

# RÉSULTATS ANNUELS 2017

21 MARS 2018

HighCo



01.

# MESSAGES CLÉS

- 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES
- 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES
- 04. FAITS MARQUANTS
- 05. GUIDANCES



# 01. MESSAGES CLÉS

## DES RÉSULTATS 2017 SOLIDES ET UNE MUTATION DIGITALE RÉUSSIE

**5ÈME ANNÉE DE  
CROISSANCE CONSÉCUTIVE  
D'ACTIVITÉ**

**MARGE BRUTE**  
**82,24 M€**  
+1,4% PCC<sup>(1)</sup>

**PROGRESSION  
DE LA RENTABILITÉ  
OPÉRATIONNELLE**

**RAO ajusté<sup>(2)</sup> : 14,85 M€ +5,3%**  
**Marge Op. ajustée<sup>(2)</sup> : 18,1% +70 bps**  
**ROC ajusté<sup>(3)</sup> : 14,41 M€ +4,4%**  
**RNPG ajusté<sup>(4)</sup> : 8,49 M€ -1,9%**

**MAINTIEN D'UN NIVEAU DE  
CASH ÉLEVÉ**

**CAF<sup>(5)</sup>**  
**11,36 M€**  
+ 6,2 % (vs. 2016)  
**CASH NET<sup>(6)</sup>**  
**45,91 M€**  
-3,71 M€ (vs. 31/12/16)

### Part de 50% dans le digital atteinte au T4 2017

- > Part du digital de 47,8% en 2017 contre 46,6% en 2016
- > Croissance du digital en 2017 de 4,1%

(1) PCC : à périmètre comparable et à taux de change constant.

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

(3) Résultat Opérationnel Courant (ROC) ajusté : Résultat Opérationnel Courant hors coût des plans d'attribution gratuite d'actions.

(4) Résultat Net Part du Groupe (RNPG) ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors coût net d'impôt des plans d'attribution gratuite d'actions et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

(5) CAF : Capacité d'autofinancement.

(6) Cash net (ou excédent net de trésorerie) : Disponibilités et VMP moins dette financière brute courante et non courante.

# 02.

## PERFORMANCES FINANCIÈRES

01. MESSAGES CLÉS

03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

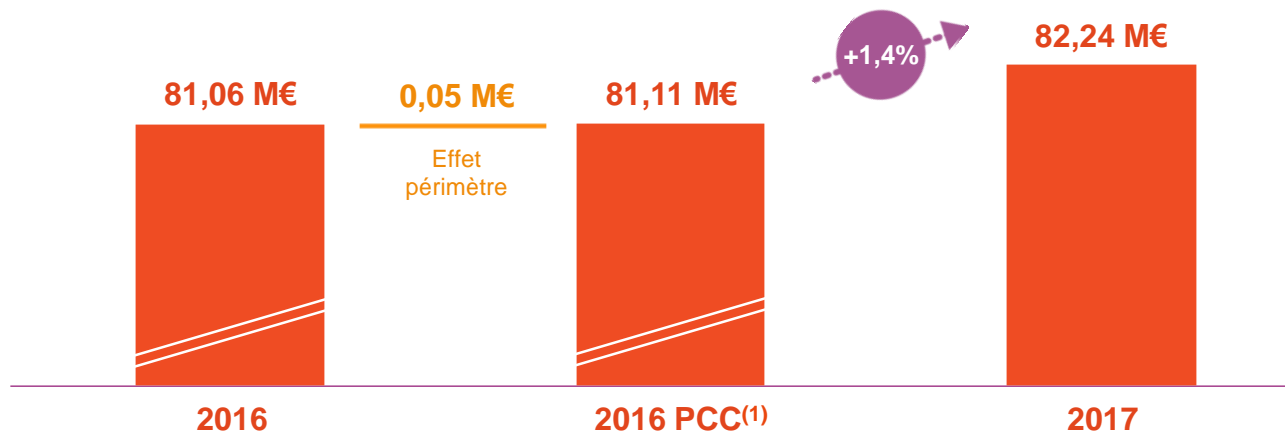
04. FAITS MARQUANTS

05. GUIDANCES



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE 2017

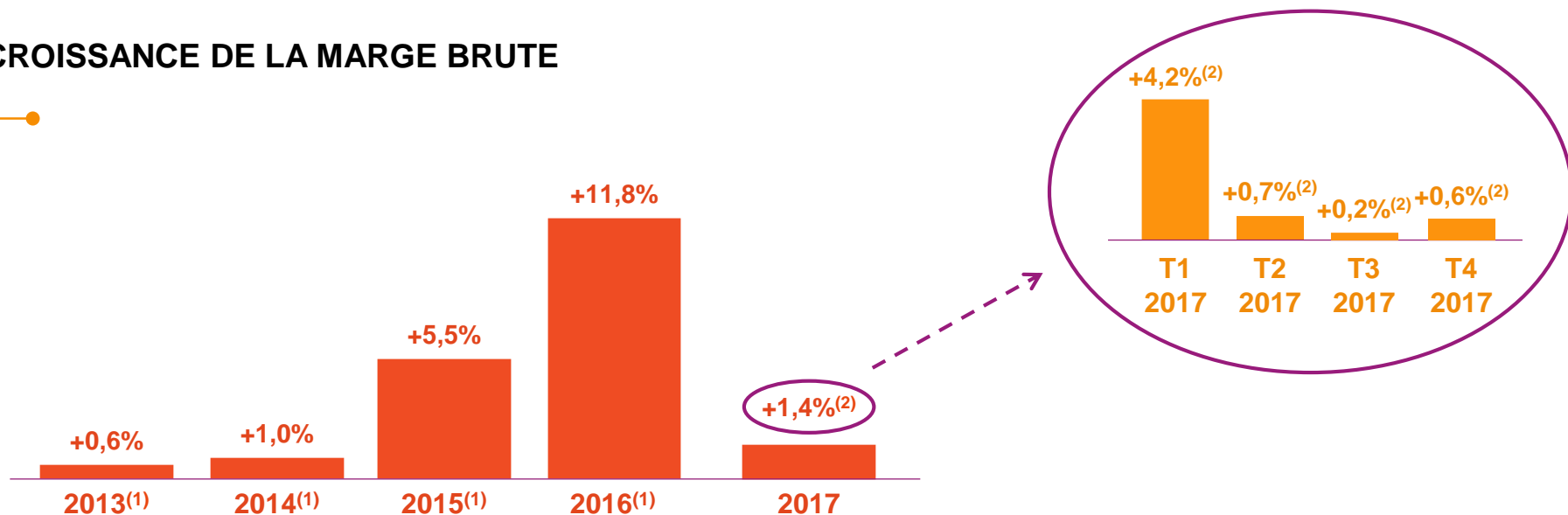


La marge brute 2017 s'affiche à 82,24 M€, en hausse de 1,4% à données publiées et PCC<sup>(1)</sup>.

(1) PCC : voir définition p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### CROISSANCE DE LA MARGE BRUTE



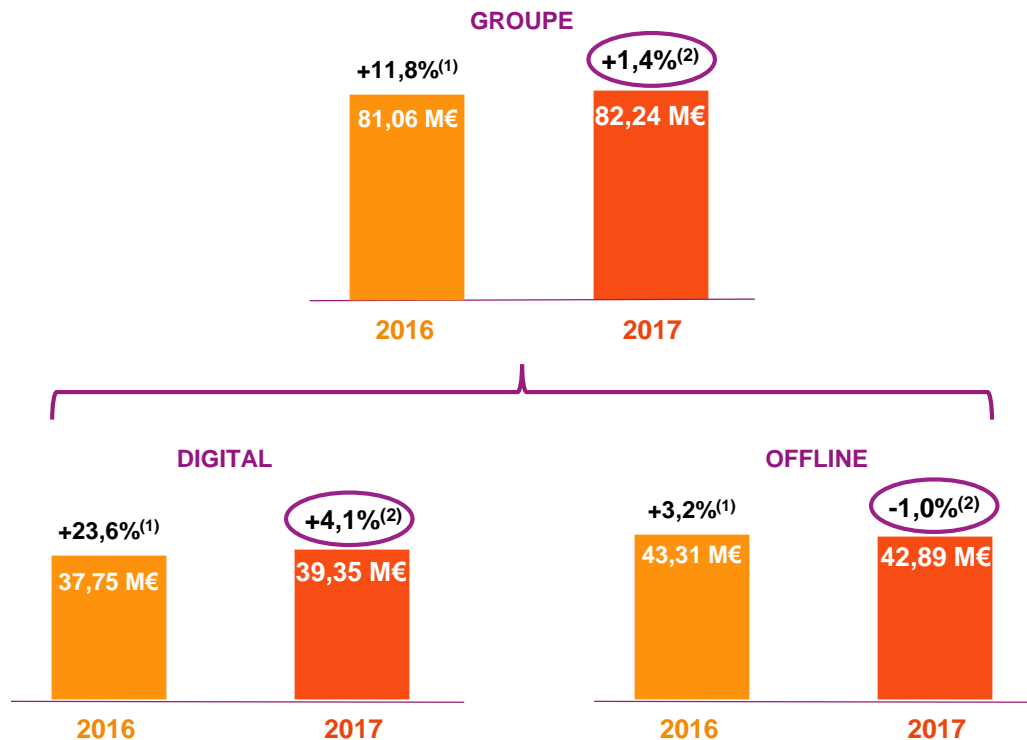
5<sup>ème</sup> année de croissance consécutive : +1,4% à PCC<sup>(2)</sup> malgré une base comparable élevée en 2016 (+11,8%<sup>(1)</sup>).

(1) Données historiques PCC.

(2) Données à PCC : voir définition p.3.

