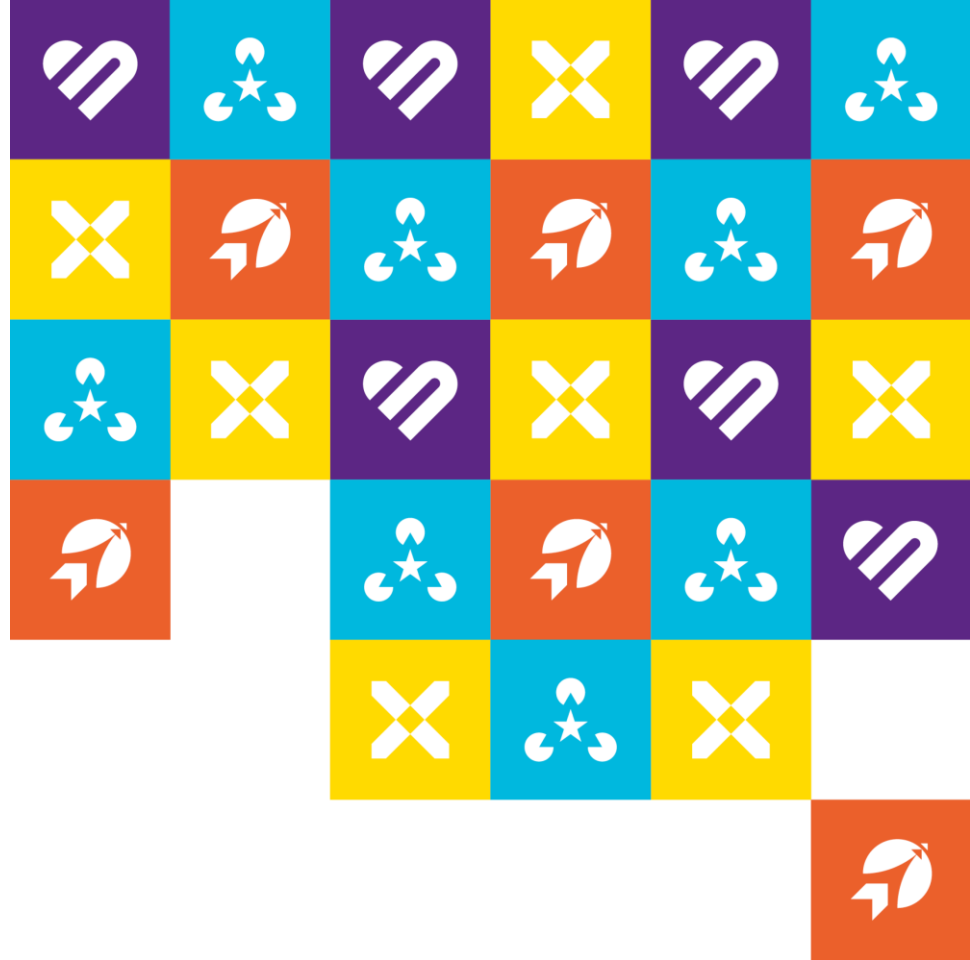


RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

29 AOÛT 2019



HighCo



01. Messages clés

- 02. Performances financières
- 03. Axes stratégiques
- 04. Mission et offre
- 05. Business cases
- 06. Guidances et conclusions

01. MESSAGES CLÉS

ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE D'ACTIVITÉ ET AMÉLIORATION DES RÉSULTATS AU S1 2019

ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE D'ACTIVITÉ

MARGE BRUTE T2
25,03 M€

+3,9% PCC⁽¹⁾ / +11,4% publié

MARGE BRUTE S1
48,20 M€

+3,5% PCC⁽¹⁾ / +11,6% publié

AMÉLIORATION DES RÉSULTATS OPÉRATIONNELS

RAO ajusté⁽²⁾ : 12,72 M€ +12,4%

Marge Op. ajustée⁽²⁾ : 26,4% +20 bps

ROC : 12,00 M€ +16,9%

FORTE GÉNÉRATION DE CASH

CASH NET⁽³⁾

60,23 M€ +8,06 M€ (vs. 31/12/18)

CASH NET

hors ressource nette en FDR⁽⁴⁾

2,85 M€ +1,88 M€ (vs. 31/12/18)

Poursuite de la très bonne dynamique du Digital qui représente 54,8% au S1 2019 (48,6% au S1 2018) :

> Forte croissance du Digital (S1 2019 : +8,7%).

Guidances 2019 : croissance d'activité 2019 revue à la hausse, passant de > +2,6% à > +3,7% (S2 > +3,9%).

(1) PCC : à périmètre comparable (i.e. en incluant notamment la filiale Useradgents dès le 1^{er} janvier 2018) et à taux de change constants.

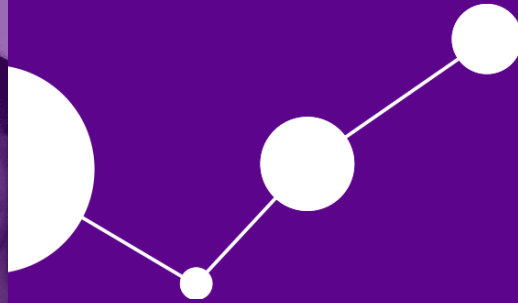
(2) Résultat des Activités Ordinaires (RAO) ajusté : Résultat Opérationnel Courant avant charges de restructuration et hors coût des plans d'attribution gratuite d'actions. Marge opérationnelle ajustée : RAO ajusté / MB.

(3) 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 (57,38 M€ au 30/06/2019).

(4) Cash net (ou excédent net de trésorerie) : Disponibilités et VMP moins dette financière brute courante et non courante, hors ressource nette en fonds de roulement (57,38 M€ au 30/06/2019).



