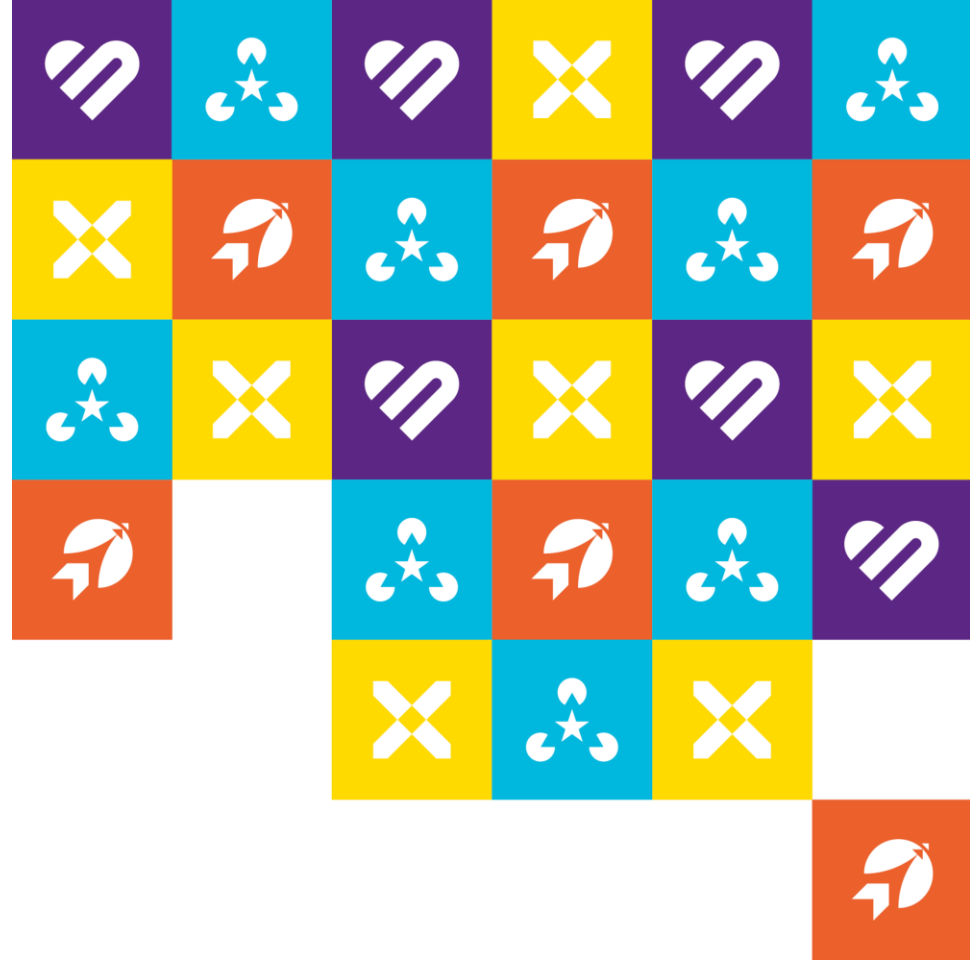
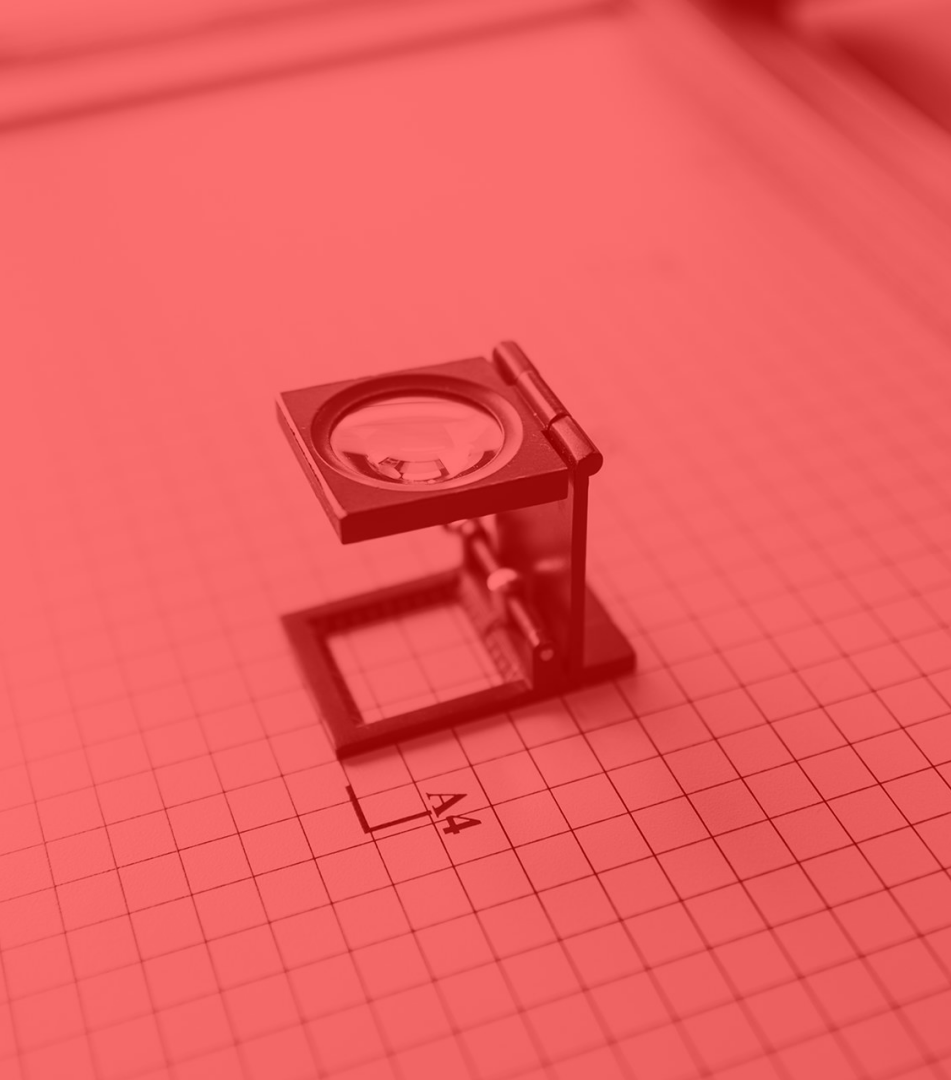


# RÉSULTATS ANNUELS 2018

27 MARS 2019



HighCo



# 01. Messages clés

---

02. Performances financières

03. Axes stratégiques

04. Mission et offre

05. Business cases

06. Guidances et conclusion

# 01. MESSAGES CLÉS

## 2018 : NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE D'ACTIVITÉ ET DE PROGRESSION DES RÉSULTATS

### 6<sup>ÈME</sup> ANNÉE DE CROISSANCE CONSÉCUTIVE D'ACTIVITÉ

**MARGE BRUTE**  
**87,57 M€**  
+2,6% PCC<sup>(1)</sup>

### FORTE PROGRESSION DE LA RENTABILITÉ

**RAO ajusté<sup>(2)</sup> : 16,04 M€ +8,0%**  
**Marge Op. ajustée<sup>(2)</sup> : 18,3% +20 bps**  
**ROC : 14,12 M€ +16,6%**  
**RNPG ajusté<sup>(3)</sup> : 9,75 M€ +14,9%**

### FORTE GÉNÉRATION DE CASH

**CAF<sup>(4)</sup>**  
**14,65 M€**  
+ 28,9%  
**CASH NET<sup>(5)</sup>**  
**52,17 M€**  
+6,26 M€

### Renforcement des activités digitales qui représentent 52,9% en 2018 (47,8% en 2017) :

- > Croissance de 9,2% du Digital en 2018
- > Acquisition de Useradgents, agence mobile first

(1) PCC : à périmètre comparable (i.e. en incluant notamment la société Useradgents sur 6 mois en 2017 et 2018, à partir du 1<sup>er</sup> juillet) et à taux de change constants.

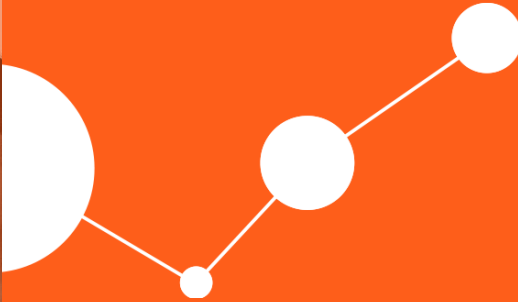
(2) Résultat des Activités Ordinaires (RAO) ajusté : Résultat Opérationnel Courant avant charges de restructuration et hors coût des plans d'attribution gratuite d'actions. Marge opérationnelle ajustée : RAO ajusté / MB.

(3) Résultat Net Part du Groupe (RNPG) ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors coût net d'impôt des plans

d'attribution gratuite d'actions, hors autres produits et charges opérationnels, et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

(4) CAF : Capacité d'autofinancement.

(5) Cash net (ou excédent net de trésorerie) : Disponibilités et VMP moins dette financière brute courante et non courante, incluant la ressource nette en fonds de roulement (51,20 M€ au 31/12/2018).



