

RAPPORT ANNUEL 2025

MOTS DES PRÉSIDENTS



A portrait of Richard Caillat, a middle-aged man with short, wavy, light-colored hair, wearing a dark jacket. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a textured, warm-toned wall.

Richard CAILLAT

Président du Conseil de Surveillance



Cap sur la croissance !

L'équipe HighCo a réalisé une année 2025 remarquable.

Le recentrage stratégique opéré via la vente d'actifs et le rapprochement avec Sogec et BudgetBox constituent des opérations fondamentales. HighCo se renforce ainsi sur son cœur de métier.

Dans une nouvelle organisation plus simple et plus claire, le cap est désormais tracé.

La complémentarité des activités et les innovations vont porter la croissance du Groupe. L'expertise du Groupe sur l'activation promotionnelle est déjà reconnue. Elle va prendre une nouvelle dimension avec ces deux opérations de croissance externe.

Après avoir célébré les 35 ans de HighCo, nous pouvons envisager désormais l'avenir avec une belle vitalité et une grande ambition.



HighCo se recentre pour créer une offre unique sur le marché

L'année 2025 aura été particulièrement dense pour HighCo. Le Groupe a retrouvé le chemin de la croissance avec une marge brute en progression de + 9,2 % à données publiées et de + 1,8 % à périmètre comparable. Dans un contexte exigeant, cette progression est portée par la bonne dynamique du pôle Activation et par les opérations de croissance externe.

2025 aura également été une année importante sur le plan stratégique. Avec la cession de High Connexion ainsi que l'intégration de Sogec et BudgetBox, HighCo franchit une étape majeure dans sa stratégie de recentrage sur l'activation promotionnelle.

2025 nous aura aussi laissé le souvenir d'une année de fierté collective. Nous avons réuni toutes les équipes à Aix-en-Provence pour célébrer les 35 ans du Groupe et vivre ensemble une journée exceptionnelle autour des enjeux de l'IA. Au-delà du symbole, ce moment a incarné ce qui fait notre force au quotidien : une culture de l'engagement et de l'innovation.

En 2026, dans la continuité de sa stratégie de recentrage, HighCo crée une offre unique sur le marché qui couvre l'ensemble du cycle promotionnel.

C'est pourquoi le Groupe a décidé de faire évoluer son organisation autour de trois pôles d'expertise complémentaires : Retail Agencies, Retail Media et Retail Activation. Cette organisation renforce notre capacité à mieux accompagner nos clients sur l'ensemble de notre chaîne de valeur : conception, diffusion, traitement et pilotage des opérations.

Nous abordons 2026 avec détermination. Fort de son expérience, de l'expertise de ses équipes et de bases financières solides, HighCo dispose des ressources nécessaires pour réussir son recentrage et s'imposer comme un acteur de référence de l'activation promotionnelle.

Didier CHABASSIEU

Président du Directoire



RAPPORT ANNUEL 2025

MODÈLE D'AFFAIRES



NOS RESSOURCES

NOS RESSOURCES HUMAINES

- 548 collaborateurs dans 3 pays (France, Belgique, Espagne)
- 54 % de femmes cadres - managers
- Nos valeurs : passion, innovation, performance, respect

NOS RESSOURCES FINANCIÈRES

Nos actionnaires

- 37 % WPP
- 3 % managers et salariés
- 5 % autodétention
- 55 % autres investisseurs

Nos banques

- Dette brute 18 M€

NOS RESSOURCES INTELLECTUELLES ET OPÉRATIONNELLES

- Centre de gestion des offres promotionnelles
- Plateforme logistique
- Studios de création / pré-press
- Adhésion à l'Institut du Commerce
- Participation au Club Top 20

NOS RESSOURCES TECHNOLOGIQUES

- Plateformes technologiques de pilotage, de traitement et de diffusion des promotions
- Outils de traitement et d'analyse de données

NOTRE ACTIVITÉ

HighCo

NOTRE STRATÉGIE RSE

NOTRE CRÉATION DE VALEUR

EXPERT EN ACTIVATION PROMOTIONNELLE

HighCo est un groupe de marketing et communication spécialisé dans l'activation promotionnelle. Le Groupe assure la conception, la diffusion, le traitement et le pilotage des opérations promotionnelles des marques et des enseignes. Il s'organise autour de 3 pôles d'activité complémentaires :