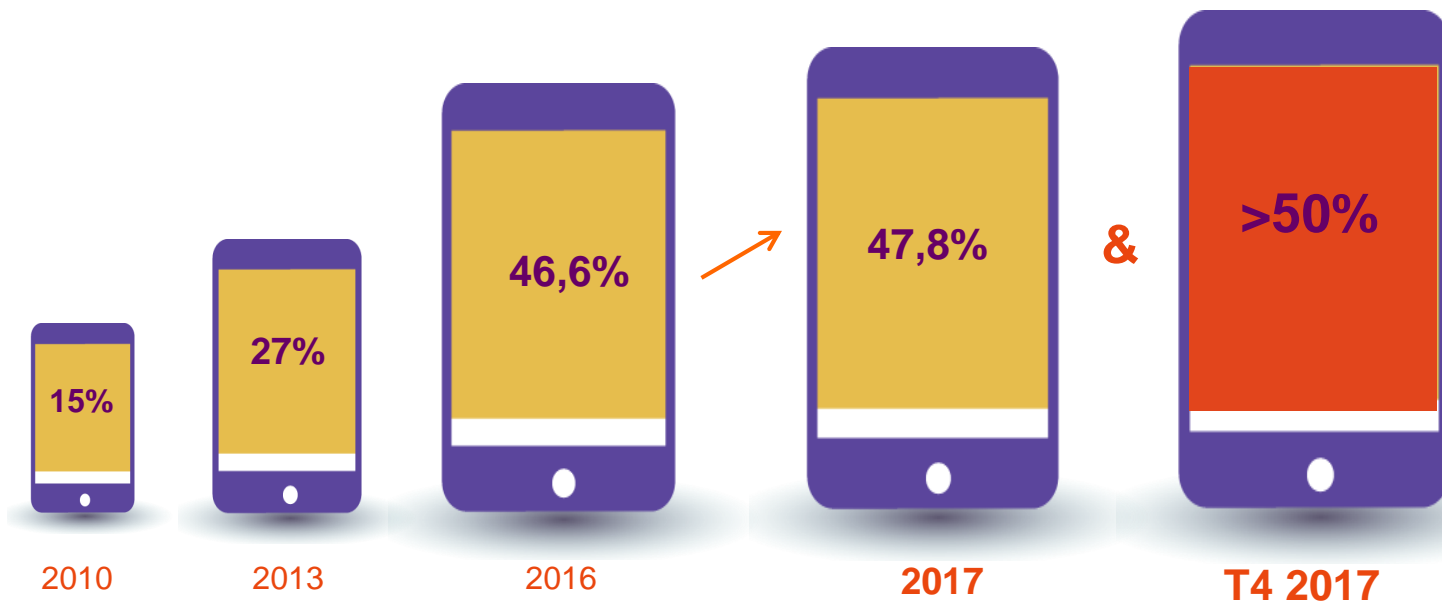
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MUTATION DIGITALE RÉUSSIE



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MUTATION DIGITALE RÉUSSIE

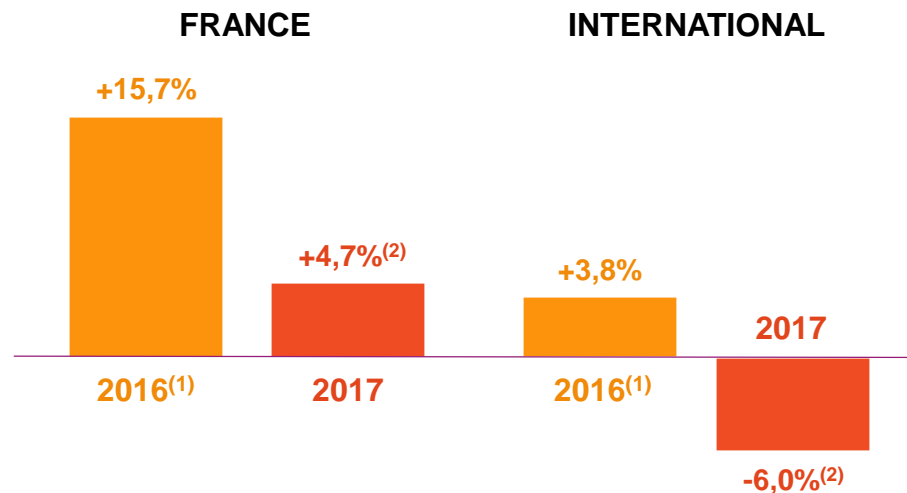


Part du Digital dans la marge brute



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



Maintien de la bonne dynamique de croissance en France (2017 : +4,7% à 58,90 M€ ; 71,6% de la marge brute du Groupe).

Repli à l'International (2017 : -6,0% à 23,34 M€) :

> Repli au Benelux (-6,2%) ;

> Repli moins marqué en Europe du sud (Espagne et Italie) (-2,8%).

(1) Données historiques PCC.

(2) Données à PCC : voir définition p.3.

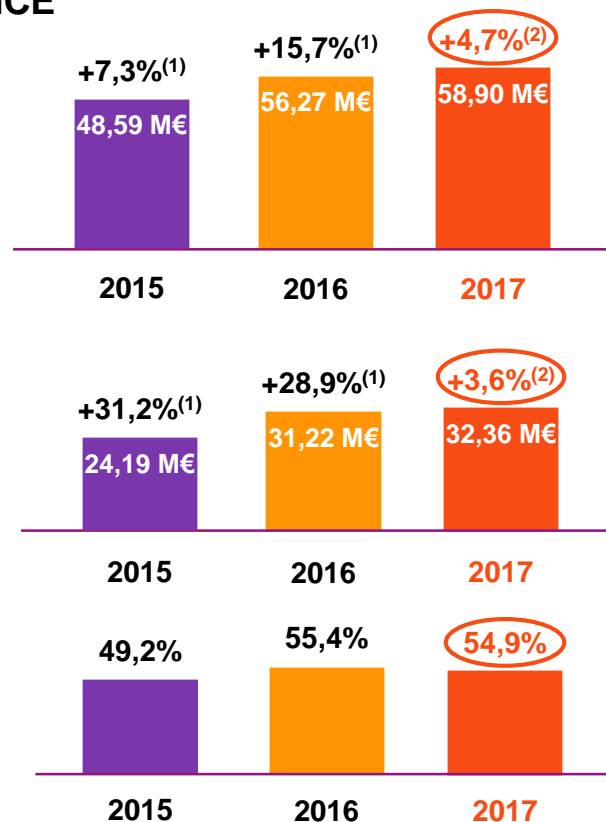
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### FRANCE : POURSUITE DE LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE

> Croissance de l'activité sur des bases comparables 2015/2016 élevées

> Croissance du Digital sur des bases comparables 2015/2016 très élevées

> Part du Digital proche de 55% depuis 2016



(1) Données historiques PCC.

(2) Données à PCC : voir définition p.3.

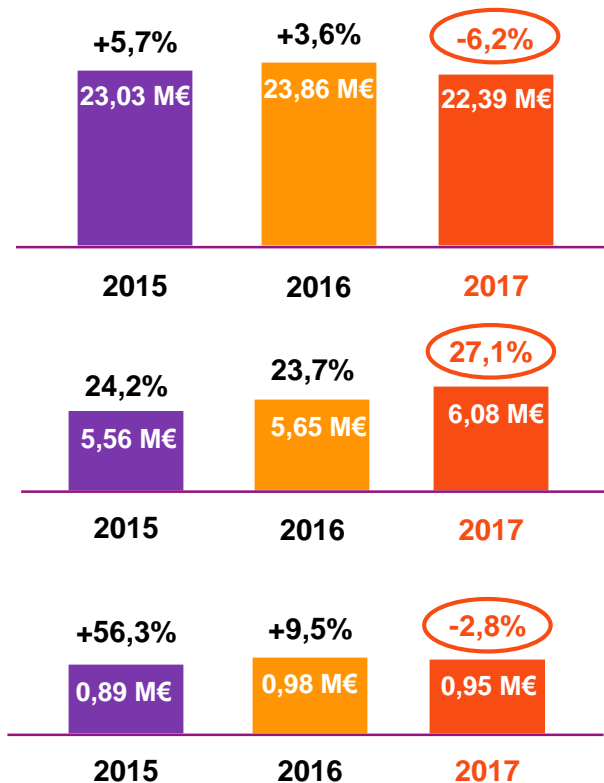
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### INTERNATIONAL : REPLI AU BENELUX

> Benelux : baisse de l'activité après deux années de croissance

> Benelux : progression de la part du Digital en 2017

> Europe du sud en léger repli en 2017



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	2017	2016	VARIATION	VARIATION PCC <sup>(1)</sup>
MARGE BRUTE (MB)	82,24	81,06	+1,4%	+1,4%
CHARGES INDIRECTES D'EXPLOITATION	(67,39)	(66,96)	+0,6%	
RAO ajusté <sup>(2)</sup>	14,85	14,10	+5,3%	
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(2)</sup> (RAO ajusté/MB)	18,1%	17,4%	+70 bps	

4<sup>ème</sup> année consécutive de progression du RAO ajusté<sup>(2)</sup> : +5,3% en 2017.

Forte progression de la marge opérationnelle ajustée<sup>(2)</sup> de 70 bps à 18,1% en 2017.

(1) PCC : voir définition p.3.

(2) Voir définitions p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en M€)	2017	2016	VARIATION
RAO ajusté <sup>(1)</sup> France	13,58	12,19	+11,4%
RAO ajusté <sup>(1)</sup> International	1,27	1,91	-33,6%
RAO ajusté <sup>(1)</sup> Groupe	14,85	14,10	+5,3%
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(1)</sup> France	23,1%	21,7%	+140 bps
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(1)</sup> International	5,4%	7,7%	-230 bps
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(1)</sup> Groupe	18,1%	17,4%	+70 bps

Croissance d'activité en France avec une nouvelle progression du RAO ajusté<sup>(1)</sup> (+11,4% en 2017).

Baisse du RAO ajusté<sup>(1)</sup> International de 0,64 M€ (-33,6% en 2017).

(1) Voir définitions p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ NETTE

(en M€)	2017	2016	VARIATION
Résultat des Activités Ordinaires ajusté (RAO ajusté) <sup>(1)</sup>	14,85	14,10	+5,3%
Charges de restructuration	(0,44)	(0,29)	
Résultat Opérationnel Courant ajusté (ROC ajusté) <sup>(1)</sup>	14,41	13,81	+4,4%
Coût des plans d'attribution gratuite d'actions	(2,31)	(1,40)	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	12,10	12,41	-2,5%
Autres produits et charges opérationnels	-	-	
Résultat opérationnel	12,10	12,41	-2,5%
Coût de l'endettement financier net	(0,16)	(0,10)	
Autres produits et charges financiers	(0,00)	0,05	
Charges d'impôt	(4,60)	(4,69)	
Quote-part entreprises associées	0,23	0,11	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	0,15	(6,68)	
Résultat net	7,72	1,10	x7
Résultat net part du groupe (RNPG)	7,12	1,02	x7
Résultat net part du groupe ajusté <sup>(1)</sup>	8,49	8,65	-1,9%

> Hausse du RAO ajusté de 5,3%.

