



# **RÉSULTATS ANNUELS 2022**



# som maire

<b>MESSAGES CLÉS</b>	<b>3</b>
<b>5</b>	<b>PERFORMANCES FINANCIÈRES</b>
<b>MARCHÉ, CAS CLIENTS &amp; PERSPECTIVES</b>	<b>28</b>
<b>39</b>	<b>GOUVERNANCE &amp; RSE</b>
<b>GUIDANCES &amp; CONCLUSION</b>	<b>50</b>

01

# MESSAGES CLÉS

**02. PERFORMANCES FINANCIÈRES**

**03. MARCHÉ, CAS CLIENTS & PERSPECTIVES**

**04. GOUVERNANCE & RSE**

**05. GUIDANCES & CONCLUSION**

# 01. MESSAGES CLÉS

## NOUVELLE HAUSSE DE LA RENTABILITÉ

### LÉGÈRE CROISSANCE D'ACTIVITÉ

**MARGE BRUTE 2022**  
**77,16 M€**  
+0,8% PCC (1)

### PROGRESSION DE LA RENTABILITÉ À 21%

**RAO<sup>(2)</sup> : 16,22 M€ +4,4%**  
**Marge Op.<sup>(2)</sup> : 21,0% +70 bps**  
**RNPG ajusté<sup>(3)</sup> : 9,18 M€ +5,4%**  
**BNPA ajusté<sup>(3)</sup> : 0,45 € +7,2%**

### SITUATION FINANCIÈRE TOUJOURS SOLIDE

**CAF<sup>(4)</sup> : 12,66 M€ -2,67 M€**  
**CASH NET**  
**hors ressource nette en FDR<sup>(5)</sup> :**  
**19,05 M€ +1,13 M€ (vs. 31/12/21)**

- > Légère croissance d'activité en 2022 **tirée par la bonne dynamique du Mobile** ;
- > **Marge opérationnelle** en progression de +70 bps à **21%** ;
- > Poursuite des projets initiés par le startup studio HighCo Venturi ;
- > Proposition à la prochaine assemblée générale d'un **dividende en hausse à 0,40 € par action (+ 25,0%)**.

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

(2) RAO : Résultat des Activités Ordinaires (résultat opérationnel courant avant charges de restructuration) ; Marge Op. (MOP) : marge opérationnelle (RAO / Marge Brute).

(3) RNPG ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors autres produits et charges opérationnels et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession ; Bénéfice Net Par Action ajusté :

RNPG ajusté par action, basé sur un nombre de titres moyen de 20 324 535 au 31/12/22.

(4) CAF : Capacité d'autofinancement excl. IFRS 16.

(5) Cash net hors ressource en FDR : Disponibilités et VMP moins dette financière brute courante et non courante, hors ressource nette en Fonds De Roulement (50,95 M€ au 31/12/2022).

02

## PERFORMANCES FINANCIÈRES

**01.** MESSAGES CLÉS

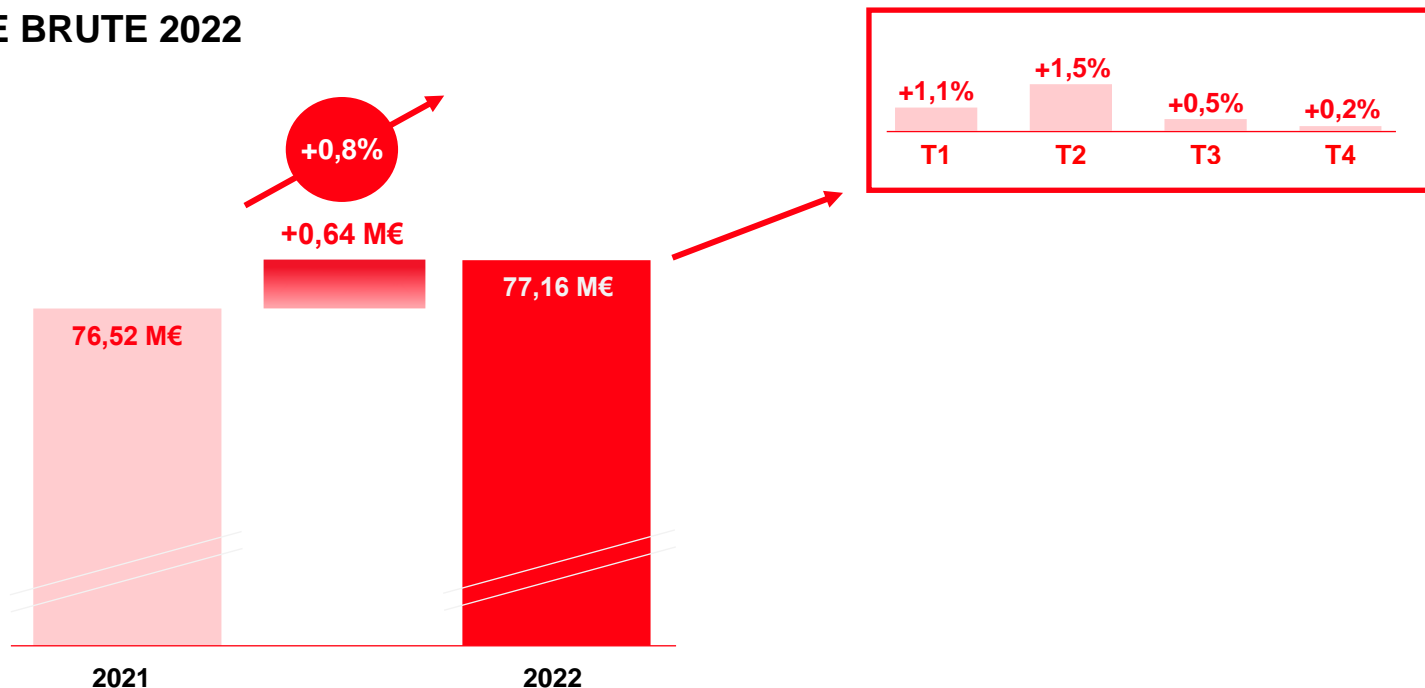
**03.** MARCHÉ, CAS CLIENTS & PERSPECTIVES

**04.** GOUVERNANCE & RSE

**05.** GUIDANCES & CONCLUSION

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE 2022

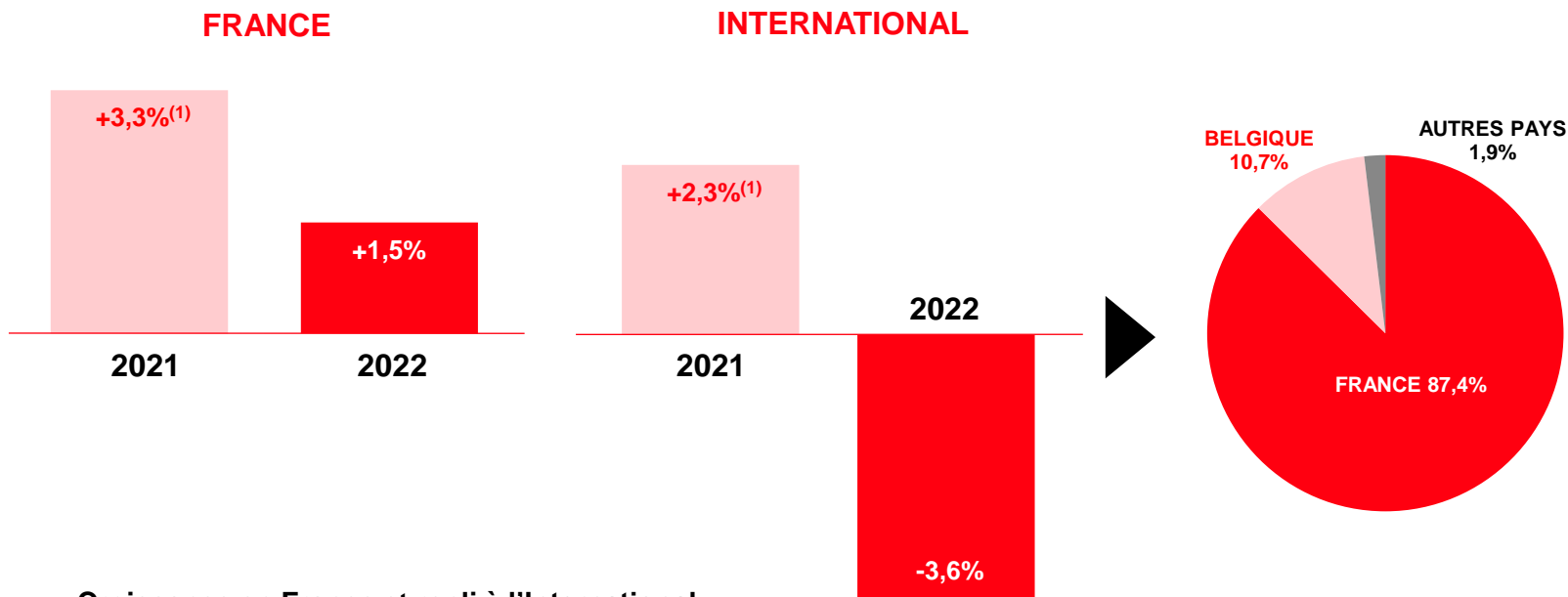


> Légère croissance d'activité en 2022, avec une **marge brute de 77,16 M€**, en hausse de +0,8% à données PCC<sup>(1)</sup>.

