT

Dix-huit mois de trésorerie et de temps de direction mobilisés par la procédure.

Autant de capacité qui n'est pas allée au commerce ni au repositionnement de l'offre.

3

LA CONDITION SINE QUA NON

Aucun rebond n'était possible tant que ce litige n'était pas réglé.

Il a désormais sa voie de sortie. Comptes 2025 certifiés sans réserve, activité maintenue.

C'EST LA FIN DE LA PARALYSIE.

Le litige est réglé, la voie est dégagée. Nous pouvons désormais concentrer nos moyens et notre temps sur le rebond, dans de bonnes conditions.

Où nous en sommes à date

Priorités 2026 et 2027

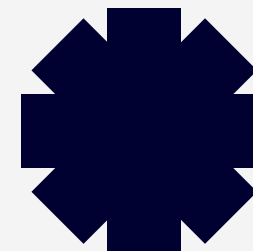
2026



(2) PRIORITÉS 2026 ET 2027

Ce que nous devons réussir, et dans quel ordre

K L A R S E N



DEUX EXERCICES, DEUX LOGIQUES

2026

MOBILISER AUTOUR DU REBOND

- Une gouvernance qui évolue avec l'implication renforcée d'Olivier Cornelis, et des équipes remobilisées autour d'elle
- La reconquête de nos clients
- L'optimisation de nos nouveaux leviers de revenu
- Le lancement commercial de DIMEA

2027

EXÉCUTER ET DÉVELOPPER

- Exploitation normalisée sur le socle data, repositionnée sur l'activation et la performance
- Montée en puissance de l'activité e-commerce
- Élargissement de la gamme DIMEA
- Discipline de coûts et effet de levier de notre outillage de production

Objectifs de conduite, et non prévisions financières. Aucun objectif chiffré n'est communiqué à ce stade.

UNE GOUVERNANCE **ALIGNÉE**

OLIVIER CORNELIS

ACTIONNAIRE ET DIRIGEANT

- Actionnaire du groupe, il renforce son engagement financier
- Direction générale d'ITL Datamarketing et de DAFI Informatique

BRICE GAZEAU

CONTINUITÉ ET DÉVELOPPEMENT

- Commandes opérationnelles de Klarsen
- Développement des nouveaux produits et de l'e-commerce
- Vingt-cinq ans d'expertise data marketing BtoC

LE CONSEIL

UNE COMPOSITION QUI ÉVOLUE

- L'arrivée d'Olivier Cornelis en sera la première étape
- Diana Carocha, en charge de la stratégie digitale, poursuit son mandat
- Toute évolution sera soumise à l'assemblée générale

DES RÔLES DISTINCTS, UNE CONDUITE UNIQUE.

Chacun sur ses points forts. Celui qui engage ses propres fonds prend aussi la conduite : c'est autour de cet alignement que les équipes se remobilisent.

Diversifier nos revenus

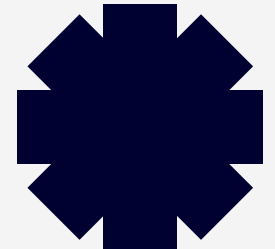
2026



(3) DIVERSIFIER NOS REVENUS

Deux axes engagés, une même logique : exploiter ce que nous possédons déjà

K L A R S E N



NOTRE SOCLE

LE PRINT

SOLIDE ET TOUJOURS ACTIF

- Nos clients historiques du marketing direct print sont toujours là
- Des relations installées, des volumes réguliers, une visibilité réelle
- Un socle que nous conservons et que nous défendons

LA DATA DIGITALE

PLUS SUJETTE À VARIATION

- Une activité rythmée par des campagnes ponctuelles
- Des budgets annonceurs plus mobiles d'un trimestre à l'autre
- Un revenu par nature moins prévisible

DIVERSIFIER, CE N'EST PAS REMPLACER.

Le socle print n'est pas remis en cause. Nous lui ajoutons des revenus moins dépendants du cycle des campagnes, construits sur des actifs que nous détenons déjà.

DEVENIR E-COMMERÇANT

Audience propriétaire



Activation multicanal



Vente directe



Réassort récurrent

FAIBLE INTENSITÉ CAPITALISTIQUE

Façonnage et logistique externalisés. Pas d'usine, pas de stock lourd, pas de réseau de distribution à financer.