> ROC ajusté en progression de 4,4% à 14,41 M€.

> RNPG ajusté également en léger repli de 1,9%.

(1) Voir définitions p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

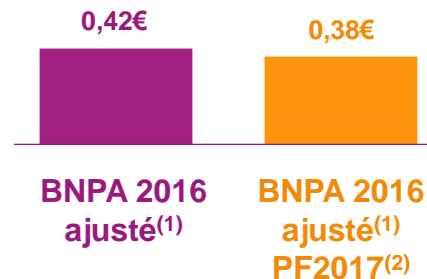
### COMPTABILISATION DES MINORITAIRES (À COMPTER DU S2 2017)

> ANNULATION DES CALL/PUT HISTORIQUES SUR LES 49% DU CAPITAL DE LA FILIALE HIGH CONNEXION

> RAPPEL DES CONSÉQUENCES COMPTABLES

- Consolidation par intégration globale maintenue, notamment pour tous les agrégats du Chiffre d'Affaires à l'Impôt
- Comptabilisation des 49% du Résultat Net de High Connexion en Résultat net des participations ne donnant pas le contrôle
- Reclassement de la quote-part historique de capitaux propres de High Connexion en capitaux propres des participations ne donnant pas le contrôle
- Annulation de la dette des call/put historiques par augmentation des Capitaux propres part du Groupe

> INCIDENCE SUR LE BNPA AJUSTÉ 2016

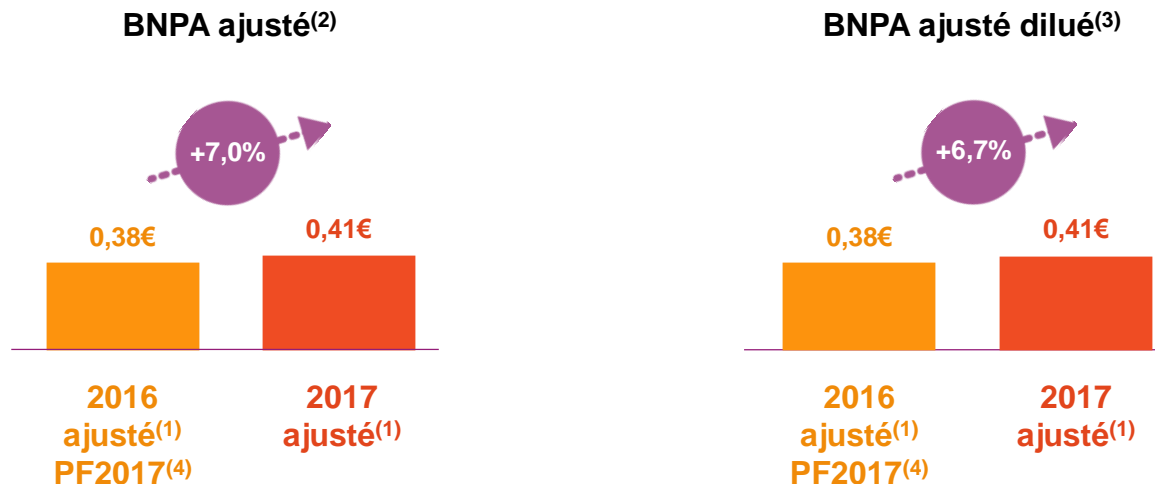


(1) BNPA ajusté du coût net d'impôt des plans d'attribution gratuite d'actions et du résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

(2) Proforma 2017, i.e. retraité des minoritaires High Connexion au S2 2016.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ POUR L'ACTIONNAIRE



BNPA ajusté 2017 en hausse de 7,0% à 0,41€ (vs BNPA ajusté 2016 PF2017 de 0,38€).

(1) BNPA ajusté du coût net d'impôt des plans d'attribution gratuite d'actions et du résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

(2) RNPG par action basé sur un nombre de titres moyen de 20 741 609 au 31/12/17 et de 20 695 571 au 31/12/16.

(3) RNPG par action dilué basé sur un nombre de titres moyen dilué de 20 878 962 au 31/12/17 et de 20 783 417 au 31/12/16.

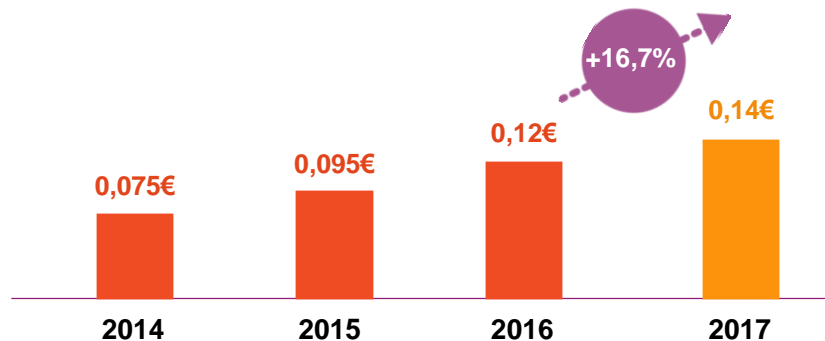
(4) Proforma 2017, i.e. retraité des minoritaires High Connexion au S2 2016.



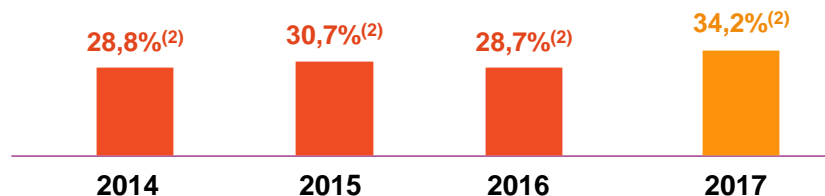
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ POUR L'ACTIONNAIRE : DIVIDENDE EN FORTE CROISSANCE

#### DIVIDENDE PAR ACTION



#### TAUX DE DISTRIBUTION<sup>(1)</sup>



HighCo va proposer un dividende de 0,14€ par action à la prochaine AG (22 mai 2018) au titre de 2017.

Taux de distribution proche de 35%.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE

(en M€)	31/12/2017	31/12/2016	VARIATION
Disponibilités et VMP	60,15	61,49	(1,34)
Dette financière brute	14,24	11,87	2,37
Excédent net de trésorerie (cash net <sup>(1)</sup> )	45,91	49,62	(3,71)
Ressource nette en fonds de roulement	45,58	51,40	(5,82)
Dette nette hors ressource nette en fonds de roulement	(0,33)	1,78	(2,11)

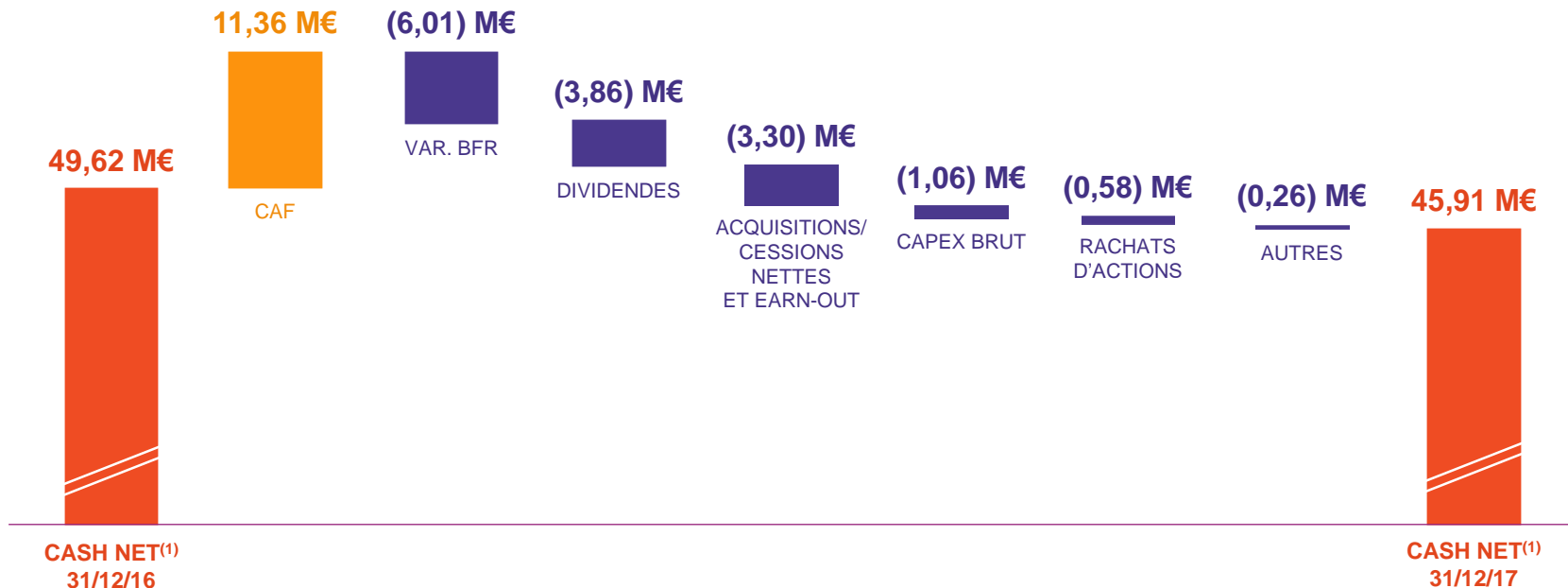
La structure financière de HighCo reste solide avec un excédent net de trésorerie qui s'élève à 45,91 M€, en baisse de 3,71 M€ par rapport au 31/12/2016.

Hors ressource nette en fonds de roulement, le Groupe affiche désormais un endettement net négatif de (0,33) M€, en amélioration de 2,11 M€ par rapport au 31/12/2016.