Alexandre , Margot, Esteban, Primerose - HighCo



02. Performances Financières

01. Messages clés

03. Axes stratégiques

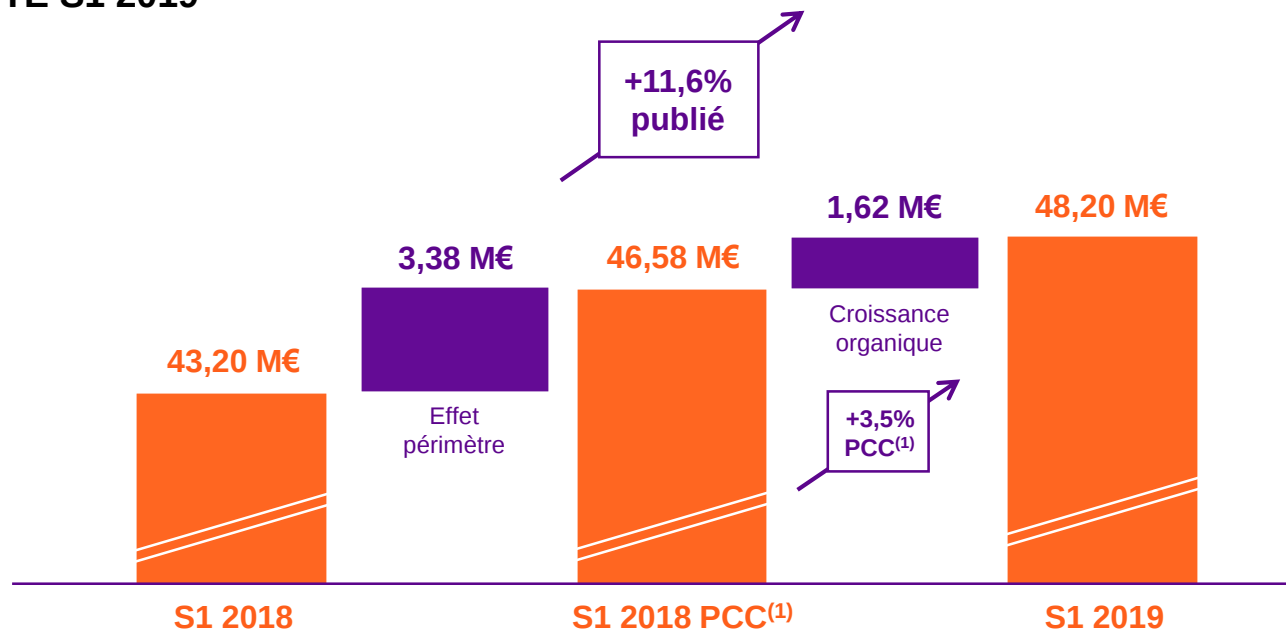
04. Mission et offre

05. Business cases

06. Guidances et conclusions

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

MARGE BRUTE S1 2019

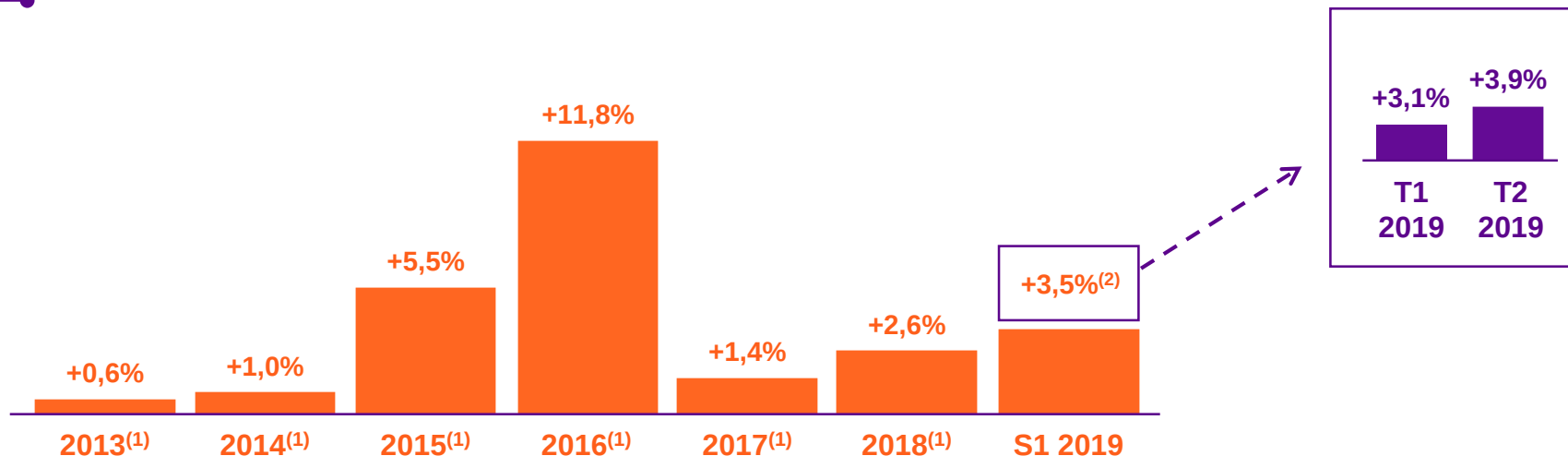


La marge brute du S1 2019 s'affiche à 48,20 M€, en hausse de 11,6% à données publiées (incl. acquisition à 100% de Useradgents en juillet 2018) et de 3,5% à données PCC ⁽¹⁾.

(1) PCC : voir définition p.3.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

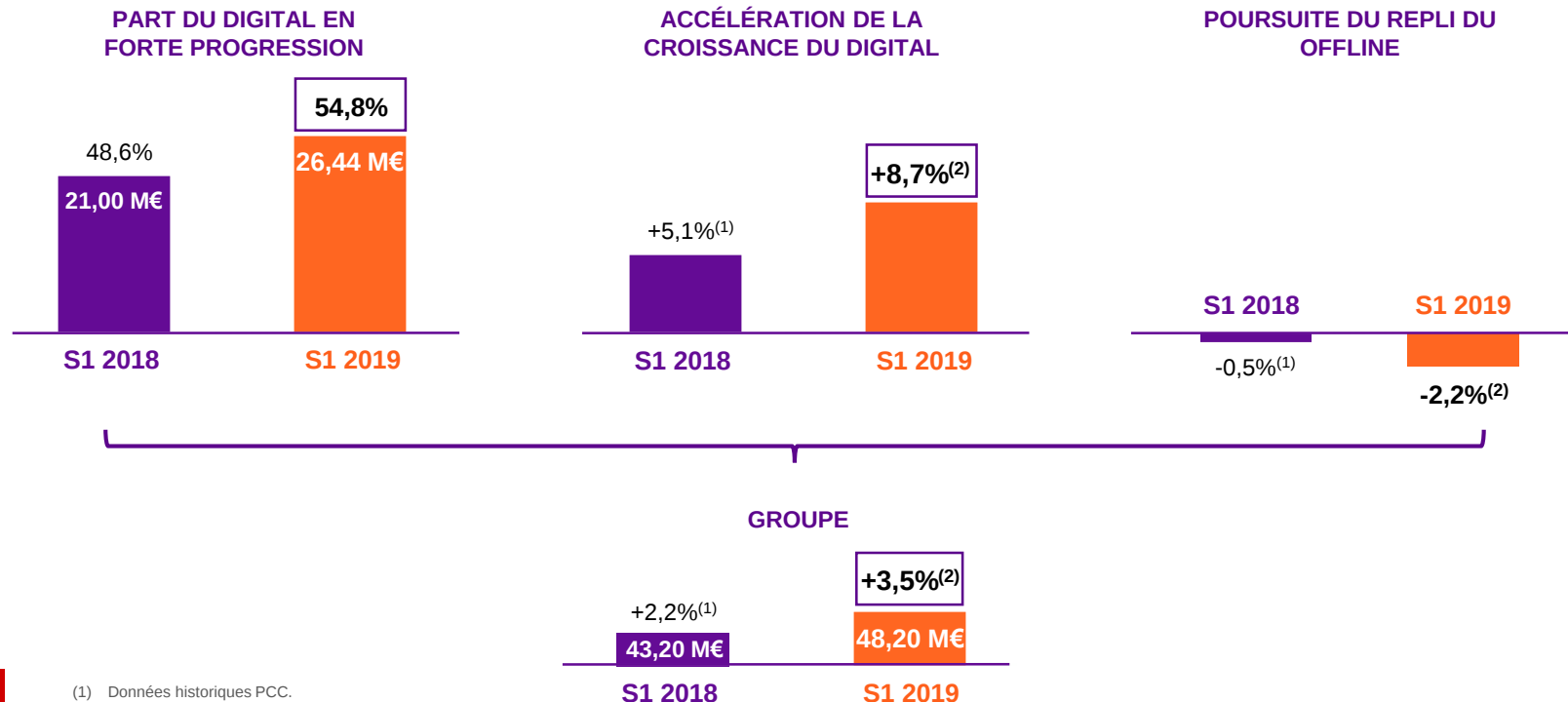
MARGE BRUTE : ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE ORGANIQUE



Croissance organique semestrielle : +3,5% à PCC⁽²⁾, avec un T2 en accélération à +3,9%⁽²⁾.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

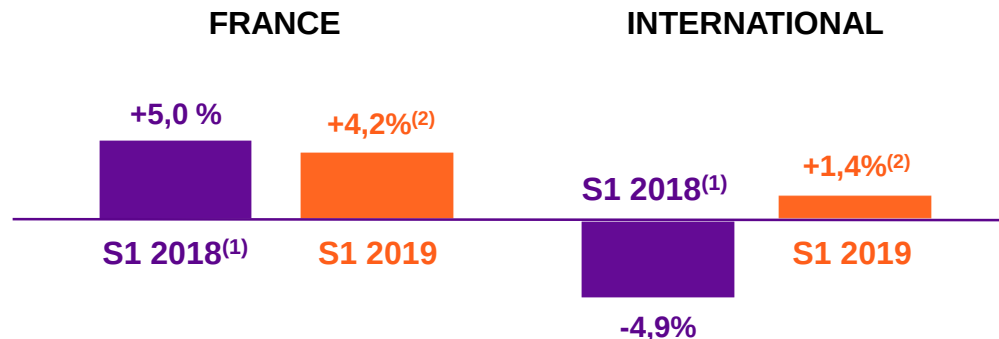
LE DIGITAL PERMET D'ACCÉLÉRER LA CROISSANCE D'ACTIVITÉ



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

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

MARGE BRUTE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



> **Forte croissance en France** (+4,2% à 36,33 M€ ; 75,4% de la marge brute du Groupe).

> **Croissance à l'International** (+1,4% à 11,87 M€) :

- Croissance au Benelux (+1,5% à 11,32 M€ ; 23,5% de la marge brute du Groupe).
- Léger repli en Espagne et Italie (-0,7% à 0,55 M€ ; 1,1% de la marge brute du Groupe).