RETAIL AGENCIES

22,8 % MB⁽¹⁾

Conception et création de campagnes de communication commerciale



RETAIL MEDIA

15,5 % MB⁽¹⁾

Commercialisation de dispositifs retail media



RETAIL ACTIVATION

61,7 % MB⁽¹⁾

Traitement et pilotage d'offres promotionnelles



NOS RISQUES

- Acquisition et développement des compétences et expertises stratégiques
- Confiance, sécurité et conformité dans le traitement des données et des flux financiers
- Accompagnement et conseil des clients dans un environnement promotionnel soumis à des évolutions réglementaires régulières nécessitant une adaptation constante



NOS OPPORTUNITÉS

- Amélioration de la rentabilité grâce à la digitalisation des dispositifs et à l'intelligence artificielle
- Attractivité et fidélisation des talents par de meilleures conditions de travail
- Diversification des revenus grâce aux nouveaux usages promotionnels

AGIR POUR UN MARKETING RESPONSABLE



PROMOUVOIR
une culture qui valorise l'épanouissement et la performance des collaborateurs



CONCEVOIR
des solutions marketing et communication responsables



GARANTIR
un haut niveau de sécurité des données

NOS IMPACTS NÉGATIFS

Émissions de GES (amont) : fabrication et transports des supports promotionnels et de communication

Émissions de GES (aval) : usages et contenus digitaux pour les clients

Émissions de GES (amont) : déplacements de nos équipes

Utilisation de ressources (amont) : fabrication de supports de communication et/ou promotionnels

Production de déchets (aval) : fin de vie des supports de communication et/ou promotionnels

ACTIONS ET OBJECTIFS PRINCIPAUX À 2030

→ 50 % de transporteurs en valeur d'achat ayant signé des engagements climatiques mentionnés dans notre politique d'achats responsables

→ 100 % des applications et sites web écoconçus

→ 10 % de réduction des déplacements professionnels et 90 % des trajets en avion transférés vers le train

→ Facilitation du télétravail

→ 50 % de conversion des supports de communication et/ou promotionnels en plastique par du carton ou du papier, et intégrer au moins 30 % de plastique recyclé

→ 100 % des objets publicitaires contiennent moins de 30 % de plastique en masse

→ Utilisation de supports recyclables

POUR NOS COLLABORATEURS

- 9,5 années d'ancienneté en moyenne
- 48 % de collaborateurs bénéficiant d'un système de partage de la valeur
- 34 % des collaborateurs en CDI ont bénéficié d'une formation
- 2 associations de collaborateurs HAGIR et OLYMPIQUE HIGHCO

POUR NOS CLIENTS DISTRIBUTEURS ET MARQUES

- Développer les ventes de nos clients
- Être un tiers de confiance depuis 35 ans
- Créer des innovations technologiques qui renforcent l'efficacité des activations promotionnelles

POUR NOS CONSOMMATEURS FINAUX

- Contribuer à l'amélioration du pouvoir d'achat (promotions)
- 247 M€ de générosité redistribuée
- Simplifier l'accès aux promotions (digitalisation)
- Améliorer la pertinence des offres promotionnelles (personnalisation)

POUR LES ACTIONNAIRES ET LES BANQUES

- 77 M€ de capacité d'autofinancement
- 5,1 M€ de cash net
- 1,25 € par action de dividende versé en 2025

POUR LE TERRITOIRE ET LE TISSU ASSOCIATIF

- Ancrage territorial historique avec 219 emplois permanents dans le pays d'Aix
- Organisation de 1/2 journées solidaires pour les associations Planète Perles et La Balade des Lucioles, et de collectes solidaires

⁽¹⁾ Pourcentage de la marge brute du Groupe.



RAPPORT ANNUEL 2025

CHIFFRES



A portrait of Cécile COLLINA-HUE, a woman with short dark hair and glasses, wearing a white button-down shirt. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

Cécile COLLINA-HUE

Directrice Générale & Membre du Directoire

BONNES PERFORMANCES FINANCIÈRES EN 2025

En 2025, HighCo réalise de bonnes performances financières, marquées par un retour à la croissance et par le recentrage stratégique sur l'activation promotionnelle.