## 02. Performances Financières

---

01. Messages clés

03. Axes stratégiques

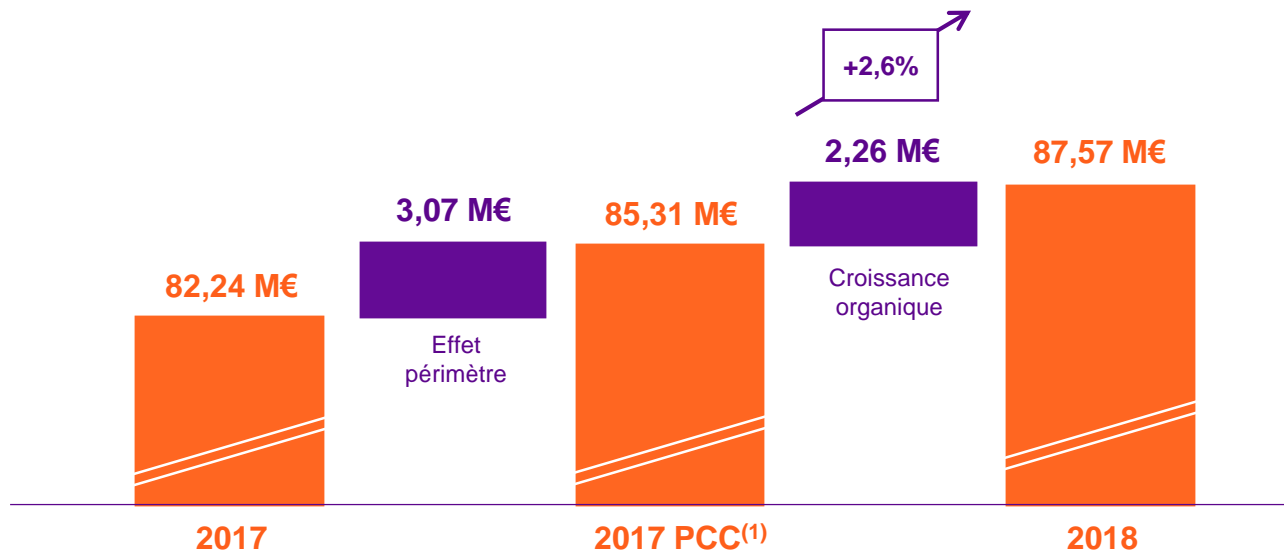
04. Mission et offre

05. Business cases

06. Guidances et conclusion

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE 2018

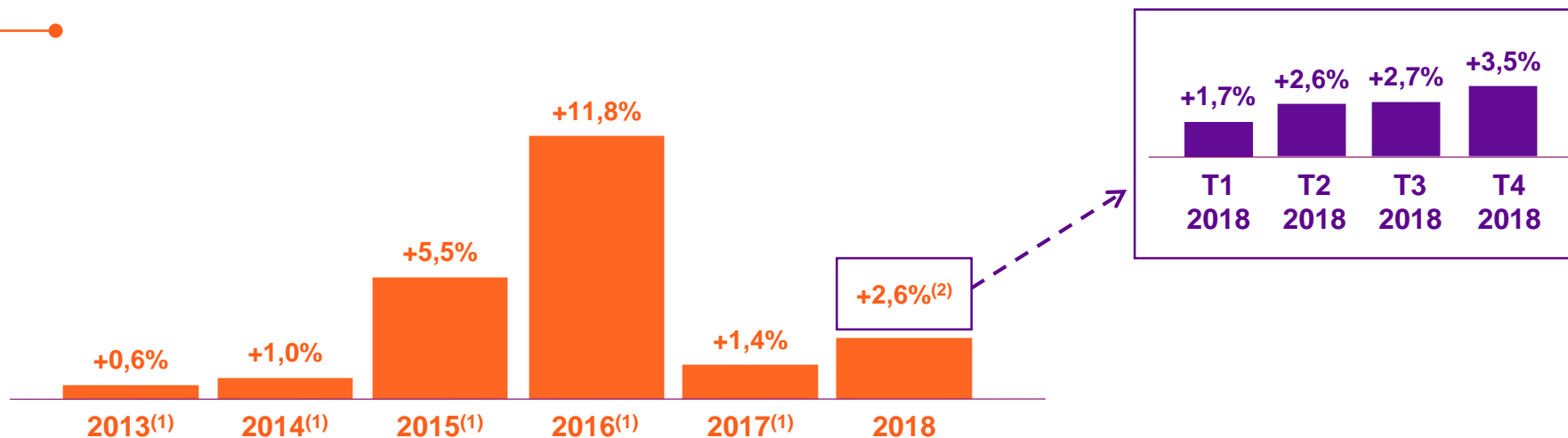


La marge brute 2018 s'affiche à 87,57 M€, en hausse de 6,5% à données publiées et de 2,6% à données PCC (1).

(1) PCC : voir définition p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### CROISSANCE DE LA MARGE BRUTE



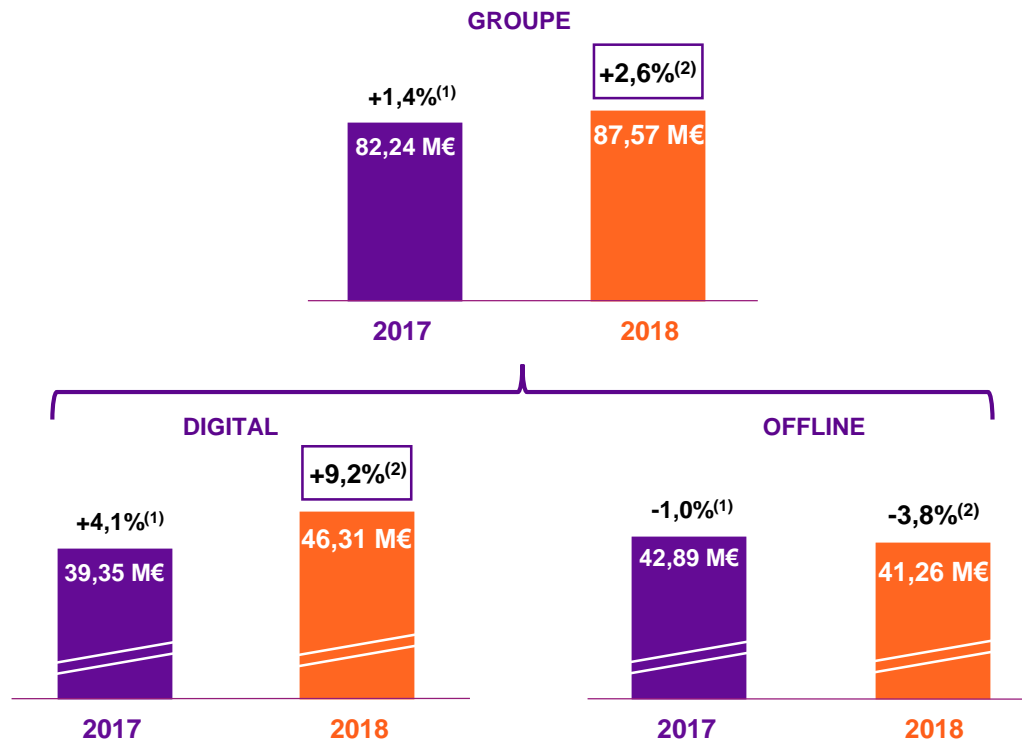
6<sup>ème</sup> année de croissance consécutive : +2,6% à PCC<sup>(2)</sup>, avec une progression séquentielle de la croissance trimestrielle.

(1) Données historiques PCC.

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

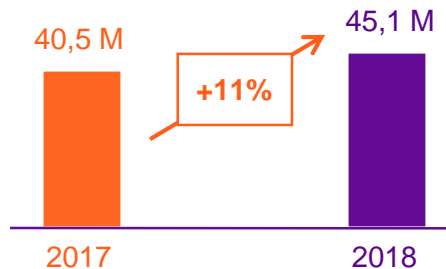
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### CROISSANCE DE L'ACTIVITÉ TOUJOURS TIRÉE PAR LE DIGITAL

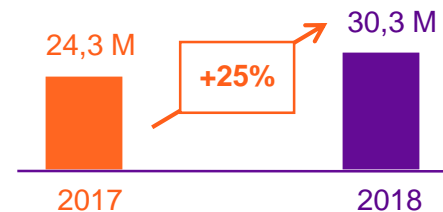


## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### CROISSANCE À DEUX CHIFFRES DES INDICATEURS DE DIGITALISATION



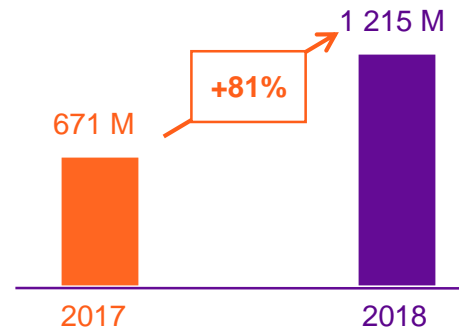
Volume d'émission de coupons digitaux



Volume d'émission de coupons digitaux L2C & Drive



Nombre d'opérations d'e-ODR



Volume de push SMS / notifications envoyés

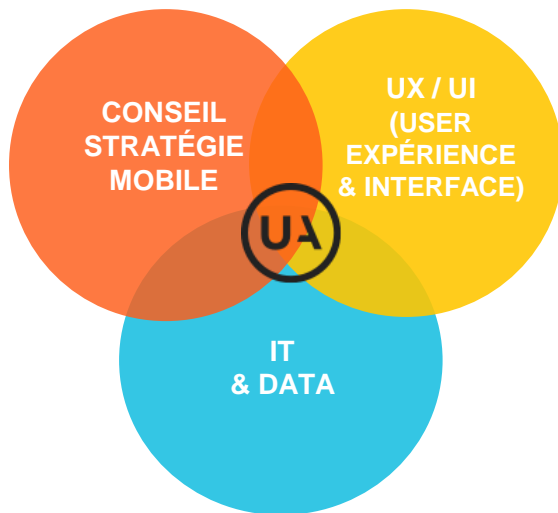


## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### ACQUISITION DE USERADGENTS, AGENCE MOBILE FIRST



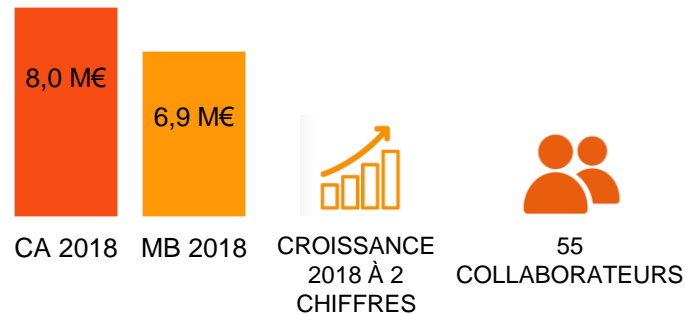
LA **TECHNOLOGIE** AU SERVICE DE L'USAGE  
ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENTS



#### CLIENTS

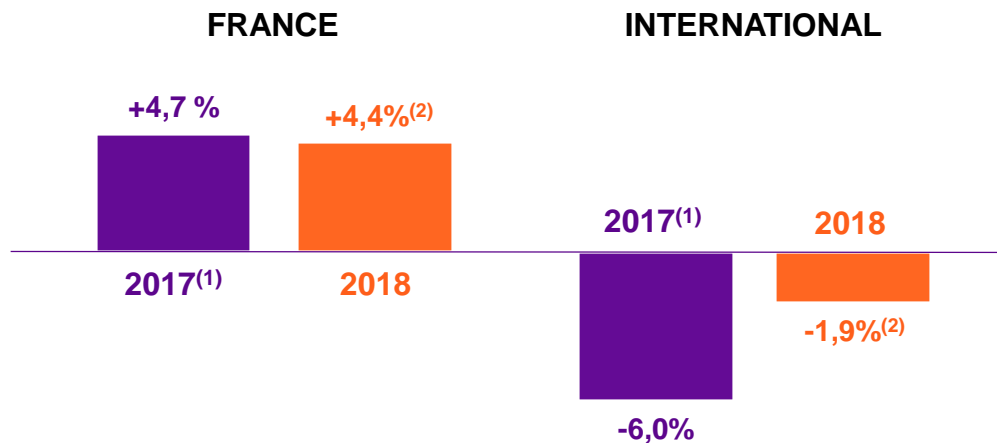
- DISTRIBUTION
- BANQUE & ASSURANCE
- AUTRES

#### CHIFFRES CLÉS



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



> **Croissance soutenue en France** (+4,4% à 64,68 M€ ; 73,9% de la marge brute du Groupe).