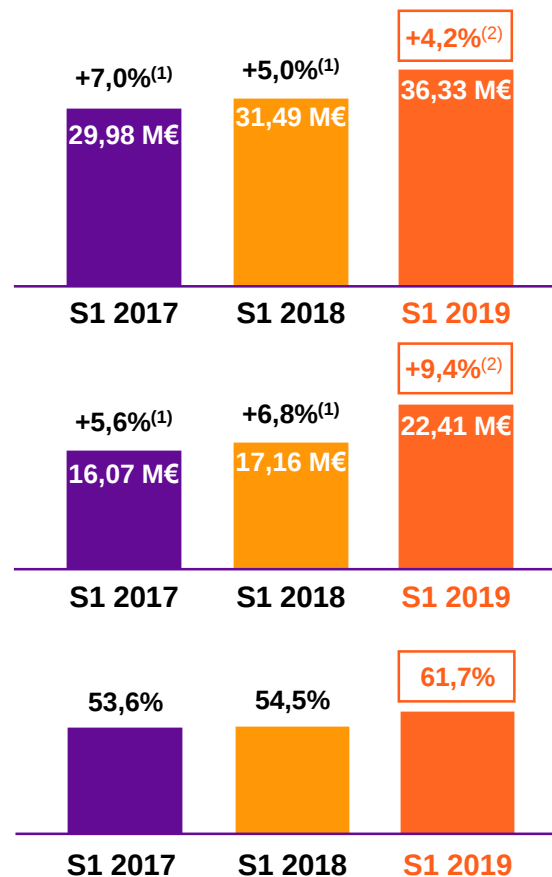
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

FRANCE : FORTE CROISSANCE

> Poursuite de la bonne dynamique de croissance

> Accélération de la croissance du digital

> Part du Digital en forte hausse : supérieure à 60% (intégration de Useradgents, agence 100% digitale, à partir de juillet 2018)



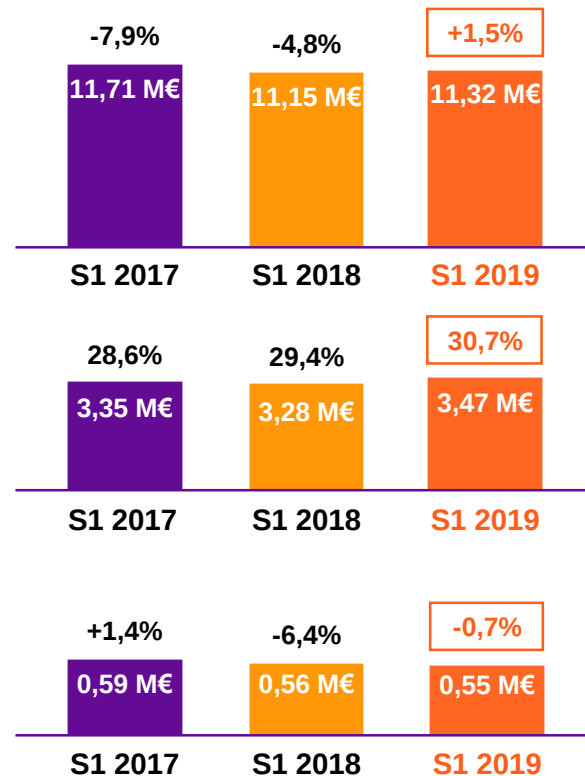
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

INTERNATIONAL : EN CROISSANCE

> Benelux : croissance d'activité de +1,5% sur le semestre

> Benelux : croissance du Digital de 5,8% pour atteindre une part supérieure à 30%, permettant de compenser la baisse des volumes de coupons papier traités et de médias in-store *offline*

> Europe du sud en léger repli sur le semestre



02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	S1 2019	S1 2018	VARIATION	VARIATION PCC ⁽¹⁾
MARGE BRUTE (MB)	48,20	43,20	+11,6%	+3,5%
CHARGES INDIRECTES D'EXPLOITATION	(35,48)	(31,88)	+11,3%	
RAO ajusté ⁽²⁾	12,72	11,32	+12,4%	
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée ⁽²⁾ (RAO ajusté/MB)	26,4%	26,2%	+20 bps	

> Forte progression du RAO ajusté⁽²⁾ : +12,4% au S1 2019.

> Légère progression de la marge opérationnelle ajustée⁽²⁾ de +20 bps à 26,4% au S1 2019.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en M€)	S1 2019	S1 2018	VARIATION
RAO ajusté ⁽¹⁾ France	11,13	10,15	+9,7%
RAO ajusté ⁽¹⁾ International	1,59	1,17	+35,9%
RAO ajusté⁽¹⁾ Groupe	12,72	11,32	+12,4%
MARGE OPÉRATIONNELLE ajustée⁽¹⁾ Groupe	26,4%	26,2%	+20 bps

> France⁽²⁾ : forte croissance d'activité qui s'accompagne d'une nouvelle progression du RAO ajusté⁽¹⁾ (+9,7% au S1 2019).

> International⁽²⁾ : croissance d'activité et progression du RAO ajusté⁽¹⁾ (+35,9% au S1 2019).

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ NETTE

(en M€)	S1 2019	S1 2018	VARIATION
Résultat des Activités Ordinaires ajusté (RAO ajusté) ⁽¹⁾	12,72	11,32	+12,4%
Charges de restructuration	(0,17)	(0,24)	
Résultat Opérationnel Courant ajusté (ROC ajusté) ⁽²⁾	12,55	11,08	+13,2%
Coût des plans d'attribution gratuite d'actions	(0,55)	(0,81)	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	12,00	10,27	+16,9%
Autres produits et charges opérationnels	-	-	
Résultat opérationnel	12,00	10,27	+16,9%
Coût de l'endettement net & Autres pdts / charges financiers	(0,24)	(0,09)	
Charges d'impôt	(4,52)	(2,38)	
Quote-part entreprises associées	0,04	0,15	
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	-	(0,77)	
Résultat net	7,29	7,18	+1,5%
Résultat net part du groupe (RNPG)	6,56	6,43	+2,0%
Résultat net part du groupe ajusté ⁽³⁾	6,96	7,79	-10,7%

> Hausse du RAO ajusté de 12,4%.

> ROC en forte progression de 16,9% à 12,00 M€ (baisses des charges de restructuration et du coût des plans d'AGA).

> Légère hausse du coût de l'endettement net (IFRS 16) et forte hausse de la charge d'impôt (CIR en 2018).

> RNPG publié en hausse de 2,0%, RNPG ajusté en retrait de 10,7% (dép. Yuzu en 2018).

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

RENTABILITÉ POUR L'ACTIONNAIRE



> BNPA S1 2019 en progression de +1,5% à 0,31€ (+1,6% en dilué à 0,31€).

(1) RNPG par action basé sur un nombre de titres moyen de 20 869 148 au 30/06/19 et de 20 774 134 au 30/06/18.

(2) RNPG par action dilué basé sur un nombre de titres moyen dilué de 20 869 148 au 30/06/19 et de 20 783 036 au 30/06/18.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

IFRS 16

1^{er} jan. 2019 : entrée en vigueur de la norme IFRS 16 sur les contrats de location

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

- **un actif au titre du droit d'utilisation des actifs loués (18,03 M€ au 30/06/19) ;**
- **un passif au titre des obligations locatives associées (18,05 M€ au 30/06/19).**

> **Compte de résultat : impact non significatif**, la charge de loyer (2,17M€ au 30/06/19) étant remplacée par une charge d'amortissement liée à ce droit d'utilisation (2,05 M€ au 30/06/19) et une charge d'intérêt financier (0,15 M€ au 30/06/19).