La marge brute publiée atteint 66,65 M€, en progression de + 9,2 %, pour une marge brute de 62,10 M€ à périmètre comparable (+ 1,8 %), soutenue par la dynamique du pôle Activation et l'intégration de Sogec et de BudgetBox.

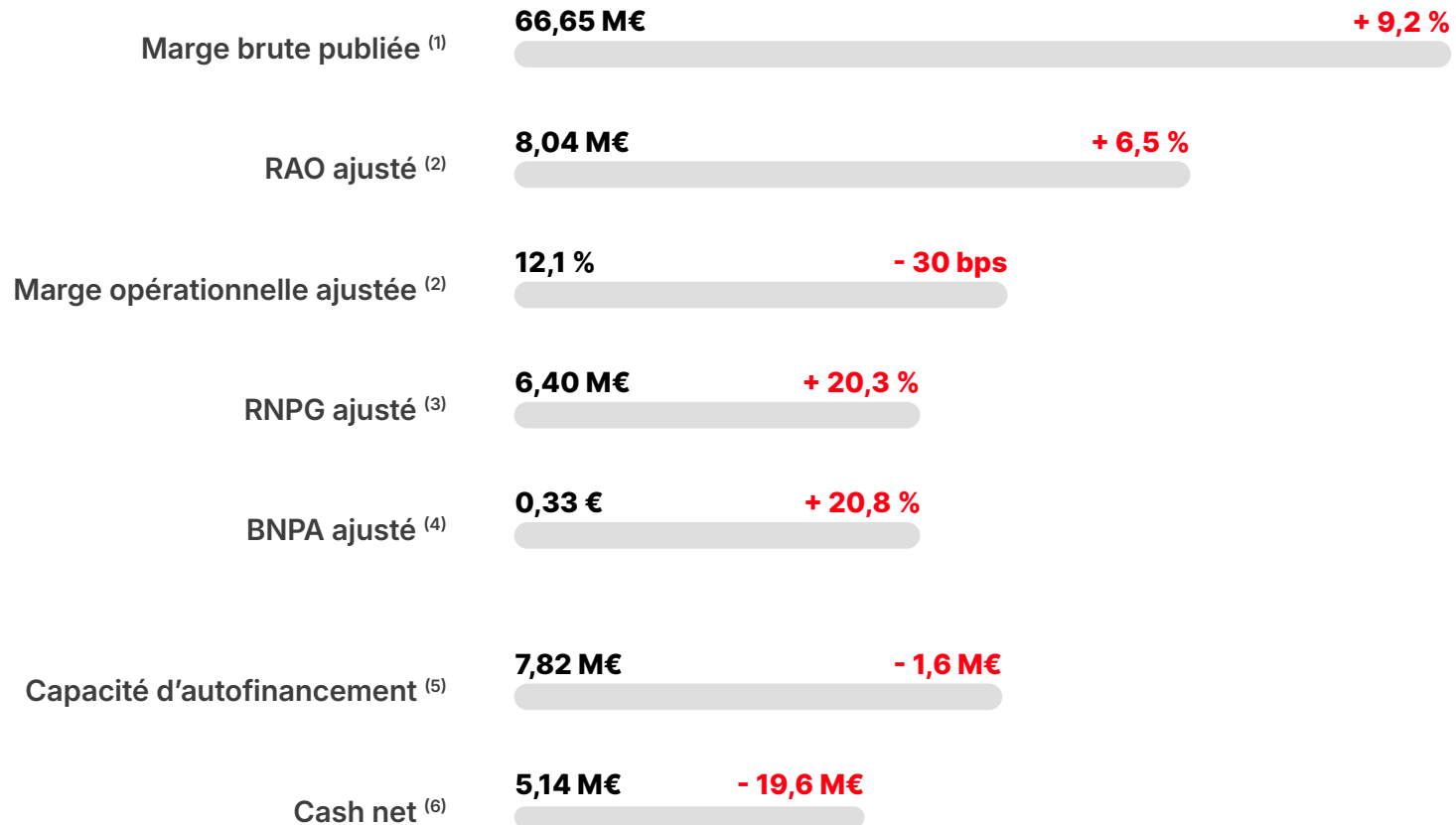
Le RAO ajusté s'élève à 8,04 M€, en hausse de + 6,5 %, faisant ressortir une marge opérationnelle ajustée de 12,1 %. Le RNPG ajusté progresse de + 20,3 % pour atteindre 6,40 M€, soit un BNPA ajusté de 0,33 € (+ 20,8 %).