> **Repli à l'International** (-1,9% à 22,90 M€) :

- Nouveau repli au Benelux (-2,6% à 21,80 M€ ; 24,9% de la marge brute du Groupe).
- Croissance à deux chiffres en Espagne et Italie (+15,9% à 1,10 M€ ; 1,2% de la marge brute du Groupe).

(1) Données historiques PCC.

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

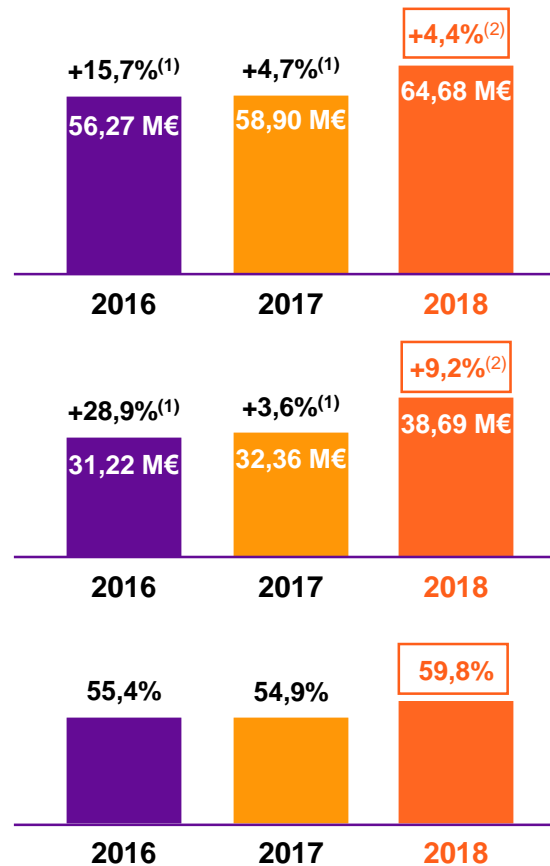
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### FRANCE : CROISSANCE SOUTENUE

> 6<sup>ème</sup> année de croissance consécutive de l'activité

> Forte croissance du digital

> Part du Digital proche de 60%, en hausse de près de 500 bps



(1) Données historiques PCC.

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

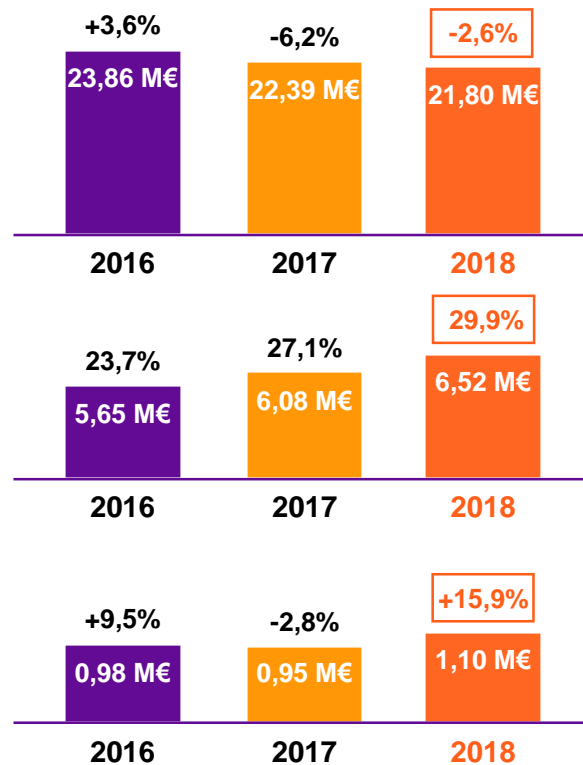
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### INTERNATIONAL : REPLI AU BENELUX

> Benelux : baisse de l'activité pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive

> Benelux : croissance du digital de 7,3% et progression de la part du Digital à près de 30%

> Europe du sud en croissance à deux chiffres en 2018



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	2018	2017	VARIATION	VARIATION PCC <sup>(1)</sup>
MARGE BRUTE (MB)	87,57	82,24	+6,5%	+2,6%
CHARGES INDIRECTES D'EXPLOITATION	(71,53)	(67,39)	+6,1%	
RAO ajusté <sup>(2)</sup>	16,04	14,85	+8,0%	
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(2)</sup> (RAO ajusté/MB)	18,3%	18,1%	+20 bps	

> Progression du RAO ajusté<sup>(2)</sup> : +8,0% en 2018.

> Progression de la marge opérationnelle ajustée<sup>(2)</sup> de 20 bps à 18,3% en 2018.

(1) PCC : voir définition p.3.

(2) Voir définitions p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en M€)	2018	2017	VARIATION
RAO ajusté <sup>(1)</sup> France	13,84	13,58	+1,9%
RAO ajusté <sup>(1)</sup> International	2,20	1,27	+73,4%
RAO ajusté <sup>(1)</sup> Groupe	16,04	14,85	+8,0%
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée <sup>(1)</sup> Groupe	18,3%	18,1%	+20 bps

> France<sup>(2)</sup> : croissance d'activité et nouvelle progression du RAO ajusté<sup>(1)</sup> (+1,9% en 2018).

> International<sup>(2)</sup> : progression du RAO ajusté<sup>(1)</sup> (+73,4% en 2018).

(1) Voir définitions p.3.

(2) Coûts de siège affectés au prorata de la marge brute générée par zone géographique.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	2018	2017	VARIATION
Résultat des Activités Ordinaires ajusté (RAO ajusté) <sup>(1)</sup>	16,04	14,85	+8,0%
Charges de restructuration	(0,71)	(0,44)	
Résultat Opérationnel Courant ajusté (ROC ajusté) <sup>(1)</sup>	15,33	14,41	+6,3%
Coût des plans d'attribution gratuite d'actions	(1,21)	(2,31)	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	14,12	12,10	+16,6%
Autres produits et charges opérationnels	0,54	-	
Résultat opérationnel	14,66	12,10	+21,1%

> Hausse du RAO ajusté<sup>(1)</sup> de 8,0%.

> Résultat Opérationnel Courant (ROC) en progression de 16,6% à 14,12 M€ (baisse du coût des plans d'actions gratuites).

> Autres produits et charges opérationnels : 0,54 M€, composés principalement de la réévaluation à la juste valeur de la quote-part de 49,06% antérieurement détenue dans Useradgents pour 5,08 M€ et d'une dépréciation du goodwill belge pour 4,48 M€.

> Résultat Opérationnel (RO) en hausse de 21,1%.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ NETTE

(en M€)	2018	2017	VARIATION
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>14,66</b>	<b>12,10</b>	<b>+21,1%</b>
Coût de l'endettement financier net	(0,15)	(0,16)	
Autres produits et charges financiers	(0,01)	(0,00)	
Charges d'impôt	(3,86)	(4,60)	
Quote-part entreprises associées	0,23	0,23	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(0,77)	0,15	
<b>Résultat net</b>	<b>10,10</b>	<b>7,72</b>	<b>+30,8%</b>
<b>Résultat net part du groupe (RNPG)</b>	<b>8,64</b>	<b>7,12</b>	<b>+21,4%</b>
<b>Résultat net part du groupe ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>9,75</b>	<b>8,49</b>	<b>+14,9%</b>

> Baisse de la charge d'impôt (principalement impact CIR).

> Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession : dépréciation de la participation minoritaire dans YUZU.

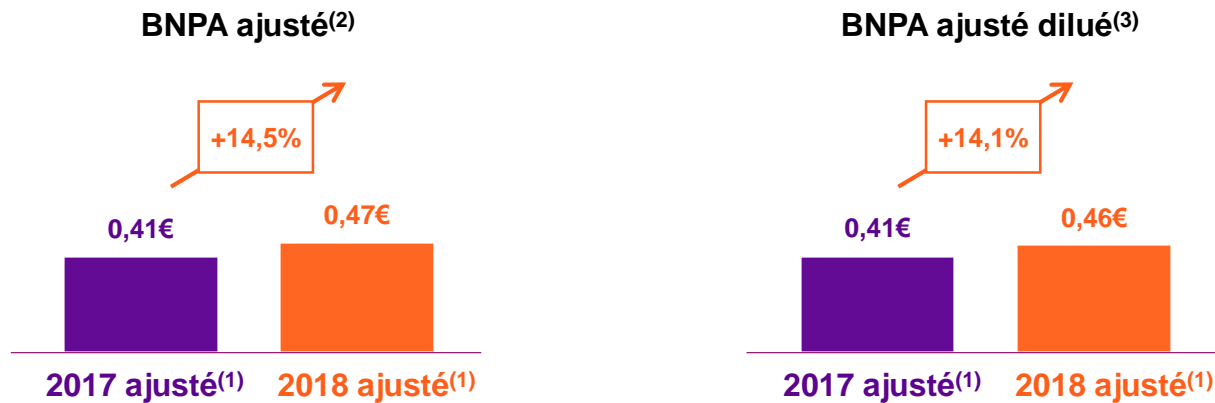
> Résultat Net Part du Groupe (RNPG) en hausse de 21,4% à 8,64 M€.

> Résultat Net Part du Groupe ajusté en hausse de 14,9% à 9,75 M€.



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ POUR L'ACTIONNAIRE



> BNPA ajusté 2018 en progression de 14,5% à 0,47€ (+14,1% en dilué à 0,46€).