(1) Cash net : voir définition p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE

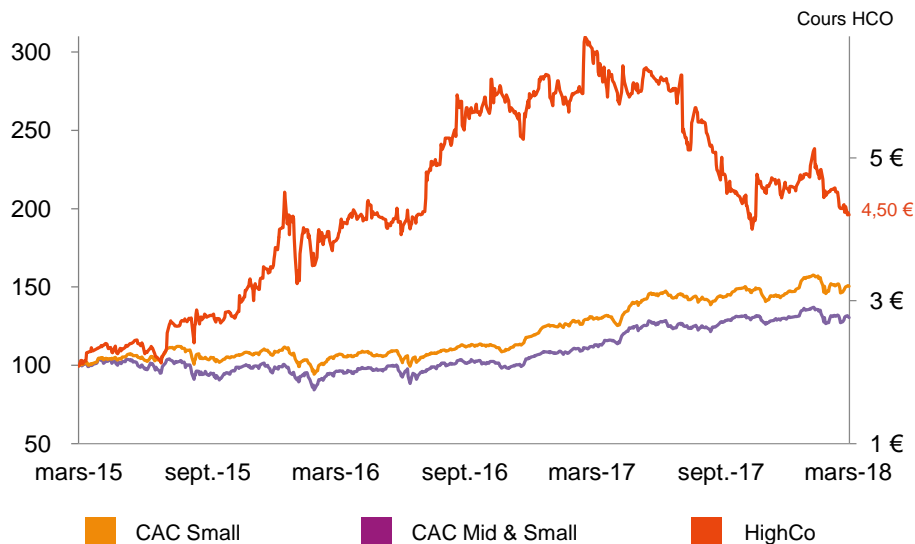


Avec une capacité d'autofinancement (CAF) de 11,36 M€ (+6,2%) et une variation du BFR de (6,01) M€ en 2017, le cash net s'affiche à 45,91 M€, en retrait de 3,71 M€.

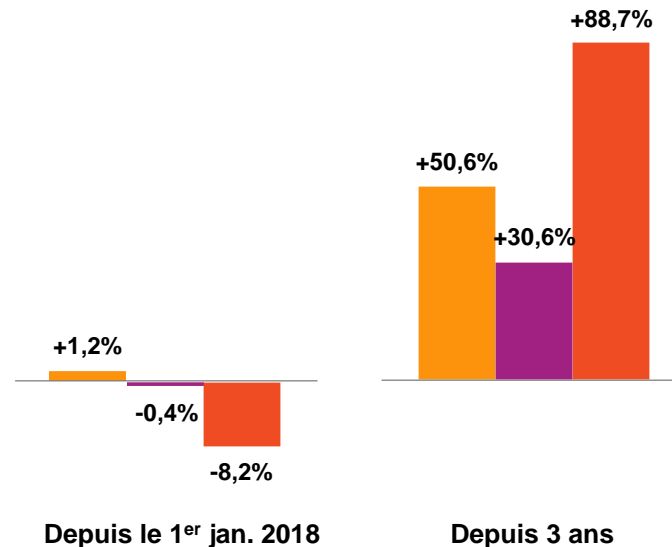
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ÉVOLUTION DU COURS

Graphique historique sur 3 ans



Variation par rapport aux principaux indices



L'action HCO (4,50 € au 14 mars 2018 à la clôture) est en hausse de 88,7% sur 3 ans, contre des hausses respectives de 50,6% et 30,6% pour le CAC Small et le CAC Mid & Small.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : AUTO-DÉTENTION

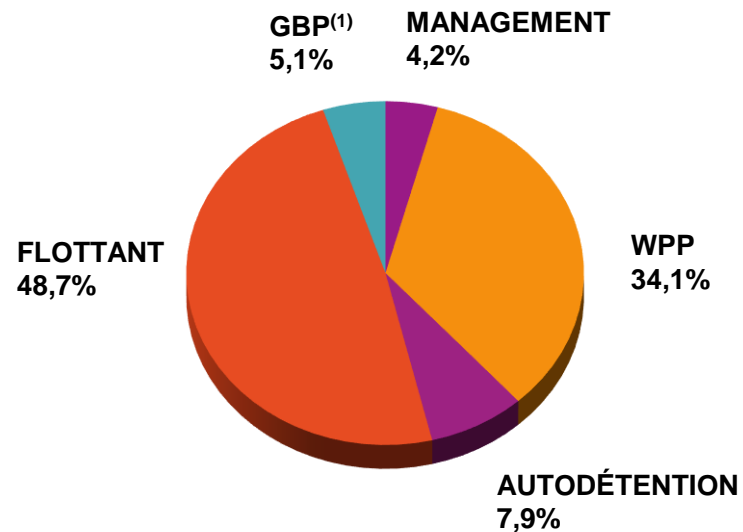
	14/03/2018	31/12/2017	31/12/2016
Nombre d'actions existantes	22 421 332	22 421 332	22 421 332
Nombre maximal d'actions gratuites futures	920 000	920 000	1 290 900
Nombre d'actions auto-détenues	(1 764 093)	(1 743 249)	(1 856 822)
% Nombre d'actions auto-détenues	7,9%	7,8%	8,3%

L'auto-détention passe de 8,3% au 31/12/2016 à 7,8% au 31/12/2017 suite principalement à l'acquisition définitive d'actions attribuées gratuitement.

Le nombre maximal d'actions gratuites futures à cette date représente 4,1% du nombre d'actions existantes.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ACTIONNARIAT AU 14 MARS 2018

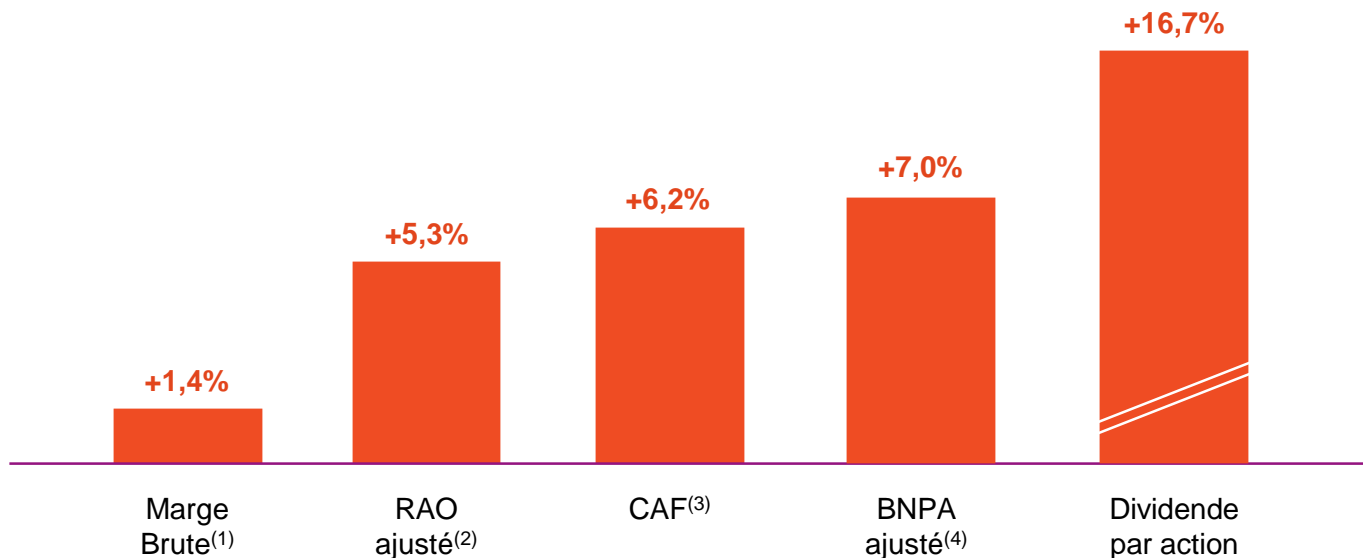


HighCo bénéficie d'une base actionnariale relativement stable par rapport au 31 décembre 2017.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

APRÈS UNE EXCELLENTE ANNÉE 2016,

HIGHCO AFFICHE DES PERFORMANCES FINANCIÈRES TOUJOURS SOLIDES EN 2017



(1) PCC : voir définition p.3.

(2) Voir définitions p.3.

(3) Capacité d'autofinancement.

(4) Bénéfice Net Par Action ajusté : voir définition p.16.

# 03.

## MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

01. MESSAGES CLÉS

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

04. FAITS MARQUANTS

05. GUIDANCES

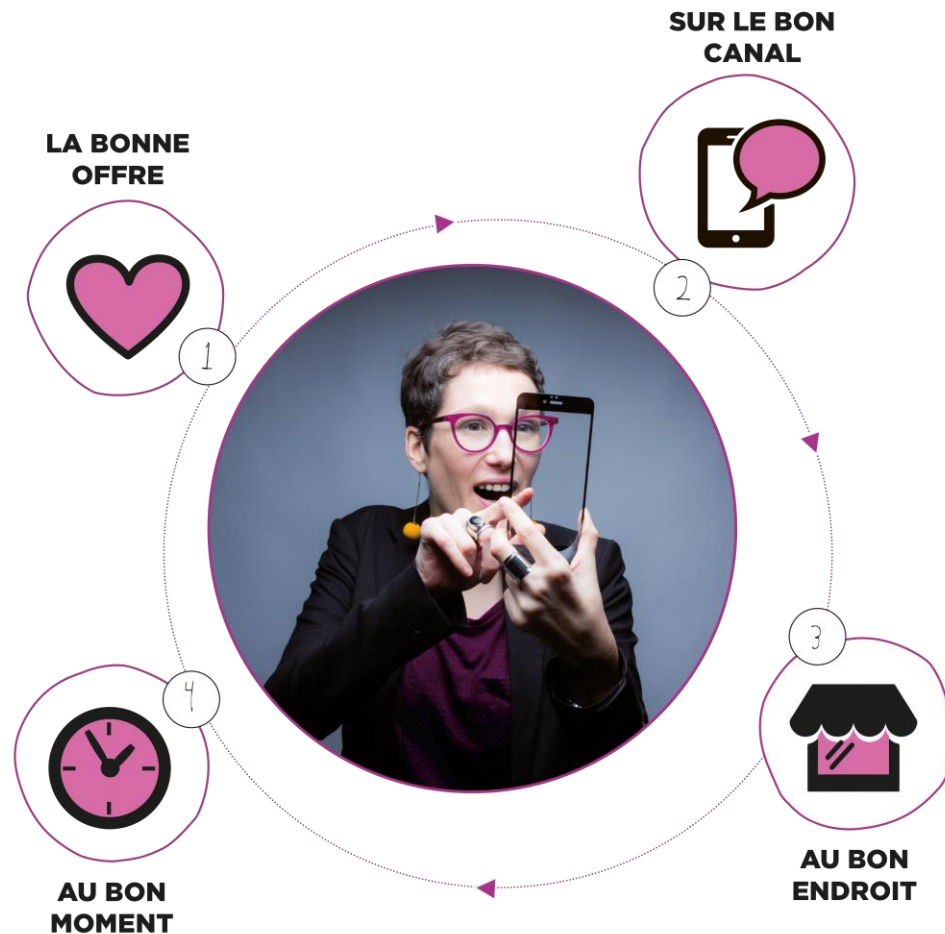




### 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

NOTRE MISSION :