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

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE BRUTE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



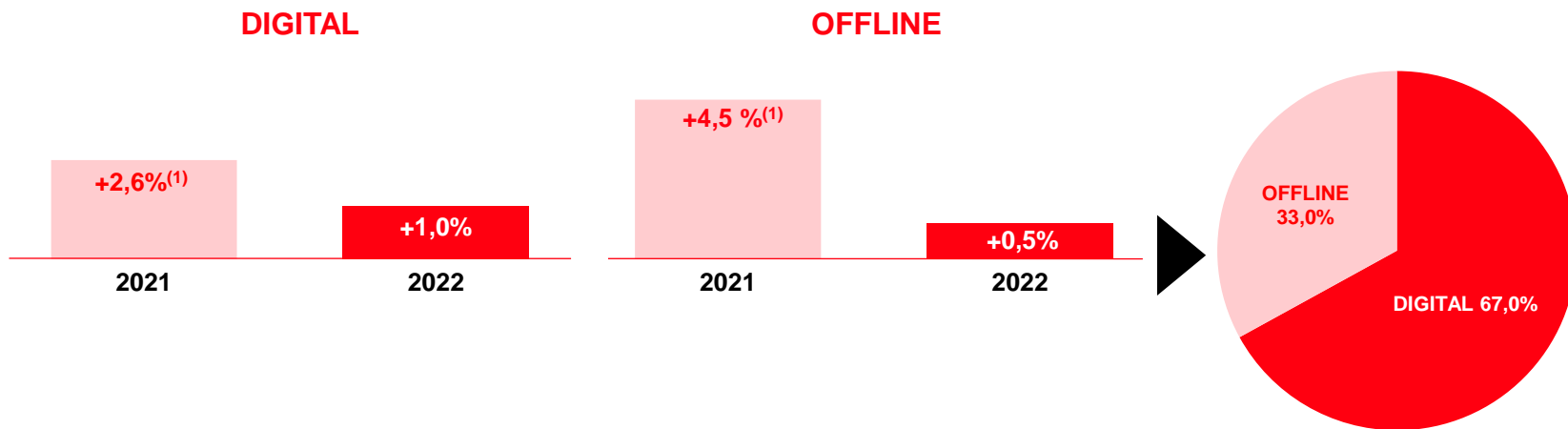
#### > Croissance en France et repli à l'International

- France : +1,5% à 67,44 M€, 87,4% de la marge brute du Groupe ;
- Belgique : -7,3% à 8,28 M€, 10,7% de la marge brute du Groupe ;
- Espagne & Italie : +25,8% à 1,43 M€, 1,9% de la marge brute du Groupe.

(1) PCC : Données historiques PCC.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### PART DU DIGITAL



> **Croissance du Digital de +1,0%**, tirée par les activités Mobile, dont la part du Digital passe de 66,9% à 67,0%, soit **plus de 2/3 de la marge brute du Groupe en 2022**.

> Les activités offline résistent bien sur l'exercice (+0,5%).

(1) PCC : Données historiques PCC.



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

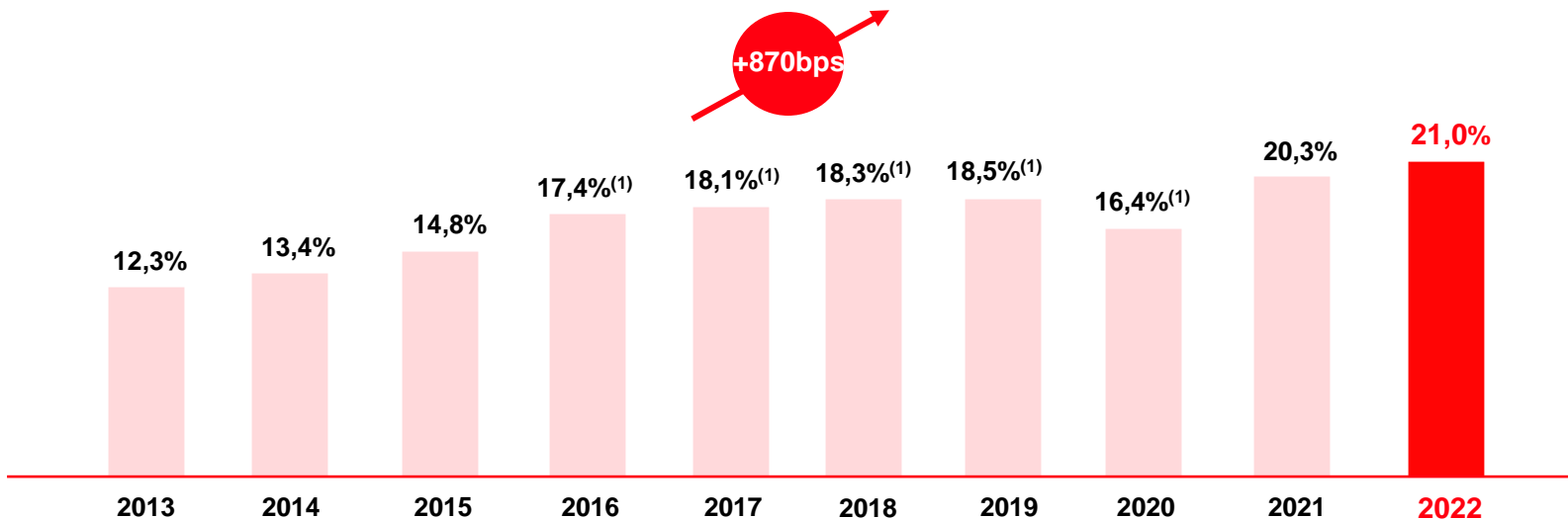
(en M€)	2022	2021	Variation
<b>Marge brute (MB)</b>	<b>77,16</b>	<b>76,52</b>	<b>+0,8%</b>
Charges indirectes d'exploitation	(60,94)	(60,98)	-0,1%
<b>Résultat des activités ordinaires (RAO)</b>	<b>16,22</b>	<b>15,54</b>	<b>+4,4%</b>
<b>Marge opérationnelle (RAO/MB)</b>	<b>21,0%</b>	<b>20,3%</b>	<b>+70 bps</b>

> **Progression du RAO 2022** : +4,4 % à 16,22 M€, grâce à la légère croissance d'activité couplée à la bonne maîtrise des coûts.

> Nouvelle progression de la **marge opérationnelle** de +70 bps à un niveau élevé de **21,0 %** en 2022.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### MARGE OPÉRATIONNELLE SUR 10 ANS



> En 10 ans, la rentabilité opérationnelle de HighCo est passée de 12 % à 21 %, soit une progression de +870bps.

(1) Marge opérationnelle ajustée : marge opérationnelle hors impact des plans d'attribution gratuite d'actions.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en M€)	2022	2021	Variation
RAO France	13,92	13,42	+3,8%
RAO International	2,30	2,12	+8,3%
<b>RAO Groupe</b>	<b>16,22</b>	<b>15,54</b>	<b>+4,4%</b>
<b><i>Marge opérationnelle Groupe</i></b>	<b>21,0%</b>	<b>20,3%</b>	<b>+70 bps</b>

- > **France** <sup>(1)</sup> : hausse d'activité accompagnée d'une progression du RAO (+3,8% vs 2021).
- > **International** <sup>(1)</sup> : hausse du RAO (+8,3% vs 2021) grâce à une bonne maîtrise des coûts en Belgique et une forte hausse d'activité dans les autres pays (Espagne & Italie).
- > Marges opérationnelles ajustées supérieures à 20,0% sur toutes les zones géographiques.

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

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	2022	2021	Variation
Résultat des Activités Ordinaires (RAO)	16,22	15,54	+4,4%
Charges de restructuration	(1,07)	(0,71)	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	15,15	14,82	+2,2%
Autres produits et charges opérationnels	(7,39)	2,46	
Résultat Opérationnel (RO)	7,76	17,28	-55,1%

> Le résultat opérationnel courant s'affiche en légère hausse de +2,2% à 15,15 M€.

> Les autres produits et charges opérationnels correspondent principalement en 2022 à une **dépréciation du goodwill belge pour (7,36) M€** et, en 2021, à la réévaluation à la juste valeur du complément de prix comptabilisé lors de l'acquisition de Useradgents ; ces éléments sont sans impact cash.

> Le résultat opérationnel s'affiche ainsi en baisse à 7,76 M€.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ NETTE

(en M€)	2022	2021	Variation
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>7,76</b>	<b>17,28</b>	<b>-55,1%</b>
Coût de l'endettement net & Autres produits / charges financiers	(0,23)	(0,30)	
Charge d'impôt	(4,36)	(4,29)	
Quote-part dans les coentreprises & entreprises associées	0,11	0,23	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	-	0,02	
<b>Résultat net</b>	<b>3,28</b>	<b>12,94</b>	<b>-74,6%</b>
Résultat net part du groupe (RNPG)	1,79	11,19	-84,0%
<b>Résultat net part du groupe ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>9,18</b>	<b>8,71</b>	<b>+5,4%</b>

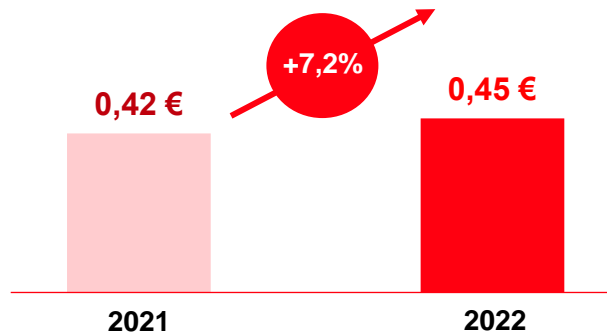
> Charge d'impôt de (4,36) M€ ; taux effectif d'impôt de 29,2% contre 29,6% en 2021.

> **Résultat Net Part du Groupe ajusté<sup>(1)</sup> en hausse à 9,18 M€ (+5,4%).**

(1) Résultat Net Part du Groupe ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors autres produits et charges opérationnels, et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BÉNÉFICE NET PAR ACTION



**BNPA ajusté<sup>(1)</sup> & BNPA dilué ajusté<sup>(1)</sup>**

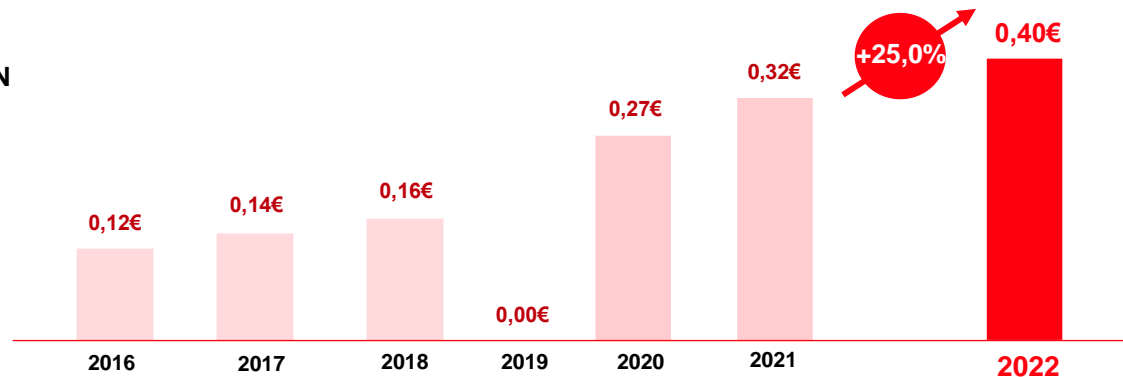
> BNPA ajusté et BNPA dilué ajusté 2022 **en hausse de +7,2% à 0,45 €.**

(1) Bénéfice Net Par Action ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors autres produits et charges opérationnels et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession par action, basé sur un nombre de titres moyen de 20 324 535 au 31/12/22 (20 677 545 au 31/12/21).

