

The logo consists of a red square with the text "HighCo" in white. The "H" and "C" are larger and more prominent than the "i" and "o".

HighCo

RESULTATS SEMESTRIELS 2023

som maire

MESSAGES CLÉS

3

5

PERFORMANCES FINANCIÈRES

MARCHÉ, ET CAS CLIENTS

20

47

GUIDANCES & CONCLUSION

01

MESSAGES CLÉS

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

03. MARCHÉ ET CAS CLIENTS

04. GUIDANCES & CONCLUSION

01. MESSAGES CLÉS

NIVEAU D'ACTIVITÉ, RÉSULTAT ET RENTABILITÉ CONFORMES AUX ATTENTES

NIVEAU D'ACTIVITÉ CONFORME AUX ANTICIPATIONS

MARGE BRUTE T2 2023

19,53 M€

+0,1% PCC⁽¹⁾

MARGE BRUTE S1 2023

38,43 M€

+0,3% PCC⁽¹⁾

LÉGÈRE HAUSSE DES RÉSULTATS

RAO⁽²⁾ : 10,00 M€ +0,4%

Marge Op. : 26,0% stable

ROC : 9,49 M€ +1,4%

RO : 9,52 M€ +1,7%

RNPG ajusté⁽³⁾ : 6,32 M€ +6,9%

SITUATION FINANCIÈRE TOUJOURS SOLIDE

CAF⁽⁴⁾

7,48 M€ -0,08 M€

CASH NET

hors ressource nette en FDR⁽⁵⁾

14,58 M€ -4,47 M€ (vs. 31/12/22)

- > Très légère croissance d'activité au S1 2023 (+0,3% PCC) ;
- > Marge opérationnelle stable à 26% ;
- > Résultats en progression.

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

(2) Résultat des Activités Ordinaires : Résultat Opérationnel Courant avant charges de restructuration. 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.

(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 (33,33 M€ au 30/06/2023).

02

PERFORMANCES FINANCIÈRES

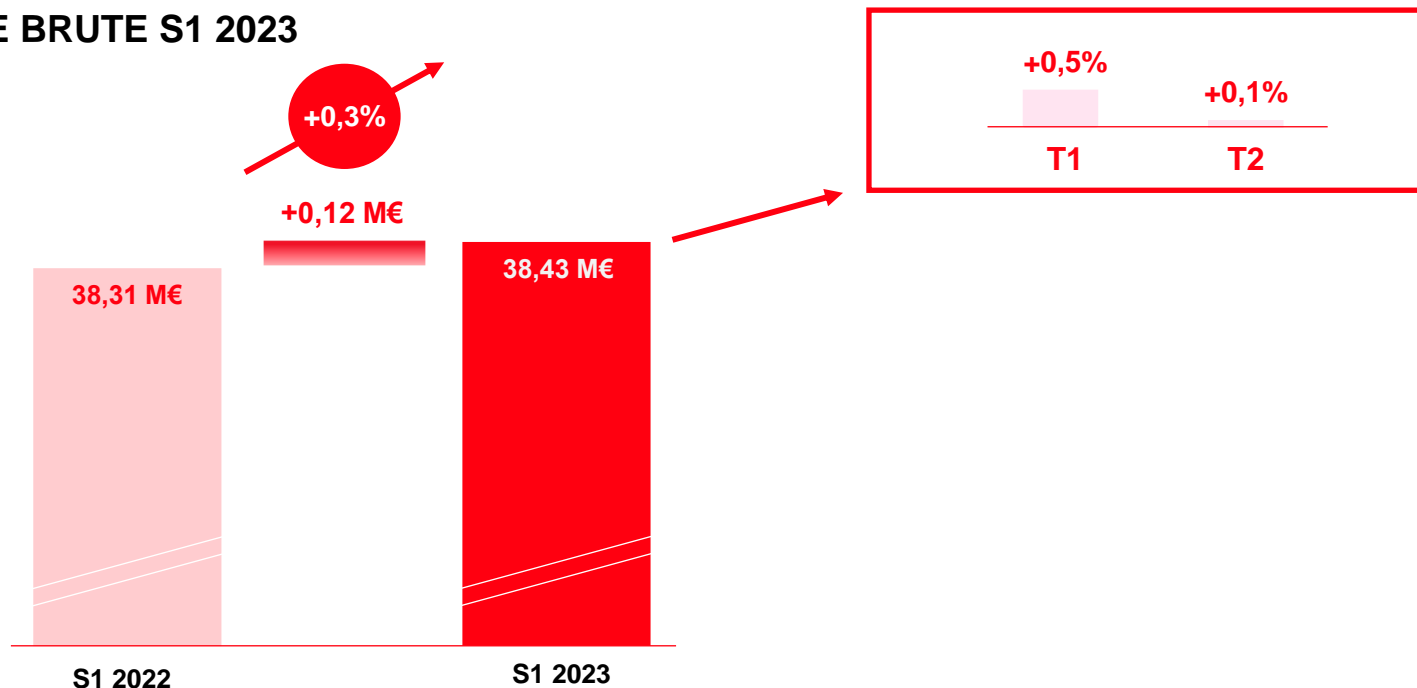
01. MESSAGES CLÉS

03. MARCHÉ ET CAS CLIENTS

04. GUIDANCES & CONCLUSION

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

MARGE BRUTE S1 2023



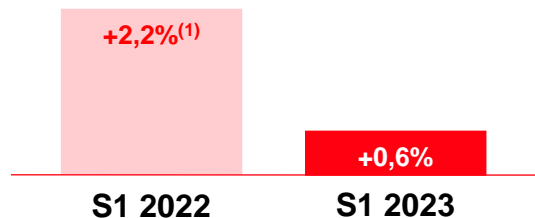
> Légère croissance d'activité au S1 2023, avec une **marge brute** qui s'affiche à **38,43 M€**, en hausse de +0,3% à données PCC⁽¹⁾.

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

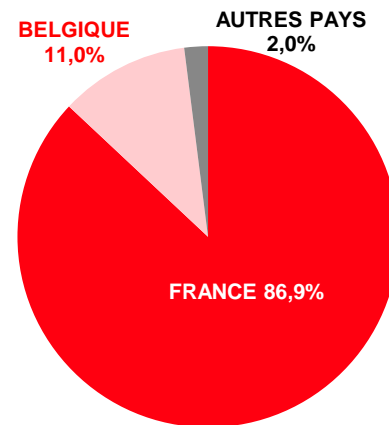
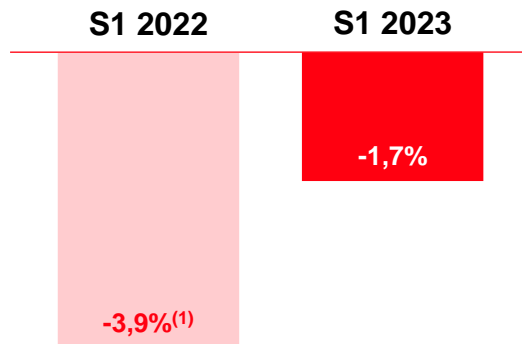
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