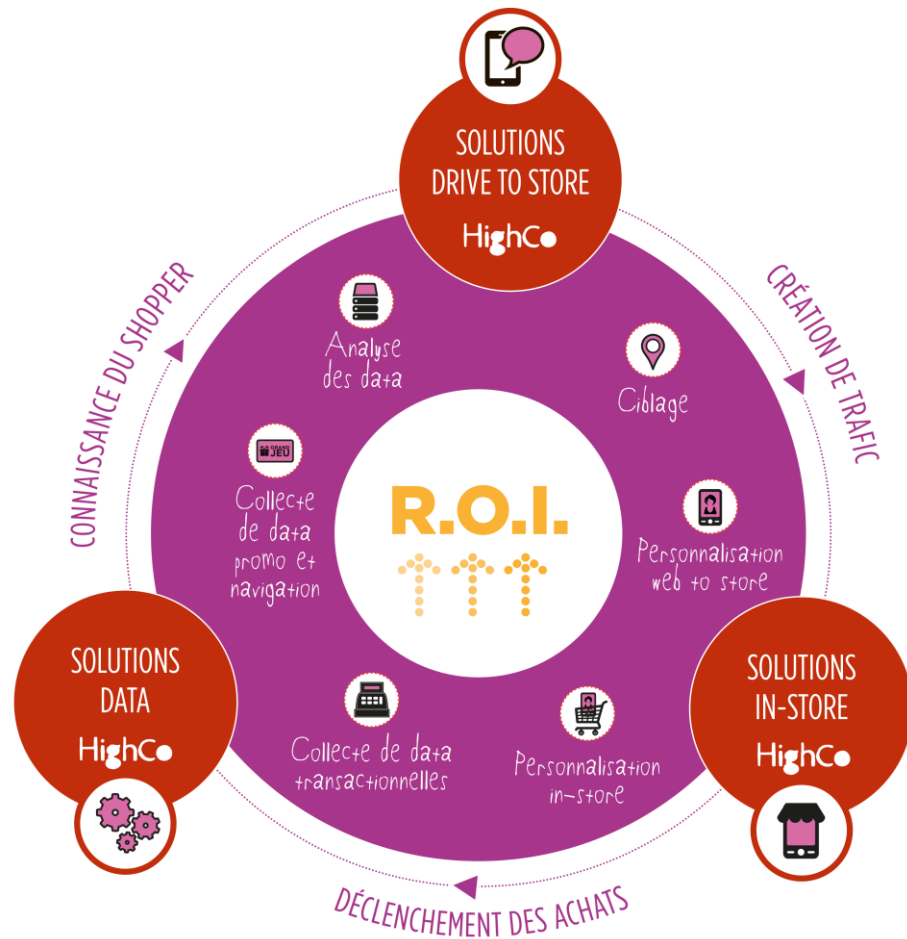
OFFRIR AUX MARQUES  
ET AUX DISTRIBUTEURS  
DES SOLUTIONS MARKETING  
POUR INFLUENCER  
LE COMPORTEMENT DU SHOPPER.



## 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

NOTRE OFFRE :

UN ECOSYSTÈME DE  
SOLUTIONS MARKETING  
INTELLIGENTES  
POUR MAXIMISER  
LA PERFORMANCE ET LE  
R.O.I. DE NOS OPÉRATIONS.



## 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

### AXE STRATÉGIQUE #1

POURSUIVRE LA  
DIGITALISATION



DIGITAL

50%\*

OFFLINE

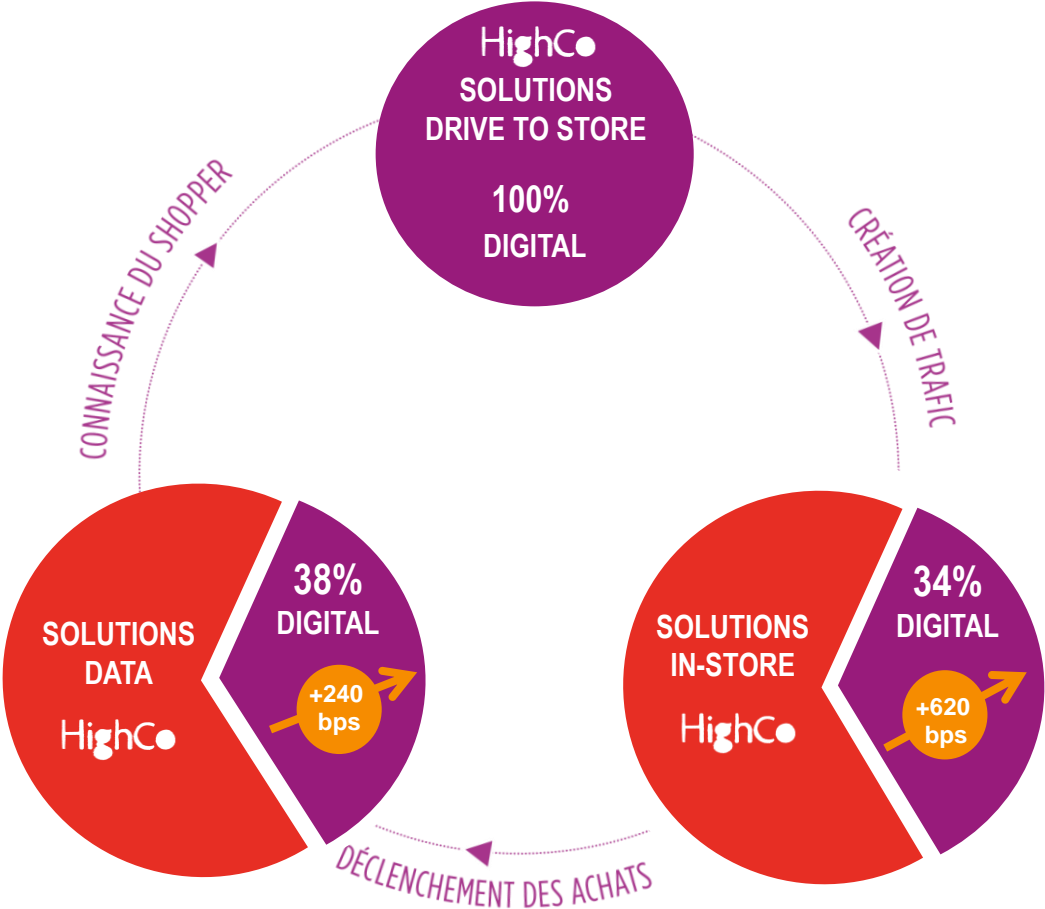
50%

2017  
MUTATION  
DIGITALE  
ACCOMPLIE :  
**UN GROUPE  
HYBRIDE**

\*T4 2017 : DIGITAL = 50,2%

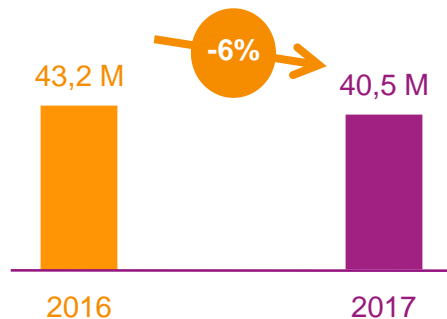
### 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