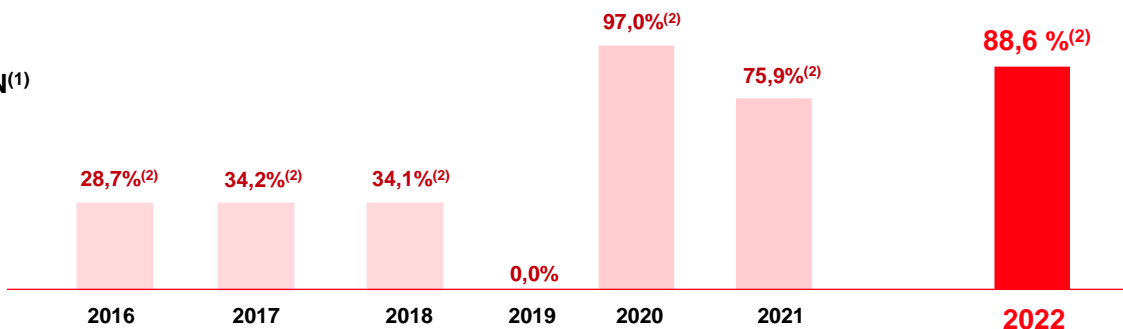
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### RENTABILITÉ POUR L'ACTIONNAIRE : DIVIDENDE EN HAUSSE

#### DIVIDENDE PAR ACTION



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



> HighCo proposera un dividende de **0,40 € par action** à la prochaine AG (15 mai 2023) au titre de 2022 (détachement le 24 mai et paiement le 26 mai).

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE

(en M€)	31/12/2022	31/12/2021	Variation
<b>Disponibilités et VMP</b>	<b>70,00</b>	<b>73,72</b>	<b>(3,72)</b>
Dont Ressource nette en fonds de roulement	50,95	55,79	(4,84)
Dont Trésorerie d'exploitation (cash brut)	19,05	17,93	+1,13
<b>(Dettes financière brute)</b>	<b>(0,00)</b>	<b>(0,01)</b>	<b>(0,01)</b>
(Dont crédit syndiqué et autres dettes financières)	(0,00)	(0,01)	(0,01)
<b>Cash net (Excédent net de trésorerie<sup>(1)</sup>)</b>	<b>70,00</b>	<b>73,71</b>	<b>(3,71)</b>
<b>Cash net hors ressource nette en fonds de roulement</b>	<b>19,05</b>	<b>17,92</b>	<b>+1,13</b>

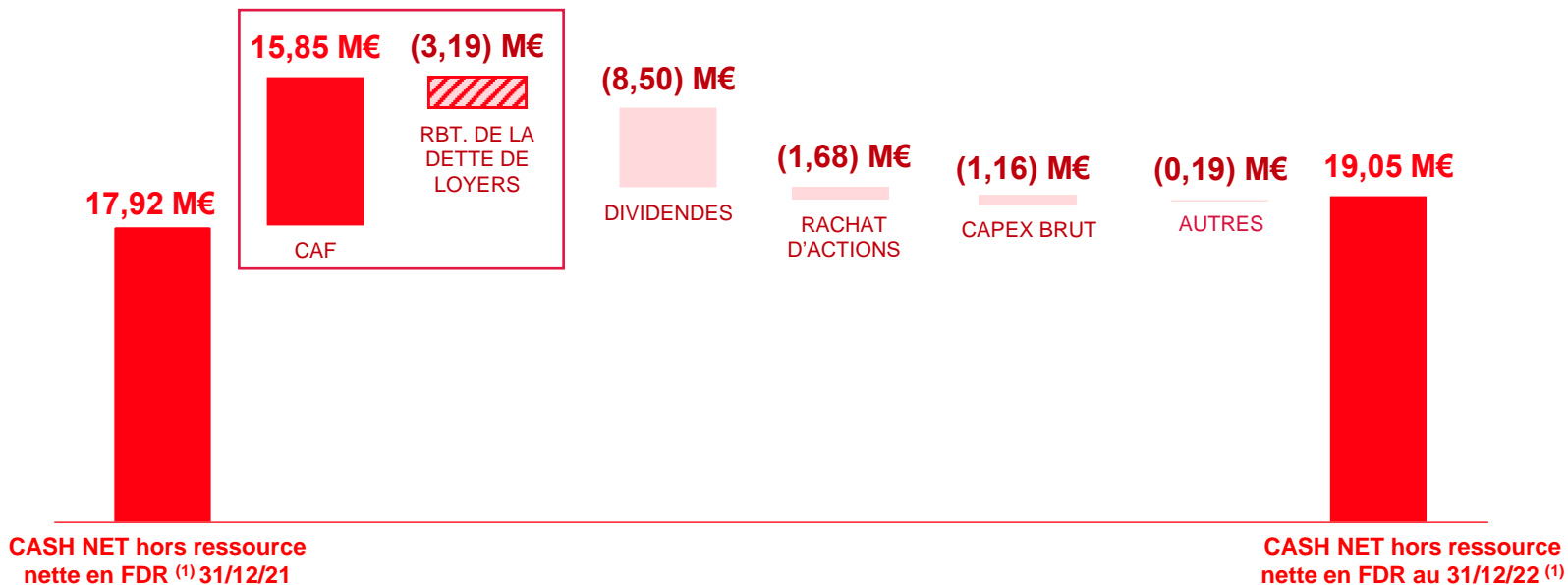
> Hors ressource nette en fonds de roulement, **le Groupe affiche un cash net de 19,05 M€**, en hausse de +1,13 M€ par rapport au 31/12/2021.

(1) Cash net / Excédent net de trésorerie = (Disponibilités + VMP) – Dette financière brute.



## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### STRUCTURE FINANCIÈRE

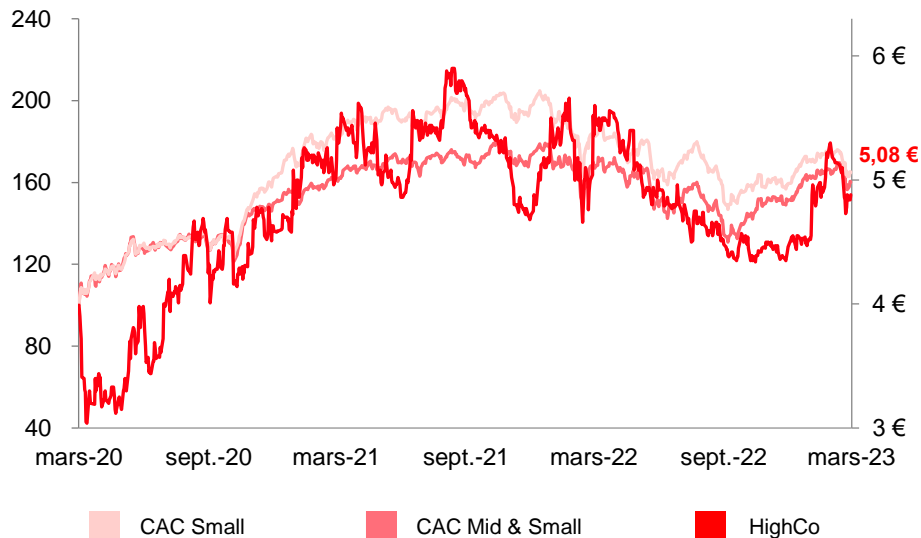


> Le cash net hors ressource nette en fonds de roulement s'affiche à **19,05 M€**, en hausse de +1,13 M€, avec des flux générateurs de trésorerie de 12,66 M€ (CAF, excl. effet favorable IFRS16) et des flux consommateurs de trésorerie de 11,53 M€ (principalement distributions de dividendes).

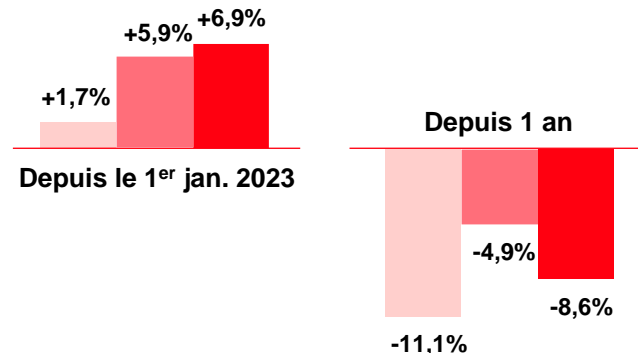
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ÉVOLUTION DU COURS

Graphique historique sur 3 ans



Variations par rapport aux indices de référence



> Le cours de l'action HCO (5,08 € au 22 mars 2023 à la clôture) est en hausse de 6,9% depuis le début d'année, contre des hausses respectives de 1,7% et 5,9% pour les CAC Small et CAC Mid & Small.

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : AUTO-DÉTENTION

	22/03/2023	31/12/2022	31/12/2021
Nombre d'actions existantes	20 455 403	20 455 403	22 421 332
Nombre maximal d'actions gratuites futures <sup>(1)</sup>	-	-	-
Nombre d'actions auto-détenues	(322 108)	(250 392)	(1 878 130)
<i>Dont actions auto-détenues dans le contrat de liquidité</i>	<i>(67 372)</i>	<i>(77 838)</i>	<i>(69 001)</i>
<b>% Nombre d'actions auto-détenues / Nombre d'actions existantes</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,2%</b>	<b>8,4%</b>

> Il n'existe pas d'actions gratuites futures (actions valides) à date.