> **Tableau de financement :**

- **CAF⁽¹⁾ impactée à la hausse** de la neutralisation de l'amortissement du droit d'utilisation **(2,05 M€ au S1 2019⁽²⁾) ;**
- **remboursement de la dette sur obligations locatives en flux de financement (2,11 M€ au S1 2019⁽²⁾).**

> 1^{ère} application en 2019 selon la méthode rétrospective simplifiée, i.e. sans retraitement des périodes comparatives.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

STRUCTURE FINANCIÈRE

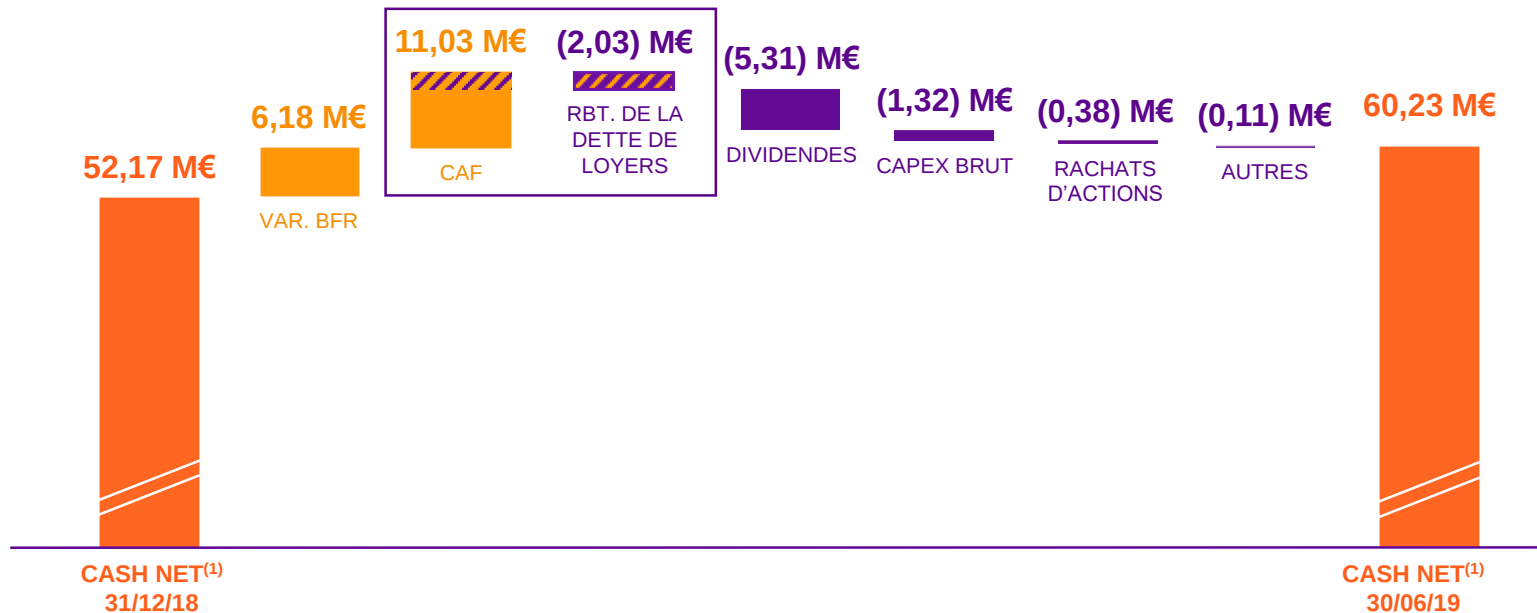
(en M€)	30/06/2019	31/12/2018	VARIATION
Disponibilités et VMP	69,00	62,78	6,22
Dette financière brute	8,77	10,62	(1,85)
Excédent net de trésorerie (cash net ⁽¹⁾)	60,23	52,17	8,06
Ressource nette en fonds de roulement	57,38	51,20	6,18
Cash net hors ressource nette en fonds de roulement	2,85	0,97	1,88

> La structure financière de HighCo reste solide avec un excédent net de trésorerie qui s'élève à 60,23 M€, en hausse de 8,06 M€ par rapport au 31/12/2018.

> Hors ressource nette en fonds de roulement, le Groupe affiche un cash net de 2,85 M€, en amélioration de 1,88 M€ par rapport au 31/12/2018.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

STRUCTURE FINANCIÈRE

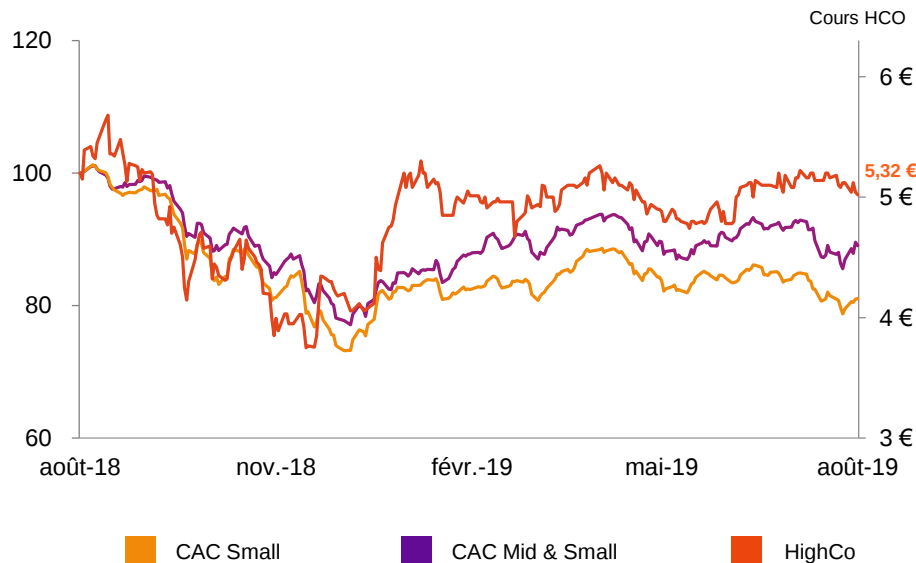


Avec des flux générateurs de trésorerie de 15,18 M€ (CAF, excl. effet favorable IFRS 16, et variation de la ressource en fonds de roulement) et des flux consommateurs de trésorerie de 7,11 M€ (dividendes, CAPEX, rachats d'actions), le cash net s'affiche à 60,23 M€, en hausse de 8,06 M€.

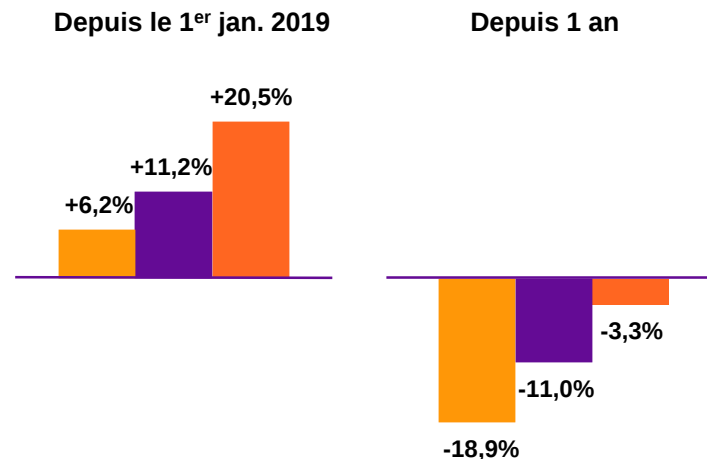
02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : ÉVOLUTION DU COURS

Graphique historique sur 1 an



Variations par rapport aux indices de référence



L'action HCO (5,32 € au 22 août 2019 à la clôture) est en hausse de 20,5% depuis le début d'année, contre des hausses respectives de 6,2% et 11,2% pour les CAC Small et CAC Mid & Small.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : AUTO-DÉTENTION

	22/08/2019	30/06/2019	31/12/2018
Nombre d'actions existantes	22 421 332	22 421 332	22 421 332
Nombre maximal d'actions gratuites futures	444 000	444 000	740 000
Nombre d'actions auto-détenues	(1 556 155)	(1 541 701)	(1 718 053)
% Nombre d'actions auto-détenues	6,9%	6,9%	7,7%

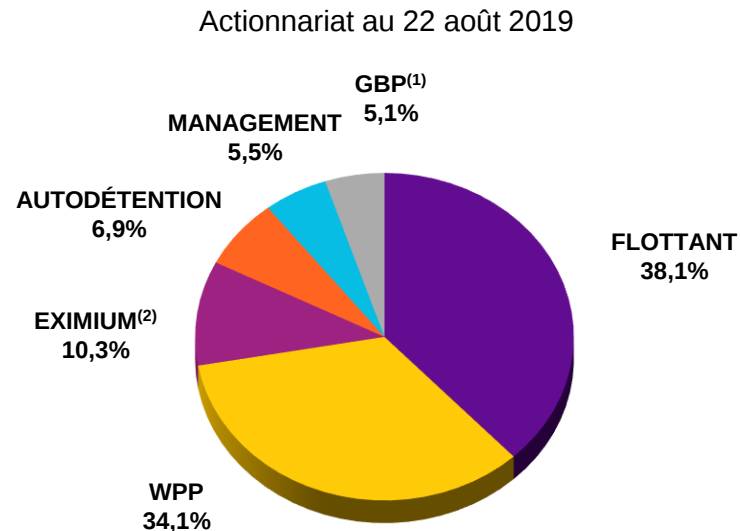
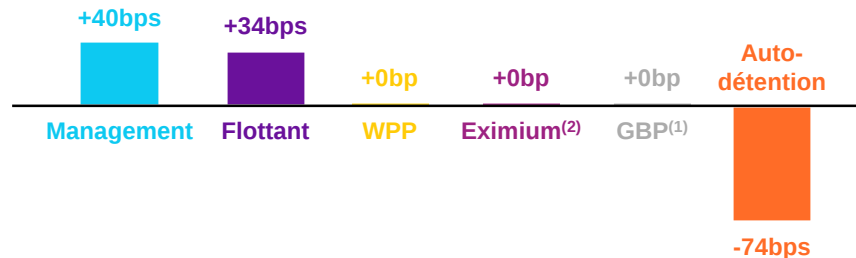
> Le nombre maximal d'actions gratuites futures (actions valides) à cette date représente 2,0% du nombre d'actions existantes.