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

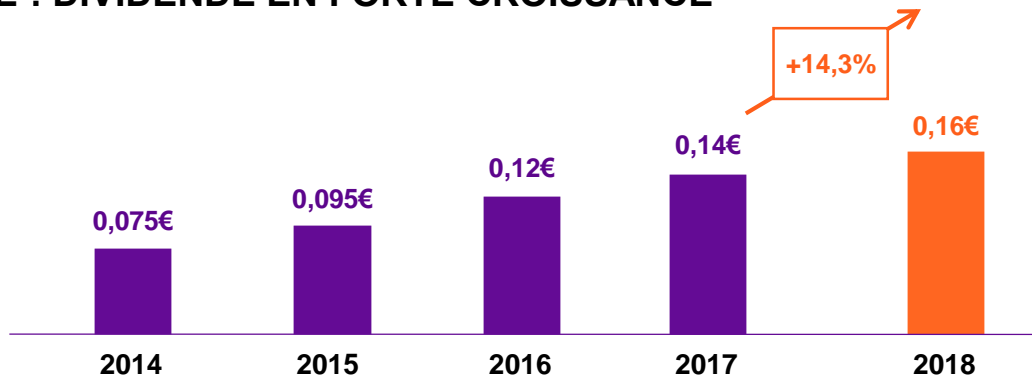
(2) RNPG par action basé sur un nombre de titres moyen de 20 803 414 au 31/12/18 et de 20 741 609 au 31/12/17.

(3) RNPG par action dilué basé sur un nombre de titres moyen dilué de 21 011 353 au 31/12/18 et de 20 878 962 au 31/12/17.

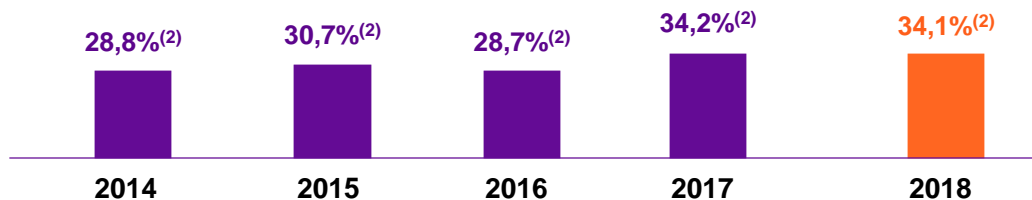
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

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

#### DIVIDENDE PAR ACTION



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



> HighCo proposera un dividende de 0,16€ par action à la prochaine AG (20 mai 2019) au titre de 2018.

> Taux de distribution proche de 35%.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE

(en M€)	31/12/2018	31/12/2017	VARIATION
Disponibilités et VMP	62,78	60,15	2,63
Dette financière brute	10,62	14,24	(3,62)
Excédent net de trésorerie (cash net <sup>(1)</sup> )	52,17	45,91	6,26
Ressource nette en fonds de roulement	51,20	45,58	5,62
Cash net hors ressource nette en fonds de roulement	0,97	0,33	0,64

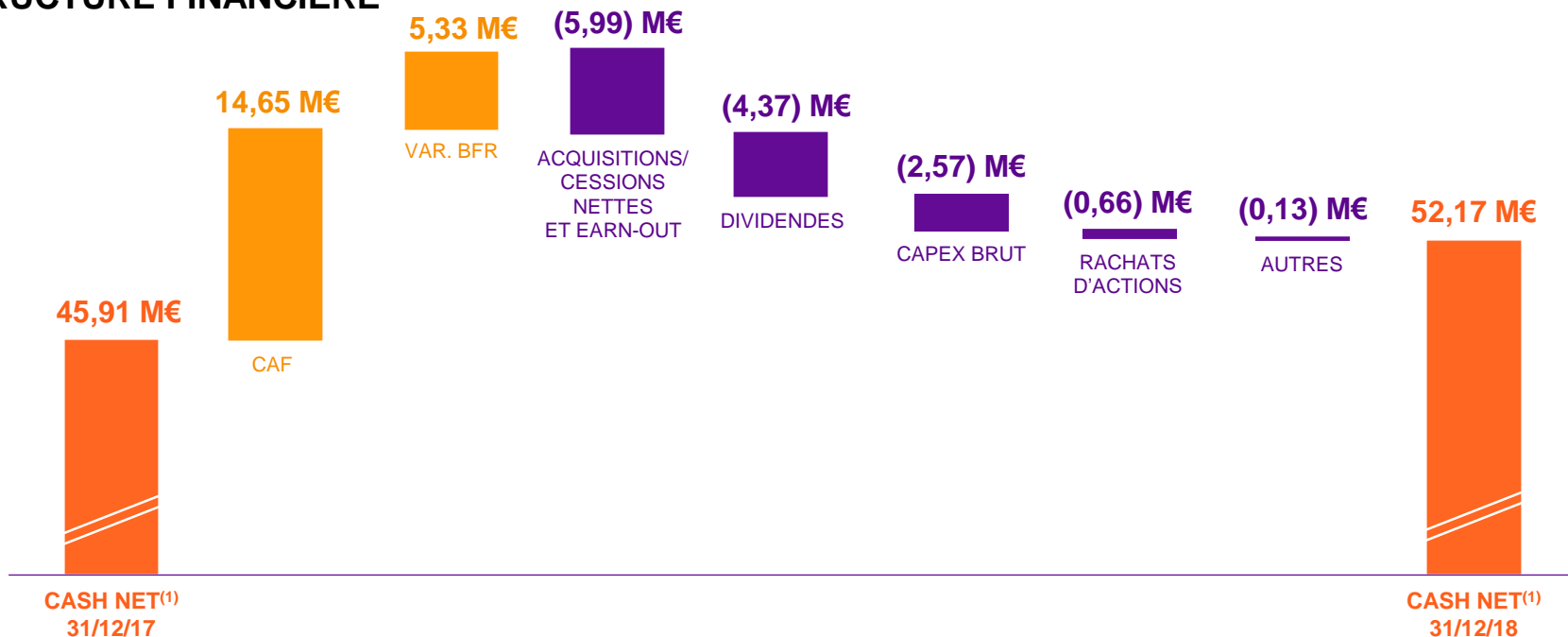
> La structure financière de HighCo reste solide avec un excédent net de trésorerie qui s'élève à 52,17 M€, en hausse de 6,26 M€ par rapport au 31/12/2017.

> Hors ressource nette en fonds de roulement, le Groupe affiche un cash net de 0,97 M€, en amélioration de 0,64 M€ par rapport au 31/12/2017.

(1) Cash net : voir définition p.3.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE



Avec des flux générateurs de trésorerie de 19,98 M€ (CAF et ressource en fonds de roulement) et des flux consommateurs de trésorerie de 13,72 M€ (acquisitions, dividendes, CAPEX et rachats d'actions), le cash net s'affiche à 52,17 M€, en hausse de 6,26 M€.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### IFRS 16

#### 1<sup>er</sup> jan. 2019 : entrée en vigueur de la norme IFRS 16 sur les contrats de location

> Comptabilisation au bilan de l'ensemble des contrats de location, et en particulier les baux immobiliers (jusqu'alors en engagement hors-bilan) avec :

- **un actif au titre du droit d'utilisation des actifs loués ;**
- **un passif pour les obligations locatives associées.**

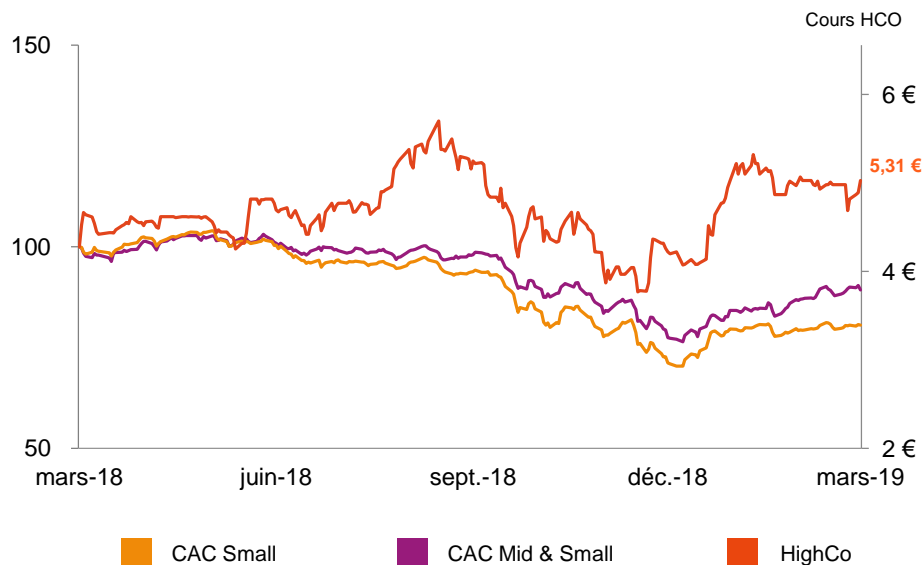
> **Impact sur le compte de résultat non significatif**, la charge de loyer étant remplacée par une charge d'amortissement liée à ce droit d'utilisation et une charge d'intérêt financier.

> 1<sup>ère</sup> application en 2019 selon la méthode rétrospective modifiée, i.e. sans retraitement des périodes comparatives (impact capitaux propres) ; **l'effet attendu sur les capitaux propres au 1<sup>er</sup> janvier 2019 est non significatif.**

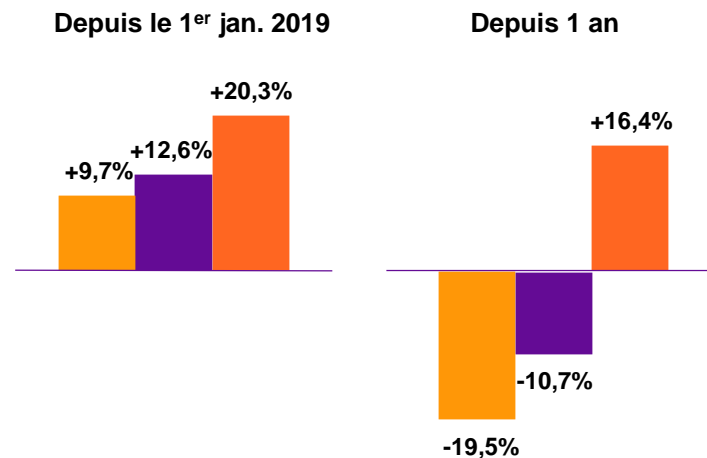
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ÉVOLUTION DU COURS

Graphique historique sur 1 an



Variations par rapport aux indices de référence



L'action HCO (5,31 € au 20 mars 2019 à la clôture) est en hausse de 16,4% sur 1 an, contre des baisses respectives de 19,5% et 10,7% pour le CAC Small et le CAC Mid & Small.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : AUTO-DÉTENTION

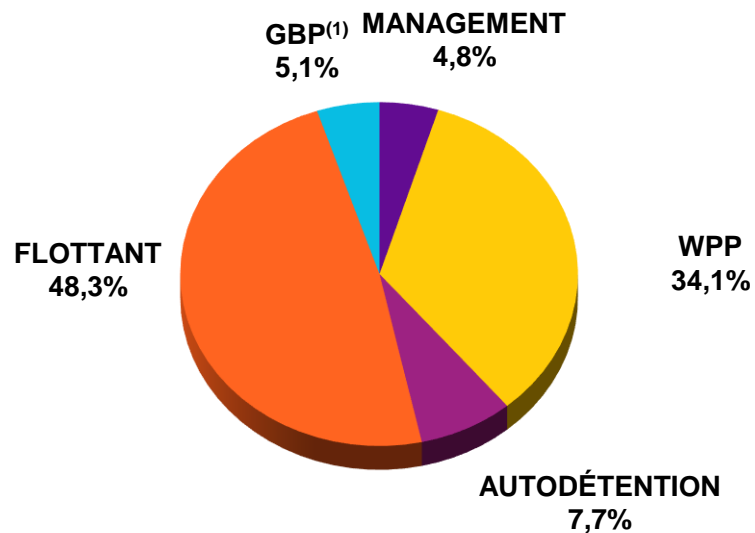
	20/03/2019	31/12/2018	31/12/2017
Nombre d'actions existantes	22 421 332	22 421 332	22 421 332
Nombre maximal d'actions gratuites futures	740 000	740 000	920 000
Nombre d'actions auto-détenues	(1 725 589)	(1 718 053)	(1 743 249)
% Nombre d'actions auto-détenues	7,7%	7,7%	7,8%

> L'auto-détention passe de 7,8% au 31/12/2017 à 7,7% au 31/12/2018.