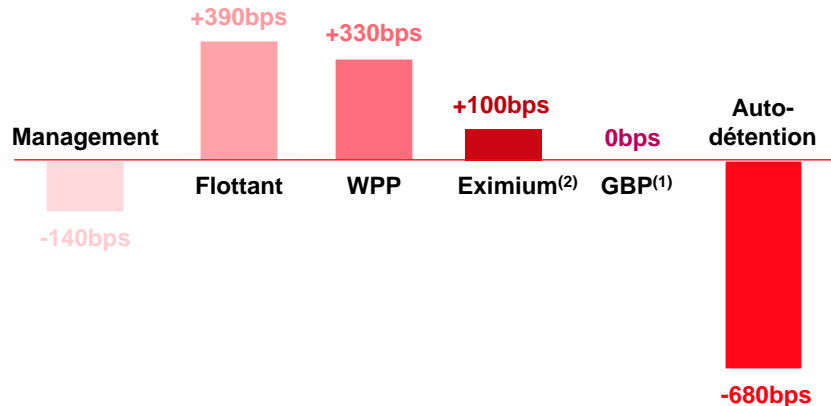
> **L'auto-détention passe de 8,4% au 31/12/2021 à 1,2% au 31/12/2022 à la suite de la réduction de capital par voie d'annulation d'actions auto-détenues du 02/07/2022 (8,8%).**

(1) Correspond au nombre d'actions encore « valides » à la date indiquée, conformément aux règlements des plans d'attribution gratuite (conditions de performance et/ou de présence encore réalisables) ; peut différer des hypothèses retenues comptablement quant à l'atteinte des conditions.

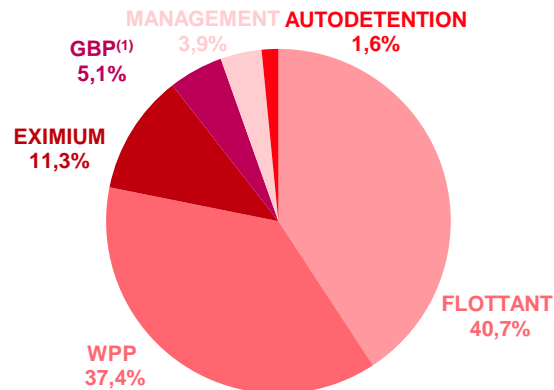
## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### BOURSE : ACTIONNARIAT AU 22/03/2023

Evolution de la détention en points de base par rapport au 31 décembre 2021



Actionnariat au 22 mars 2023



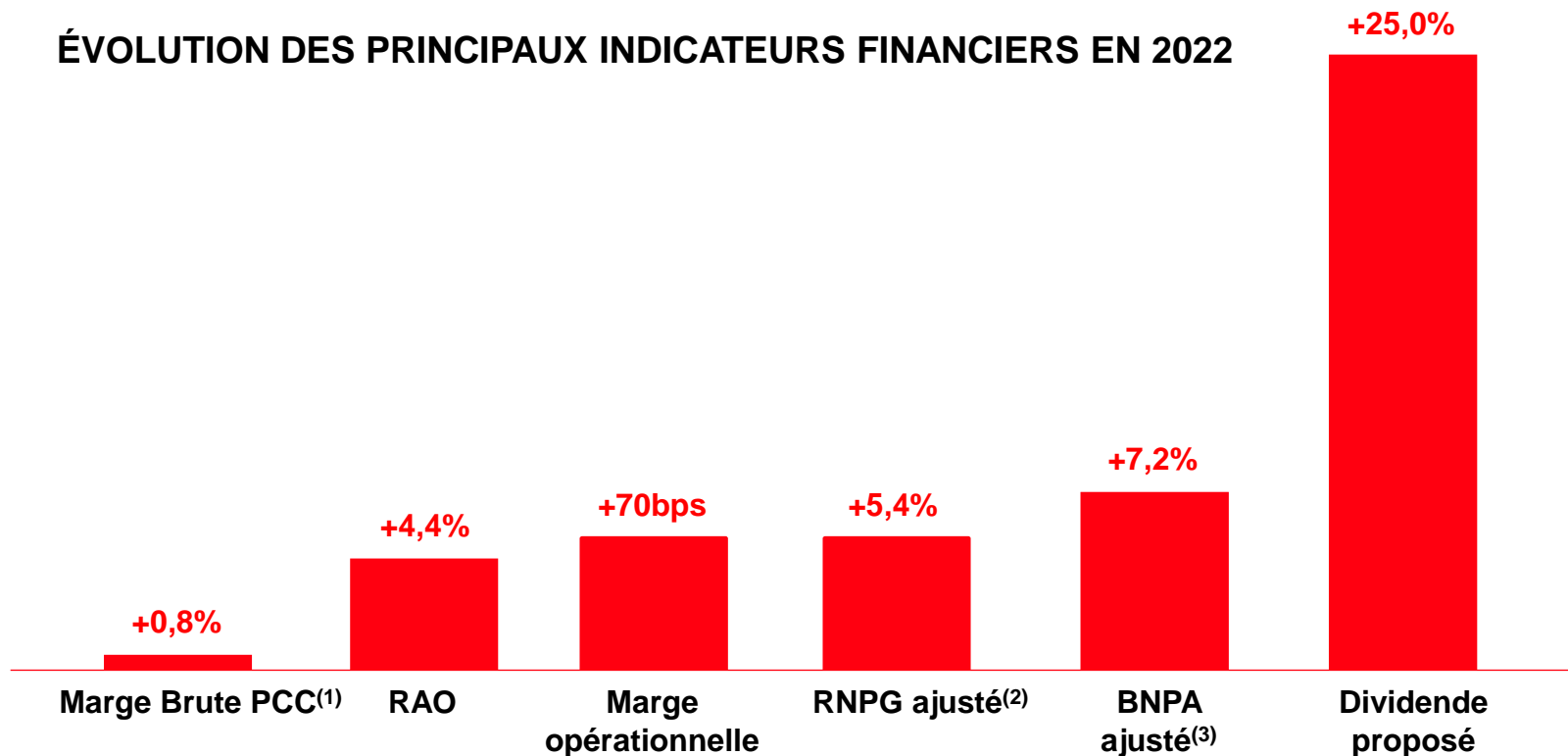
> **HighCo bénéficie d'une base actionnariale relativement stable** par rapport au 31 décembre 2021 ; l'évolution des taux de détention est essentiellement liée à l'effet de la réduction de capital de juillet 2022 (annulation de l'auto-détention qui était alors passée de 8,4% à 0,4%).

(1) GBP : Gérard de Bartillat Participations.

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

## 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

### ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS EN 2022



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

(2) RNPG ajusté : Résultat Net Part du Groupe hors autres produits et charges opérationnels, et hors résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession.

(3) BNPA ajusté : Bénéfice Net Par Action ajusté correspondant au RNPG ajusté par action, basé sur un nombre de titres moyen de 20 324 535 au 31/12/22 (20 677 545 au 31/12/21).

# 03 MARCHÉ, CAS CLIENTS ET PERSPECTIVES

**01. MESSAGES CLÉS**

**02. PERFORMANCES FINANCIÈRES**

**04. GOUVERNANCE & RSE**

**05. GUIDANCES & CONCLUSION**

## 03. NOTRE MISSION

# HighCo

Le groupe HighCo accompagne les marques et les retailers dans l'accélération de la transformation du commerce.

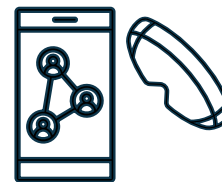
### 03. NOTRE CHAMP D'INTERVENTION



INSTORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL &  
V-COMMERCE

HighCo accompagne les marques et les retailers dans l'accélération de la transformation du commerce.



# 03. CE QUI A CHANGÉ EN 2022 (1/2)



E-COMMERCE

## CORRECTION DU MARCHÉ DE L'E-COMMERCE

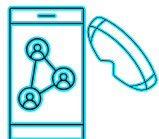
- Après deux années COVID, l'E-commerce a opéré un retour à la normale : porté par les services, ce canal de vente reste en croissance (+13,8%) malgré une baisse de 7% sur la vente de produits. <sup>(1)</sup>
- Le contexte économique difficile pèse sur la rentabilité des E-commerçants.



M-COMMERCE

## L'E-COMMERCE BIENTÔT M-COMMERCE ?

- Le M-commerce poursuit sa progression
- Près d'un achat E-commerce sur deux se fait sur mobile <sup>(2)</sup>.



SOCIAL &  
V-COMMERCE

## DÉVELOPPEMENT DES USAGES

- Porté par des plateformes telles que TikTok, le social commerce poursuit sa progression.
- Les utilisateurs adultes (25-64 ans) passent en moyenne 45 min. par jour sur TikTok, soit presque autant que sur Netflix (62 min.).<sup>(3)</sup>
- Le V-commerce est fortement corrélé à la volatilité du marché des cryptomonnaies.

(1) FEVAD – « Bilan du e-commerce en 2022 » – Fév. 2023

(2) E-Commerce Mag – « Plus de la moitié des achats passés en ligne sont réalisés sur mobile » – Fév. 2023

(3) Les Echos – « Aux Etats-Unis, TikTok bientôt autant regardé chaque jour que Netflix » – Mars 2023

## 03. CE QUI A CHANGÉ EN 2022 (2/2)

Deux éléments viennent bouleverser le marché :



### INFLATION FORTE

+14,5% sur les prix de l'alimentaire début 2023 <sup>(1)</sup>.  
Cette hausse pèse fortement sur le pouvoir d'achat des ménages.

>> INTENSIFICATION PROMOTIONNELLE



### OBLIGATIONS ENVIRONNEMENTALES

L'évolution des attentes consommateurs et la loi AGECE<sup>(2)</sup> obligent les enseignes de la grande distribution à changer leurs habitudes.

