himediagroup

Empower your digital business

# RÉSULTATS ANNUELS 2014

# Avertissement

Ce document et les informations qu'il contient, ne constitue ni une offre de vente ou de souscription, des actions Hi-media dans un quelconque pays. Toute offre de valeurs mobilières de la Société ne pourra être effectuée en France qu'au moyen d'un prospectus visé par l'AMF et qui contient des informations détaillées sur Hi-media.

La diffusion, la publication ou la distribution de ce document dans certains pays peut constituer une violation des dispositions légales ou règlementaires en vigueur. Par conséquent, les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels ce document est diffusé, distribué ou publié doivent s'informer de ces éventuelles restrictions locales et s'y conformer.

Aucune copie de ce document n'a été, ni ne doit être, envoyée ou diffusée aux Etats-Unis d'Amérique (les « Etats-Unis »). Ce document ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières ou une quelconque sollicitation d'achat de valeurs mobilières aux Etats-Unis, au Canada, en Australie, au Japon ou dans toute autre juridiction dans laquelle l'opération pourrait faire l'objet de restriction. Des valeurs mobilières ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du US Securities Act de 1933, tel que modifié (le « US Securities Act »), ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Les valeurs mobilières de la Société n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du US Securities Act, et ni la Société ni aucune autre personne n'a l'intention de procéder à une offre publique des valeurs mobilières de la Société aux Etats-Unis.

Ce document ne constitue pas une offre publique de valeurs mobilières au Royaume-Uni. Au Royaume-Uni, ce document est adressé et destiné uniquement aux personnes qui (i) sont situées en dehors du Royaume-Uni, (ii) sont des « investment professionals » (à savoir des personnes ayant une expérience professionnelle en matière d'investissement) selon l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (l'« Ordre »), (iii) sont des « high net worth entities » ou toute autre personne entrant dans le champ d'application de l'article 49(2) (a) à (d) de l'Ordre (« high net worth companies », « unincorporated associations », etc.) ou (iv) sont des personnes auxquelles une invitation ou une incitation à s'engager dans une activité d'investissement (au sens de l'article 21 du Financial Services and Markets Act 2000) peut être légalement communiquée ou transmise (ces personnes sont ci-après dénommées les personnes qualifiées). Au Royaume-Uni, aucune autre personne qu'une personne qualifiée ne peut agir sur la base de ce document ; tout investissement ou activité d'investissement à laquelle ce document fait référence ne pourra être réalisé que par les seules personnes qualifiées.

# FAITS MARQUANTS 2014

# 2014 | **Faits marquants**

himediagroup
Empower your digital business

- **Désengagement achevé des activités publishing** marqué notamment par la cession de Jeuxvideo.com à Webedia au premier semestre

- **Une structure financière saine** :
  - 49 M€ de trésorerie disponible fin 2014
  - Endettement financier limité et remboursement par anticipation du crédit syndiqué restant (22 M€)
  - 4,5 M€ de rachat d'actions sur le second semestre

- **Chiffres clés 2014 (consolidés)* :**
  - Chiffre d'affaires : 164 M€
  - Marge brute : 44 M€
  - ROP : 15 M€
  - RNPG : 6 M€

- **Poursuite du développement des nouvelles activités sur les deux métiers** et décroissance des métiers historiques

**Chiffres pro forma tenant compte de la cession de jeuxvideo.com survenue en 2014*



Des opérations structurantes…

# 2014 | **Faits marquants**

**Annonce du projet de scission des activités de Publicité Digitale (HiMedia) et de Paiement (HiPay)**

**Désormais repositionnées, cette opération permet aux deux activités** :

- de bénéficier de moyens humains, financiers et technologiques importants,
- de continuer leur développement de façon indépendante pour dérouler leurs stratégies de croissance sur des marchés distincts
- Calendrier prévisionnel : cotation de HiPay sur Euronext au 1er semestre 2015
- Evolution des équipes managériales