MARGE BRUTE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



INTERNATIONAL



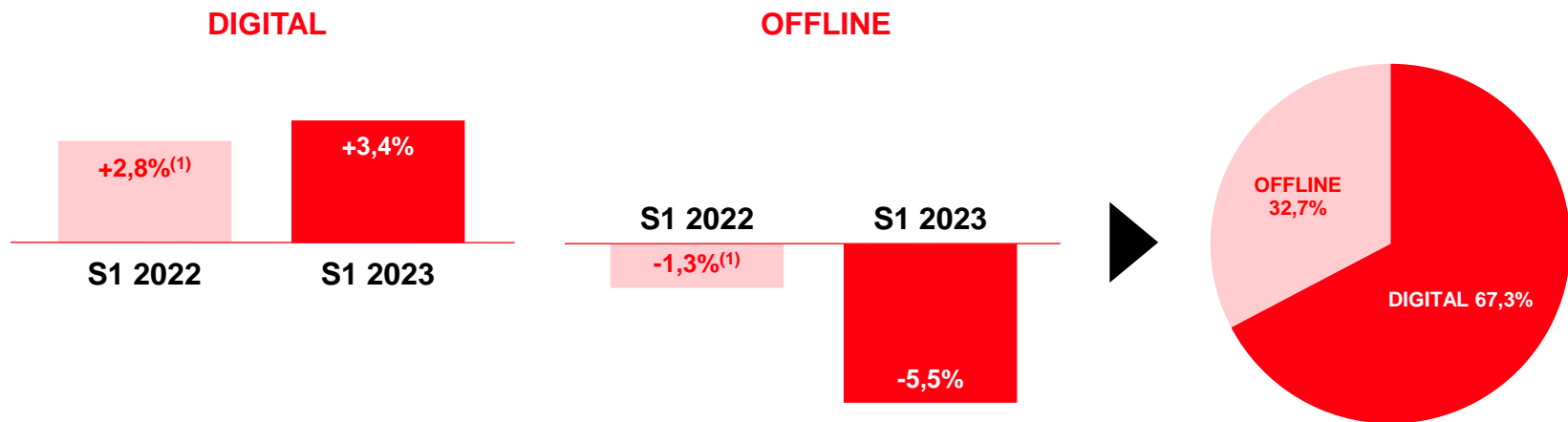
> Croissance en France et repli à l'International

- France : +0,6% à 33,40 M€, 86,9% de la marge brute du Groupe ;
- Belgique : -2,5% à 4,25 M€, 11,0% de la marge brute du Groupe ;
- Espagne & Italie : +3,1% à 0,78 M€, 2,0% de la marge brute du Groupe.

(1) Données historiques PCC.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

PART DU DIGITAL



- > **Croissance du Digital de +3,4%**, tirée notamment par l'activité de SMS Push (+24,0% en volume).
- > Les activités offline sont en repli (-5,5%).

(1) Données historiques PCC.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	S1 2023	S1 2022	Variation
Marge brute (MB)	38,43	38,31	+0,3%
Charges indirectes d'exploitation	(28,42)	(28,34)	+0,3%
Résultat des activités ordinaires (RAO)	10,00	9,97	+0,4%
Marge opérationnelle (RAO/MB)	26,0%	26,0%	-

> **RAO stable au S1 2023** : +0,4% à 10,00 M€, grâce à la légère croissance d'activité couplée à la bonne maîtrise des coûts.

> **Marge opérationnelle stable** au S1 2023, à un niveau semestriel élevé de 26,0 % (identique au S1 2022).

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en M€)	S1 2023	S1 2022	Variation
RAO France	8,89	8,86	+0,4%
RAO International	1,11	1,11	+0,4%
RAO Groupe	10,00	9,97	+0,4%
Marge opérationnelle Groupe	26,0%	26,0%	-

> **France** ⁽¹⁾ : la légère hausse d'activité s'accompagne d'une progression du RAO (+0,4% vs S1 2022).

> **International** ⁽¹⁾ : légère hausse du RAO (+0,4% vs S1 2022) grâce à une bonne maîtrise des coûts dans les autres pays (Espagne & Italie).

> Marges opérationnelles semestrielles élevées aussi bien en France qu'à l'International (>20%).

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

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	S1 2023	S1 2022	Variation
Résultat des Activités Ordinaires (RAO)	10,00	9,97	+0,4%
Charges de restructuration	(0,51)	(0,60)	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	9,49	9,36	+1,4%
Autres produits et charges opérationnels	0,03	(0,00)	
Résultat Opérationnel (RO)	9,52	9,36	+1,7%

> Le résultat opérationnel courant s'affiche en légère hausse de +1,4% à 9,49 M€.

> Le **résultat opérationnel** s'affiche également en **légère hausse de +1,7%** à 9,52 M€.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ NETTE

(en M€)	S1 2023	S1 2022	Variation
Résultat opérationnel	9,52	9,36	+1,7%
Coût de l'endettement net & Autres produits / charges financiers	0,36	(0,17)	
Charge d'impôt	(2,71)	(2,49)	+9,1%
Quote-part dans les coentreprises & entreprises associées	(0,03)	0,04	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	-	-	
Résultat net	7,13	6,74	+5,8%
Résultat net part du groupe (RNPG)	6,34	5,91	+7,4%
Résultat net part du groupe ajusté⁽¹⁾	6,32	5,91	+6,9%

> Résultat financier en hausse de 0,53 M€, principalement grâce aux produits de trésorerie.

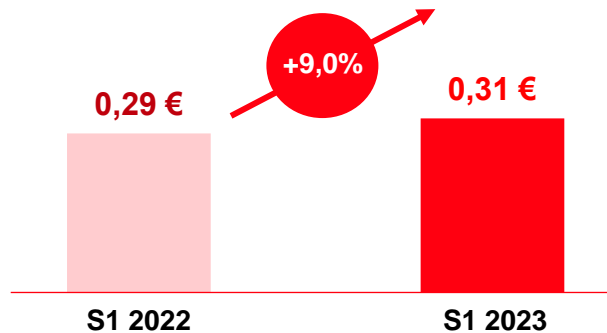
> Charge d'impôt de (2,71) M€, en hausse de 9,1% ; taux effectif d'impôt de 27,6% contre 27,1% au S1 2022 (+50 bps).

> **Résultat Net Part du Groupe ajusté⁽¹⁾ en hausse de 0,41 M€ à 6,32 M€ (+6,9%).**

(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⁽¹⁾ & BNPA dilué ajusté⁽¹⁾

> BNPA ajusté et BNPA dilué ajusté au S1 2023 en hausse de **+9,0%** à **0,31 €**.

(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 20 084 698 au 30/06/23 (20 471 028 au 30/06/22).

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

STRUCTURE FINANCIÈRE

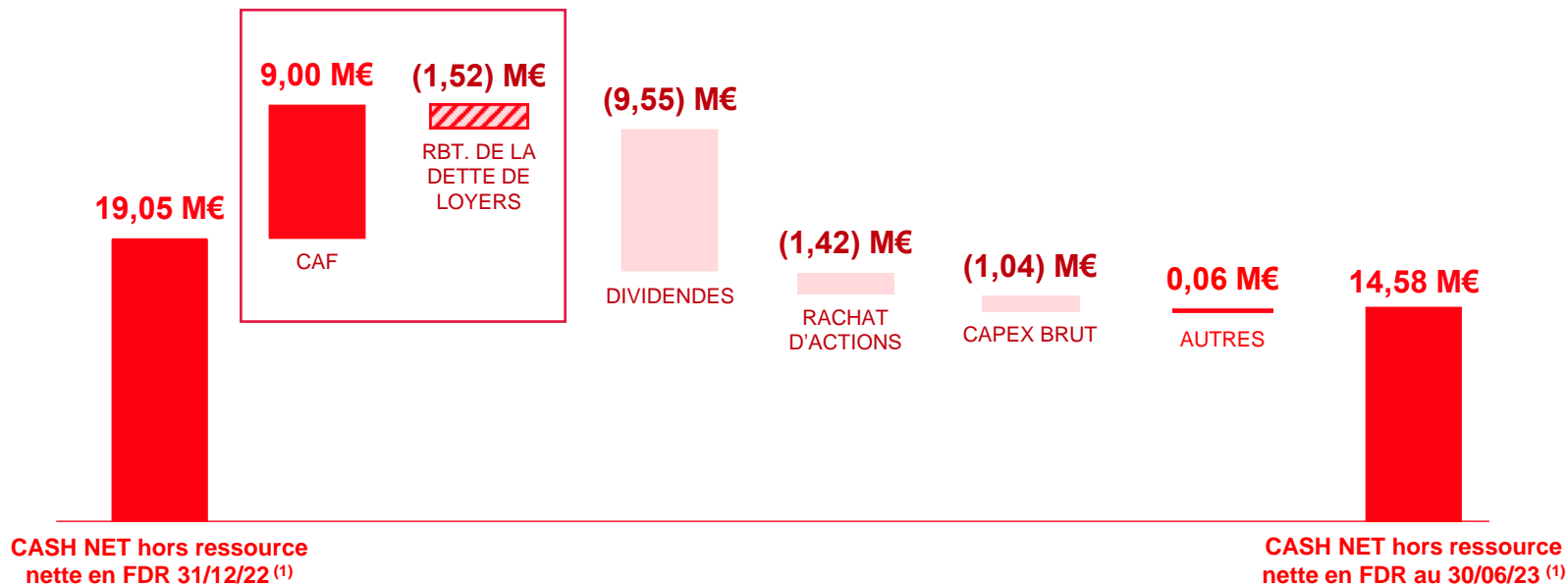
(en M€)	30/06/2023	31/12/2022	Variation
Disponibilités et VMP	47,91	70,00	(22,09)
Dont Ressource nette en fonds de roulement	33,33	50,95	(17,62)
Dont Trésorerie d'exploitation (cash brut)	14,58	19,05	(4,47)
(Dettes financière brute)	(0,00)	(0,00)	-
Dont crédit syndiqué et autres dettes financières	(0,00)	(0,00)	-
Cash net (Excédent net de trésorerie⁽¹⁾)	47,91	70,00	(22,09)
Cash net hors ressource nette en fonds de roulement	14,58	19,05	(4,47)

> Hors ressource nette en fonds de roulement, **le Groupe affiche un cash net de 14,58 M€**, en baisse de 4,47 M€ par rapport 31/12/2022.