> L'auto-détention passe de 7,7% au 31/12/2018 à 6,9% au 22/08/2019 suite principalement à l'acquisition définitive par le management d'actions gratuites.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

BOURSE : ACTIONNARIAT AU 22 AOÛT 2019

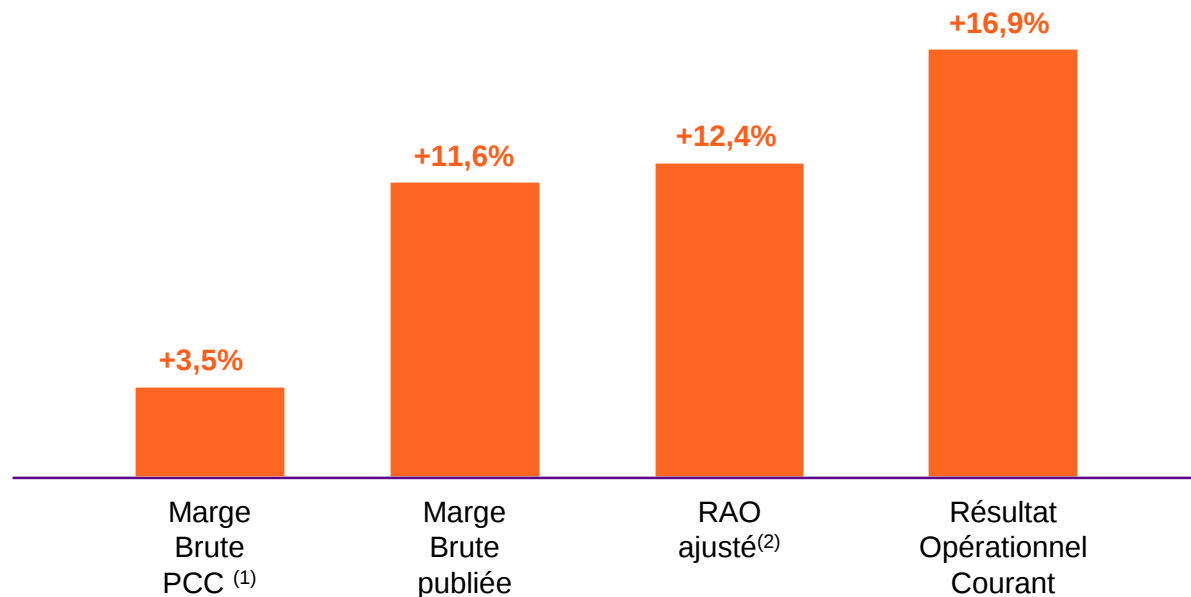
Evolution de la détention en points de base par rapport au 31/12/2018



HighCo bénéficie d'une base actionnariale relativement stable par rapport au 31 décembre 2018, avec une progression du management (+40bps à 5,5%) suite principalement à l'acquisition définitive d'actions gratuites.

02. PERFORMANCES FINANCIÈRES

PROGRESSION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS SEMESTRIELS



(1) PCC : voir définition p.3.

(2) Voir définition p.3.