>> UTILISATION DU SUPPORT PAPIER LIMITÉE

(1) INSEE – Fév. 2023.

(2) Loi anti-gaspillage pour une économie circulaire.

## 03. FAITS MARQUANTS ET PERSPECTIVES

1

PROMOTION  
TRADITIONNELLE

2

SUCCÈS DANS LA  
TRANSFORMATION DU  
COMMERCE

3

PERSPECTIVES  
2023

# 3.1 PROMOTION TRADITIONNELLE

# 3.1 BAISSÉ DE LA PROMOTION TRADITIONNELLE EN 2022

## Baisse du volume de coupons traités en Belgique



## Baisse de l'activité promotion traditionnelle (en France et en Belgique)



## 3.1 COUPON DE RÉDUCTION : RÉSISTANCE EN 2022 (+2%)



- HighCo est le leader français du **coupon de réduction**.
- Cette mécanique promotionnelle reste, **en France, un outil incontournable** pour les chefs de produits.
- Porté par l'inflation et la tension sur le pouvoir d'achat, **le volume de coupons traités** par HighCo en France **a augmenté de 2%** en 2022 par rapport à 2021.

# 3.2 SUCCÈS DANS LA TRANSFORMATION DU COMMERCE

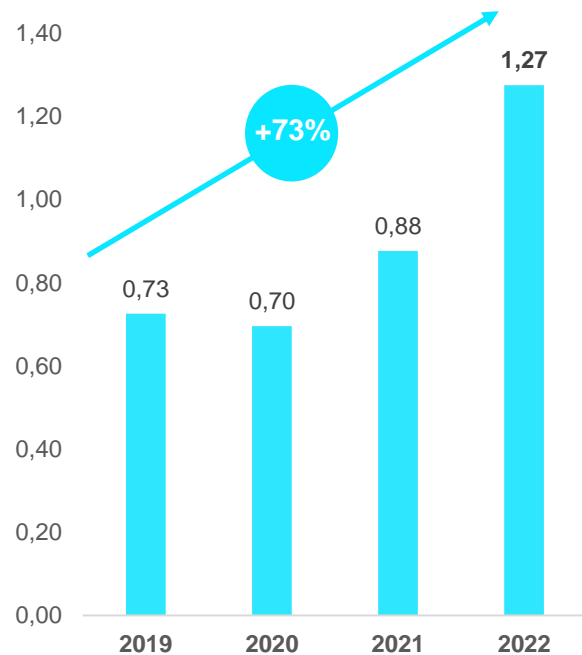
## 3.2 L'INDISPENSABLE SMS

### SOLUTION

- HighCo a **roulé près de 1,3 milliard de SMS** en 2022 !



Nombre de SMS envoyés  
(en milliard)





## LE COMMERCE IN-STORE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL ET  
V-COMMERCE

## 3.2 GAMIFICATION & COLLECTE DE DATA EN MAGASIN

### CAS CLIENT

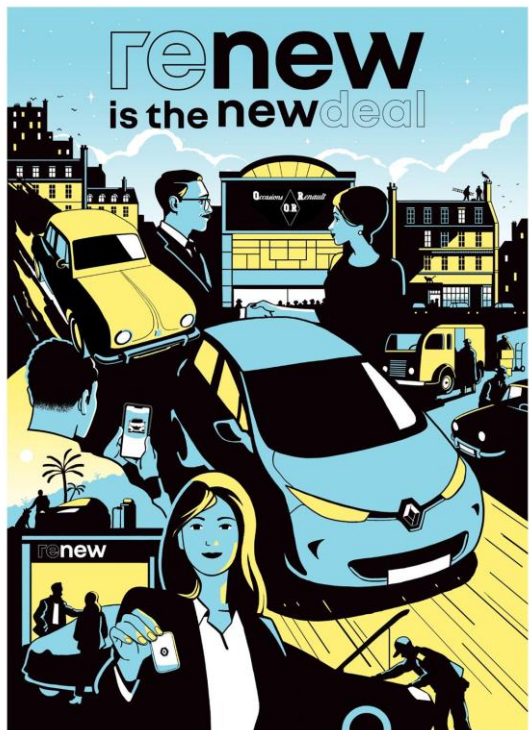
La « gamification » pour animer le point de vente et collecter de la data :

- HighCo met en place des dispositifs (physiques et digitaux) pour animer les points de vente et collecter de la data consommateurs « optin ».
- Ce dispositif a pour but de renforcer le niveau de « **contactabilité** » des clients afin de permettre à l'enseigne de les solliciter sur les canaux digitaux suite à l'abandon programmé du prospectus papier.



## 3.2 ANIMATION DES POINTS DE VENTE : GSA, GSS ET AUTRES RÉSEAUX

### CAS CLIENT



Affiche

- HighCo accompagne les marques et les retailers dans leurs communications en point de vente : **Grandes Surfaces Alimentaires (GSA), Grandes Surfaces Spécialisées (GSS)** et autres réseaux.
- Cette année, HighCo a notamment accompagné Renault dans le cadre du déploiement de ses **campagnes de communication « after sales »** diffusées dans les réseaux Renault et Motrio ainsi que dans le réseau « Occasion » rebaptisé « *Renew* ».



## L'E-COMMERCE ET LE M-COMMERCE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



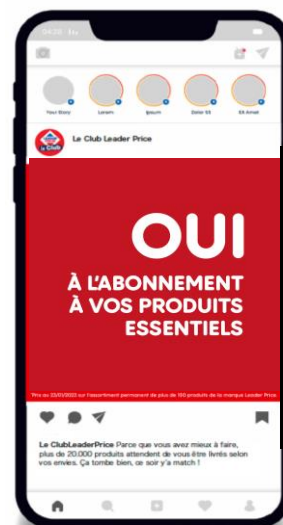
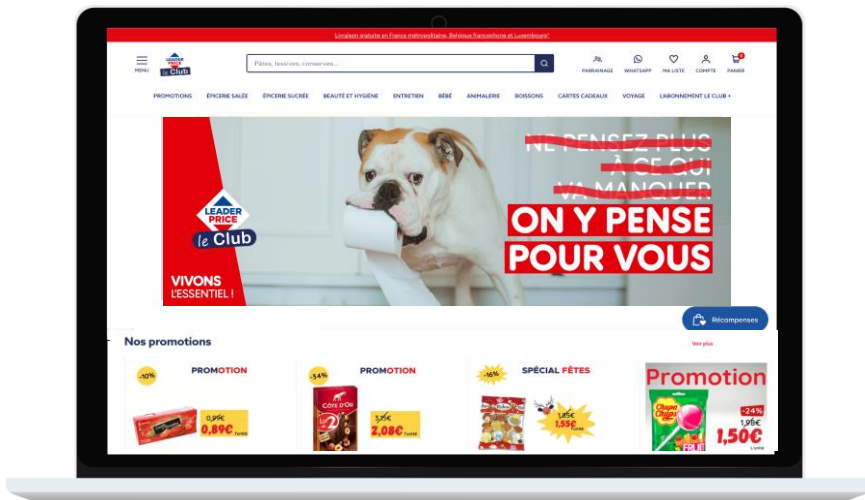
SOCIAL ET  
V-COMMERCE



## 3.2 COMMUNICATION E-COMMERÇANT

### CAS CLIENT

- HighCo accompagne le **Club Leader Price**, dans sa communication :
  - Création d'une **plateforme de marque** portée par la signature « Vivons l'essentiel ! ».
  - Réalisation d'une **campagne digitale de mise en avant des 4 principaux bénéfices** (prix / qualité / abonnement / livraison) autour de la promesse principale : « **le seul e-discounter qui vous livre à domicile** ».
  - **Co-construction du plan annuel d'animations commerciales** (100 opérations / an pour animer le site).

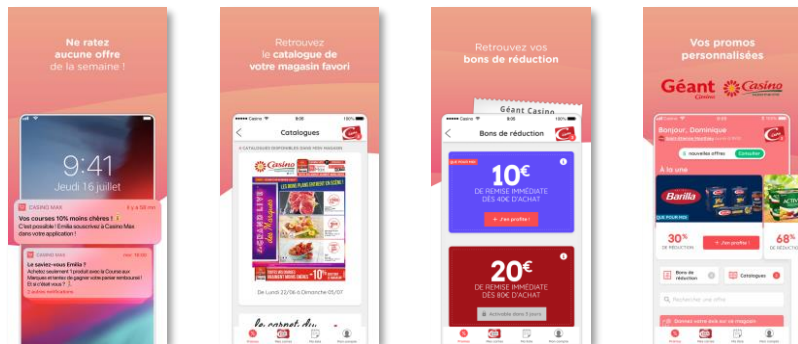


## 3.2 DEVENIR « MOBILE FIRST »

### CAS CLIENT

- USERADGENTS accompagne depuis de nombreuses années le groupe Casino dans la conception, le développement, la maintenance et l'évolution de ses services digitaux tels que l'application **Casino Max** (aux côtés de RelevanC) et les plateformes **front e-commerce de franprix** (site + application mobile).