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

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

STRUCTURE FINANCIÈRE



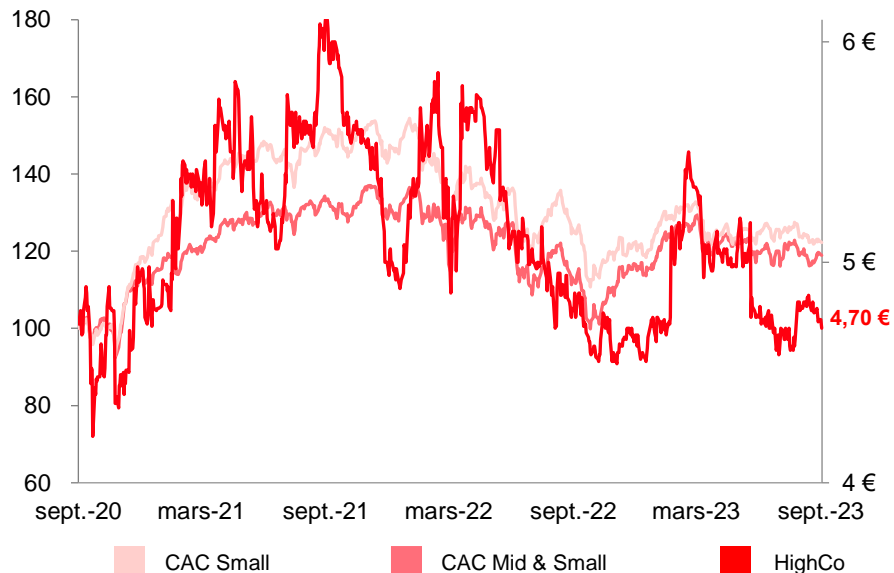
> Le cash net hors ressource nette en fonds de roulement s'affiche à 14,58 M€, en baisse de 4,47 M€, avec des flux générateurs de trésorerie de 7,54 M€ (principalement CAF excl. effet favorable IFRS16) et des flux consommateurs de trésorerie de 12,01 M€ (principalement distributions de dividendes).

⁽¹⁾ Cash net : voir définition p.4.

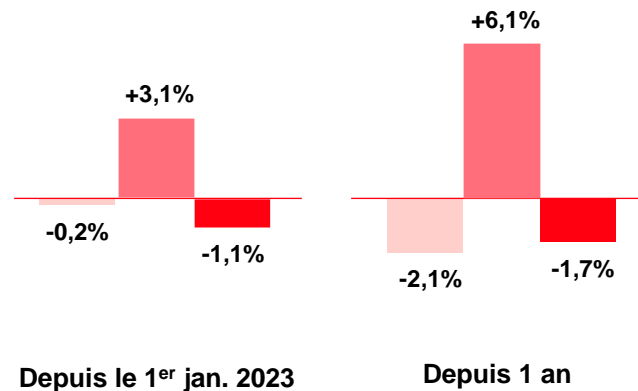
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : ÉVOLUTION DU COURS

Graphique historique sur 3 ans



Variations par rapport aux indices de référence



> **Le cours de l'action HCO** (4,70 € au 5 septembre 2023 à la clôture) est **en retrait de 1,1%** depuis le début de l'année, comparativement à une baisse de 0,2 % du CAC Small et une hausse de 3,1% du CAC Mid & Small.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : AUTO-DÉTENTION

	05/09/2023	30/06/2023	31/12/2022
Nombre d'actions existantes	20 455 403	20 455 403	20 455 403
Nombre maximal d'actions gratuites futures ⁽¹⁾	-	-	-
Nombre d'actions auto-détenues	(535 712)	(529 405)	(250 392)
<i>Dont actions auto-détenues dans le contrat de liquidité</i>	<i>(81 522)</i>	<i>(75 215)</i>	<i>(77 838)</i>
% Nombre d'actions auto-détenues / Nombre d'actions existantes	2,6%	2,6%	1,2%

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

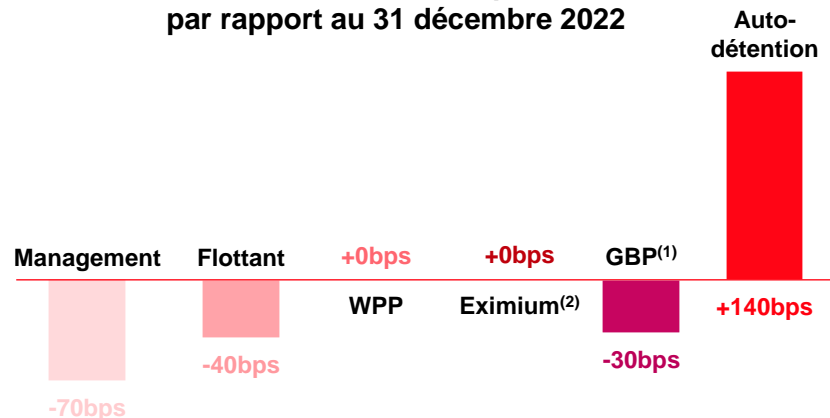
> **L'auto-détention passe de 1,2% au 31/12/2022 à 2,6% au 05/09/2023.**

(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.

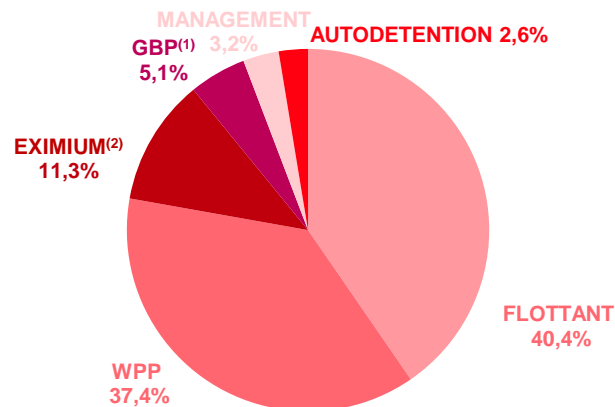
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : ACTIONNARIAT AU 05/09/2023