…pour poursuivre le développement des activités de manière autonome

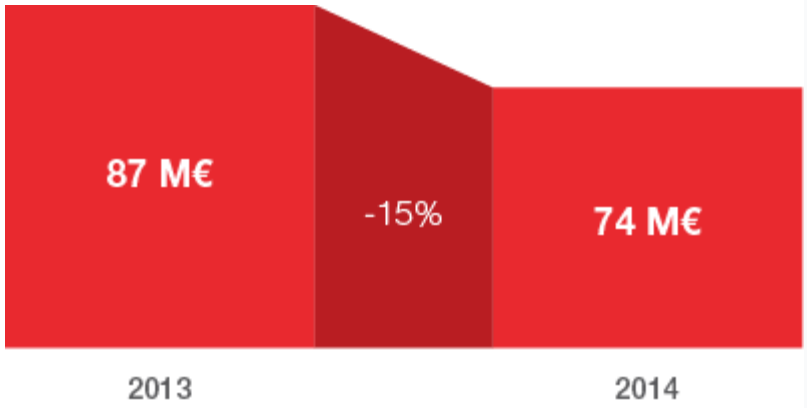
# RÉSULTATS ANNUELS 2014

# 2014 | **Evolution des activités publicitaires**

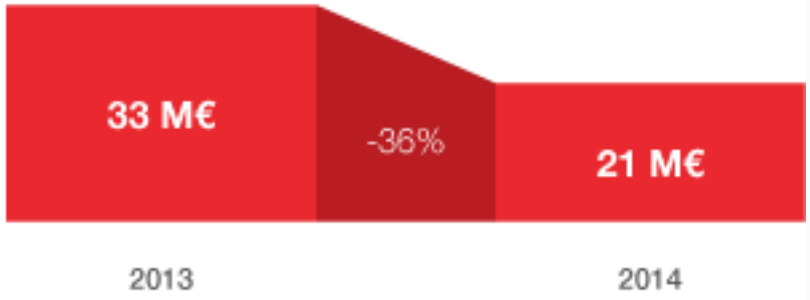
himediagroup
Empower your digital business

- **La publicité vidéo, mobile et le RTB** confirment leur progression (+20%) et représentent **55% de l'activité** en 2014
- Accélération du déploiement avec de nombreuses signatures au T4 sur le mobile et la vidéo
- Le display traditionnel poursuit sa décrue en France et en Europe
- **Dégradation assumée de la marge brute au S2 2014** avec l'arrêt ou la renégociation de contrats de régie déficitaires à « minimum garanti » (-8 M€)

**Chiffre d'affaires**




**Marge brute**





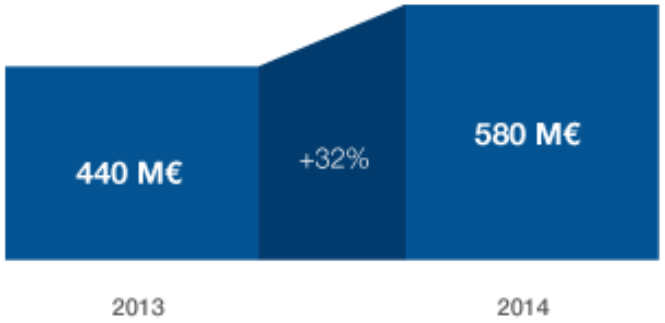

Focus stratégique assumé sur les nouveaux piliers

# 2014 | **Evolution des activités paiements**

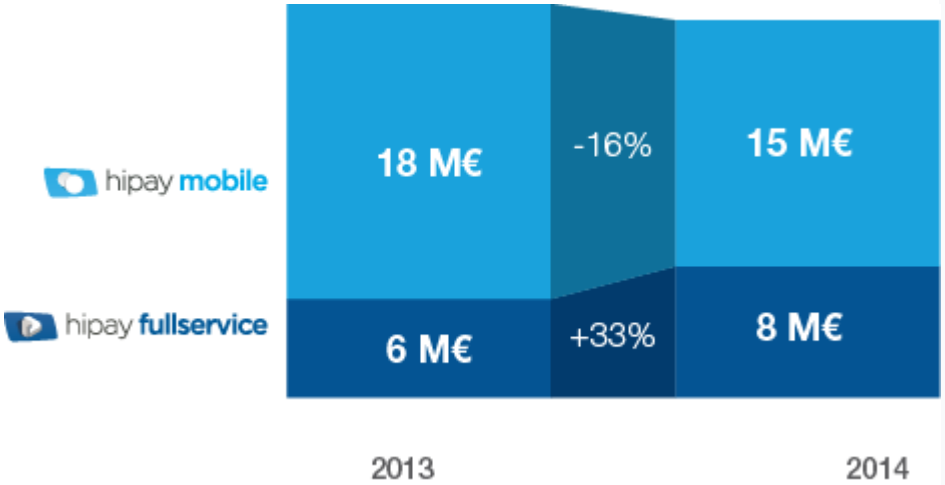
himediagroup
Empower your digital business