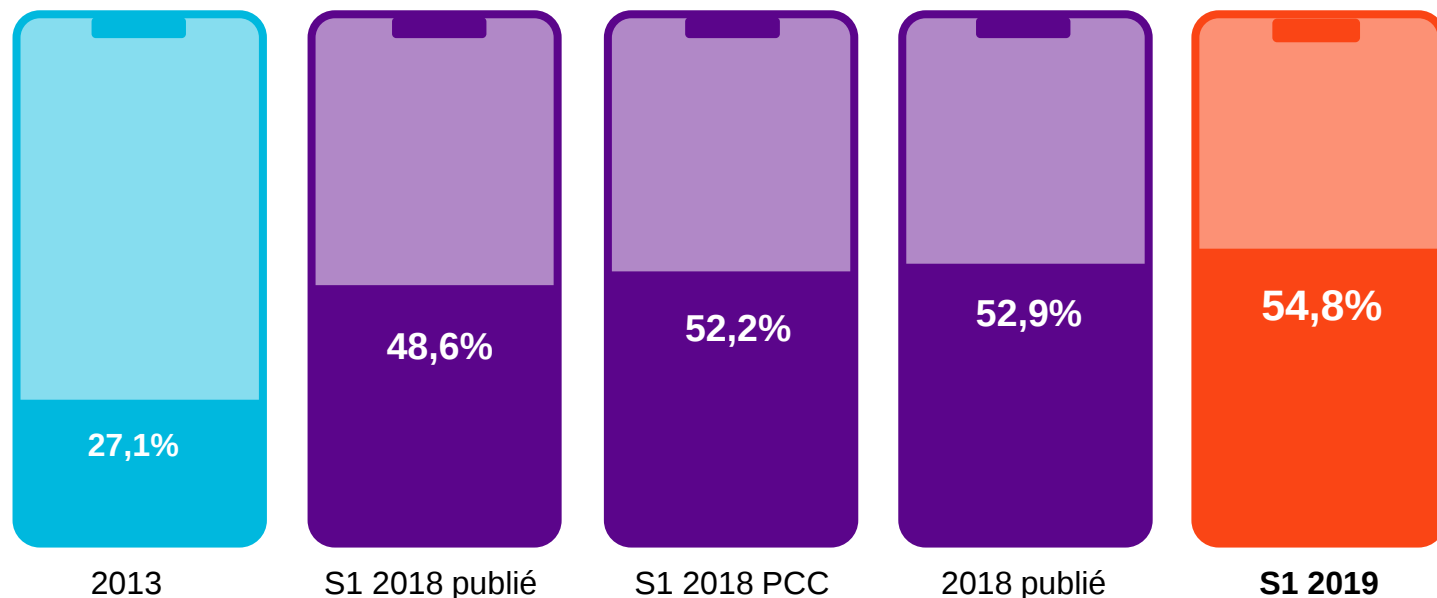
03. Axes stratégiques

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

03. AXES STRATÉGIQUES

AXE STRATÉGIQUE #1 : POURSUIVRE LA DIGITALISATION DES ACTIVITÉS

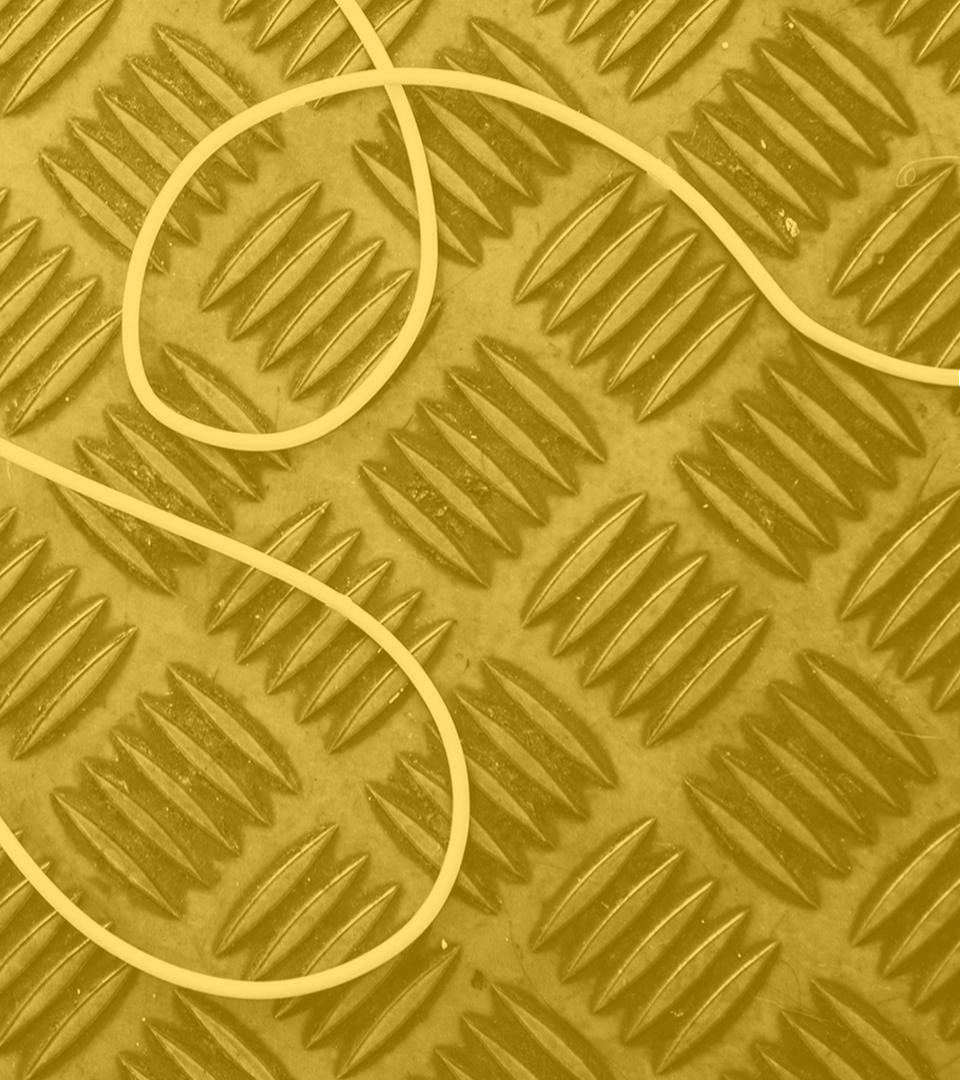
Part du Digital dans la marge brute Groupe



03. AXES STRATÉGIQUES

AXE STRATÉGIQUE #2 : DÉVELOPPER 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

4 POINTS DE CONTEXTE

LE RETAIL
ALIMENTAIRE
POURSUIT SA
MUTATION



MOBILE ET SOCIAL
EN TÊTE DES
USAGES ET DES
INVESTISSEMENTS



LES PROMOS
ENCADRÉES,
PREMIER BILAN



COURSE À
L'INNOVATION :
UN ENJEU POUR
TOUS LES ACTEURS



04. MISSION ET OFFRE

LE RETAIL ALIMENTAIRE POURSUIT SA MUTATION

RENFORCEMENT DES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Les Hypers souffrent



Les sites de **drive**, les magasins de **proximité** et les enseignes à **marque propre** progressent



#1

**Augmentation
des investissements
dans le e-commerce**

#2

**Alliances omnicanales
entre magasins physiques
et pure players**

MONOPRIX

amazon

Carrefour

Google

franprix

Cdiscount

#3

**Offrir de nouvelles expériences
shopping : *gamification*, *shop in
shop*, technologie**



#4

Miser sur la fidélité
Applications personnalisées
et multifonctionnelles

04. MISSION ET OFFRE

MOBILE ET SOCIAL EN TÊTE...

...DES USAGES

1,8Md
de téléchargements
d'appli ⁽¹⁾



+24%
de SMS envoyés
par les marques ⁽²⁾

37%
des transactions
digitales réalisées
sur mobile ⁽³⁾



...ET DES INVESTISSEMENTS DIGITAUX ⁽⁴⁾

Mobile
+49% vs 2018

Social
+23% vs 2018

Vidéo
+19% vs 2018



- (1) MMA – Baromètre annuel 2018 (App Annie - App Annie Intelligence)
- (2) AFMM – Baromètre 2018 push sms (Données fournies par Bouygues Télécom, Orange et SFR)
- (3) Criteo – Global commerce review, T4 2018 – Part du mobile dans les transactions digitales (hors applications)
- (4) MAGNA / IPG Mediabrands – Prévisions 2019 MAGNA INTELLIGENCE – Juin 2019

04. MISSION ET OFFRE

ENCADREMENT DES PROMOS : PREMIER BILAN

DES RÉSULTATS DÉPHASÉS PAR RAPPORT À L'ESPRIT DE LA LOI

Mesure 1/

Hausse de 10% du Seuil de Revente à Perte (SRP)

Pas de ruissellement du revenu sur les producteurs agricoles

Guerre des prix entre marques nationales et MDD (marques de distributeurs) non concernées

Mesure 2/

Encadrement des promotions

Effet négatif sur les PME qui ont besoin de la promo pour se battre contre les grandes marques

Report de la pression promo sur le non-alimentaire



Report des générosités sur les **coupons de réduction, les opérations à prime, les programmes de fidélité, le « manger sain », les temps forts sous licence, les jeux.**



04. MISSION ET OFFRE

COURSE À L'INNOVATION, UN ENJEU POUR TOUS LES ACTEURS

L'INNOVATION EST AUJOURD'HUI
MAJORITAIREMENT TIRÉE PAR
LES START-UP

342
levées de
start-up
au S1 2019 ⁽¹⁾

5 levées
supérieures à
100 M€ ⁽²⁾

3
nouvelles
licornes ⁽²⁾

TRÈS FORTE CROISSANCE
DES MONTANTS LEVÉS
ET DES VALORISATIONS

2,8 Mds€
levés au S1 2019
en France
(+32% vs 2018) ⁽²⁾

8,2 M€
levés
en moyenne ⁽¹⁾

INDUSTRIELS ET RETAILERS DÉPLOIENT DES
STRATÉGIES D'INNOVATIONS
COMPLÉMENTAIRES

Start-up studios

Lab' innovations

Incubateurs

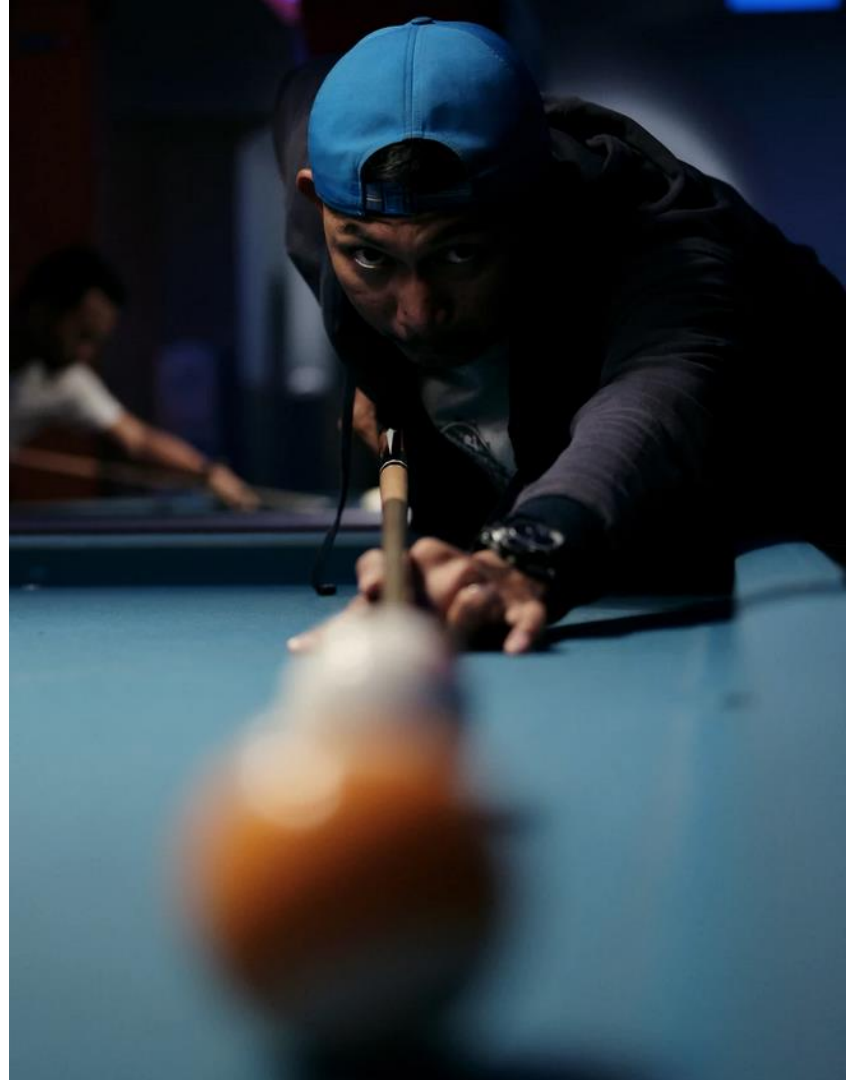
Programmes intrapreneuriaux

Concours de start-up



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

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

Stratégie Marketing

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



Émotion

Expérience Clients

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



Relation

Data Marketing

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



Personnalisation

Campagnes d'Activation

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



Transaction



05. Business Cases

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

- 06. Guidances et conclusion

05. BUSINESS CASES



CAPITALISER SUR LA TRANSMISSION MÈRE-FILLE

Objectif :

- Valoriser les valeurs de la marque et la qualité des produits.