Evolution de la détention en points de base par rapport au 31 décembre 2022



Actionnariat au 5 septembre 2023



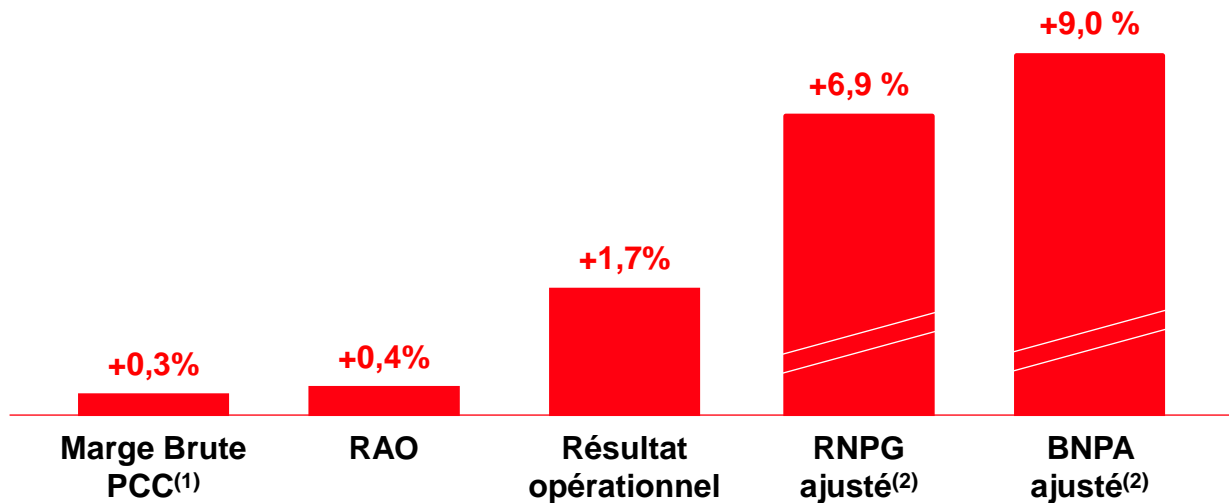
> **HighCo bénéficie d'une base actionnariale relativement stable** par rapport au 31 décembre 2022. La principale évolution est liée à la poursuite du programme de rachat d'actions au cours du S1 2023.

(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 DU S1 2023



(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.

03 MARCHÉ ET CAS CLIENTS

01. MESSAGES CLÉS

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

04. GUIDANCES & CONCLUSION

PRÉAMBULE :

**LA GRANDE DISTRIBUTION
FRANÇAISE EN PLEINE MUTATION**



L'élément perturbateur : l'inflation



L'INFLATION RESTE ÉLEVÉE SUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES

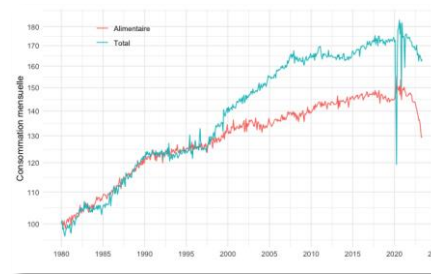
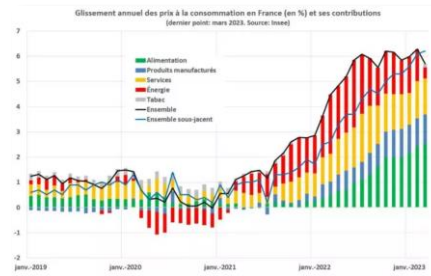
L'inflation ralentit mais reste encore élevée sur l'alimentaire :

- Ensemble : +4,8% sur un an en août 2023.⁽¹⁾
- **Alimentation** : +11,1% sur un an en août 2023.⁽¹⁾

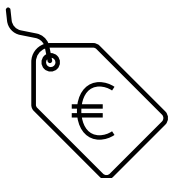


LA CONSOMMATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES DECROCHE

- Selon l'Insee, la consommation de biens alimentaires (hors tabac) est **en chute libre de près de 12% depuis janvier 2022**.⁽²⁾
- Si la chute se poursuit, **la consommation de produits alimentaires pourrait retomber au niveau du début des années 2000**.⁽²⁾
- Georges Geerolf, économiste à l'OFCE, estime que cette chute de la consommation alimentaire n'a « **aucun précédent dans les données compilées par l'INSEE depuis 1980** ». ⁽²⁾



L'élément perturbateur : l'inflation



LE PRIX AVANT TOUT

- Dans ce contexte de tension sur le pouvoir d'achat, le prix est devenu une variable incontournable.
- **Les consommateurs modifient leurs comportements :**
 - o Délaissement des grandes marques au profit de **produits moins onéreux (Marque De Distributeur et Premier Prix)**.
 - o **Réduction des quantités** achetées.
- Face à cette situation, les *retailers* se sont engagés dans une « **guerre des prix** » qui a compressée leurs marges. Les enseignes ont actionné différents leviers pour améliorer leur rentabilité : diversification de l'offre et des services, promotions personnalisées, etc.)
- La compétitivité accrue crée **des écarts de performance plus importants entre les enseignes**.

Les 2 grands gagnants du contexte inflationniste en France



E.Leclerc

- E.Leclerc, connu pour son « **combat** » sur les prix, répond parfaitement aux attentes actuelles des consommateurs.
- L'enseigne ne cesse de **creuser l'écart** et atteint **23,9% de PDM** (en valeur) sur la période juillet / août 2023 (soit **+1,4 pt depuis l'année dernière**).⁽¹⁾



LIDL

- Les enseignes de *hard discount*, à commencer par Lidl, bénéficient également de la situation :
 - En août 2023, la part de marché de Lidl (en valeur) atteignait **7,5%** (Vs 5,9% en 2019).^{(1) (2)}
 - L'enseigne a engagé un pivot vers le « **soft discount** » en retravaillant son image et en investissant dans les magasins. Cette nouvelle formule de « discount glamour », qui ne renvoie plus le consommateur à sa précarité, constitue un accélérateur de développement assez pérenne pour Lidl en France.

Concentration : Carrefour rachète Cora et Match



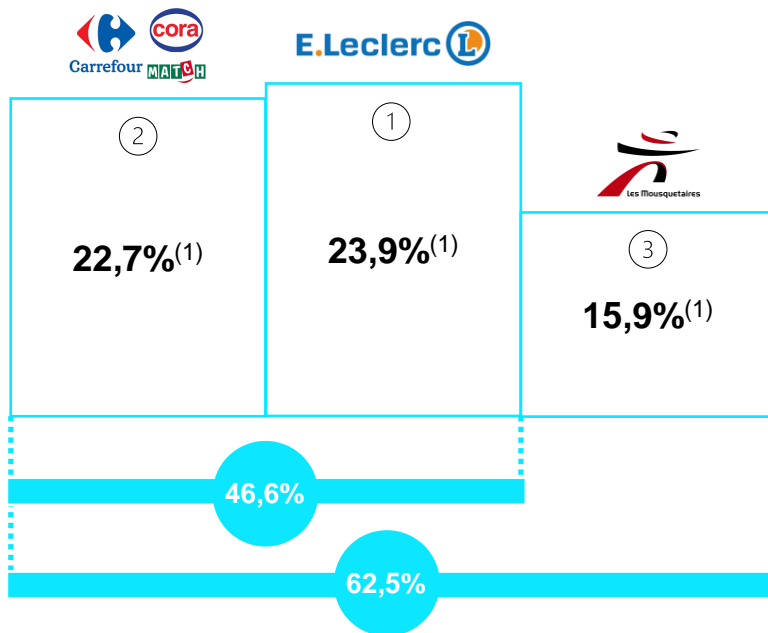
- **Le groupe dirigé par Alexandre Bompard acquiert les chaînes de magasins Cora et Match**, en France, auprès du groupe belge Louis Delhaize.
- Cette opération englobe un total de **60 hypermarchés Cora et 115 supermarchés Match**.⁽¹⁾
- Au cours de l'année 2022, ces 2 enseignes ont généré un **CA de 5,2 Mds d'euros**⁽¹⁾, avec un EBITDA de 189 M€.
- Cette acquisition s'élève à **1,05 Md d'euros**⁽¹⁾.
- Cette acquisition permet à Carrefour de **maintenir une PDM proche de celle de E.Leclerc**.