- **Très forte progression du volume de transactions traitées**
- **Accélération au S2** (+51% au T4), liées au succès croissant de l'offre *Full Service*
- L'évolution du mix produit permet un **retour de la croissance de la marge brute au second semestre**
- Impact négatif de la baisse des activités historiques de HiPay Mobile sur l'année

**Volume**




**Marge brute**

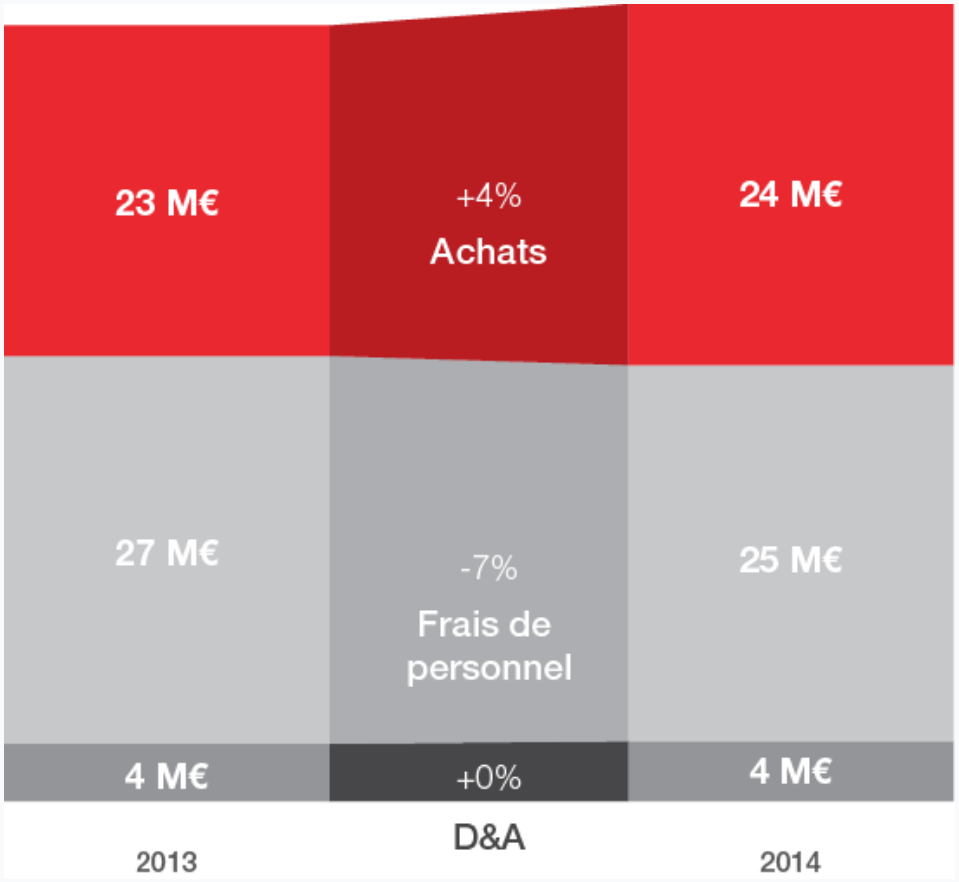





Montée en puissance confirmée de HiPay Full Service avec l'activité d'acquisition cartes bancaires

# 2014 | **Structure de coûts**

- Stabilité des achats malgré la forte hausse des coûts directs liés à l'activité de monétique du Groupe
- Frais de personnel en baisse du fait de la rationalisation du périmètre du Groupe notamment avec la sortie de l'activité publishing (JV.com) en cours d'année
- Stabilité des investissements dont le gros des efforts a été consenti sur les deux dernières années