LE NERF DU MÉTIER : L'ACQUISITION

La plupart des marques découvrent ce poste en le payant. Nous démarrons avec une audience déjà constituée et déjà qualifiée.

NOS COMPÉTENCES ET NOS OUTILS

Trente ans de vente à distance, nos données, et un outillage de production renforcé par l'IA.

D'AUTRES PROJETS SUIVRONT.

Chacun répondra à la même logique : diversifier nos revenus en optimisant des compétences et des outils que nous possédons déjà.

DIMEA : CE QUI EST DÉJÀ FAIT

SOCIÉTÉ CONSTITUÉE

SAS détenue à 100 % par Klarsen.

MARQUE DÉPOSÉE

Dépôts INPI et EUIPO en classes 3, 5 et 35.

PARTENAIRE INDUSTRIEL

Un façonnier européen identifié, un second en qualification.

GAMME ARRÊTÉE

Volontairement courte : trois axes, GLOW, FLOW et FORCE.

GLOW

Éclat et vitalité

FLOW

Mouvement et souplesse

FORCE

Énergie et tonus

dimea.fr

Compléments alimentaires. Le détail des formulations sera dévoilé au lancement.

UN LABORATOIRE TECHNIQUE

DÉVELOPPEMENT

Des équipes qui conçoivent et industrialisent nos propres outils.

DATA MINING

Extraction, croisement et valorisation de gisements de données.

EXPERTISE MÉTIER ERP

Trente ans de terrain sur la vente à distance, portés par DAFI.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Une montée en compétence qui élargit le spectre de ce que nous savons faire.

VOIRMADATA, PREMIÈRE OFFRE ISSUE DU LABORATOIRE.

Centralisation, fiabilisation et tableaux de bord de pilotage, conçus et opérés par nos propres équipes. La démonstration que ces actifs techniques se vendent aussi pour eux-mêmes, et pas seulement au service de nos campagnes.

D'autres offres suivront le même chemin.

voirmadata.fr

Compétences techniques, savoir-faire marketing et réseau de diffusion : les mêmes actifs, exploités de plusieurs façons.

POINT SUR LES BSA

1

LES BSA O RESTENT EXERÇABLES

Ils n'ont pas disparu et leur exercice demeure possible.

Cette décision appartient à chaque porteur, et à lui seul.

2

UNE PROLONGATION À L'ÉTUDE

Nous envisageons de prolonger la capacité d'exercice des BSA O.

Toute décision relève du conseil et fera l'objet d'un communiqué.

3

LES BSA P SONT PERDUS

Ils ne sont plus exerçables.

Nous le disons clairement plutôt que de laisser subsister un doute.

AVANCER DE CONCERT.

Nous étudions avec nos partenaires toutes les voies permettant d'optimiser les prochaines étapes. Une augmentation de capital bien calibrée, venant se substituer au levier que représentaient les BSA P, en fait partie. Aucune décision n'est arrêtée à ce jour.

Aucune recommandation n'est formulée sur l'exercice des BSA. Toute opération sur le capital relèverait du conseil et de l'assemblée générale.

Vos questions

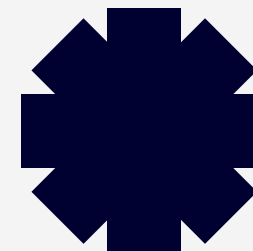
2026



(4) VOS QUESTIONS

Questions écrites via le chat, réponses dans l'ordre d'arrivée

K L A R S E N



À RETENIR

(1)

LE LITIGE A TROUVÉ SA VOIE DE SORTIE

Le passif issu du crédit-vendeur est traité.

(2)

UN ACTIONNAIRE RENFORCE SON ENGAGEMENT

Il apporte des fonds et prend la direction générale d'ITL Datamarketing.

(3)

NOUS OUVRONS DEUX AXES DE DIVERSIFICATION

L'e-commerce avec DIMEA, et les prestations techniques avec notre laboratoire.

Support et replay disponibles demain matin sur klarsen.com

Contact investisseurs : [investisseurs \(at\) klarsen.com](mailto:investisseurs@klarsen.com) · 1 cours Xavier Arnozan, 33000 Bordeaux