> Le nombre maximal d'actions gratuites futures (actions valides) à cette date représente 3,3% du nombre d'actions existantes.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ACTIONNARIAT AU 20 MARS 2019

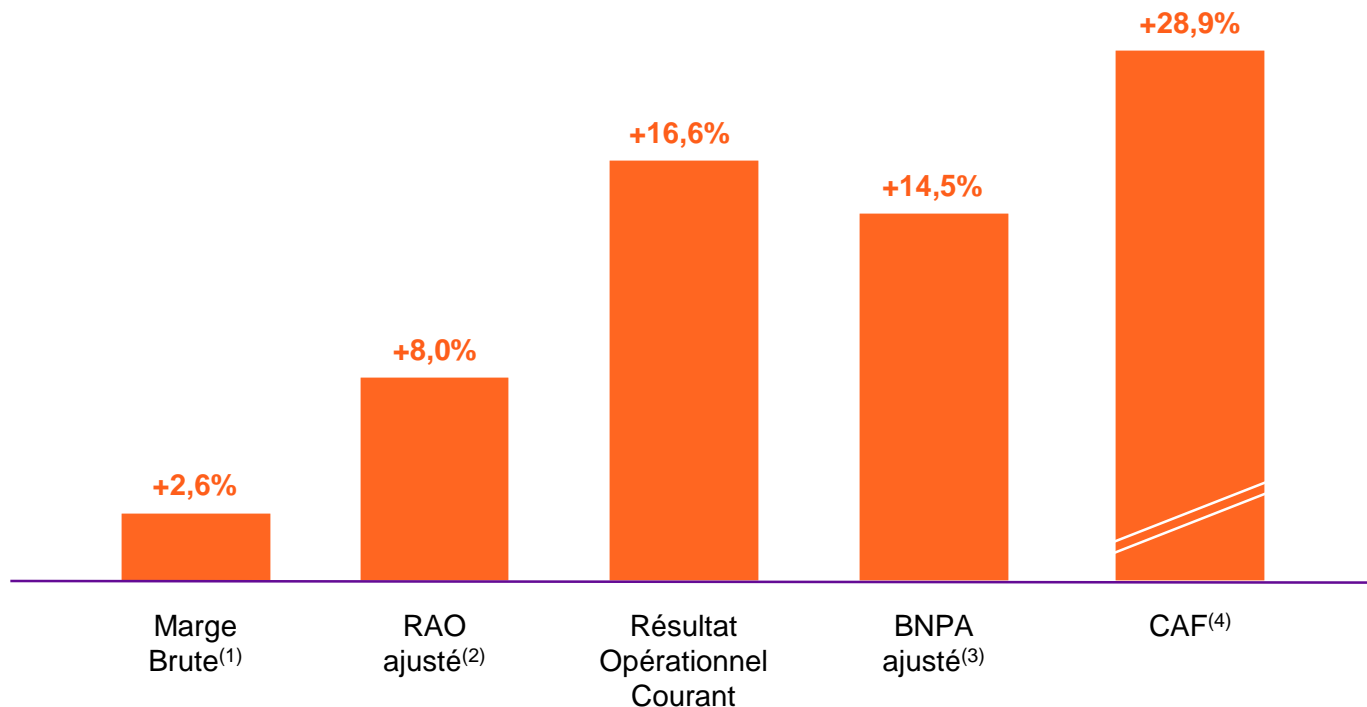


HighCo bénéficie d'une base actionnariale relativement stable par rapport au 31 décembre 2018.



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### FORTE PROGRESSION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS EN 2018



(1) PCC : voir définition p.3.

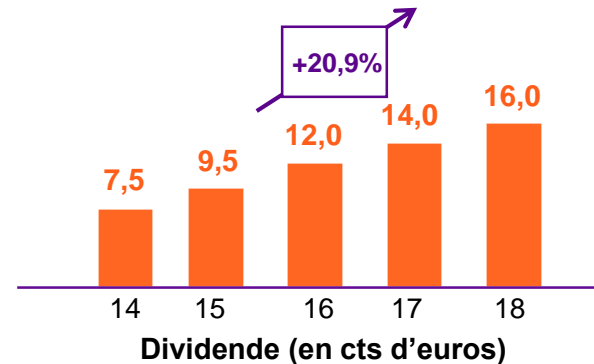
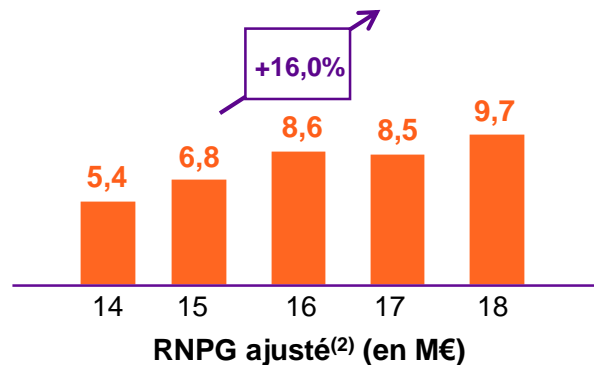
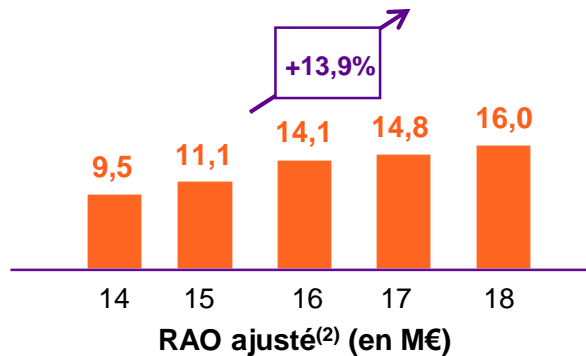
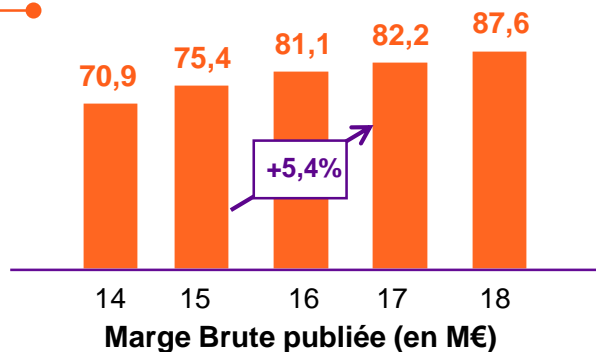
(2) Voir définition p.3.

(3) Bénéfice Net Par Action ajusté : voir définition p.17.

(4) Capacité d'autofinancement.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### FORTE PROGRESSION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS SUR 5 ANS <sup>(1)</sup>





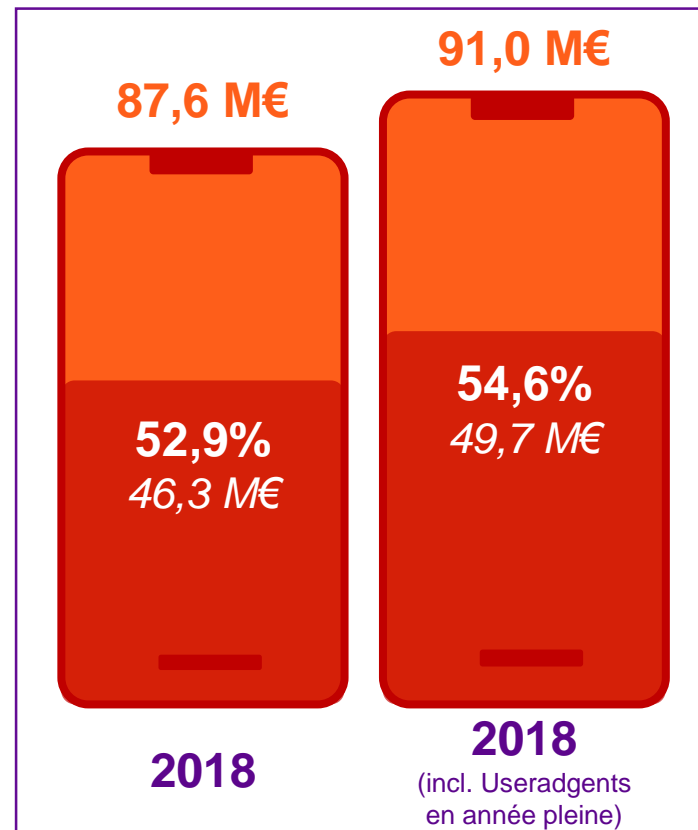
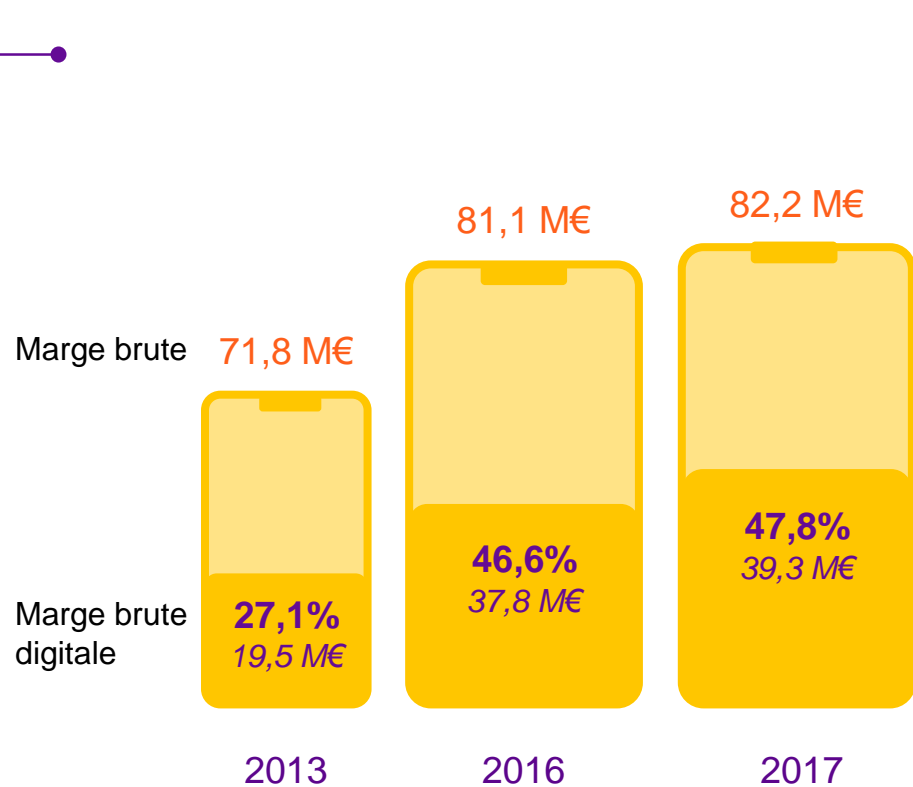
## 03. Axes stratégiques