Des coûts maîtrisés

# 2014 | **P&L Consolidé proforma**

himediagroup
Empower your digital business

| **Du 1er Janvier au 31 Décembre** - en M€ | **2014** | **2013** |
|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **163,7** | **182,7** |
| Marge brute | 44,0 | 57,1 |
| **EBITDA** | **-5,3** | **7,5** |
| **Résultat opérationnel courant** | **-9,7** | **3,0** |
| Valorisation des stock options et actions gratuites | 0,0 | -0,5 |
| Autres produits et charges non courants | 24,6 | -1,6 |
| **Résultat opérationnel** | **14,9** | **0,9** |
| Résultat financier | -1,7 | -0,2 |
| Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence | 0,0 | 0,0 |
| Résultat avant impôt des sociétés consolidées | 13,2 | 0,7 |
| **Résultat net des sociétés consolidées** | **6,3** | **0,7** |

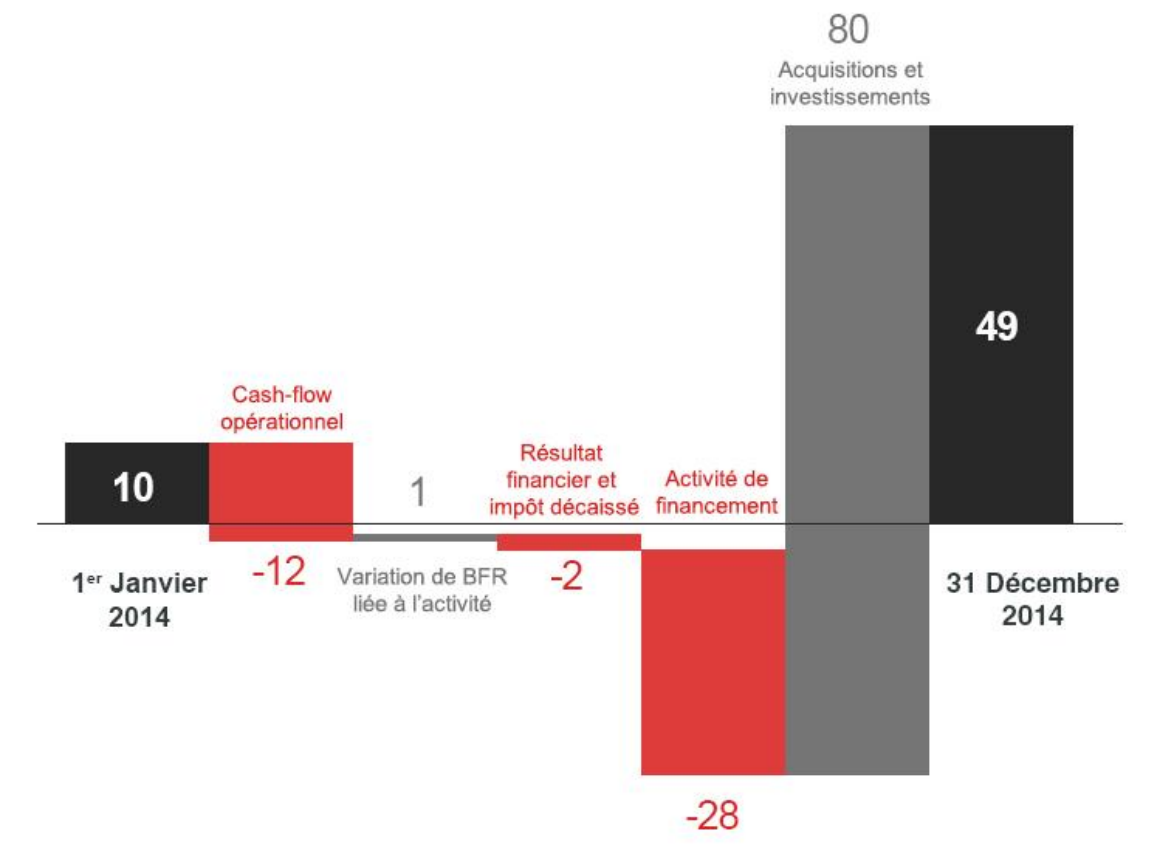


Impact positif de la cession de jeuxvideo.com sur le résultat

ROC en repli du fait de la baisse d'activité

# 2014 | **Flux de Trésorerie**

- Amélioration du BFR
- Remboursement par anticipation de la totalité du crédit syndiqué restant (env. 22 M€)
- 4,5 M€ de rachat d'actions
- 80 M€ de produits net de cessions