La situation financière demeure solide, avec une capacité d'autofinancement de 7,82 M€ (hors IFRS 16) et un cash net de 5,14 M€, en retrait, attendu, compte tenu de la distribution exceptionnelle de dividende liée à la cession de High Connexion et aux acquisitions réalisées.

Pour 2026, HighCo anticipe une marge brute supérieure à 78 M€ (> + 17 %) et une marge opérationnelle ajustée supérieure à 12 %.

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS AJUSTÉS EN HAUSSE

Évolution des principaux indicateurs financiers en 2025



⁽¹⁾ Incluant Sogec et BudgetBox sur le T4 2025.

⁽²⁾ Résultat des Activités Ordinaires ajusté : Résultat Opérationnel Courant avant charges de restructuration et hors impacts des plans d'attribution gratuite d'actions. Marge opérationnelle ajustée : RAO ajusté / Marge brute.

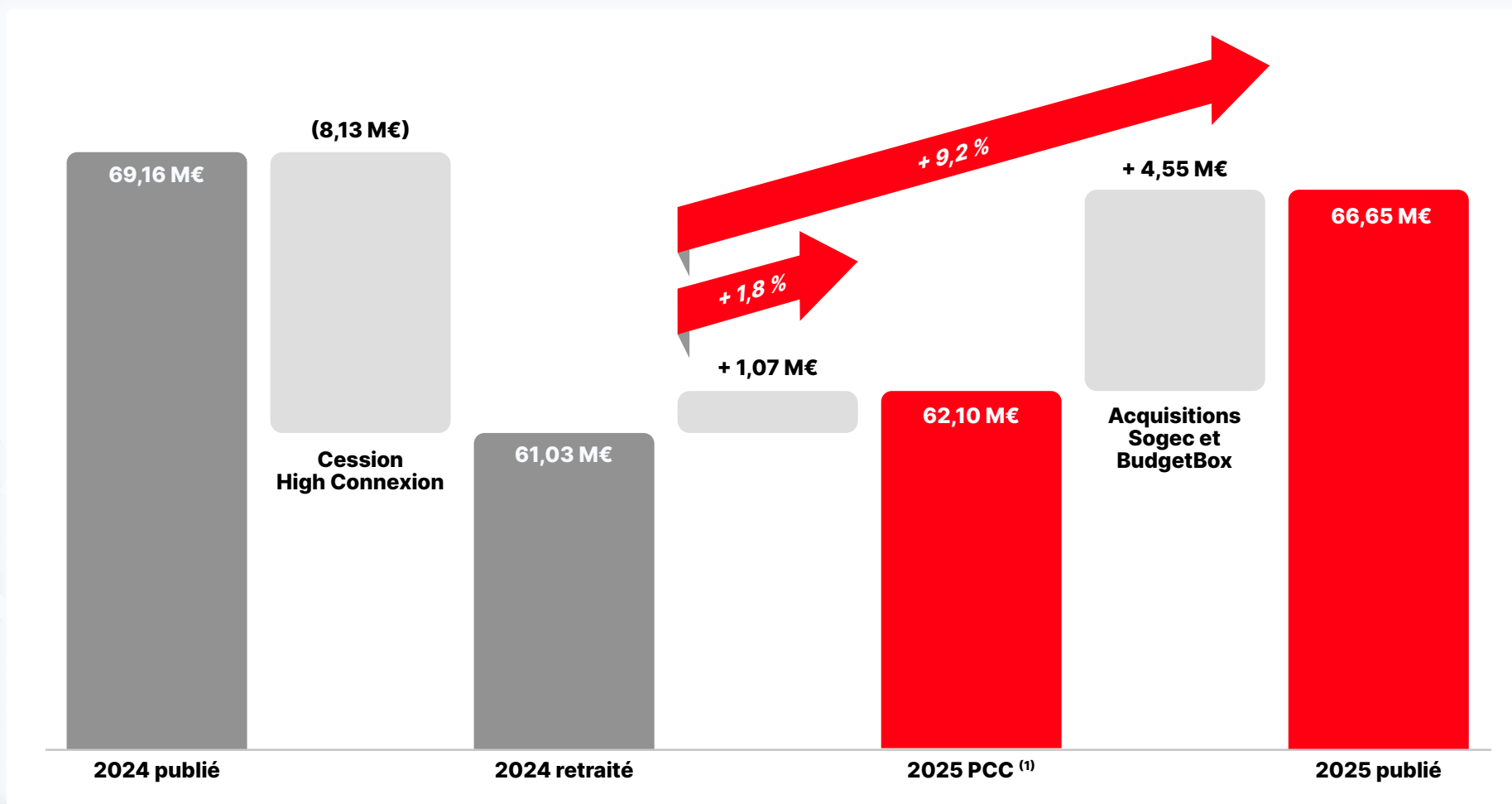
⁽³⁾ Résultat Net Part du Groupe ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors autres produits et charges opérationnels, hors impact net d'impôts des plans d'attribution gratuite d'actions et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