(1) LSA – « Carrefour-Cora : analyse d'un mariage de raison, dont la mise en œuvre est attendue pour l'été 2024 » – Août 2023

Le paysage de la grande distribution française évolue

PDM en valeur en France

Juillet 2023 - Kantar



LES EVOLUTIONS AU SEIN DU TRIO DE TÊTE :

- **E.Leclerc poursuit sa progression** et fait la course en tête.
- La **croissance externe** (Cora + Match) permet à **Carrefour** de limiter l'écart créé par E.Leclerc (1,2 pt).
- **Intermarché se renforce** (et va bientôt pouvoir commencer à bénéficier des rachats de points de vente issus du groupe Casino).
- **Désormais, E.Leclerc et Carrefour représentent 46,6% du marché de la GSA.**

La restructuration du groupe Casino



ARRIVÉE AU POUVOIR DE DANIEL KRETINSKY

- Après de longs mois de discussions, **Daniel Kretinsky associé à Marc Ladreit de Lacharrière** et au fonds Attestor, remportent les négociations face au trio Niel / Pigasse / Zouari.
- Les repreneurs détiendraient 53%⁽⁴⁾ du groupe et prévoiraient d'**injecter 1,2 Mds d'euros au capital** du groupe.⁽¹⁾
- En parallèle, **4,7 Mds d'euros de dettes** sur les (7,2 Mds d'euros supportés par Casino) **devraient être effacés.**⁽¹⁾

Intermarché

GRUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ

CESSION DE MAGASINS À INTERMARCHÉ

- En mai 2023, Casino et Intermarché se sont entendus sur la cession de **180 magasins pour 1,6 Md d'euros d'ici 2026.**
- Les **57 premiers** magasins seront cédés **avant la fin de l'année.** Les autres cessions auront lieu progressivement au cours des 3 prochaines années.⁽²⁻³⁾



QUELS IMPACTS POUR CASINO ?

- **Nouveau DG pressenti** : Philippe Palazzi (ex METRO et Lactalis).⁽⁴⁾
- **Modernisation des magasins** et révision du parc des grandes surfaces « au cas par cas ». ⁽³⁾
- **Poursuite de la baisse des tarifs** pour faire revenir les clients en magasin et **réduire les pertes actuelles** établies à 100 M€ par mois. ⁽⁴⁾
- **Maintien de l'implantation à Saint-Etienne.** ⁽⁴⁾

OBJECTIF :

→ Retrouver de la **croissance d'ici 2028.**⁽⁴⁾

(1) Le Monde – « Les défis de Daniel Kretinsky, nouveau maître de Casino » – Juillet 2023

(2) LSA – « La bascule de 57 magasins Casino en Intermarché est prévue le 2 octobre » – Août 2023

(3) LSA – « Intermarché conclut le rachat de près de 180 magasins du groupe Casino » – Mai 2023

(4) Capital – « Casino : pourquoi l'offre de reprise de Kretinsky-Lacharrière a séduit ? » – Juillet 2023

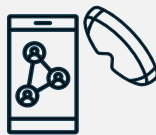
LE COMMERCE IN-STORE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL ET
V-COMMERCE

Promo pouvoir d'achat

HighCo accompagne P&G pour **dynamiser ses ventes** en période de forte tension sur le pouvoir d'achat :

- Création d'une opération cashback (-40%) sur une large sélection de produits DPH des marques P&G.
- La participation en ligne donne également accès à un tirage au sort pour tenter de gagner deux pass pour les JO de Paris 2024.



« Gamification » et collecte de data en magasin

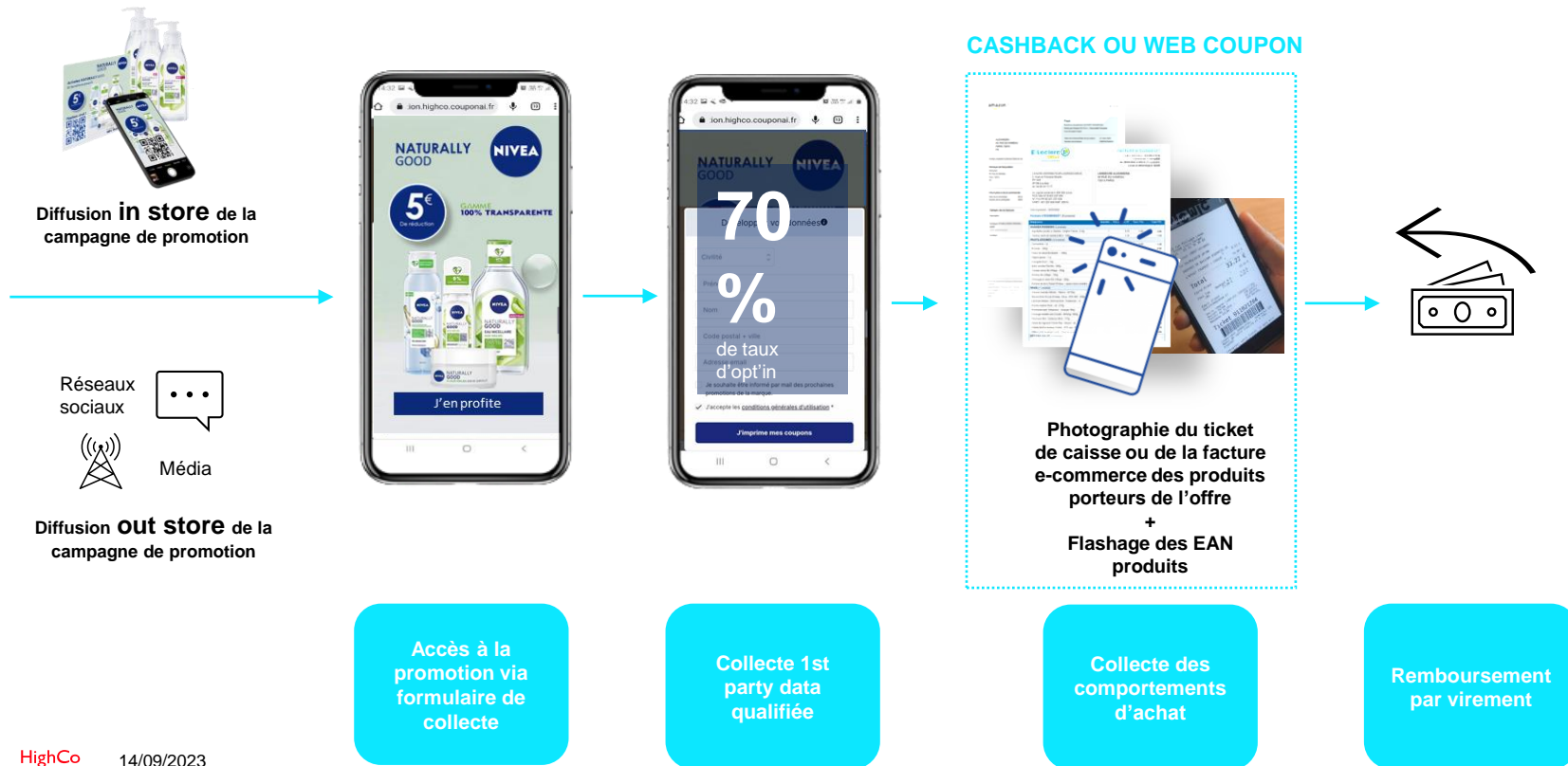


HighCo accompagne l'enseigne E. Leclerc pour **animer les points de vente** et **collecter de la data optin** :

- Création d'un jeu, accessible après le passage en caisse, pour tenter de gagner des bons d'achat (2€ / 3€ / 5€).
- Déploiement des bornes éphémères en points de vente.
- Collecte de data optin pour permettre à l'enseigne de contacter les consommateurs sur les canaux digitaux suite à l'abandon programmé du prospectus (sept. 2023).
#contactabilité



HighCo CouponAI associe la promotion à la collecte de data pour les marques



Le Coupon Mobile HighCo poursuit son déploiement en magasin

PHARMACIE

- Intégration de **2 nouveaux logiciels de gestion d'officine**.
- **Partenariats « médiatisation » à l'étude** (C-MEDIA / ShowroomPrivé / Beauté Privée).
- Signatures : **20 laboratoires**.