Dispositif :

- Utiliser 4 témoignages d'influenceuses (et de leurs filles) pour parler de transmission d'astuces et de produits.



05. BUSINESS CASES



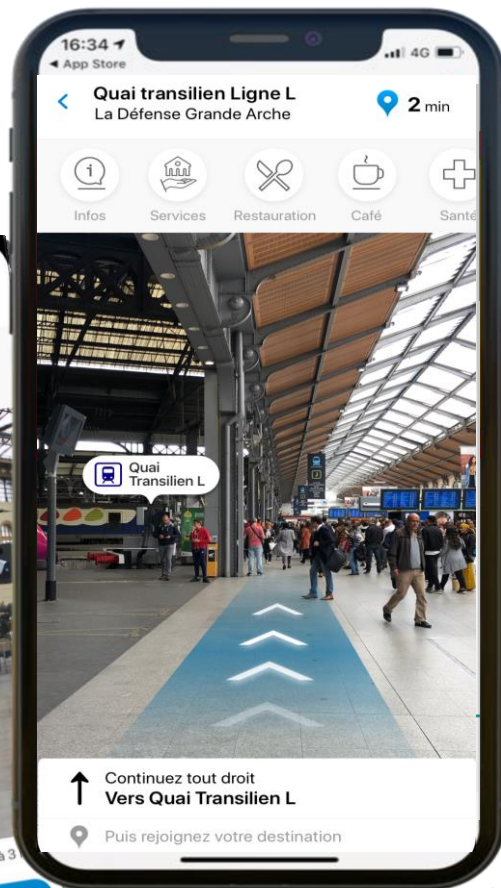
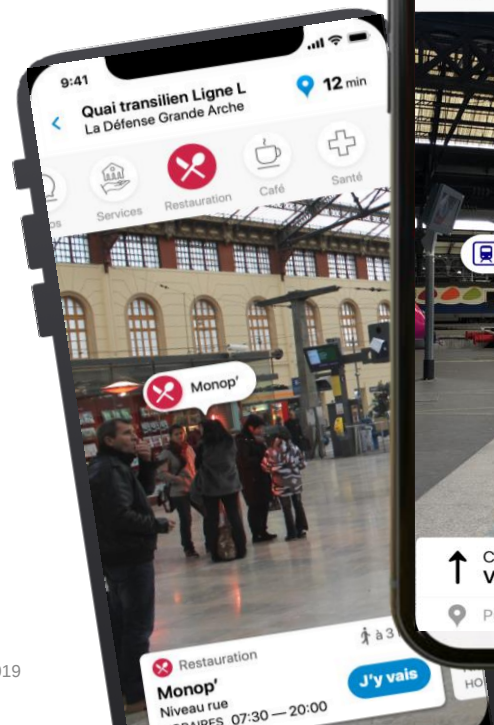
LA RÉALITÉ AUGMENTÉE AU SERVICE DE L'EXPÉRIENCE

Objectifs :

- Proposer une expérience de guidage sur mobile en gare
- Mettre en avant les marques et services partenaires

Dispositif :

- Prototypage d'une solution de guidage en Réalité Augmentée
- Développement d'une app utilisant caméra, capteur infrarouge, gyroscope et accéléromètre
- Création d'un algorithme de géolocalisation en intérieur



05. BUSINESS CASES



LA DATA AU SERVICE DE LA CRÉATION DE TRAFIC

Objectifs :

- Créer du trafic en magasin
- Recruter de nouveaux consommateurs

Dispositif :

- Mise en place d'un moteur de ciblage (géolocalisation, météo, navigation)
- Emission d'offres personnalisées auprès des clients fidèles de l'enseigne (ciblage CRM)
- Recrutement de nouveaux consommateurs à partir des caractéristiques similaires (*look-a-like*)



05. BUSINESS CASES



LE « TOUR DE FRANCE » : CAPITAL SYMPATHIE

Objectifs :

- Renforcer l'image de l'enseigne autour de 3 piliers : Patrimoine, Populaire, Responsable.
- Générer des visites en magasin sur la période et augmenter le panier moyen

Dispositif :

- Capitaliser sur le sponsoring du Tour de France
- Grand jeu in-store et online
- Choix de dotations en lien avec les engagements de l'enseigne



29/08/2019

05. BUSINESS CASES

LE TRADE MARKETING S'ENVOLE CHEZ INTERMARCHÉ

Objectif :

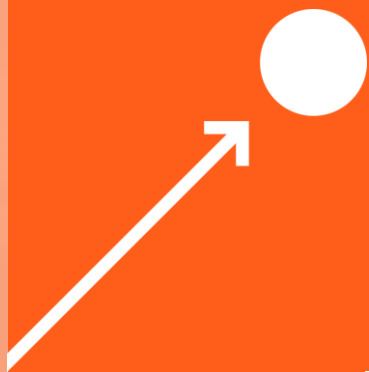
- Soutenir la gamme de glaces M&M's

Dispositif :

- Création d'une boutique trade marketing dédiée sur le site de drive de l'enseigne
- Mise en avant du jeu M&M's