⁽⁴⁾ Bénéfice Net Par Action ajusté, basé sur un nombre de titres moyen de 19 604 244 au 31/12/25 et de 19 686 140 au 31/12/24.

⁽⁵⁾ Capacité d'autofinancement retraitée du remboursement des obligations locatives (IFRS 16).

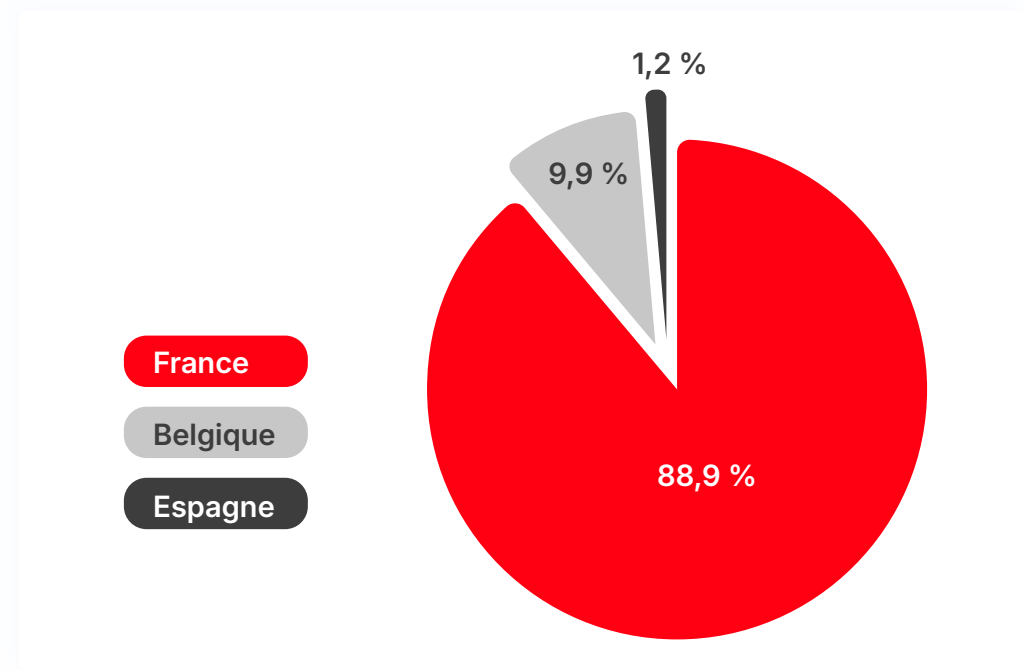
⁽⁶⁾ Cash net hors ressource en FDR : Disponibilités et VMP moins dette financière brute courante et non courante, hors ressource nette en Fonds De Roulement.