GSA

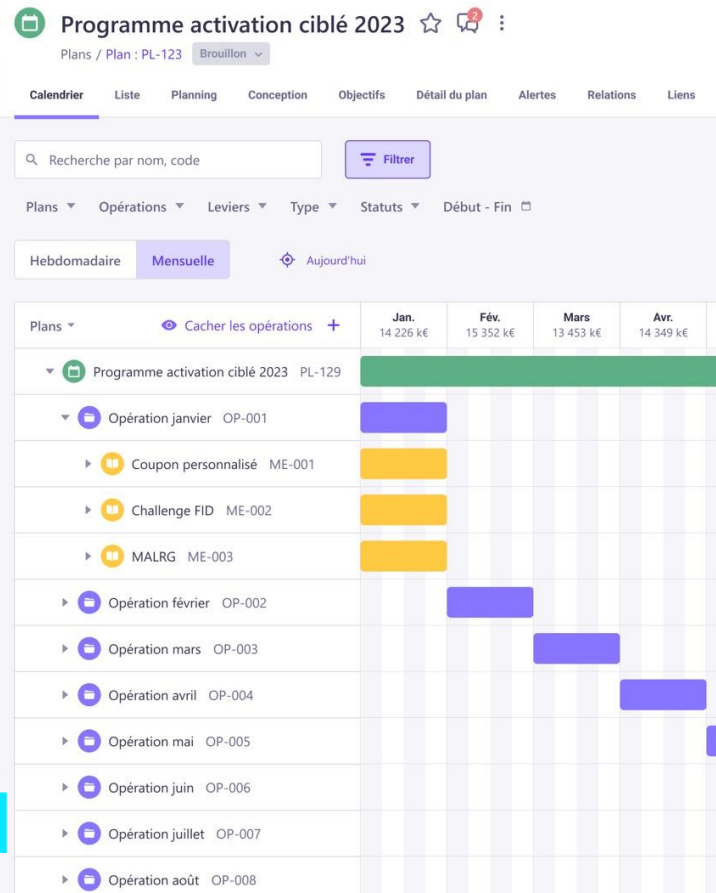
- Les **2 premières enseignes GSA** à intégrer la technologie HighCo Nifty sont **Franprix** et **Casino**.
 - Technologie déjà déployée dans les **170 premiers magasins Franprix**.
 - Développements en cours pour déploiement technique début 2024 dans les **Casino Hyper Frais** et dans les **Supermarchés Casino**.
- Une **3^{ème} enseigne GSA** vient de donner son accord pour intégrer la technologie HighCo Nifty.



Des promotions plus personnalisées

HighCo Merely réalise un premier pilote avec **Carrefour** pour industrialiser un programme de promotions personnalisées.

- Ce programme est basé sur deux dispositifs :
 - Challenges fidélité (Untie Nots)
 - Coupons personnalisés (**HighCo**)



Fidélisation et engagement RSE

HighCo accompagne Sodastream pour **fidéliser** ses consommateurs et communiquer sur son engagement en matière de **respect de l'environnement** :

- Création d'une offre solidaire permettant de financer le ramassage et le recyclage d'un kg de plastique pour l'achat d'une recharge de gaz de la marque.

sodastream

Ajoutez votre bulle à l'édifice !

Reduce Waste
Revive Lives
Restore Balance

Pour une consommation éco-responsable :

1 recharge de gaz achetée = **1 KG** de plastique ramassé dans la nature et recyclé*

avec rePurpose

*Offre valable du 19/04/2023 au 31/07/2023. Offre limitée aux 50 000 premières participations. Réduire les déchets, redonner vie, rétablir l'équilibre.

LE E-COMMERCE ET LE M-COMMERCE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL ET
V-COMMERCE

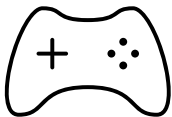


Evènements clés



CHIFFRES CLÉS

- Le secteur du e-commerce en France atteint **147 Mds € en 2022**, en hausse de **13,8% sur un an**.⁽¹⁾
- **49%** des achats en ligne se font **via le mobile**.⁽²⁾
- La **génération Z réalise plus de la moitié de ses achats habituels en ligne**.⁽²⁾



LE DISCOUNT ONLINE

- **Temu**, un nouveau rival pour Amazon, Wish et Aliexpress...
- Sa stratégie repose sur des **prix agressifs**, un **assortiment renouvelé** chaque semaine et un **matraquage publicitaire** sur les réseaux sociaux.
- Lancée en France en avril 2023, Temu a été l'appli gratuite la plus téléchargée **en France** en août 2023 !⁽³⁾



IMPACT DE L'IA

- Les IA **analysent les comportements d'achat et améliorent les recommandations produit**.
- La **puissance des IA** remet au goût du jour les différents **Chatbots**, jusqu'à présent délaissés (ex. : assistant de course Hopla de Carrefour).

Promo Drive

HighCo accompagne Belin pour faire découvrir ses produits et **dynamiser ses ventes sur le Drive Intermarché** :

- Echantillonnage sur les zones de retrait (Drive) pour faire découvrir les produits + Renvoi vers la boutique de la marque sur le site du distributeur et vers un module de collecte d'avis.
- Newsletter de *retargeting* dédiée adressée aux exposés à J+15.
- Mise en avant de la marque et des produits sur le site Drive d'Intermarché pendant 3 semaines.

RESULTATS :

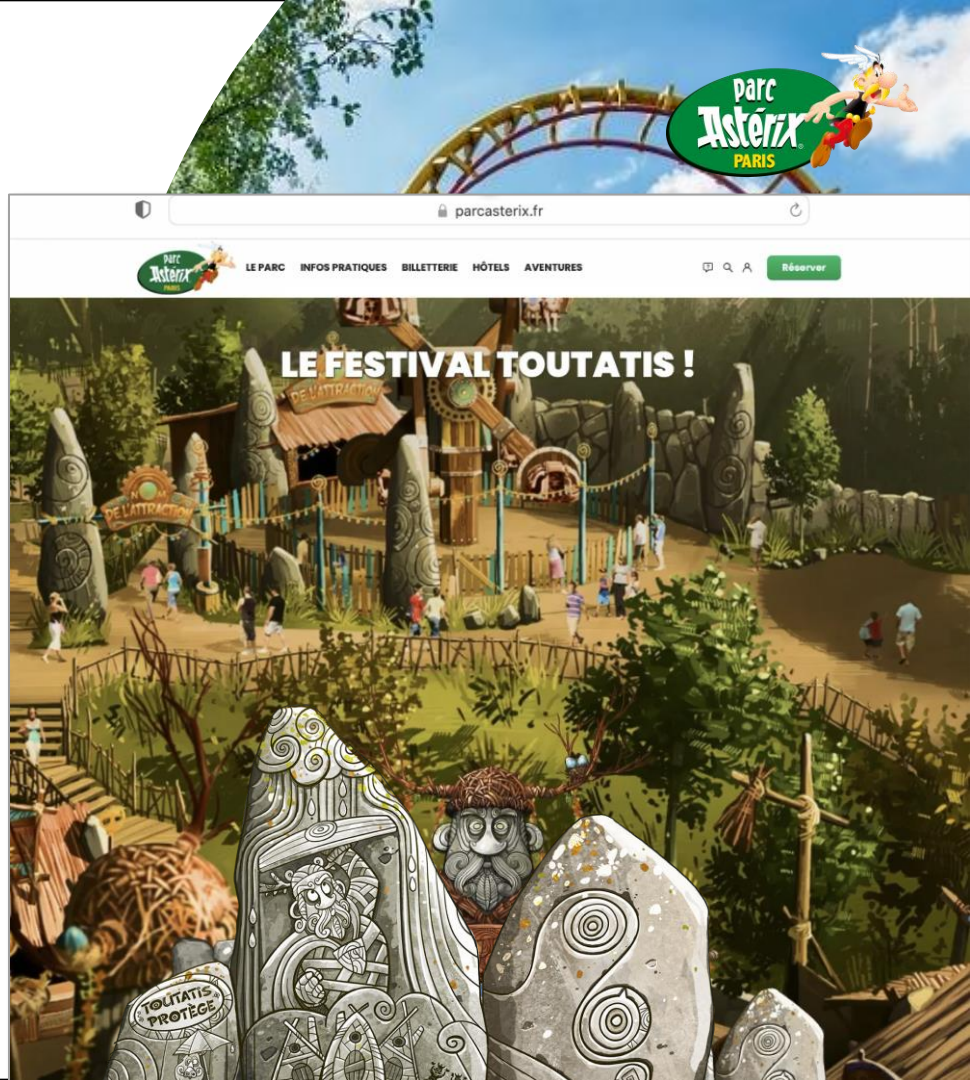
- **93 000** testeurs
- **250** avis
- **Volume de ventes multiplié par 2** sur la période (Vs période précédente)



Expérience digitale immersive

USERADGENTS, filiale du groupe HighCo, accompagne le Parc Astérix pour faire découvrir la nouvelle zone inédite *Festival Toutatis* (mêlant attractions, restauration, shopping et aires de jeux) et **déclencher les visites** :

- Développement, sur le site du parc (réalisé par USERADGENTS en 2021) d'une toute nouvelle *landing page* immersive dédiée qui permet aux futurs visiteurs d'anticiper leur journée et de se plonger – depuis leur domicile – dans l'univers de cette nouvelle zone du parc !