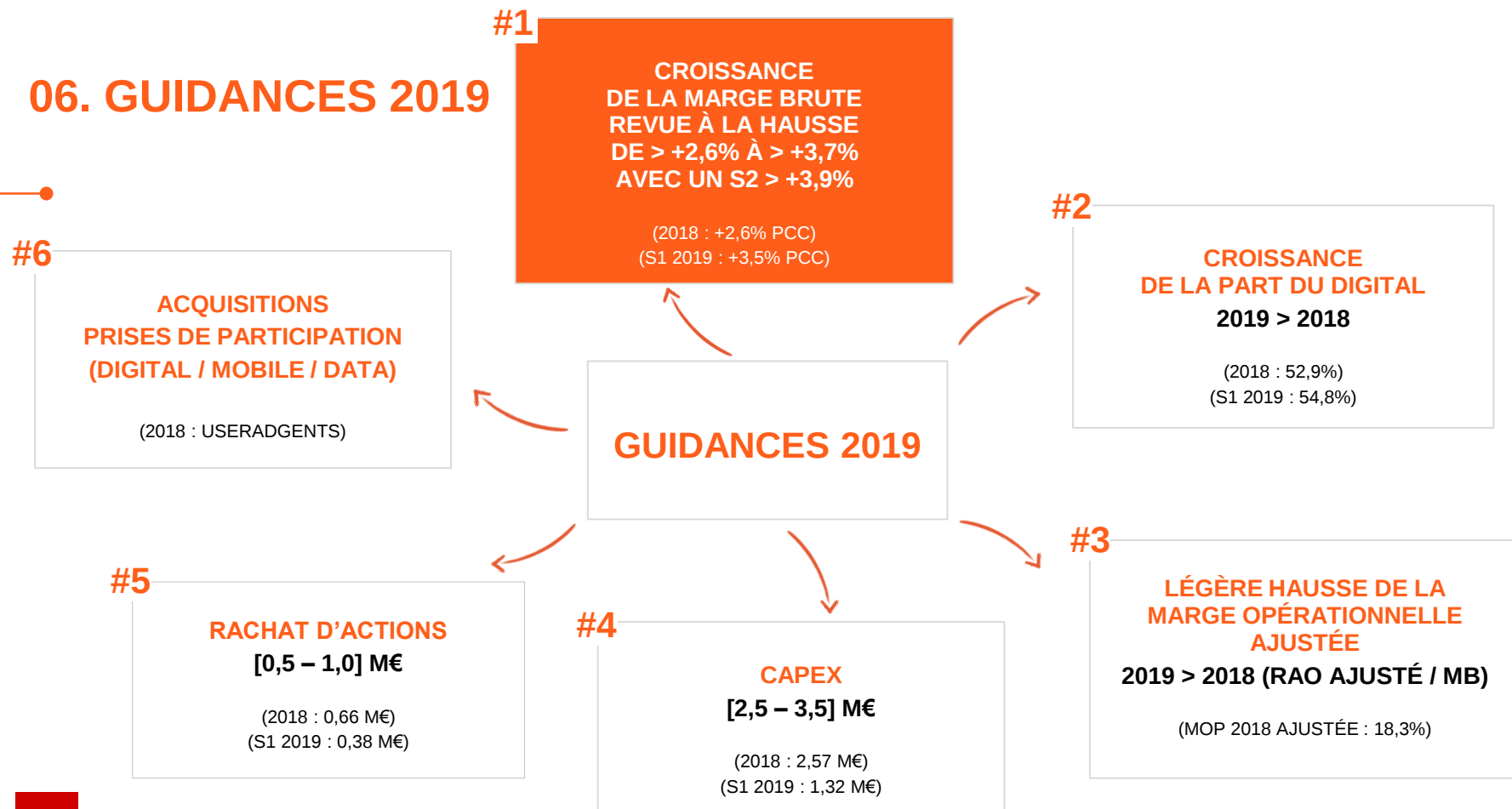
29/08/2019



06. Guidances et conclusion

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

06. GUIDANCES 2019



06. GUIDANCES 2019

Conclusion

Porté par ses activités digitales, HighCo a réalisé un très bon premier semestre 2019 avec une accélération de sa croissance organique et une forte progression de ses résultats opérationnels.

Grâce à ces bonnes performances et fort de son positionnement stratégique, le Groupe a les moyens d'accélérer sa croissance au second semestre pour réaliser une 7^{ème} année de croissance rentable consécutive.



Émotion • Relation • Personnalisation • Transaction



**Intelligent
Marketing**

RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE S1 2019 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en K€ (sauf résultats par action)

	30/06/19	30/06/18
Chiffre d'affaires	89 861	88 990
Achats consommés et charges externes	(48 153)	(54 190)
Charges de personnel	(25 122)	(23 240)
Impôts et taxes	(839)	(772)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(3 387)	(1 263)
Autres produits d'exploitation	298	1 150
Autres charges d'exploitation	(656)	(408)
Résultat opérationnel courant (ROC)	12 001	10 267
Autres produits et charges opérationnels	-	-
Résultat opérationnel	12 001	10 267
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	1	5
Coût de l'endettement financier brut	(215)	(92)
Coût de l'endettement financier net	(214)	(87)
Autres produits financiers	2	8
Autres charges financières	(23)	(9)
Charge d'impôt	(4 516)	(2 381)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	39	150
Résultat net des activités poursuivies	7 290	7 948
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	-	(768)
Résultat net	7 290	7 180
– attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère	6 562	6 433
– participations ne donnant pas le contrôle	728	747
Résultat des activités ordinaires (RAO) ⁽¹⁾	12 171	10 502
Résultat des activités ordinaires ajusté (RAO ajusté) ⁽²⁾	12 721	11 318
Résultat net des activités poursuivies par action (en €) ⁽³⁾	0,35	0,38
Résultat net des activités poursuivies par action dilué (en €) ⁽⁴⁾	0,35	0,38
Résultat net par action (en €) ⁽³⁾	0,35	0,35
Résultat net par action dilué (en €) ⁽⁴⁾	0,35	0,35
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action (en €) ⁽³⁾	0,31	0,31
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par action dilué (en €) ⁽⁴⁾	0,31	0,31

(1) Résultat opérationnel courant avant charges de restructuration (S1 2019 : 170 K€ ; S1 2018 : 234 K€).

(2) Résultat opérationnel courant avant charges de restructuration (S1 2019 : 170 K€ ; S1 2018 : 234 K€) et hors coût des plans d'attribution gratuite d'actions (S1 2019 : 550 K€ ; S1 2018 : 816 K€).

(3) Basé sur un nombre de titres moyen de 20 869 148 au 30/06/19 et de 20 774 134 au 30/06/18.

(4) Basé sur un nombre de titres moyen dilué de 20 869 148 au 30/06/19 et de 20 783 036 au 30/06/18.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

<i>Actif (en K€)</i>	30/06/19	31/12/18
Actif non courant		
Écarts d'acquisition nets	79 811	79 811
Immobilisations incorporelles nettes	7 786	7 855
Immobilisations corporelles nettes	2 292	2 591
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	18 027	-
Participations dans les entreprises associées et coentreprises	377	335
Autres actifs financiers non courants nets	624	597
Autres actifs non courants nets	-	-
Impôts différés actifs nets	1 018	1 068
Total actif non courant	109 935	92 257
Actif courant		
Stocks et en-cours nets	149	148
Avances et acomptes versés	774	874
Clients et comptes rattachés nets	47 666	48 591
Autres actifs courants nets	14 029	14 360
Créances d'impôt exigibles	399	1 657
Créances fiscales	6 783	7 850
Trésorerie et équivalents de trésorerie	69 003	62 781
Total actif courant	138 004	136 261
Actifs destinés à être cédés	-	-
Total actif	248 739	228 518

<i>Passif (en K€)</i>	30/06/19	31/12/18
Capitaux propres		
Capital social	11 211	11 211
Primes d'émission, de fusion, d'apport	26 129	26 129
Réserves consolidées	44 085	38 820
Résultat de l'exercice	6 562	8 643
Capitaux propres part du Groupe	87 986	84 803
Participations ne donnant pas le contrôle	1 666	2 927
Total capitaux propres	89 653	87 730
Passif non courant		
Dettes financières	4 500	6 903
Obligations locatives	15 009	-
Provisions pour risques et charges	1 707	1 797
Autres passifs non courants	2 650	2 795
Total passif non courant	23 866	11 495
Passif courant		
Dettes financières	4 070	3 712
Obligations locatives	3 045	-
Provisions pour risques et charges	1 090	1 090
Fournisseurs et autres créditeurs	35 262	38 501
Autres passifs courants	79 612	73 579
Dettes d'impôt exigibles	828	271
Dettes fiscales	11 313	12 141
Total passif courant	135 220	129 294
Total dettes	159 086	140 788
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	-
Total passif	248 739	228 518

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

En K€	30/06/19	31/12/18	30/06/18
Résultat net	7 290	10 098	7 180
Résultat des activités abandonnées	-	769	769
Dotations et reprises aux amortissements et aux provisions	3 441	7 515	1 327
Charges et produits calculés liés aux paiements en actions	289	1 044	659
Dividendes	-	535	535
Réévaluation à la juste valeur	1	(5 076)	(2)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées et coentreprises	(39)	(231)	(150)
Impôts différés	50	22	(11)
Résultat net de cession d'actifs	(4)	(30)	(19)
Capacité d'autofinancement consolidée	11 028	14 646	10 288
Variation du besoin en fonds de roulement des activités ordinaires	6 181	5 333	3 314
Variation de la trésorerie des activités ordinaires	17 209	19 978	13 602
Acquisitions d'immobilisations	(1 323)	(2 569)	(1 018)
Cessions d'immobilisations	21	42	23
Variation des autres immobilisations financières	(9)	5	(3)
Trésorerie nette affectée aux acquisitions/cessions de filiales	(119)	(5 987)	(2 209)
Variation de la trésorerie issue des opérations d'investissement	(1 430)	(8 509)	(3 206)
Augmentation de capital	-	(1)	-
Dividendes versés	(5 305)	(4 375)	(4 375)
Souscription d'emprunts	0	1	-
Remboursement d'emprunts	(1 767)	(3 807)	(1 935)
Remboursement des obligations locatives	(2 110)	-	-
Acquisitions nettes d'actions propres	(375)	(655)	(333)
Variation de la trésorerie issue des opérations de financement	(9 557)	(8 837)	(6 643)
Incidence de la variation des taux de change	1	(3)	-
Variation de la trésorerie	6 222	2 629	3 753
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	62 781	60 152	60 152
Incidence IFRS 5 sur les disponibilités	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	69 003	62 781	63 905
Variation	6 222	2 629	3 753

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

T3 2019 (MB)

16 oct. 2019

T4/FY 2019 (MB)

22 jan. 2020

Toutes les publications auront lieu après bourse.