---

- 01. Messages clés
- 02. Performances financières
- 03. Axes stratégiques
- 04. Mission et offre
- 05. Business cases
- 06. Guidances et conclusion

### 03. AXES STRATÉGIQUES

#### AXE STRATÉGIQUE #1 : POURSUIVRE LA DIGITALISATION DES ACTIVITÉS



## 03. AXES STRATÉGIQUES

### AXE STRATÉGIQUE #2 : DEVELOPPER NOTRE MAÎTRISE DE LA DATA





## 04. Mission et offre

---

- 01. Messages clés
- 02. Performances financières
- 03. Axes stratégiques
  
- 05. Business cases
- 06. Guidances et conclusion

## 04. MISSION ET OFFRE

Un contexte  
qui impacte  
nos métiers

La data :  
un mal nécessaire ?



Le commerce  
se complexifie



Des consommateurs  
experts et exigeants



Les actions promos  
encadrées



Une concurrence  
multiple & technique



## 04. MISSION ET OFFRE

### Le commerce se complexifie

#### La physionomie du RETAIL évolue

##### *En France*

- Le format « Hyper » continue à baisser au profit du e-commerce
- Contexte social « gilets jaunes » : CA drive +8,8% / CA Hyper -0,6%<sup>(1)</sup>
- Loi EGalim

##### *En Belgique*

- Montée en puissance des promos massives « 1+1 gratuit »

#### L' « omnicommerce » remplace le phygital

#### Le commerce est devenu hautement technologique

- Supply chain, paiement, assistants vocaux, DMP





## 04. MISSION ET OFFRE

### Des consommateurs experts et exigeants

#### Agiles et... mobiles

- 78% des français possèdent un mobile <sup>(1)</sup>
- 42% des connexions internet faites sur mobile <sup>(1)</sup>
- 1 achat en ligne sur 5 via mobile <sup>(2)</sup>

#### « Early adopters »

- 49% des français utilisent des assistants vocaux occasionnellement <sup>(3)</sup>
- 35% d'entre eux les utilisent pour acheter des articles de consommation quotidienne <sup>(4)</sup>

#### Exigeants ?

- 44% des « abandons » de marque sont dus au manque de personnalisation de la relation <sup>(5)</sup>

(1) Médiamétrie – 2017

(2) Chiffres clés FEVAD – 2018

(3) Baromètre Search Foresight, My Media – 2018

(4) Conversational Commerce Survey, Capgemini Digital Transformation Institute – Oct./Nov. 2018

(5) Global consumer pulse research Strategy, Accenture – 2018



## 04. MISSION ET OFFRE

### La data : un mal nécessaire ?

Des scandales qui entraînent la défiance du grand public

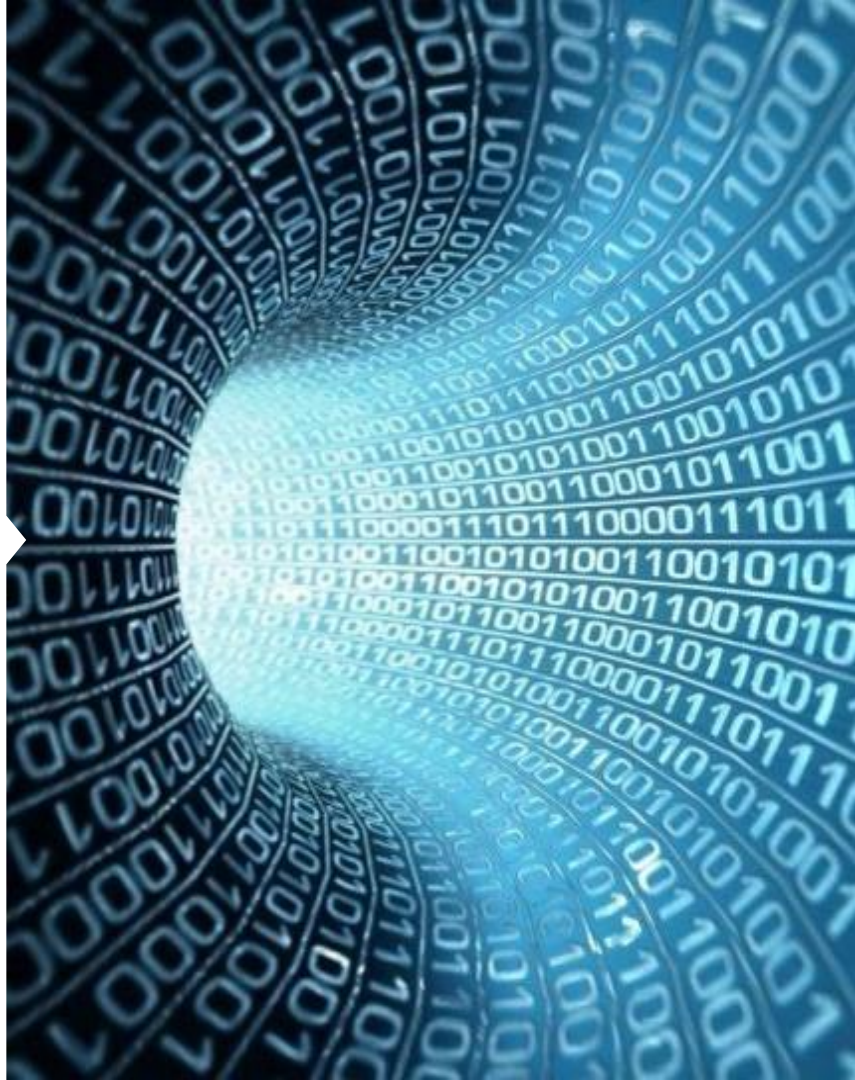
- Cambridge Analytica (Facebook)

Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

- Protection, encadrement, modification des process

Un graal à protéger

- Changements d'organisation des entreprises
- Internalisation des technologies



## 04. MISSION ET OFFRE

### Les actions promos encadrées

#### Ce que prévoit la loi EGalim :

- Taux de promotion limité à 34% de la valeur
- CA réalisé en promotion par un industriel sur une catégorie limité à 25%

#### Pour rappel, en 2018 :

- 22%<sup>(1)</sup> des produits marques nationales vendus en promo
- 17%<sup>(1)</sup> des ventes sous promo > 34%

#### Ce que l'on constate à date :

- Report sur des mécaniques simples (bon de réduction<sup>(2)</sup>)
- Et sur des actions plus riches en contenu (licences, jeux, etc.)



## 04. MISSION ET OFFRE

### Une concurrence multiple & technique

Les spécialistes sur nos métiers historiques

Les start-up technos

Les cabinets de conseil qui intègrent les nouvelles technologies

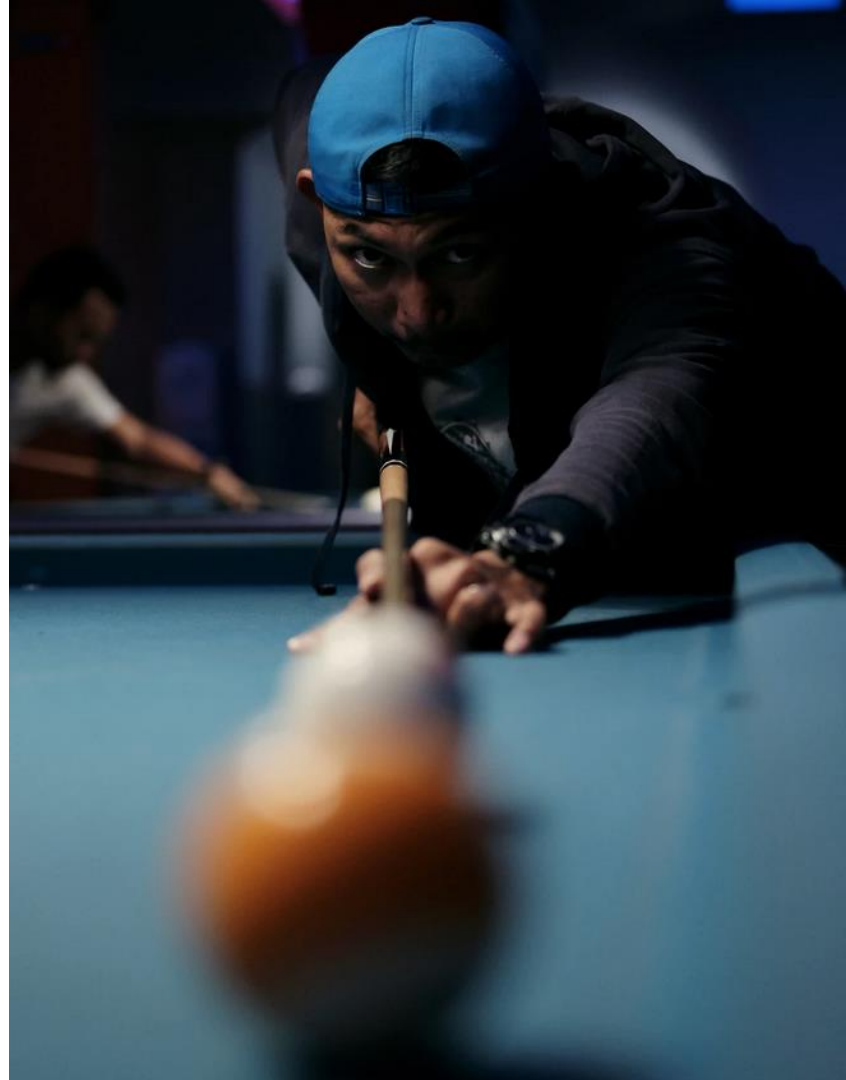
Les retailers

Les GAFA



## 04. MISSION ET OFFRE

Affiner notre mission  
&  
Ajuster notre offre



## 04. MISSION ET OFFRE

### Notre mission

Expert en data marketing et communication,  
HighCo innove en permanence  
pour relever avec les marques et retailers  
les challenges du commerce de demain.