HAUSSE DE LA MARGE BRUTE

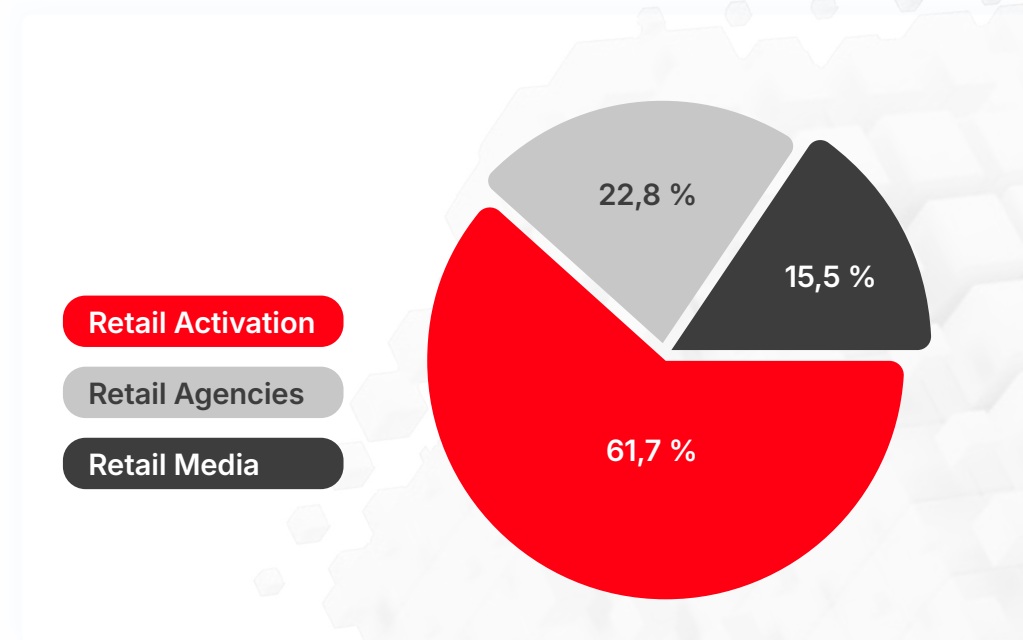


⁽¹⁾ PCC : à périmètre comparable et à taux de change constants (i.e. en appliquant le taux de change moyen de la période aux données de la période comparable). Par ailleurs, en application de la norme IFRS 5 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées », les activités de High Connexion ont été présentées comme des activités cédées à compter du premier trimestre 2025. De ce fait, et afin de rendre les informations homogènes, les données publiées au titre de 2024 ont été retraitées de l'impact de High Connexion. Ainsi, les données PCC sont égales aux données retraitées en 2025.