Expérience 3D et « data catching »

USERADGENTS, filiale du groupe HighCo, accompagne Printemps pour **collecter de la data consommateur optin**.

- Pour alimenter sa base de données clients avec de nouvelles adresses e-mail, l'enseigne Printemps a demandé à USERADGENTS, filiale du groupe HighCo, de créer **un parc d'attraction immersif en 3D**.
- Le visiteur, plongé dans un univers de fête foraine « pop », joue et tente de gagner un séjour à New York. Au programme : piscine à balles, tape-tape et pêche aux canards.

FOCUS :

- L'opération est le reflet d'une opération en boutique intitulée « Welcome to Printempsland! ». **#Omnicanalité**



PRINTEMPS



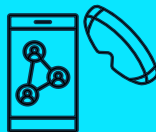
LE SOCIAL COMMERCE & LE V-COMMERCE



IN-STORE



E-COMMERCE & M-COMMERCE



SOCIAL ET
V-COMMERCE



Evènements clés



OÙ EN EST LE MARCHÉ ?

- Le social commerce pesait déjà plus de **492 Mds de dollars en 2021**.⁽¹⁾
- Les ventes issues du social commerce **devraient tripler d'ici 2025**.⁽¹⁾
- **9 consommateurs sur 10** affirment accorder **davantage de confiance aux influenceurs** qu'aux publicités traditionnelles.⁽²⁾
- Le V-commerce reste encore **un marché de niche**.



POINT REGLEMENTAIRE

- Proposition de loi pour **réguler le milieu de l'influence commerciale**, adoptée par le Sénat, suite aux vives polémiques concernant des influenceurs accusés de **faire la promotion de produits frauduleux ou d'arnaques financières**.
- La DGCCRF a constaté que **6 influenceurs sur 10 ne respectaient pas la réglementation** sur la publicité.⁽⁴⁾



IMPACT DE L'IA

- La **pertinence des publicités ciblées** sur les **réseaux sociaux** va être fortement **améliorée grâce à l'IA**.
- Ces modèles puissants vont être capables de **détecter les tendances des réseaux sociaux** bien plus rapidement.
- Pour le web3 et le Métavers, les IA vont considérablement **aider à la programmation et à la création de nouveaux univers virtuels**.

(1) BDM – « Social commerce : 64 % des utilisateurs ont effectué un achat via les réseaux sociaux en 2021 » – Janvier 2022

(2) Comarketing news – « Infographie : Les chiffres du social commerce » - Octobre 2022

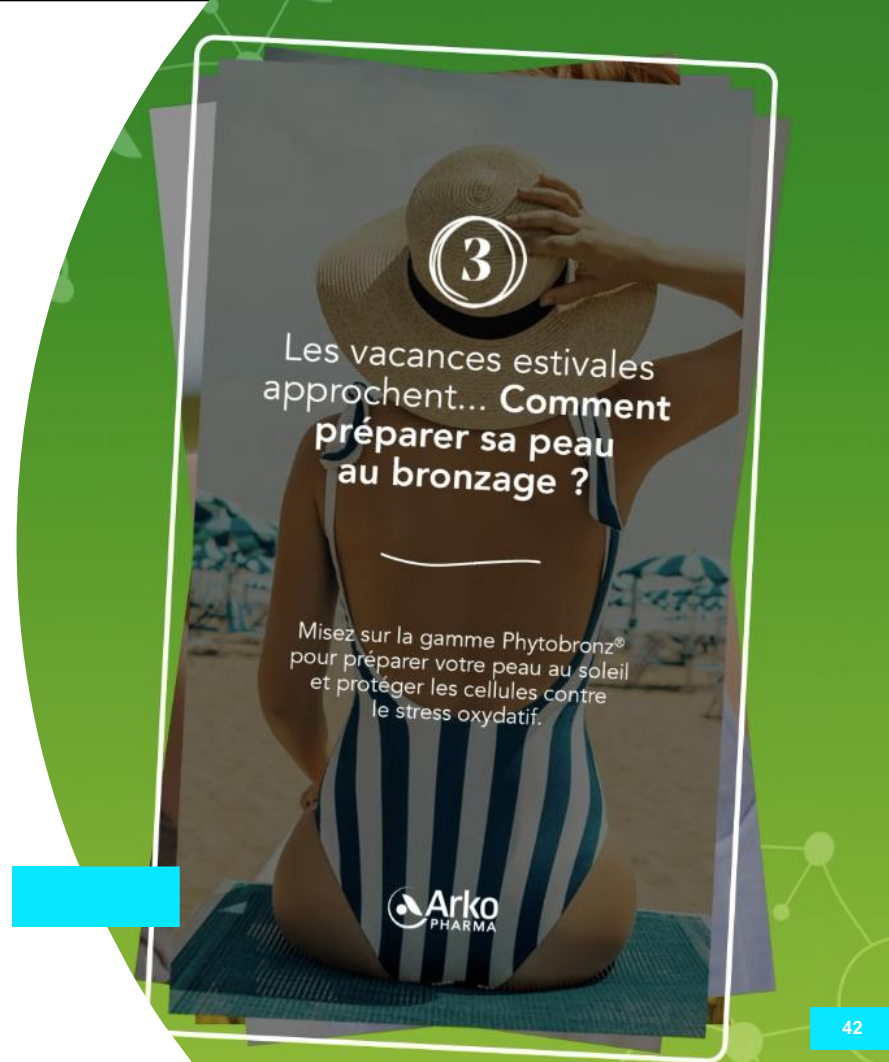
(3) Le Monde – « Six influenceurs sur dix ne respectent pas la réglementation sur la publicité et les droits des consommateurs » – Janvier 2023

Le pouvoir de l'influence sur les réseaux sociaux

HighCo accompagne les Laboratoires Arkopharma sur les réseaux sociaux et dans leur stratégie d'influence.

RÉSULTATS SUR LE 1^{ER} TRIMESTRE 2023 :

- + de **5 millions** de personnes touchées
- + de **14 millions** d'impressions
- + d' **1 million** de vidéos vues
- + de **80 000** interactions
- + de **2 000** nouveaux abonnés
- **140 contenus** publiés par **66 influenceurs** experts dans leur domaine



Une appli unique pour animer la communauté du football français

USERADGENTS, filiale du groupe HighCo, accompagne la FFF (Fédération Française de Football) pour **créer une application unique à destination des licenciés.**

- *myFFF* est une application mobile à destination des dirigeants de clubs, des pratiquants, ainsi que de leurs proches, pour suivre les compétitions et gérer les saisons sportives.
- L'agence a réalisé l'intégralité de la prestation, de l'architecture jusqu'aux bêta tests.



FOCUS :

PROJET INNOVANT



L'IA au service de la création

HighCo accompagne l'Opcommerce pour promouvoir les métiers du Bureau et du Numérique auprès des jeunes.

- Pour donner de la visibilité et une attractivité nouvelle à ces fonctions supports souvent moins exposées, HighCo a imaginé un **concept créatif autour de la notion de Super Héros**.
- L'ensemble des visuels de la campagne, inspirés des univers Marvel et DC Comics, ont été **réalisés en utilisant des IA génératives**.