## 04. MISSION ET OFFRE

### Notre offre

4 expertises complémentaires couvrent toute la chaîne d'engagement client depuis le premier contact jusqu'à la transaction

#### Stratégie Marketing

- Plateforme de marque
- Stratégie de communication
- Engagement réseaux sociaux
- Stratégie media

#### Expérience Clients

- Design de service
- Sms et Push notifications
- Applications mobiles et sites web
- Programmes de fidélisation

#### Data Marketing

- Collecte & analyse de données
- Moteurs de ciblage et personnalisation
- Algorithmes prédictifs (I.A.)
- Technologies « RGPD compliant »

#### Campagnes d'Activation

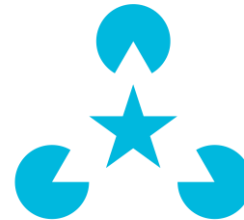
- Mécaniques promotionnelles
- Diffusion multicanale
- Logistique et Merchandising
- Gestion opérationnelle / Clearing coupons



Émotion



Relation



Personnalisation



Transaction



## 05. Business Cases

---

- 01. Messages clés
- 02. Performances financières
- 03. Axes stratégiques
- 04. Mission et offre
  
- 06. Guidances et conclusion



# 05. BUSINESS CASES



Transaction



## Objectif :

- Créer du trafic in-store et booster les transactions sur une période clé

## Dispositif :

- Campagne d'activation promotionnelle : 60 millions de cartes à gratter distribuées, dotations à choisir sur un site dédié
- Médiatisation : social, radio, web



## 05. BUSINESS CASES



Émotion



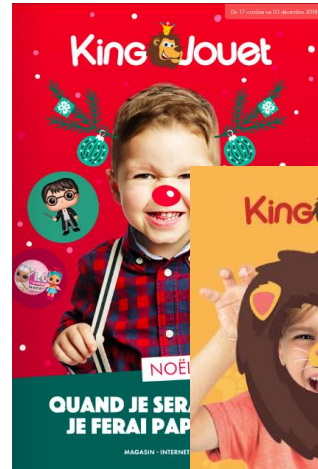
Transaction

### Objectifs :

- Reconstruire la marque et recréer du lien avec les consommateurs
- Booster les ventes face à une concurrence e-commerce forte

### Dispositif :

- Une campagne de communication multicanale
- Une activation promotionnelle forte



# 05. BUSINESS CASES



Émotion



Relation



## Objectifs :

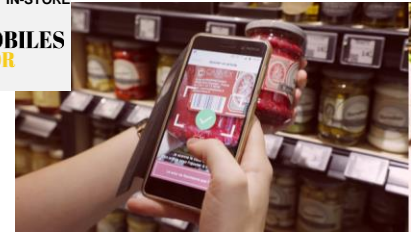
- Proposer un parcours d'achat omnicanal aux clients fidèles
- Digitaliser l'expérience d'achat

## Dispositif :

- Refonte de l'application Casino Max
- Design des fonctionnalités : promotions, liste de courses, carte de fidélité, paiement différé, etc.
- Intégration de la brique de paiement « Scan Express »



PRIX DU MEILLEUR DISPOSITIF IN-STORE



# 05. BUSINESS CASES



Émotion



Transaction



## Objectifs :

- Booster les transactions sur l'année
- Recruter de nouveaux consommateurs

## Dispositif :

- Campagne d'activation omnicanale : gaming + coupon de réduction
- Création d'une communauté d'utilisateurs : extension média
- Médiatisation : social media, programmation ciblée
- Campagne « influenceurs »

GAGNEZ UN ROAD TRIP SUR  
★ LA ROUTE 66 ★  
- du 8 janvier au 31 août 2018 -

LES ROUTES MYTHIQUES

Un voyage d'une valeur de 6500€ pour 2

Et de nombreux lots à gagner sur [wd40surларoute66.com](http://wd40surларoute66.com)

WD40 France  
Membre de

Plus de grands espaces et d'aventures ?  
WD-40 vous offre un voyage unique au cœur des États-Unis sur la Route 66.

Grand jeu 100% gagné

Envie d'évasion ?

Grand jeu 100% gagné

Du 8 janvier au 31 août 2018

10 réactions, 8 commentaires, 1 partage

L'instant des copains @lincopainsfrance · 23 fév.  
NOUVELLE VIDEO !

Mes amis de chez WD40 France organisent un super concours pour gagner (entre autres) un road trip sur la Route 66 !

J'en profite pour réaliser un petit truc sympa. :)

Pour voir la vidéo, c'est ce [youtu.be/x3Zy2j9ft](https://youtu.be/x3Zy2j9ft)

ROUTE 66  
WD-40

## 05. BUSINESS CASES



Émotion



Relation



Transaction

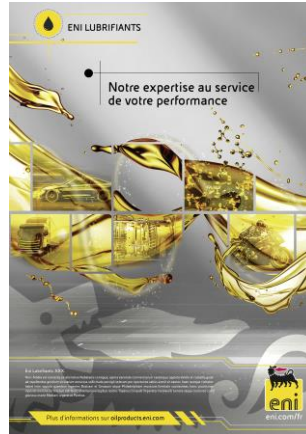


### Objectif :

- Reconstruire l'image de marque de l'enseigne et la rendre incontournable sur son marché

### Dispositif :

- Refonte du positionnement : qualité, proximité, service
- Design de services
- Plan d'animation promotionnelle
- Médiatisation



# 05. BUSINESS CASES



Émotion



Relation



Personnalisation



Transaction

Carrefour city

Carrefour drive.fr

Carrefour market

Carrefour contact



## Objectif :

- Créer la brique d'émission d'offres promotionnelles du programme de fidélité

## Dispositif :

- Création de la plateforme d'émission de promos et coupons personnalisés : mécanique, générosité, quantité
- Diffusion multicanale



NEWSLETTER



WEBCOUPON



LOAD TO CARD



ON SITE

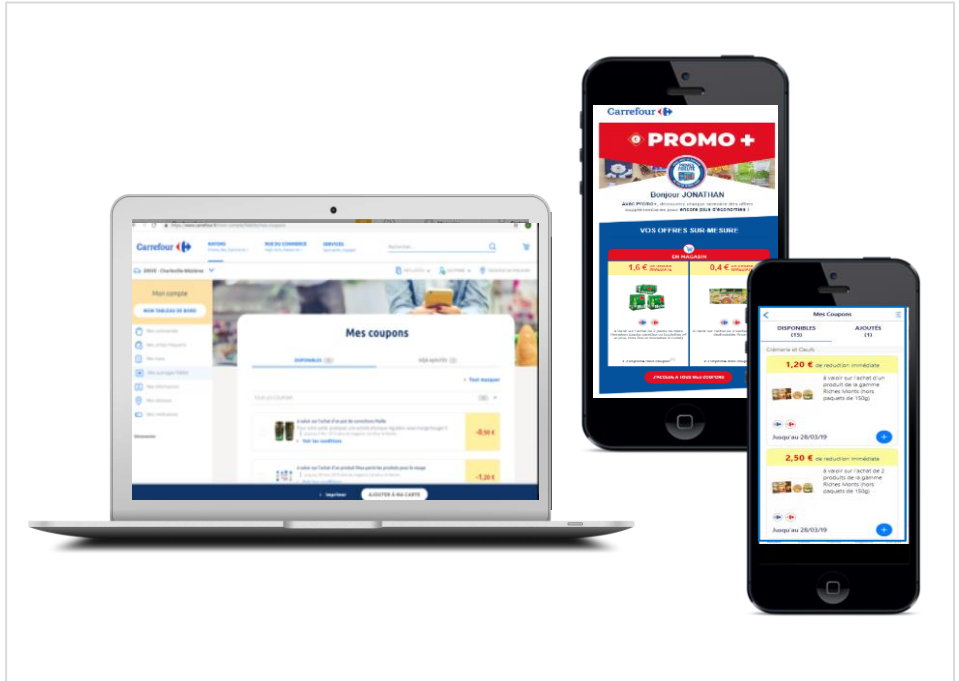


SCANETTE



CAISSE

- Traitement des coupons



## 05. BUSINESS CASES



Émotion



Relation



Personnalisation



Transaction

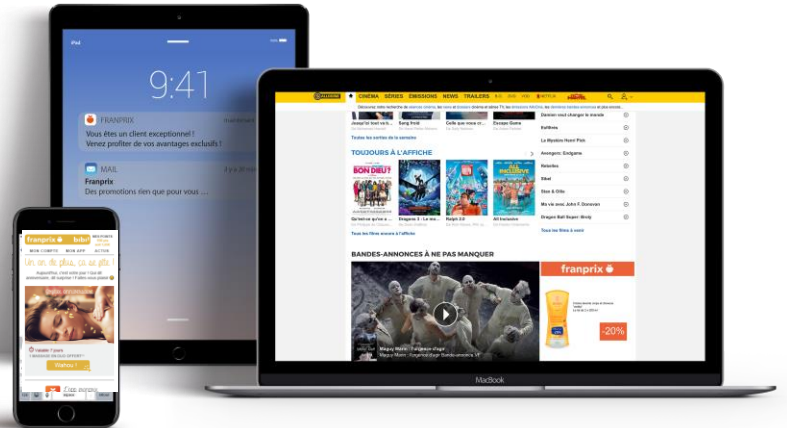
### Objectif :

- Accompagner le lancement du programme de fidélité 100% dématérialisé, omnicanal et personnalisé de l'enseigne

### Dispositif complet :

- Campagne de communication et de RP
- Design et développement de l'application mobile multifonctionnalités
- Développement du moteur algorithmique de personnalisation (à partir des données CRM, tickets de caisse, données comportementales)
- Emission des produits, promo ou offre plaisir/loisir les plus adaptés à chacun sur le canal le plus pertinent (displays programmatiques, réseaux sociaux, notifications)

bibi!