### CasinoMax



### franprix

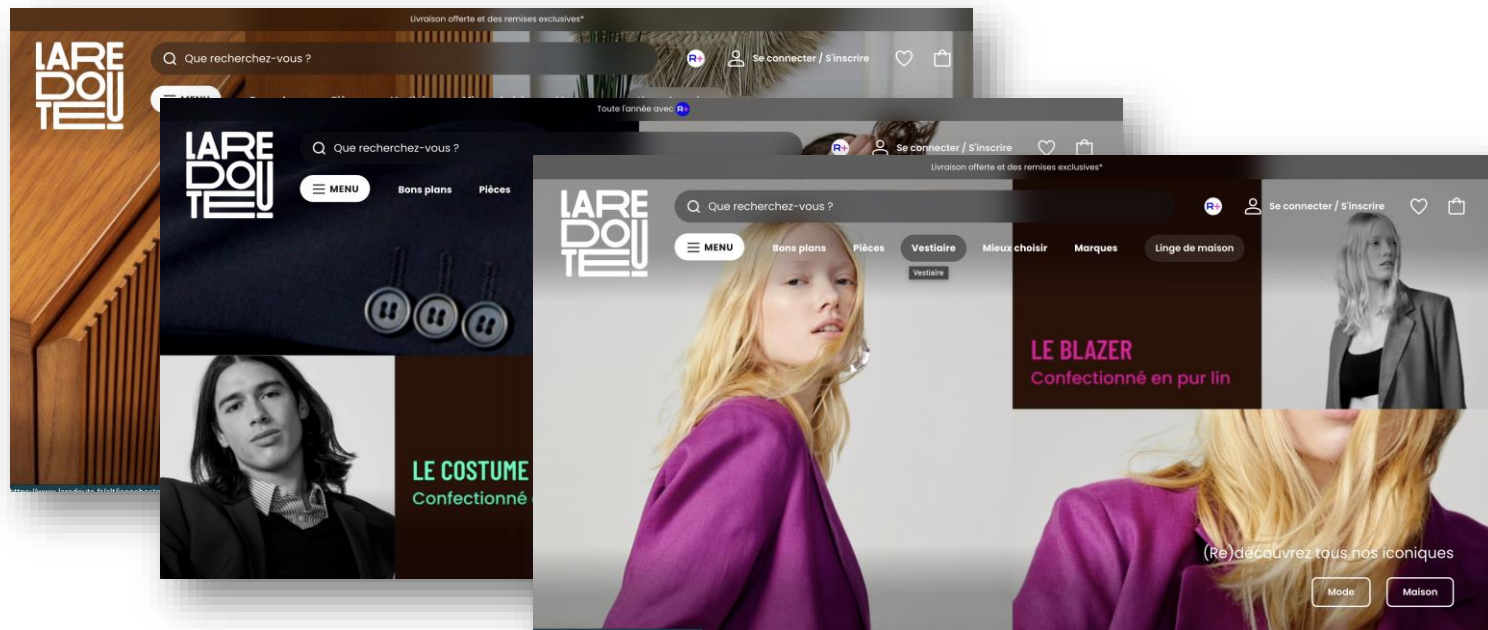
- L'objectif est d'inscrire les enseignes dans **une optique « new retail » d'évolution continue**, en répondant rapidement aux enjeux d'un secteur très mouvant, **pour une expérience de commerce toujours plus efficace et unifiée**.



## 3.2 REPENSER L'EXPERIENCE E-COMMERCE

### CAS CLIENT

- USERADGENTS accompagne les équipes de La Redoute pour **incarner et décliner la nouvelle identité de marque**, conçue par Carré Noir, dans son **écosystème digital** (site et application).



LA  
RE  
DOU  
TE

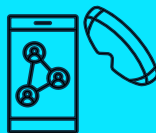
## LE SOCIAL COMMERCE & LE V-COMMERCE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL ET  
V-COMMERCE

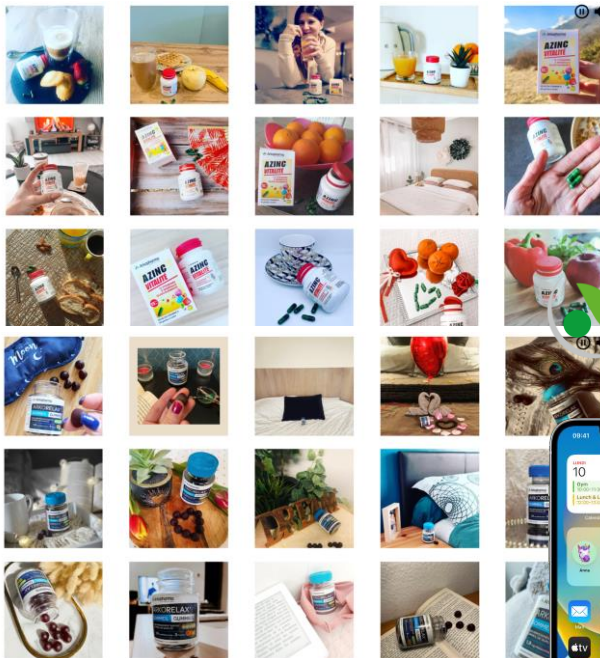




## 3.2 L'INFLUENCE AU SERVICE DU COMMERCE

### CAS CLIENT

- HighCo a sélectionné et activé **400 profils de macro/micro/nano influenceurs** respectueux des bonnes pratiques, sur l'ensemble de l'année, pour développer des **prises de paroles créatives** et régulières.
- HighCo a également utilisé des filtres de **réalité augmentée** dans la stratégie de contenu afin de « **gamifier** » les prises de parole et toucher des cibles plus jeunes (18-25 ans).



**Arkopharma**  
LABORATOIRES



## 3.2 EXPLORER DE NOUVEAUX CANAUX

### CAS CLIENT

- **HighCo Metaland** aide les marques et les *retailers* à faire leurs « premiers pas » dans le **web3**.
- Réalisation des **premières missions** : location du terrain HighCo dans Decentraland, création d'une expérience Méta, NFT, etc.
- Rappel de l'offre de « Metaland » :



CONSEIL LANCEMENT  
PROJETS



CRÉATION  
D'EXPÉRIENCES



POSITIONNEMENT  
STRATÉGIQUE



PRODUCTION  
TECHNIQUE  
(NFT, Smart Contract, etc.)



# 3.3 LES PERSPECTIVES 2023

# 3.3 UN CHANGEMENT MAJEUR : LA DISPARITION DU PROSPECTUS

## FAIT MARQUANT



### ARRÊT TOTAL DU PROSPECTUS

- À partir de sept. 2023, l'enseigne arrêtera totalement la distribution dans ses 734 magasins.
- Localement, les magasins invitent leurs clients à télécharger le catalogue.



« Je suis fier que les 600 adhérents E.Leclerc aient décidé de s'attaquer à un tabou : le bourrage des prospectus dans les boîtes aux lettres. Bien sûr, il y a un risque commercial. Mais enfin, 50 000 tonnes de papier économisées par an, ça ne peut être que bénéfique en termes d'émission de CO2 et de carbone »

Michel Edouard Leclerc



### ARRÊT PROGRESSIF DU PROSPECTUS

- Progressivement, chaque client recevra par email un e-catalogue personnalisé avec une mise en avant de 8 produits.
- A date, 8% des encartés (1,1 million de contacts) reçoivent par email un catalogue personnalisé.



Réduction de 80% des prospectus d'ici fin 2024. « c'est un taux plancher, on ira peut-être plus loin ou on atteindra peut-être cet objectif avant ». « On gardera encore une distribution pour ceux qu'on a habitué, il y a 40 ans, à recevoir leur prospectus »

Rami Baitié, Directeur exécutif de Carrefour France

## RAPPEL DES TENDANCES



### INFLATION FORTE

+14,5% sur les prix de l'alimentaire début 2023 (1). Cette hausse pèse fortement sur le pouvoir d'achat des ménages.

>> INTENSIFICATION PROMOTIONNELLE



### OBLIGATIONS ENVIRONNEMENTALES

L'évolution des attentes consommateurs et la loi AGEC obligent les enseignes de la distribution à changer leurs habitudes.

>> UTILISATION DU SUPPORT PAPIER LIMITÉE

## LA PLUPART DES DISTRIBUTEURS SUIVENT LE MOUVEMENT (OU L'ONT DÉJÀ AMORCÉ)



MONOPRIX

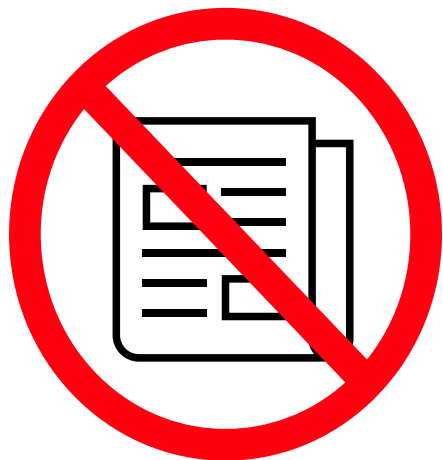


## 3.3 OUVERTURE DE NOUVELLES PERSPECTIVES

### REPONSES HIGHCO

La disparition du prospectus papier génère de nouveaux besoins chez les distributeurs :  
la **création de nouveaux et multiples assets digitaux**  
capables de remplacer (avec de la personnalisation) cet historique média de masse...

DISPARITION DU  
PROSPECTUS PAPIER



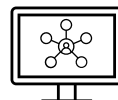
QUELQUES SOLUTIONS  
HIGHCO



BORNES  
DIGITALES



COUPON  
MOBILE



PILOTAGE  
PROMOTIONNEL



CONSEIL

...

# 3.3 INSTALLATION D'UN PARC DE BORNES

## PERSPECTIVES (1/3)



- Notre partenaire **Casino France** a choisi HighCo pour la création et l'animation d'un parc de bornes digitales en magasin.
- Cet outil puissant et complet permet de :



ANIMER LE POINT DE VENTE



COLLECTER DE LA DATA  
CONSOMMATEURS



GENERER DU TRAFIC  
EN MAGASIN



ORGANISER DES JEUX  
CONCOURS

Casino  
proximités

Casino  
supermarchés

Casino  
#hyperFrais

# 3.3 LE COUPON MOBILE SE DEPLOIE EN MAGASIN

## PERSPECTIVES (2/3)

### PHARMACIE

- Un parc de **14 000 pharmacies** confirmé  
**>> 70% du parc français** (via accords avec 3 logiciels de gestion d'officines – LGO).
- **Contacts** en cours avec **2 autres LGO**  
**>> Objectif = 90% du parc français.**
- **Signature avec 10 laboratoires** : près de 30 opérations planifiées sur 2023.

### GSA

- Validation d'un accord avec **2 enseignes GSA.**
- **Test** planifié avec une **3<sup>ème</sup> enseigne GSA.**



Découvrez les opérations en cours en flashant ce QR code.