RÉPARTITION DES ACTIVITÉS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

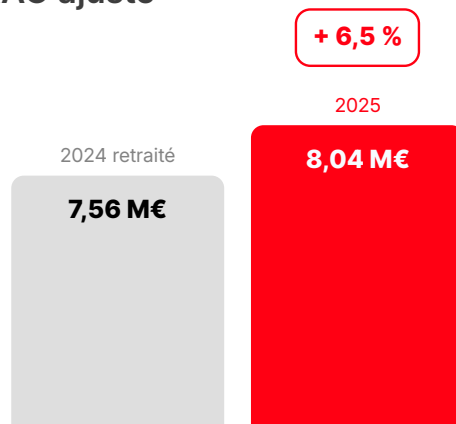


MARGE BRUTE PAR ACTIVITÉ

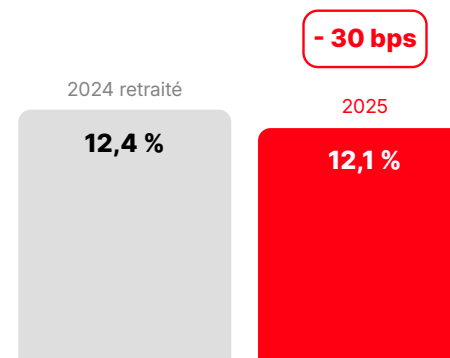


RÉSULTATS AJUSTÉS EN HAUSSE

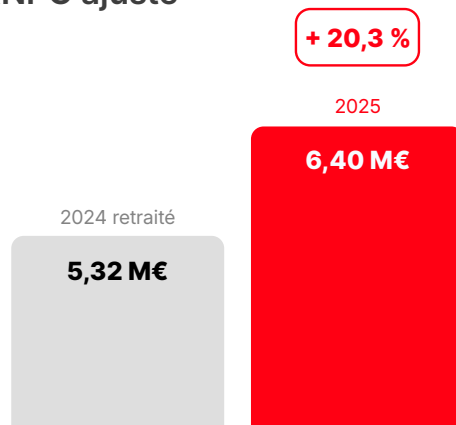
RAO ajusté



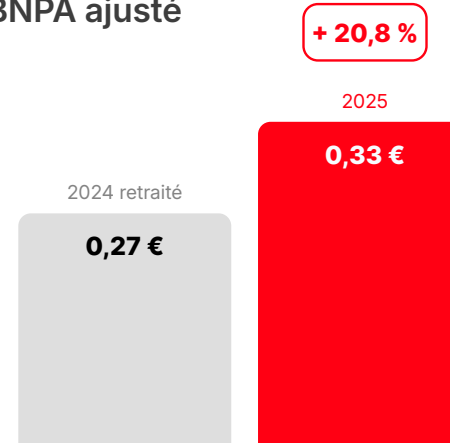
Marge opérationnelle ajustée



RNPG ajusté



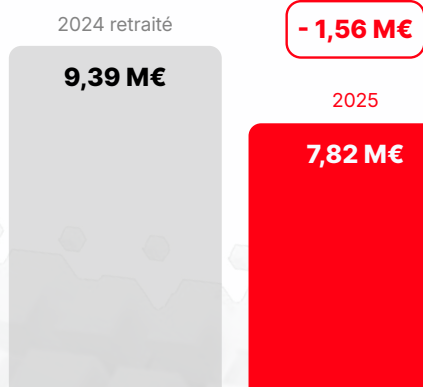
BNPA ajusté



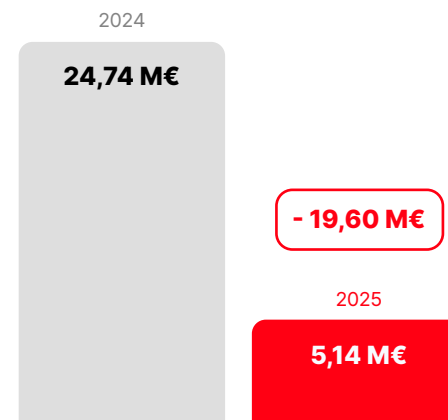
SITUATION FINANCIÈRE

TOUJOURS SOLIDE

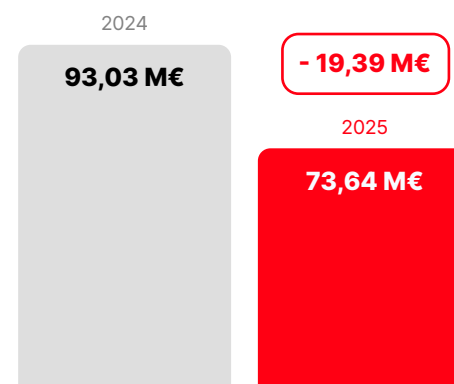