#### INDICATEURS DE DIGITALISATION

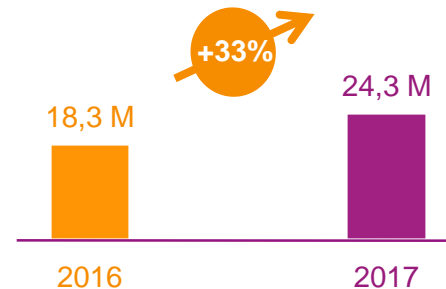


### 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

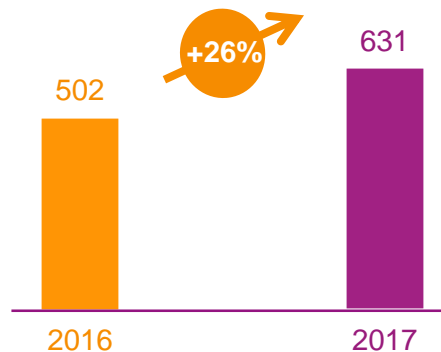
#### INDICATEURS DE DIGITALISATION



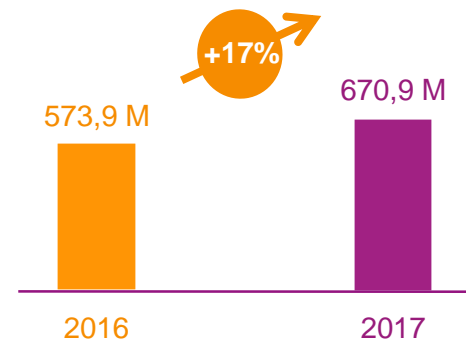
Volume d'émission de coupons digitaux



Volume d'émission de coupons digitaux Load to card & Drive



Nombre d'opérations d'e-ODR

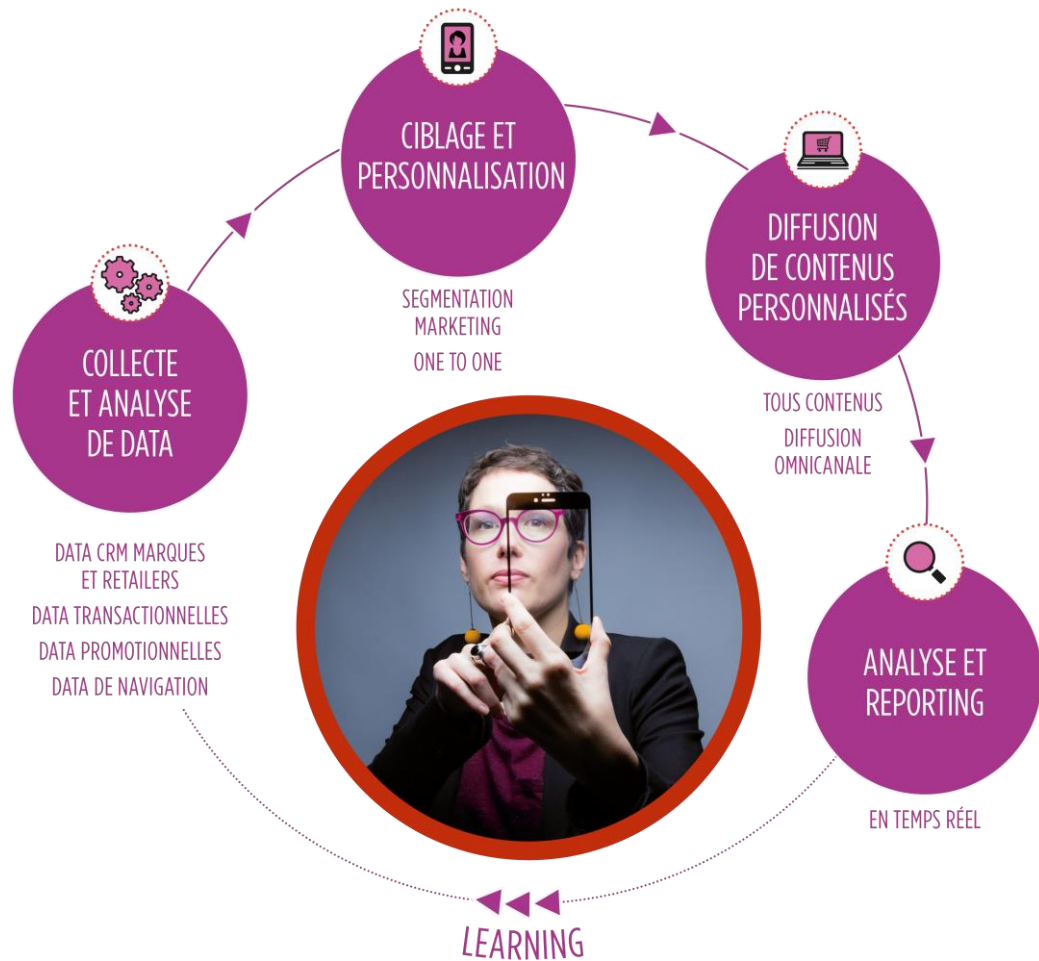


Volume de push SMS / notifications envoyés

### 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES

#### AXE STRATÉGIQUE #2

DÉVELOPPER  
NOTRE MAÎTRISE  
DE LA DATA



04.

## FAITS MARQUANTS

- 01. MESSAGES CLÉS
- 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES
- 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES
- 05. GUIDANCES



## 04. FAITS MARQUANTS

### 4 TENDANCES MARCHÉ QUI IMPACTENT LES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS

#### LA GSA CHANGE DE PHYSIONOMIE

PROXIMITÉ      ONLINE  
**+3,5%<sup>o</sup>CA\***    **+7,0%<sup>o</sup>CA\***

\* Kantar Worldpanel 2017

#### PROJET DE LOI D'ENCADREMENT DE LA PROMOTION\*



\* Projet de loi Travert sur l'agriculture et l'alimentation

#### LA RELATION COMMERCIALE CHANGE DE MAIN



#### UN PARCOURS PHYGITAL HOMOGENE





## 04. FAITS MARQUANTS

### ADAPTATION DE NOTRE OFFRE AUX NOUVEAUX ENJEUX MARCHÉ

#### STRATÉGIE :

ACCOMPAGNEMENT  
MARKETING



DESIGN  
THINKING



NOURRIR  
LA RELATION  
SHOPPER

#### DATA :

SOLUTIONS  
PROPRIÉTAIRES

CAPITALDATA<sup>+</sup>  
HighCo

RETAILVIZ



CIBLER ET  
PERSONNALISER  
LES CONTENUS

#### PHYGITAL :

OFFRE **UNIQUE** SUR  
LE MARCHÉ



PROPOSER  
DES OPÉRATIONS  
**END-TO-END**

## 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES

### NOURRIR LA RELATION CLIENTS / LE STORYTELLING

#### RAJEUNIR L'IMAGE DE L'ENSEIGNE & CRÉER DU TRAFIC VERS L'ENSEIGNE

> CRÉATION D'UNE SAGA VIDÉO AU TON DÉCALÉ INTERPRÉTÉE PAR LES SALARIÉS

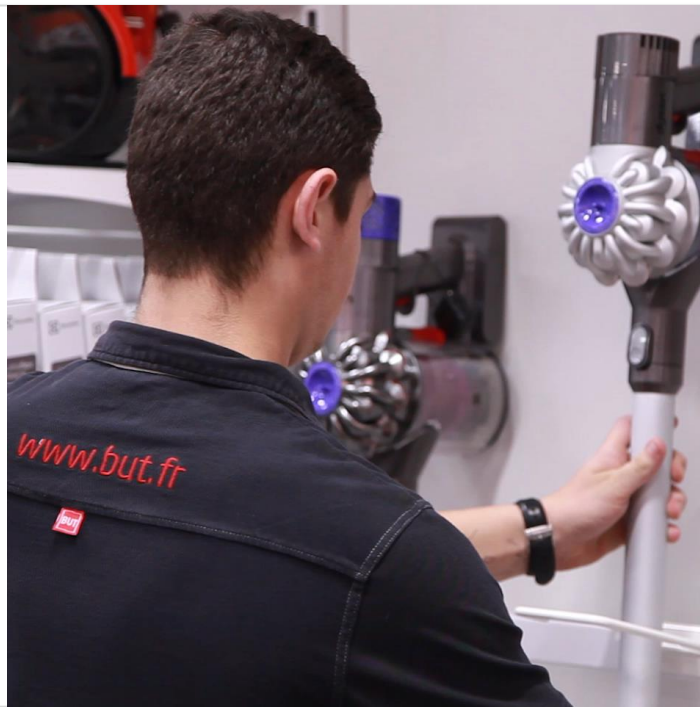
> DIFFUSION GÉOLOCALISÉE SUR FACEBOOK



#### INDICATEURS

> CHAQUE JOUR UN PRODUIT EN PROMOTION DANS UN NOUVEL ÉPISODE

> TOUS LES PRODUITS ONT ÉTÉ VENDUS !

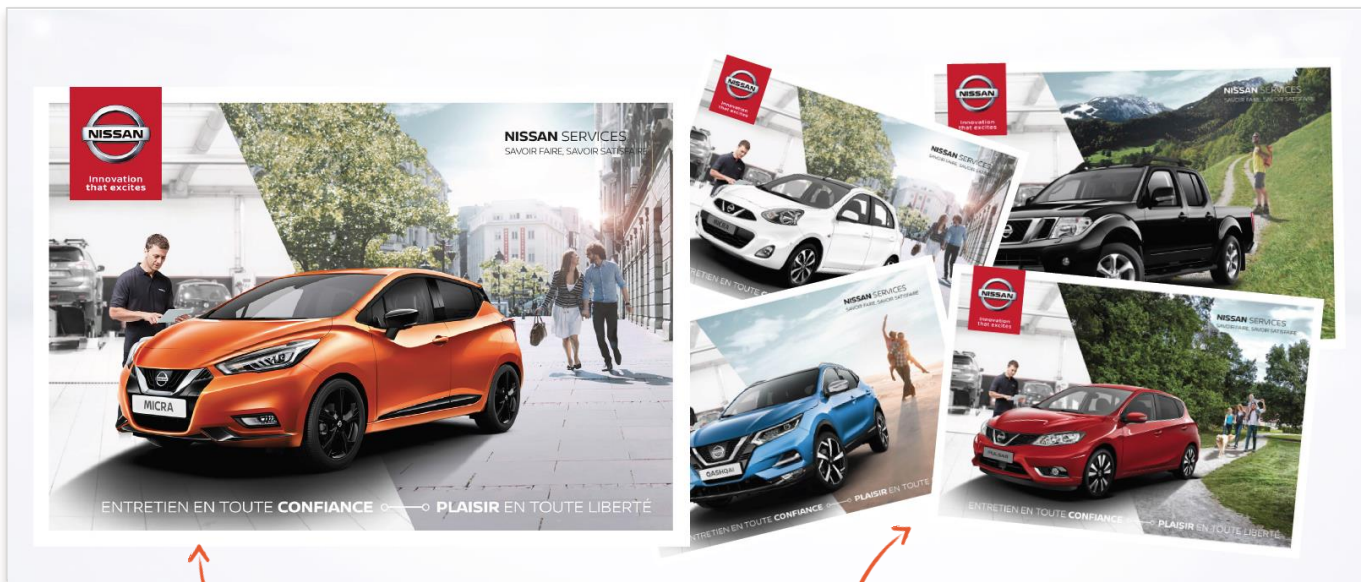


## 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES

# NOURRIR LA RELATION CLIENTS / STRATÉGIE CRM PERSONNALISÉE



NISSAN SERVICES FRANCE



RASSURER SUR L'EXPERTISE

PERSONNALISER EN FONCTION DE L'UNIVERS CLIENT

ADAPTER LE MESSAGE À CHAQUE CLIENT :