04

GUIDANCES & CONCLUSION

01. MESSAGES CLÉS

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

03. MARCHÉ ET CAS CLIENTS

04. GUIDANCES 2023

Activités & résultats

MARGE BRUTE

Légère baisse

S1 2023 : 38,43 M€ / +0,3%

2022 : 77,16 M€ / +0,8%

MARGE OPÉRATIONNELLE

Légère hausse

S1 2023 : 26,0%

2022 : 21,0%

BNPA AJUSTÉ

En hausse

(2022 : 45 cts / action)

Investissements

INNOVATION

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

1,0 – 2,0 M€

CAPEX

1,0 – 2,0 M€

S1 2023 : 1,04 M€

2022 : 1,16 M€

Retour à l'actionnaire

FORTE HAUSSE DU DIVIDENDE (rappel)

40 cts versés fin mai 2023

(2022 : 32 cts / action)

POURSUITE DU PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS

> 1,5 M€

S1 2023 : 1,42 M€

2022 : 1,68 M€

Stratégie RSE

EXEMPLARITÉ sur les plans sociaux, sociétaux et environnementaux.

Conclusion

HighCo enregistre un premier semestre **conforme aux attentes**.

Le marché français de la grande distribution alimentaire est particulièrement impacté par un **niveau d'inflation** qui reste historiquement élevé et par des **mouvements capitalistiques** exceptionnels.

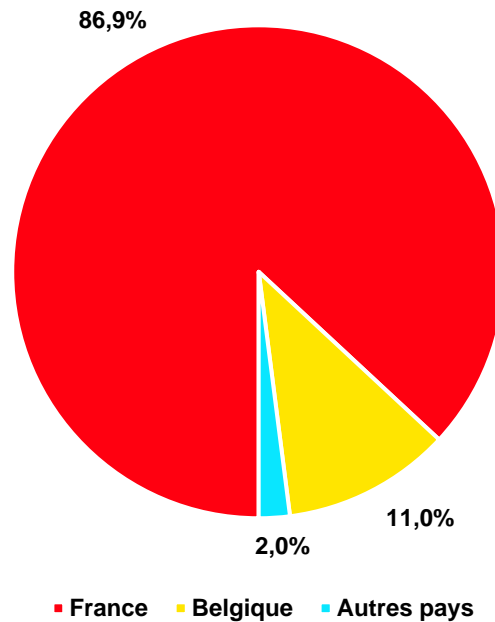
Dans ce contexte inédit, le Groupe, fort de sa **solidité financière** et de l'**expertise** de ses équipes, continue d'accompagner les marques et les retailers dans l'accélération de la transformation du commerce.



Annexes

HighCo

RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE S1 2023 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en K€ (sauf résultats par action)

	30/06/23	30/06/22
Chiffre d'affaires	76 393	72 668
Achats consommés et charges externes	(44 616)	(40 750)
Charges de personnel	(19 216)	(19 275)
Impôts et taxes	(653)	(717)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(1 762)	(2 282)
Autres produits d'exploitation	189	369
Autres charges d'exploitation	(844)	(651)
Résultat opérationnel courant (ROC)	9 491	9 362
Autres produits et charges opérationnels	26	(2)
Résultat opérationnel	9 517	9 360
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	485	-
Coût de l'endettement financier brut	(127)	(169)
Coût de l'endettement financier net	358	(169)
Autres produits financiers	0	-
Autres charges financières	(4)	(6)
Charge d'impôt	(2 712)	(2 487)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	(27)	43
Résultat net des activités poursuivies	7 132	6 742
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	-	-
Résultat net	7 132	6 742
- attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère	6 341	5 905
- participations ne donnant pas le contrôle	790	837
Résultat net des activités poursuivies par action (en €) (1)	0,36	0,33
Résultat net des activités poursuivies par action dilué (en €) (2)	0,36	0,33
Résultat net par action (en €) (1)	0,36	0,33
Résultat net par action dilué (en €) (2)	0,36	0,33
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) (1)	0,32	0,29
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action dilué (en €) (2)	0,32	0,29

(1) Basé sur un nombre de titres moyen de 20 084 698 au 30/06/23 et de 20 471 028 au 30/06/22.

(2) Basé sur un nombre de titres moyen de 20 084 698 au 30/06/23 et de 20 471 028 au 30/06/22.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

Actif (en K€)	30/06/23	31/12/22
Actif non courant		
Écarts d'acquisition nets	72 708	72 708
Immobilisations incorporelles nettes	812	837
Immobilisations corporelles nettes	3 024	2 610
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	12 797	14 145
Participations dans les entreprises associées et coentreprises	334	511
Autres actifs financiers non courants nets	271	271
Autres actifs non courants nets	-	-
Impôts différés actifs nets	1 057	1 045
Total actif non courant	91 003	92 126
Actif courant		
Stocks et en-cours nets	147	38
Avances et acomptes versés	432	458
Clients et comptes rattachés nets	36 904	34 952
Autres actifs courants nets	7 907	8 781
Créances d'impôt exigibles	142	331
Créances fiscales	9 313	8 060
Trésorerie et équivalents de trésorerie	47 913	70 005
Total actif courant	102 758	122 627
Actifs destinés à être cédés	-	-
Total actif	193 761	214 753

Passif (en K€)	30/06/23	31/12/22
Capitaux propres		
Capital social	10 228	10 228
Prime d'émission, de fusion, d'apport	21 715	21 715
Réserves consolidées	47 812	55 413
Résultat de la période	6 341	1 794
Capitaux propres part du Groupe	86 096	89 150
Participations ne donnant pas le contrôle	1 363	2 124
Total capitaux propres	87 458	91 274
Passif non courant		
Dettes financières	-	-
Obligations locatives non courantes	10 668	12 041
Provisions pour risques et charges	4 060	3 910
Autres passifs non courants	-	-
Total passif non courant	14 728	15 951
Passif courant		
Dettes financières	1	1
Obligations locatives courantes	3 000	2 994
Provisions pour risques et charges	643	1 066
Fournisseurs et autres créditeurs	33 253	31 733
Autres passifs courants	42 543	62 353
Dettes d'impôt exigibles	902	451
Dettes fiscales	11 232	8 929
Total passif courant	91 574	107 528
Total dettes	106 302	123 479
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	-
Total passif	193 761	214 753

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

En K€	30/06/23	31/12/22	30/06/22
Résultat net	7 132	3 282	6 742
Résultat des activités abandonnées	-	-	-
Dotations et reprises aux amortissements et aux provisions	1 727	12 525	2 258
Charges et produits calculés liés aux paiements en actions	-	-	-
Dividendes versés par les entreprises associées et coentreprises	150	250	250
Réévaluation à la juste valeur	(26)	-	3
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	27	(113)	(43)
Impôts différés	(12)	(100)	(62)
Résultat net de cession d'actifs	-	16	(4)
Autres produits et charges sans incidence de trésorerie	-	(13)	-
Capacité d'autofinancement consolidée	8 997	15 847	9 144
Variation du besoin en fonds de roulement des activités ordinaires	(17 623)	(4 883)	(11 572)
Variation de la trésorerie des activités ordinaires	(8 626)	10 964	(2 428)
Acquisitions d'immobilisations	(1 040)	(1 157)	(441)
Cessions d'immobilisations	-	5	4
Variation des autres immobilisations financières	57	300	(3)
Trésorerie nette affectée aux acquisitions/cessions de filiales	-	(465)	(290)
Variation de la trésorerie issue des opérations d'investissement	(983)	(1 317)	(730)
Augmentation de capital	-	-	-
Dividendes versés	(9 545)	(8 497)	(8 482)
Souscription d'emprunts	-	-	-
Intérêts financiers nets versés	(0)	0	(13)
Remboursement d'emprunts	-	(0)	(0)
Remboursement des obligations locatives	(1 516)	(3 187)	(1 582)
Acquisitions nettes d'actions propres	(1 422)	(1 679)	(929)
Variation de la trésorerie issue des opérations de financement	(12 484)	(13 363)	(11 006)
Incidence de la variation des taux de change	0	(1)	-
Variation de la trésorerie	(22 092)	(3 717)	(14 164)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	70 005	73 722	73 722
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	47 913	70 005	59 558
Variation	(22 092)	(3 717)	(14 164)

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

CALENDRIER 2023

> Marge brute T3 2023 et 9 mois 2023 : mercredi 18 octobre 2023

> Marge brute T4 2023 et 12 mois 2023 : mercredi 24 janvier 2024

Toutes les publications auront lieu après bourse.