# 3.3 PILOTER L'ENSEMBLE DES PROMOTIONS

## PERSPECTIVES (3/3)

- **HighCo Merely** a développé le 1<sup>er</sup> *Hub Promotionnel Omnicanal* sur le marché. Cet outil unique et puissant permet de piloter la promotion digitale des *retailers* de bout en bout.
- Rappel des fonctionnalités de la plateforme SaaS :



INDUSTRIALISER LE PROCESSUS PROMOTIONNEL



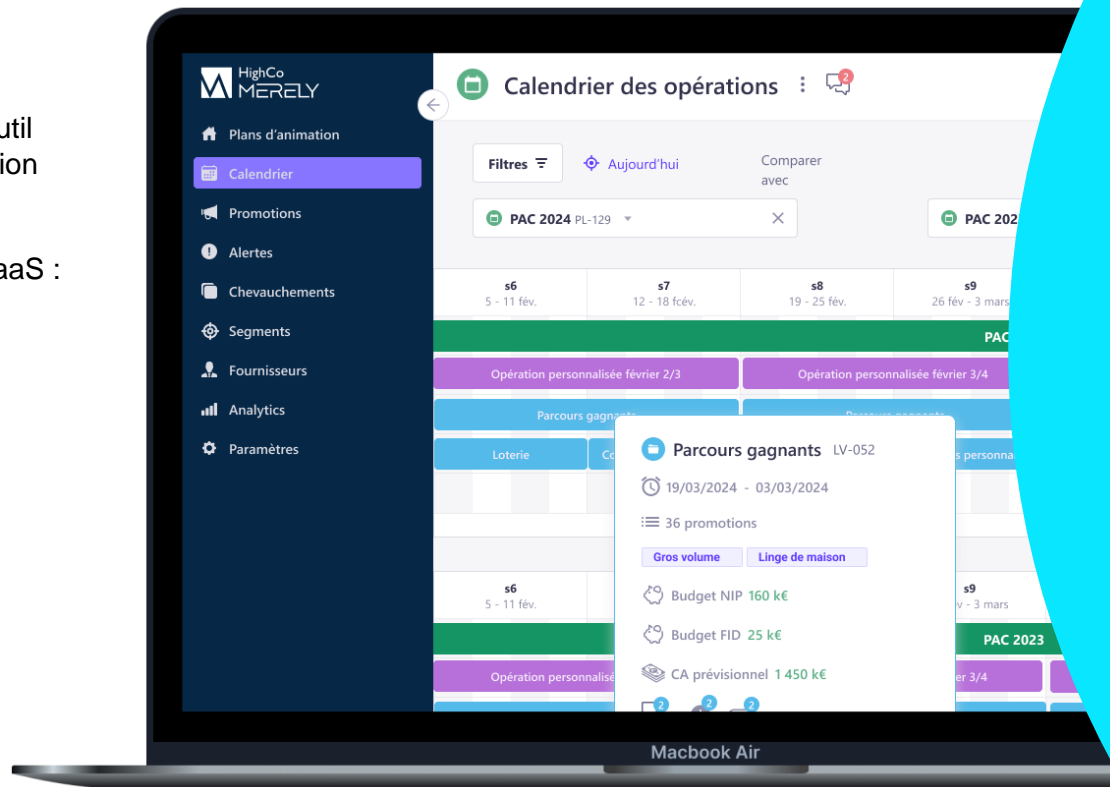
AVOIR UNE VITRINE DU « PAC » UNIFIÉE ET EN TEMPS RÉEL



AUTOMATISER ET PERSONNALISER LES RAPPORTS DE SUIVI



DIFFUSER LA DONNÉE PROMOTIONNELLE AUX PARTENAIRES





# 04

## GOUVERNANCE & RSE

- 01. MESSAGES CLÉS**
- 02. PERFORMANCES FINANCIÈRES**
- 03. MARCHÉ, CAS CLIENTS & PERSPECTIVES**
- 05. GUIDANCES & CONCLUSION**

## 04. GOUVERNANCE & RSE

ÊTRE UNE ENTREPRISE **EXEMPLAIRE**  
SUR LES PLANS **SOCIAUX, SOCIÉTAUX**  
ET **ENVIRONNEMENTAUX**



# 04. GOUVERNANCE & RSE

## Renouvellement de la gouvernance avec la création d'un comité de direction

DIRECTOIRE



Didier Chabassieu



Cécile Collina-Hue

DIRECTEURS BUSINESS UNITS



Véronique Christmann



Olivier Hublau



Géraldine Myoux



Bruno Laurent

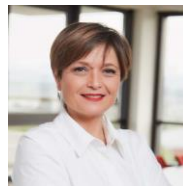


Renaud Ménérat



Vincent Pillet

DIRECTEURS FONCTIONS SUPPORT



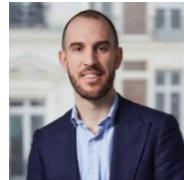
Carine Génovèse



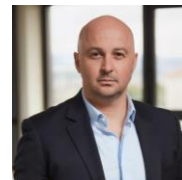
Nicolas Cassar



Thibault Lecerf



Jonathan Campos

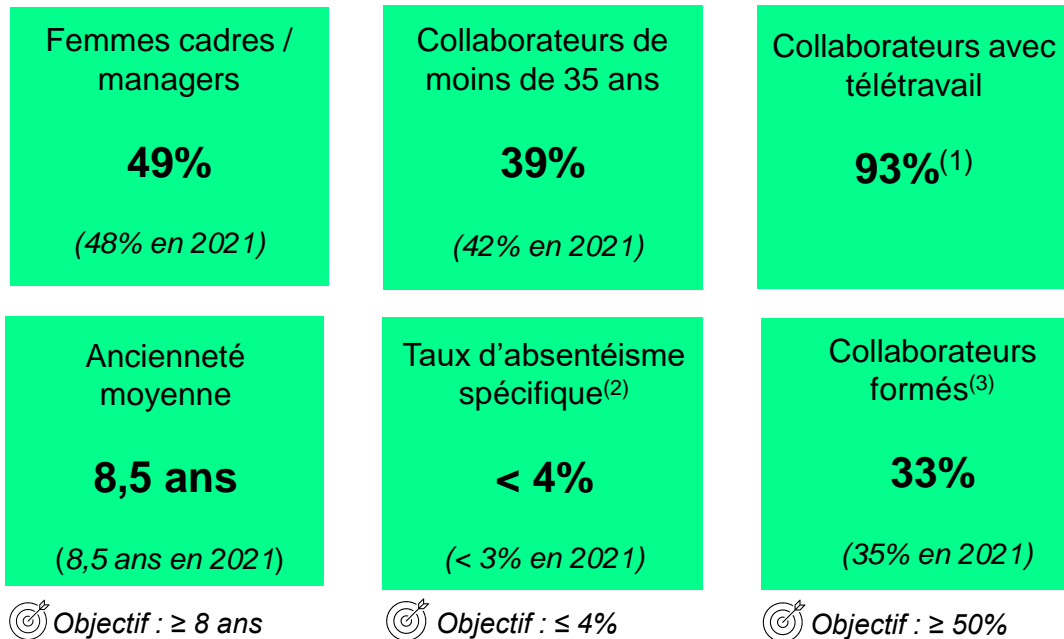


Gilles Mannoni

# 04. GOUVERNANCE & RSE

## Être un acteur responsable et exemplaire sur le plan SOCIAL

Indicateurs Groupe 2022



(1) Collaborateurs bénéficiant d'au moins 1 jour de télétravail par semaine, la moyenne Groupe étant de 2 jours par semaine.

(2) Collaborateurs différents en CDI, absents 2 jours consécutivement (ou plus) pour maladie ou accident du travail/trajet, au moins 3 fois dans l'année à des périodes différentes.

(3) Collaborateurs en CDI ayant débuté au moins une formation au cours de l'année.

# 04. GOUVERNANCE & RSE

## Être un acteur responsable et exemplaire sur le plan SOCIÉTAL

*Notation extra-financière*



**EcoVadis GOLD**  
(Top 5%)



**Gaia Research**  
(58/100)

*Adhésion au Global Compact*

**Depuis 2014**  
(9<sup>ème</sup> COP)



**United Nations**  
Global Compact

*Un fonds de dotation*

Mécénat de  
compétences et  
financier



*Mécénat entrepreneurial*

**2 startups lauréates**



*RGPD*

**100%**  
de traitement des  
demandes de droits  
des personnes en  
2022

*Startup à impact*

Engagement dans  
l'**économie  
circulaire**



# 04. GOUVERNANCE & RSE

Être un acteur responsable et exemplaire sur les plans CLIMATIQUE et ENVIRONNEMENTAL

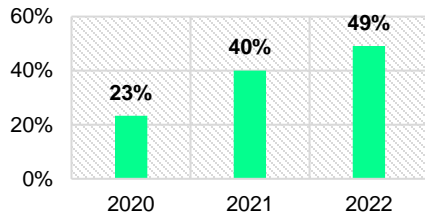


Mobilité verte

**% du parc de véhicules  
électriques / hybrides en France  
en 2022**

**49%**

Part des véhicules  
hybrides/électriques en France



Création de HAGIR



**L'association  
environnementale** des  
collaborateurs HighCo,  
créée en mai 2022

*Sensibilisation des collaborateurs  
au réchauffement climatique*

**47 participants** au S2 2022  
**4 fresques** organisées  
**1 collaborateur** formé à  
l'animation de la fresque



# 04. GOUVERNANCE & RSE

## 1<sup>er</sup> PILIER DE NOTRE ACCÉLÉRATION

*Création d'un service RSE en 2022*

### Feuille de route 2023



#### Bilan Carbone

*(Accompagnement et méthodologie sur mesure)*

##### Objectifs

- Réaliser un BEGES scope 1, 2 & 3
- Définir la trajectoire de décarbonation du Groupe



#### Stratégie RSE

*(Accompagnement cabinet spécialisé)*

##### Objectifs

- Définir les enjeux (matrice de double matérialité)
- Définir les axes d'engagement
- Définir les objectifs & KPIs associés



#### Accroître l'engagement des collaborateurs

##### Objectifs

- Répondre aux attentes grandissantes des collaborateurs
- Sensibiliser et agir par l'organisation d'évènements / temps forts

**05**

# **GUIDANCES & CONCLUSION**

**01. MESSAGES CLÉS**

**02. PERFORMANCES FINANCIÈRES**

**03. MARCHÉ, CAS CLIENTS & PERSPECTIVES**

**04. GOUVERNANCE & RSE**



# 05. GUIDANCES 2023

## Activités

### MARGE BRUTE

Stable

(2022 : 77,16 M€ / +0,8%)

### MARGE OPÉRATIONNELLE

Stable

(2022 : 21,0%)

## Investissements

### INNOVATION

Poursuite des projets  
HighCo (Nifty, Coupon AI,  
FDBK, Merely)

1,0 – 2,0 M€

### CAPEX

1,0 – 2,0 M€

(2022 : 1,16 M€)

## Retour à l'actionnaire

### HAUSSE DU DIVIDENDE

40 cts proposés à la prochaine  
AG

(2022 : 32 cts / action)

### POURSUITE DU PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS

> 1,5 M€

(2022 : 1,68 M€)

## Stratégie RSE

**EXEMPLARITÉ** sur les  
plans sociaux, sociétaux  
et environnementaux.

## 05. CONCLUSION

HighCo affiche une nouvelle **progression de sa rentabilité** et atteint un **niveau de trésorerie élevé** en 2022.