## CO-CRÉATION DU LAB INNOVATION HIGHCO-FRANPRIX

### UNE JV 50/50 DÉDIÉE À LA R&D

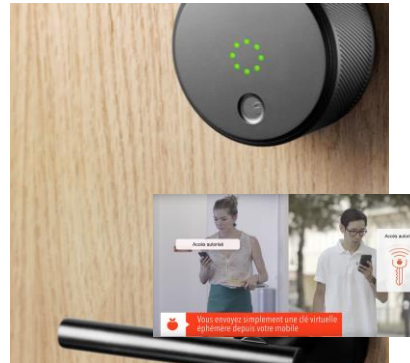
#### 4 missions :

- #1/ Benchmarks et sourcing de start-up et de solutions
- #2/ Phase de « proof of concept »

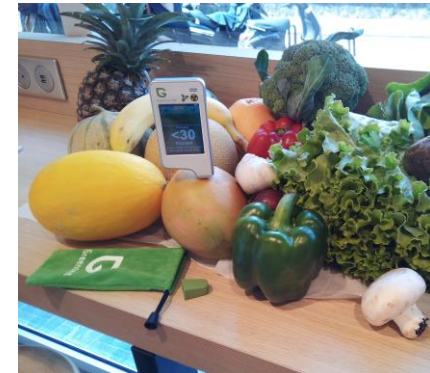
- #3/ « Learn » & déploiement
- #4/ Commercialisation à d'autres enseignes



ROBOT AUTONOME



SERRURE CONNECTÉE



DÉTECTEUR DE NITRATES





## 06. Guidances et conclusion

- 01. Messages clés
- 02. Performances financières
- 03. Axes stratégiques
- 04. Mission et offre
- 05. Business cases

## 06. GUIDANCES 2019

### Gouvernance

Retour de **Didier CHABASSIEU** à la **Présidence du Groupe** en charge principalement de la stratégie du Groupe et du M&A

**Cécile COLLINA-HUE**, **Directrice Générale** en charge de la gestion opérationnelle du Groupe

**Céline DARGENT**, **membre du Directoire** en charge du marketing de l'offre et de la communication



Didier  
CHABASSIEU

Président  
du Directoire



Cécile  
COLLINA-HUE

Directrice  
Générale



Céline  
DARGENT

Membre  
du Directoire

## 06. GUIDANCES 2019

#6

**ACQUISITIONS  
PRISES DE PARTICIPATION  
(DIGITAL / MOBILE / DATA)**

(2018 : USERADGENTS)

#1

**CROISSANCE  
DE LA MARGE BRUTE  
2019 > 2018 PCC**

(2018 : +2,6% PCC)

#2

**CROISSANCE  
DE LA PART DU DIGITAL  
2019 > 2018**

(2018 : 52,9%)

**GUIDANCES 2019**

#5

**RACHAT D' ACTIONS  
[0,5 – 1,0] M€**

(2018 : 0,66 M€)

#4

**CAPEX  
[2,5 – 3,5] M€**

(2018 : 2,57 M€)

#3

**LÉGÈRE HAUSSE DE LA  
MARGE OPÉRATIONNELLE  
AJUSTÉE  
2019 > 2018 (RAO ajusté / MB)**

(MOP 2018 ajustée : 18,3%)

## 06. GUIDANCES 2019

### Conclusion

HighCo a réalisé, en 2018, une nouvelle année de croissance rentable grâce au renforcement de ses activités digitales.

Fort de son positionnement stratégique et de ses performances financières, le Groupe a les moyens de continuer à accélérer sa croissance tout en investissant dans la data.



Émotion • Relation • Personnalisation • Transaction



# RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE 2018 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en K€ (sauf résultats par action)

	31/12/18	31/12/17
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>173 769</b>	<b>149 178</b>
Achats consommés et charges externes	(105 314)	(86 380)
Charges de personnel	(49 745)	(47 619)
Impôts et taxes	(1 137)	(1 294)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(2 689)	(1 555)
Autres produits d'exploitation	344	810
Autres charges d'exploitation	(1 112)	(1 038)
<b>Résultat opérationnel courant (ROC)</b>	<b>14 117</b>	<b>12 102</b>
Autres produits et charges opérationnels	536	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>14 653</b>	<b>12 102</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	20	31
Coût de l'endettement financier brut	(172)	(190)
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(152)</b>	<b>(159)</b>
Autres produits financiers	12	6
Autres charges financières	(18)	(13)
Charge d'impôt	(3 859)	(4 598)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	231	232
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>10 867</b>	<b>7 570</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	(769)	152
<b>Résultat net</b>	<b>10 098</b>	<b>7 722</b>
– attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère	8 643	7 122
– participations ne donnant pas le contrôle	1 455	600
<b>Résultat des activités ordinaires (RAO) <sup>(1)</sup></b>	<b>14 825</b>	<b>12 537</b>
<b>Résultat des activités ordinaires ajusté (RAO ajusté) <sup>(2)</sup></b>	<b>16 036</b>	<b>14 848</b>
Résultat net des activités poursuivies par action (en €) <sup>(3)</sup>	0,52	0,36
Résultat net des activités poursuivies par action dilué (en €) <sup>(4)</sup>	0,52	0,36
Résultat net par action (en €) <sup>(3)</sup>	0,49	0,37
Résultat net par action dilué (en €) <sup>(4)</sup>	0,48	0,37
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) <sup>(3)</sup>	0,42	0,34
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action dilué (en €) <sup>(4)</sup>	0,41	0,34

(1) Résultat opérationnel courant avant charges de restructuration (2018 : 709 K€ ; 2017 : 435 K€).

(2) Résultat opérationnel courant avant charges de restructuration (2018 : 709 K€ ; 2017 : 435 K€) et hors coût des plans d'attribution gratuite d'actions (2018 : 1 211 K€ ; 2017 : 2 311 K€).

(3) Basé sur un nombre de titres moyen de 20 803 414 au 31/12/18 et de 20 741 609 au 31/12/17.

(4) Basé sur un nombre de titres moyen dilué de 21 011 353 au 31/12/18 et de 20 878 962 au 31/12/17.

# ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

<i>Actif (en K€)</i>	31/12/18	31/12/17
<b>Actif non courant</b>		
Écarts d'acquisition nets	79 811	72 387
Immobilisations incorporelles nettes	7 855	8 130
Immobilisations corporelles nettes	2 591	2 503
Participations dans les entreprises associées et coentreprises	335	1 608
Autres actifs financiers non courants nets	597	719
Autres actifs non courants nets	-	-
Impôts différés actifs nets	1 068	1 081
<b>Total actif non courant</b>	<b>92 257</b>	<b>86 428</b>
<b>Actif courant</b>		
Stocks et en-cours nets	148	239
Avances et acomptes versés	874	664
Clients et comptes rattachés nets	48 591	49 454
Autres actifs courants nets	14 360	11 981
Créances d'impôt exigibles	1 657	1 166
Créances fiscales	7 850	7 661
Trésorerie et équivalents de trésorerie	62 781	60 152
<b>Total actif courant</b>	<b>136 261</b>	<b>131 317</b>
Actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total actif</b>	<b>228 518</b>	<b>217 745</b>

<i>Passif (en K€)</i>	31/12/18	31/12/17
<b>Capitaux propres</b>		
Capital social	11 211	11 211
Primes d'émission, de fusion, d'apport	26 129	26 129
Réserves consolidées	38 820	34 702
Résultat de l'exercice	8 643	7 122
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	<b>84 803</b>	<b>79 164</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	2 927	3 109
<b>Total capitaux propres</b>	<b>87 730</b>	<b>82 273</b>
<b>Passif non courant</b>		
Dettes financières	6 903	10 416
Provisions pour risques et charges	1 797	1 730
Autres passifs non courants	2 795	260
<b>Total passif non courant</b>	<b>11 495</b>	<b>12 406</b>
<b>Passif courant</b>		
Dettes financières	3 712	3 826
Provisions pour risques et charges	1 090	1 066
Fournisseurs et autres créditeurs	38 501	33 154
Autres passifs courants	73 579	73 834
Dettes d'impôt exigibles	271	214
Dettes fiscales	12 141	10 973
<b>Total passif courant</b>	<b>129 294</b>	<b>123 066</b>
<b>Total dettes</b>	<b>140 788</b>	<b>135 472</b>
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total passif</b>	<b>228 518</b>	<b>217 745</b>



# ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

<i>En K€</i>	31/12/18	31/12/17
Résultat net	10 098	7 722
Résultat des activités abandonnées	769	(152)
Dotations et reprises aux amortissements et aux provisions	7 515	1 867
Charges et produits calculés liés aux paiements en actions	1 044	2 015
Dividendes	535	25
Réévaluation à la juste valeur	(5 076)	2
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	(231)	(233)
Impôts différés	22	143
Résultat net de cession d'actifs	(30)	(31)
<b>Capacité d'autofinancement consolidée</b>	<b>14 646</b>	<b>11 358</b>
Variation du besoin en fonds de roulement des activités ordinaires	5 333	(6 007)
<b>Variation de la trésorerie des activités ordinaires</b>	<b>19 978</b>	<b>5 350</b>
Acquisitions d'immobilisations	(2 569)	(1 058)
Cessions d'immobilisations	42	65
Variation des autres immobilisations financières	5	(106)
Trésorerie nette affectée aux acquisitions de filiales	(5 987)	(3 304)
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations d'investissement</b>	<b>(8 509)</b>	<b>(4 404)</b>
Augmentation de capital	(1)	-
Dividendes versés	(4 375)	(3 858)
Souscription d'emprunts	1	5 000
Remboursement d'emprunts	(3 807)	(2 853)
Acquisitions nettes d'actions propres	(655)	(579)
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations de financement</b>	<b>(8 837)</b>	<b>(2 290)</b>
Incidence de la variation des taux de change	(3)	-
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>2 629</b>	<b>(1 344)</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	60 152	61 496
Incidence IFRS 5 sur les disponibilités	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	62 781	60 152
<b>Variation</b>	<b>2 629</b>	<b>(1 344)</b>

# RELATIONS INVESTISSEURS – CALENDRIER



**Cécile COLLINA-HUE**

**Directrice Générale**

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 2019

T1 2019 (MB)	18 avril 2019
T2/S1 2019 (MB)	17 juil. 2019
Résultats S1 2019	28 août 2019
Conférence téléphonique S1 2019	29 août 2019
T3 2019 (MB)	16 oct. 2019
T4/FY 2019 (MB)	22 jan. 2020

*Toutes les publications auront lieu après bourse.*