Capacité d'autofinancement



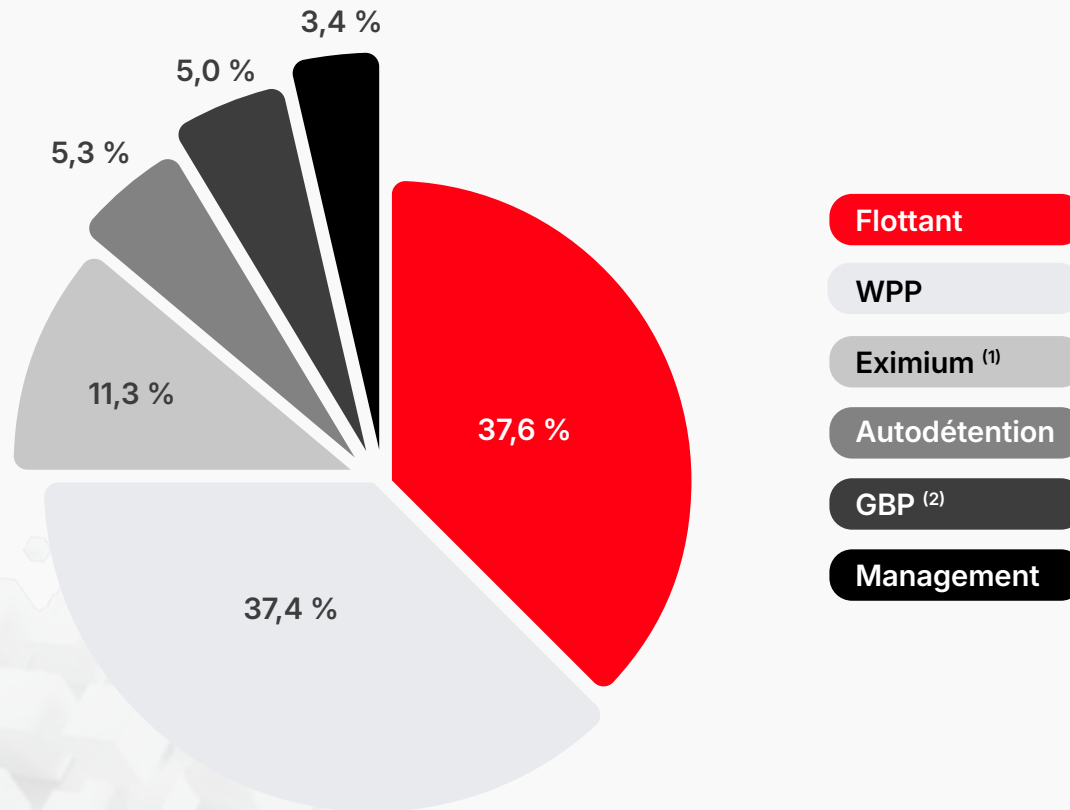
Cash net



Capitaux propres part du groupe



ACTIONNARIAT AU 31 MARS 2026



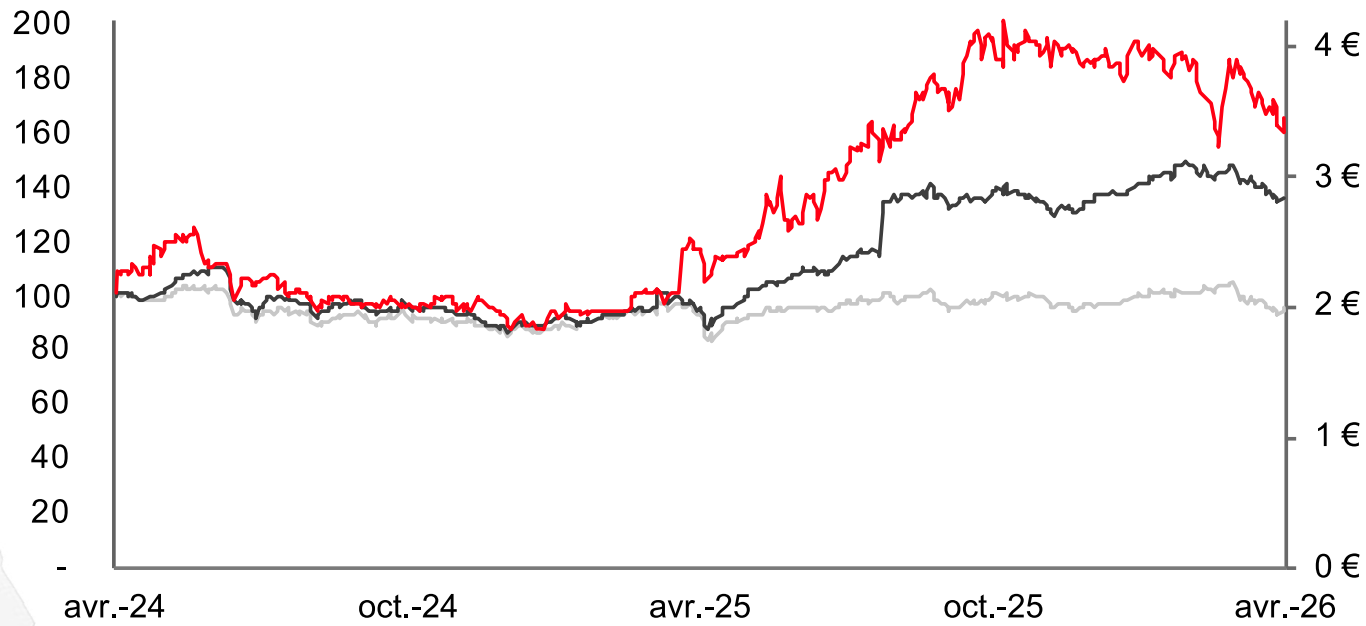
⁽¹⁾ Eximium : société contrôlée par la famille Baulé, selon dernière déclaration de franchissement de seuil à l'AMF du 01/08/2017.

⁽²⁾ GBP : Gérard de Bartillat Participations.

PARCOURS BOURSIER

Graphique historique sur 2 ans (arrêté au 31 mars 2026)

Cours HCO
3,44 €
Clôture 31 mars 2026



HighCo

CAC Mid & Small

CAC Small