Fort de cette **solidité financière**, d'une **gouvernance renouvelée** et d'une **expertise reconnue par ses clients**, le Groupe se positionne comme un **acteur de référence** pour les marques et les retailers, dans **la transformation du commerce**.

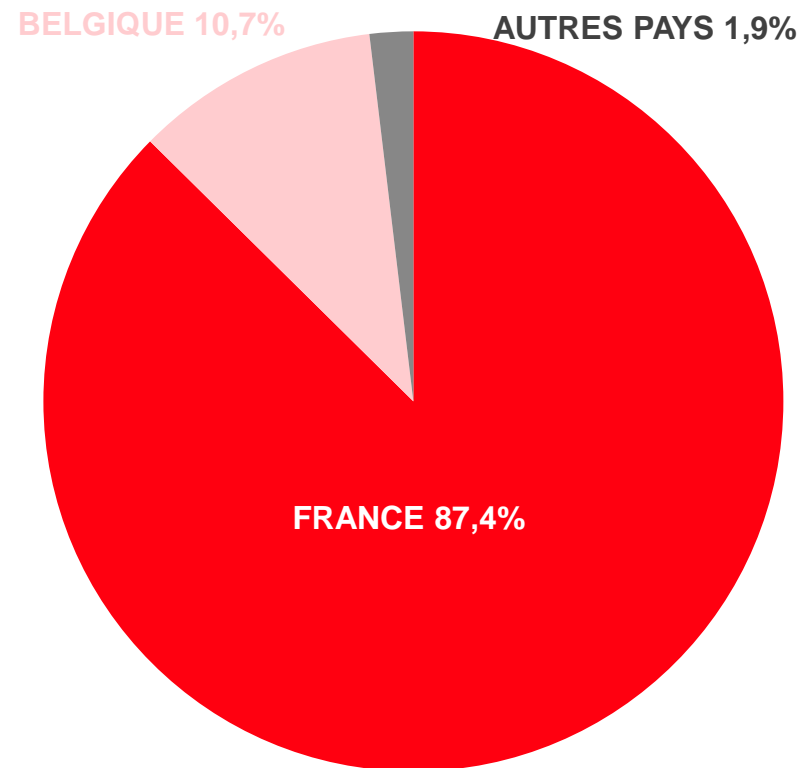
En 2023, HighCo renforce ses **engagements sur les plans sociaux, sociétaux et environnementaux**.



# **Annexes**

HighCo

# RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE 2022 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en K€ (sauf résultats par action)

	31/12/22	31/12/21
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>146 357</b>	<b>137 449</b>
Achats consommés et charges externes	(86 123)	(70 298)
Charges de personnel	(40 035)	(42 785)
Impôts et taxes	(1 011)	(1 319)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(5 544)	(7 655)
Autres produits d'exploitation	3 304	1 394
Autres charges d'exploitation	(1 802)	(1 961)
<b>Résultat opérationnel courant (ROC)</b>	<b>15 146</b>	<b>14 825</b>
Autres produits et charges opérationnels	(7 386)	2 455
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>7 760</b>	<b>17 280</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	85	-
Coût de l'endettement financier brut	(312)	(312)
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(228)</b>	<b>(312)</b>
Autres produits financiers	4	19
Autres charges financières	(9)	(10)
Charge d'impôt	(4 358)	(4 293)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	113	230
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>3 282</b>	<b>12 913</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	-	24
<b>Résultat net</b>	<b>3 282</b>	<b>12 937</b>
<b>– attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère</b>	<b>1 794</b>	<b>11 191</b>
– participations ne donnant pas le contrôle	1 488	1 746
Résultat net des activités poursuivies par action (en €) (1)	0,16	0,62
Résultat net des activités poursuivies par action dilué (en €) (2)	0,16	0,62
Résultat net par action (en €) (1)	0,16	0,63
Résultat net par action dilué (en €) (2)	0,16	0,63
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) (1)	0,09	0,54
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action dilué (en €) (2)	0,09	0,54

(1) Basé sur un nombre de titres moyen de 20 324 535 au 31/12/22 et de 20 677 545 au 31/12/21.

(2) Basé sur un nombre de titres moyen dilué de 20 324 535 au 31/12/22 et de 20 677 545 au 31/12/21.

# ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

Actif (en K€)	31/12/22	31/12/21
<b>Actif non courant</b>		
Écarts d'acquisition nets	72 708	79 811
Immobilisations incorporelles nettes	837	2 420
Immobilisations corporelles nettes	2 610	2 672
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	14 145	14 925
Participations dans les entreprises associées et coentreprises	511	298
Autres actifs financiers non courants nets	271	601
Autres actifs non courants nets	-	-
Impôts différés actifs nets	1 045	620
<b>Total actif non courant</b>	<b>92 126</b>	<b>101 347</b>
<b>Actif courant</b>		
Stocks et en-cours nets	38	56
Avances et acomptes versés	458	812
Clients et comptes rattachés nets	34 952	31 216
Autres actifs courants nets	8 781	4 393
Créances d'impôt exigibles	331	143
Créances fiscales	8 060	6 962
Trésorerie et équivalents de trésorerie	70 005	73 722
<b>Total actif courant</b>	<b>122 627</b>	<b>117 304</b>
Actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total actif</b>	<b>214 753</b>	<b>218 652</b>

Passif (en K€)	31/12/22	31/12/21
<b>Capitaux propres</b>		
Capital social	10 228	11 211
Prime d'émission, de fusion, d'apport	21 715	26 129
Réserves consolidées	55 413	48 032
Résultat de l'exercice	1 794	11 191
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	<b>89 150</b>	<b>96 563</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	2 124	2 399
<b>Total capitaux propres</b>	<b>91 274</b>	<b>98 962</b>
<b>Passif non courant</b>		
Dettes financières non courantes	-	-
Obligations locatives non courantes	12 041	12 848
Provisions pour risques et charges non courantes	3 910	2 444
Autres passifs non courants	-	-
<b>Total passif non courant</b>	<b>15 951</b>	<b>15 292</b>
<b>Passif courant</b>		
Dettes financières courantes	1	14
Obligations locatives courantes	2 994	3 019
Provisions pour risques et charges courantes	1 066	1 982
Fournisseurs et autres créditeurs	31 733	30 623
Autres passifs courants	62 353	58 579
Dettes d'impôt exigibles	451	1 223
Dettes fiscales	8 929	8 957
<b>Total passif courant</b>	<b>107 528</b>	<b>104 397</b>
<b>Total dettes</b>	<b>123 479</b>	<b>119 689</b>
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total passif</b>	<b>214 753</b>	<b>218 652</b>

# ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

En K€	31/12/22	31/12/21
<b>Résultat net</b>	<b>3 282</b>	<b>12 937</b>
Résultat des activités abandonnées	-	(24)
Dotations et reprises aux amortissements et aux provisions	12 525	8 157
Charges et produits calculés liés aux paiements en actions	-	-
Dividendes versés par les entreprises associées et coentreprises	250	150
Réévaluation à la juste valeur	-	(2 453)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	(113)	(230)
Impôts différés	(100)	(43)
Résultat net de cession d'actifs	16	(10)
Autres produits et charges sans incidence de trésorerie	(13)	-
<b>Capacité d'autofinancement consolidée</b>	<b>15 847</b>	<b>18 485</b>
Variation du besoin en fonds de roulement des activités ordinaires	(4 883)	(7 745)
<b>Variation de la trésorerie des activités ordinaires</b>	<b>10 964</b>	<b>10 740</b>
Acquisitions d'immobilisations	(1 157)	(1 060)
Cessions d'immobilisations	5	16
Variation des autres immobilisations financières	300	5
Trésorerie nette affectée aux acquisitions/cessions de filiales	(465)	53
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations d'investissement</b>	<b>(1 317)</b>	<b>(986)</b>
Augmentation de capital	-	-
Dividendes versés	(8 497)	(8 540)
Souscription d'emprunts	-	-
Remboursement d'emprunts	-	(34 663)
Remboursement des obligations locatives	(3 187)	(3 153)
Acquisitions nettes d'actions propres	(1 679)	(1 310)
<b>Variation de la trésorerie issue des opérations de financement</b>	<b>(13 363)</b>	<b>(47 666)</b>
Incidence de la variation des taux de change	(1)	-
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>(3 717)</b>	<b>(37 913)</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	73 722	111 635
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	70 005	73 722
<b>Variation</b>	<b>(3 717)</b>	<b>(37 913)</b>

# CALENDRIER 2023

- > Marge brute T1 2023 : mercredi 26 avril 2023
- > Marge brute T2/S1 2023 : mercredi 19 juillet 2023
- > Résultats S1 2023 : mercredi 13 septembre 2023
- > Conférence téléphonique sur les résultats S1 2023 : jeudi 14 septembre 2023 (11h)
- > Marge brute T3 2023 : mercredi 18 octobre 2023
- > Marge brute T4/FY 2023 : mercredi 24 janvier 2024

*Toutes les publications auront lieu après bourse.*



# RELATIONS INVESTISSEURS

## Adresses

8, rue Catherine 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



**Cécile COLLINA-HUE**

**Directrice Générale et  
membre du Directoire**

comfi@highco.com