VOITURE x LIEU DE VIE

> 80 SCÉNARIOS  
> 1.500 DÉCLINAISONS

+8%\*  
DE TAUX DE  
RETOUR

CA  
AFTER SALES  
+1,5 M€\*

\* Source : Nissan Services France – Avril 2016 à mars 2017

# CIBLER LES CONTENUS / LE PROSPECTUS DÉMATÉRIALISÉ MOBILE TO STORE



### BANNIÈRES GÉOLOCALISÉES MOBILE TO STORE

- > ACHAT PROGRAMMATIQUE SUR SITES WEB ET APPLICATIONS
- > LANDING PAGE AVEC MAGASIN LE + PROCHE
- > CALCUL DE LA PERFORMANCE GRÂCE AUX DONNÉES CRM

### INDICATEURS :

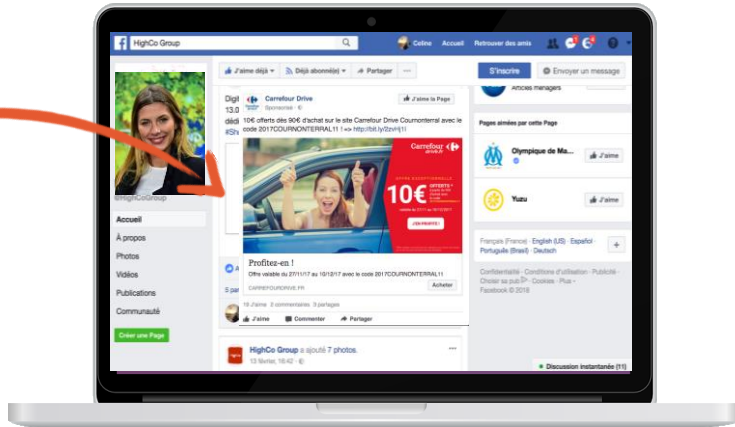
- > **663** CAMPAGNES EN 2017
- > **84 MILLIONS** IMPRESSIONS (80% SUR MOBILE)
- > TAUX DE CLIC DE **0,32%** (vs moyenne de **0,05%\***)

\* Source : [www.smartinsights.com](http://www.smartinsights.com) (jan. 2018)

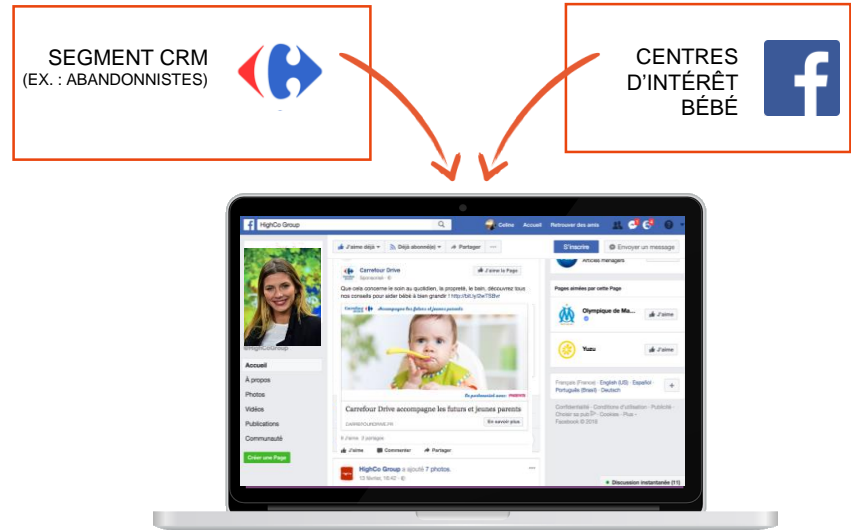
## 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES

### CIBLER ET PERSONNALISER LES CONTENUS / VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

#### CIBLAGE GÉOLOCALISÉ POUR OUVERTURE D'UN NOUVEAU DRIVE



#### PERSONNALISATION : CROISEMENT SEGMENTS CRM CARREFOUR ET CENTRES D'INTÉRÊT FACEBOOK



## 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES



### PERSONNALISER LES OFFRES PROMOTIONNELLES / SITE DE DRIVE

CIBLAGE BASÉ  
SUR LA NAVIGATION

CIBLAGE BASÉ  
SUR L'HISTORIQUE D'ACHAT

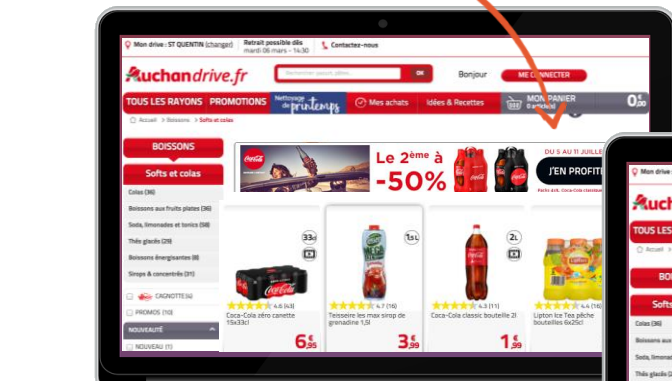
RÉSULTATS DU PLAN ANNUEL  
D'ACTIVATION

**+19%** CA INCRÉMENTAL\*

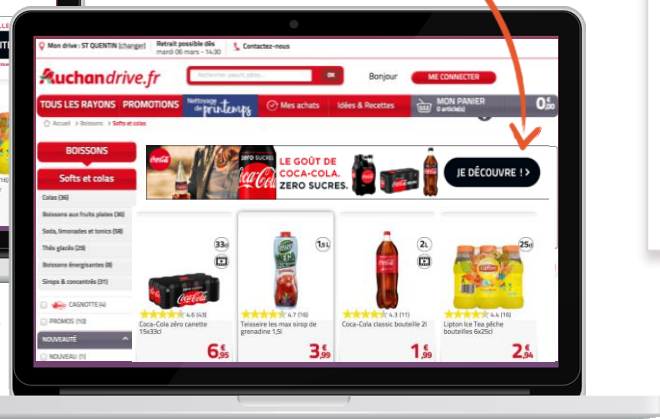
**+15%** EN VOLUME\*

**ROI > 4€ POUR 1€ INVESTI**

\* Source : Auchan Drive – 2017



EXEMPLE : NAVIGATION RAYON SOFT DRINK



EXEMPLE : CLIENTS EN PERTE DE VITESSE

## 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES

### PERSONNALISER LES COUPONS EN MAGASIN

#### DIGITAL SIGNAGE EN POINTS DE VENTE

127 HYPERMARCHÉS CARREFOUR BELGIQUE EQUIPÉS

##### COUPONS

RELAYER LES PROMOS DU PROSPECTUS

PROPOSER DES OFFRES FIDÉLITÉ ENSEIGNE

##### MEDIA

DIFFUSER DES SPOTS PROMO DE MARQUES



# 04. FAITS MARQUANTS / BUSINESS CASES

## PERSONNALISER LES PROMOS / LES COUPONS 100% DÉMATÉRIALISÉS

### LOAD TO CARD



Illustration of digital coupons and offers loaded onto a card, shown on a computer monitor and two smartphones. A 'Maison' coupon is visible on the monitor, and a 'ma carte' logo is on the smartphone.

### COUPONS DRIVE

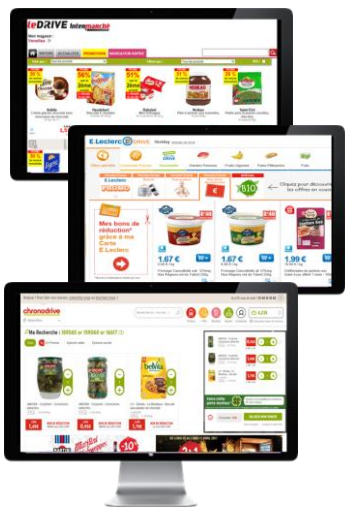


Illustration of digital coupons and offers displayed on multiple devices (computer monitor, tablet, smartphone), showing various product promotions and prices.

### INDICATEURS :

**+25%** DE COUPONS 100% DÉMATÉRIALISÉS  
TRAITÉS ENTRE 2016 ET 2017

HIGHCO LEADER

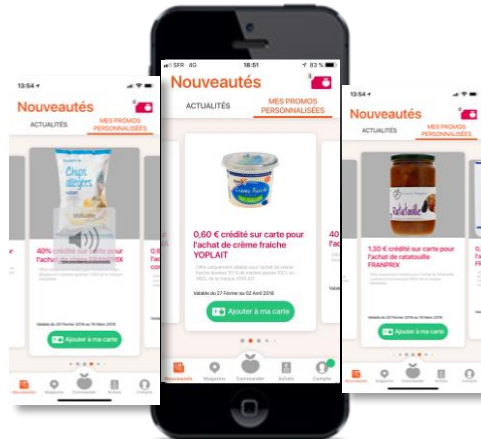
### CONNEXION AUX ENSEIGNES GSA



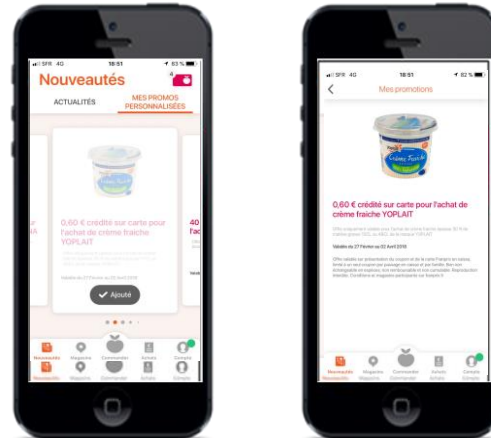


## PERSONNALISER LES PROMOS / L'APPLI FRANPRIX

CHOISIR PARI MI LES OFFRES PERSONNALISÉES



CHARGER LES COUPONS SUR SA CARTE DE FIDÉLITÉ



BÉNÉFICIER DE L'OFFRE AU PASSAGE CAISSE



# CRÉER DES OPÉRATIONS END-TO-END / TEMPS FORT D'ENSEIGNE

### DRIVE TO STORE



SMS  
GÉO-CIBLÉS



- > NEWSLETTERS
- > BANNIÈRES SITES CASINO
- > RÉSEAUX SOCIAUX
- > BANNIÈRES GÉOCIBLÉES SUR APPLIS



ENCART PROSPECTUS  
PAPIER

### IN-STORE



CARTE À GRATTER



BALISAGE PRODUITS

### CRÉER DES OPÉRATIONS END-TO-END / TEMPS FORT D'ENSEIGNE

#### PRESTATION « END-TO-END » :

- > CONSEIL ET RECOMMANDATION
- > ACHAT LICENCE
- > SOURCING DOTATIONS, LOGISTIQUE
- > DÉVELOPPEMENT DIGITAL, PRINT
- > GESTION DE L'OPÉRATION, HOTLINE



## 04. FAITS MARQUANTS / COMMUNICATION EXTERNE

### 4ÈME ÉDITION DU DIGITAL SHOPPER'S DAY



En partenariat avec LA TRIBUNE Institut du COMMERCE PARTAGE - PROSPECTIVE

# 05.

## GUIDANCES

- 01. MESSAGES CLÉS
- 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES
- 03. MISSION ET AXES STRATÉGIQUES
- 04. FAITS MARQUANTS



## 05. GUIDANCES 2018

### CROISSANCE DE LA MARGE BRUTE

**2018 > 2017 PCC**

(2017 : +1,4% PCC)

### CROISSANCE DE LA PART DU DIGITAL

**2018 > 2017**

(2017 : 47,8%)

### HAUSSE DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE AJUSTÉE

**2018 > 2017 (RAO ajusté / MB)**

(MOP 2017 ajustée : 18,1%)

### CAPEX

**[1,0 – 2,0] M€**

(2017 : 1,06 M€)

### RACHAT D' ACTIONS

**[0,5 – 1,0] M€**

(2017 : 0,58 M€)

### ACQUISITIONS ET PRISES DE PARTICIPATION DANS LE DIGITAL (DIGITAL / MOBILE / DATA)

## 05. GUIDANCES 2018

### CONCLUSION

Après une année 2016 exceptionnelle, HighCo réalise de solides performances financières en 2017. Le Groupe a réussi sa mutation digitale passant, en 5 ans, de 25% à 50% de son activité dans le digital, lui permettant d'améliorer sa rentabilité de 500 bps.

En 2018, HighCo poursuivra sa stratégie d'investissement dans la data et le mobile, et continuera à améliorer sa croissance d'activité et sa rentabilité opérationnelle.

**SALUT FRED !**

VISIONNAIRE, FRÉDÉRIC AVAIT CRÉÉ LE GROUPE EN 1990 AVEC LA CONVICTION QUE LES TECHNOLOGIES ALLAIENT RÉVOLUTIONNER NOS MÉTIERS.

IL A DISPARU ACCIDENTELLEMENT EN JUILLET 2017.  
IL AVAIT PENSÉ, RÊVÉ, GUIDÉ LE GROUPE.  
IL EN RESTERA L'ÂME !

**FRÉDÉRIC  
CHEVALIER**  
FONDATEUR DE HIGHCO

**1990-2006**  
PRÉSIDENT DU  
DIRECTOIRE

**2006-2013**  
PRÉSIDENT DU CONSEIL  
DE SURVEILLANCE







# RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE 2017 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en K€ (sauf résultats par action)

	31/12/17	31/12/16
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>149 178</b>	<b>155 531</b>
Achats consommés et charges externes	(86 380)	(93 155)
Charges de personnel (dont frais de restructuration 2017 : 435 K€ ; 2016 : 294K€)	(47 619)	(45 803)
Impôts et taxes	(1 294)	(1 296)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(1 555)	(2 331)
Autres produits d'exploitation	810	472
Autres charges d'exploitation	(1 038)	(1 005)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>12 102</b>	<b>12 413</b>
Autres produits et charges opérationnels	-	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>12 102</b>	<b>12 413</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	31	90
Coût de l'endettement financier brut	(190)	(193)
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(159)</b>	<b>(103)</b>
Autres produits financiers	6	53
Autres charges financières	(13)	(8)
Charge d'impôt	(4 598)	(4 688)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	232	112
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>7 570</b>	<b>7 779</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	152	(6 679)
<b>Résultat net</b>	<b>7 722</b>	<b>1 100</b>
– attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère	7 122	1 015
– participations ne donnant pas le contrôle	600	85
<b>Résultat des activités ordinaires (RAO) : résultat opérationnel courant (ROC) hors frais de restructuration</b>	<b>12 537</b>	<b>12 707</b>
Résultat net des activités poursuivies par action (en €) <sup>(1)</sup>	0,36	0,38
Résultat net des activités poursuivies par action dilué (en €) <sup>(2)</sup>	0,36	0,37
Résultat net par action (en €) <sup>(1)</sup>	0,37	0,05
Résultat net dilué par action (en €) <sup>(2)</sup>	0,37	0,05
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) <sup>(1)</sup>	0,34	0,05
Résultat net dilué attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) <sup>(2)</sup>	0,34	0,05

<sup>(1)</sup> Basé sur un nombre de titres moyen de 20 741 609 au 31/12/17 et de 20 695 571 au 31/12/16.

<sup>(2)</sup> Basé sur un nombre de titres moyen dilué de 20 878 962 au 31/12/17 et de 20 783 417 au 31/12/16.

# ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

<i>Actif (en K€)</i>	31/12/17	31/12/16
<b>Actif non courant</b>		
Écarts d'acquisition nets	72 387	71 383
Immobilisations incorporelles nettes	8 130	2 189
Immobilisations corporelles nettes	2 503	2 829
Participations dans les entreprises associées et coentreprises	1 608	770
Autres actifs financiers non courants nets	719	937
Autres actifs non courants nets	-	349
Impôts différés actifs nets	1 081	1 138
<b>Total actif non courant</b>	<b>86 428</b>	<b>79 595</b>
<b>Actif courant</b>		
Stocks et en-cours nets	239	208
Avances et acomptes versés	664	1 104
Clients et comptes rattachés nets	49 454	40 584
Autres actifs courants nets	11 981	8 079
Créances d'impôt exigibles	1 166	1 093
Créances fiscales	7 661	6 265
Trésorerie et équivalents de trésorerie	60 152	61 496
<b>Total actif courant</b>	<b>131 317</b>	<b>118 830</b>
Actifs destinés à être cédés	-	1 543
<b>Total actif</b>	<b>217 745</b>	<b>199 968</b>

<i>Passif (en K€)</i>	31/12/17	31/12/16
<b>Capitaux propres</b>		
Capital social	11 211	11 211
Primes d'émission, de fusion, d'apport	26 129	26 129
Réserves consolidées	34 702	34 903
Résultat de l'exercice	7 122	1 015
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	<b>79 164</b>	<b>73 258</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	3 109	149
<b>Total capitaux propres</b>	<b>82 273</b>	<b>73 407</b>
<b>Passif non courant</b>		
Dettes financières	10 416	8 980
Provisions pour risques et charges	1 730	1 650
Autres passifs non courants	260	430
<b>Total passif non courant</b>	<b>12 406</b>	<b>11 060</b>
<b>Passif courant</b>		
Dettes financières	3 826	2 890
Provisions pour risques et charges	1 065	667
Fournisseurs et autres créditeurs	33 154	35 616
Autres passifs courants	73 834	67 065
Dettes d'impôt exigibles	214	387
Dettes fiscales	10 973	8 876
<b>Total passif courant</b>	<b>123 066</b>	<b>115 501</b>
<b>Total dettes</b>	<b>135 472</b>	<b>126 561</b>
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total passif</b>	<b>217 745</b>	<b>199 968</b>

# ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

<i>En K€</i>	31/12/17	31/12/16
Résultat net	7 722	1 100
Résultat des activités abandonnées	(152)	6 679
Dotations et reprises	1 867	2 203
Charges et produits calculés liés aux paiements en actions	2 015	1 397
Dividendes reçus des entreprises associées et coentreprises	25	-
Réévaluation (juste valeur)	2	1
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	(233)	(112)
Impôts différés	143	130
Résultat net de cession d'actifs	(31)	(705)
<b>Capacité d'autofinancement consolidée</b>	<b>11 358</b>	<b>10 694</b>
Variation du besoin en fonds de roulement des activités ordinaires	(6 007)	4 686
<b>Variation de la trésorerie des activités ordinaires</b>	<b>5 350</b>	<b>15 380</b>
Acquisitions d'immobilisations	(1 058)	(1 083)
Cessions d'immobilisations	65	31
Variation des autres immobilisations financières	(106)	90
Trésorerie nette affectée aux acquisitions de filiales	(3 304)	(2 432)
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations d'investissement</b>	<b>(4 404)</b>	<b>(3 394)</b>
Augmentation de capital	-	-
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	(3 858)	(1 963)
Souscription d'emprunts	5 000	13
Remboursement d'emprunts	(2 853)	(2 998)
Acquisitions nettes d'actions propres	(579)	(661)
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations de financement</b>	<b>(2 290)</b>	<b>(5 609)</b>
Incidence de la variation des taux de change	-	(144)
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>(1 344)</b>	<b>6 233</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	61 496	55 263
Incidence IFRS 5 sur les disponibilités	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	60 152	61 496
<b>Variation</b>	<b>(1 344)</b>	<b>6 233</b>

# RELATIONS INVESTISSEURS – CALENDRIER



**Cécile COLLINA-HUE**

**Présidente du Directoire**

comfi@highco.com

## Adresses

> 8, rue de la Rochefoucauld  
75009 Paris  
Tél. : +33 (0)1 77 75 65 06

> Siège social :  
365, avenue Archimède - CS 60346  
13799 Aix-en-Provence Cedex  
Tél. : +33 (0)4 42 24 58 24

## Calendrier 2018

T1 2018 (MB)	25 avril 2018
T2/S1 2018 (MB)	18 juil. 2018
Résultats S1 2018	29 août 2018
Conférence téléphonique S1 2018	30 août 2018
T3 2018 (MB)	17 oct. 2018
T4/FY 2018 (MB)	23 jan. 2019

*Toutes les publications auront lieu après bourse.*