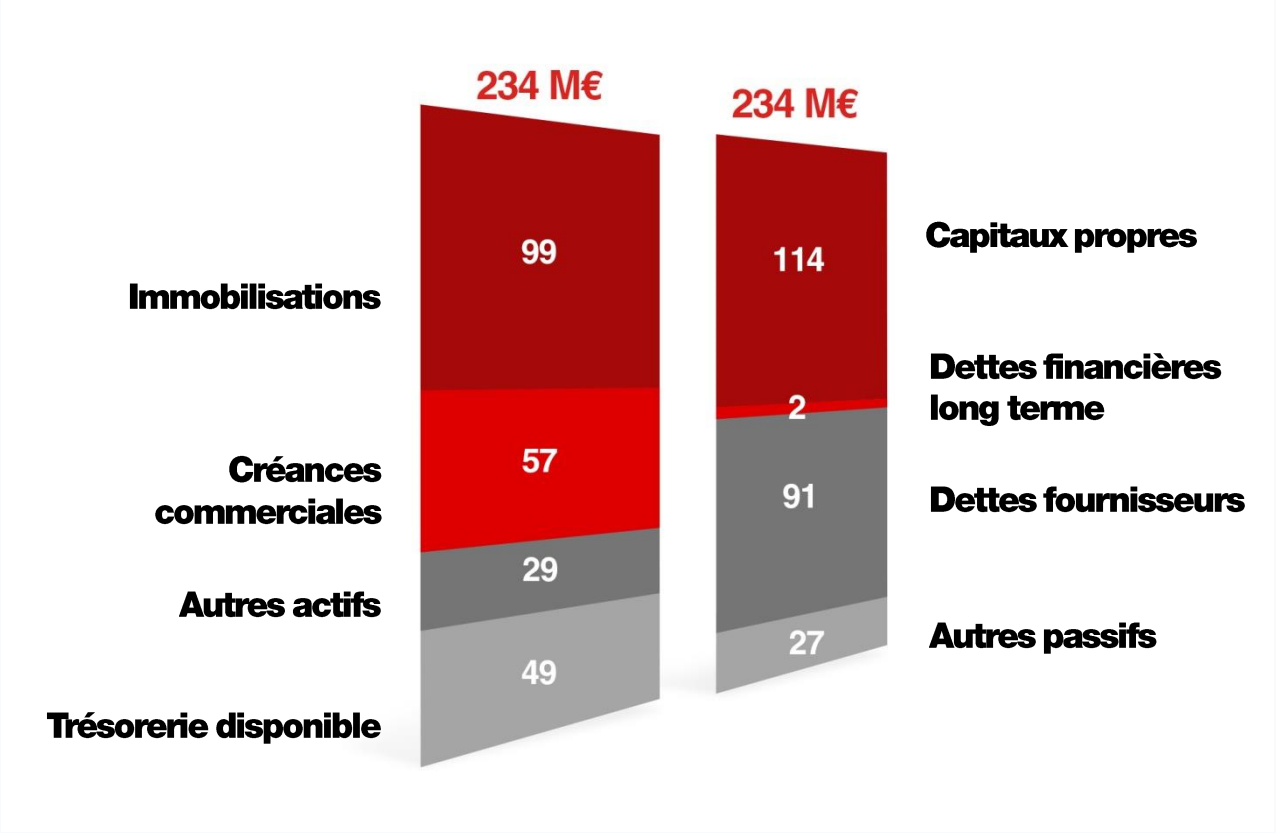

Génération du cash-flow au 31 Décembre 2014, en millions d'euros



Génération de cash flow élevée suite à la cession et désendettement

# 2014 | **Bilan Consolidé**

himediagroup
Empower your digital business






Structure financière saine et confortable pour financer la croissance future

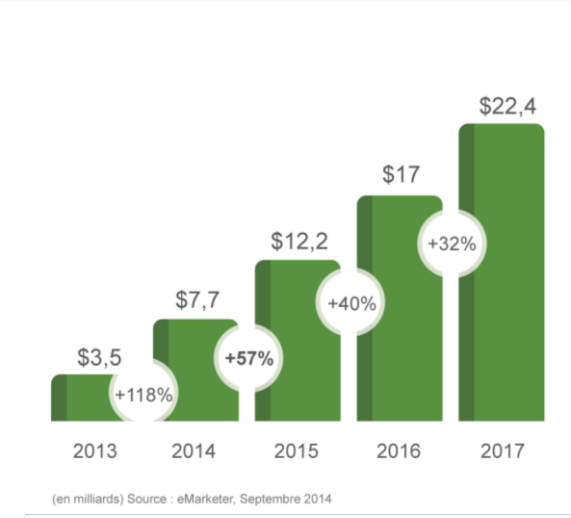
digital advertising experts

# HiMedia | Une offre en phase avec son marché

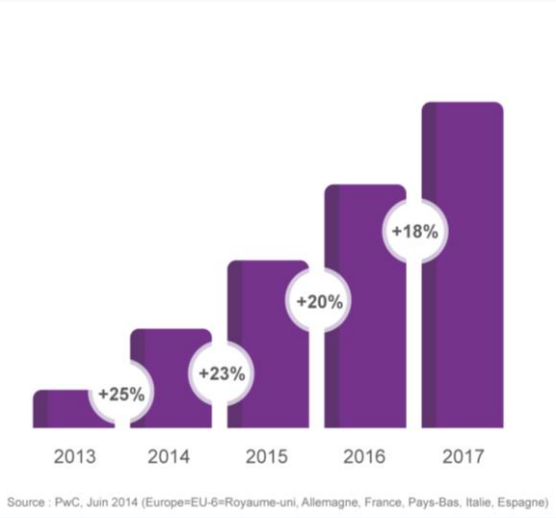
## UNE OFFRE DIGITALE COMPLÈTE ET INNOVANTE

## UN MARCHE PORTEUR

*Publicité mobile en Europe*




*Publicité vidéo en Europe*





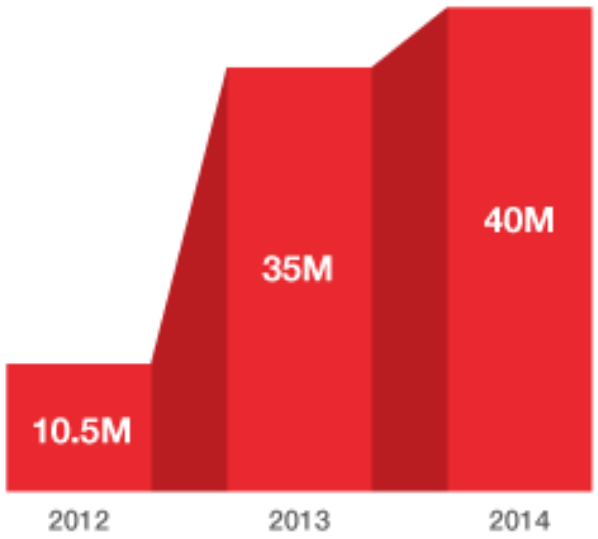

Toute la publicité digitale

himedia
digital advertising experts

# Activité | Une montée en puissance confirmée

**55%**
*du CA 2014 proforma*

**x4**
*entre 2012 et 2014*




En millions d'euros

**Lancement progressif des nouvelles offres**

- **RTB** (2012)
- **Video** & **Mobile** (courant 2013)



## Un repositionnement nécessaire et réussi

himedia
digital advertising experts

# Stratégie de croissance | Priorité à l'innovation

- **L'AUTOMATISATION POUR LE PUBLI ÉDITORIAL**

**RTB**
**+**
**Native Advertising**

**=**

quantum ADVERTISING

Prise de participation
à hauteur de 49%

*Clients : Amnet (Aegis), GroupM trading desk (WPP), AOD (Publicis)*

- **LE DRIVE TO STORE VIA MOBILE**

ADMOOVE

**Solution de publicité locale par ciblage GPS**

Technologie propriétaire

Acquisition à 100%

800 millions d'impressions GPS mensuelles

*Clients : Le Monde, La Tribune, Seloger, Reworld Media, Webedia, Skyrock…*

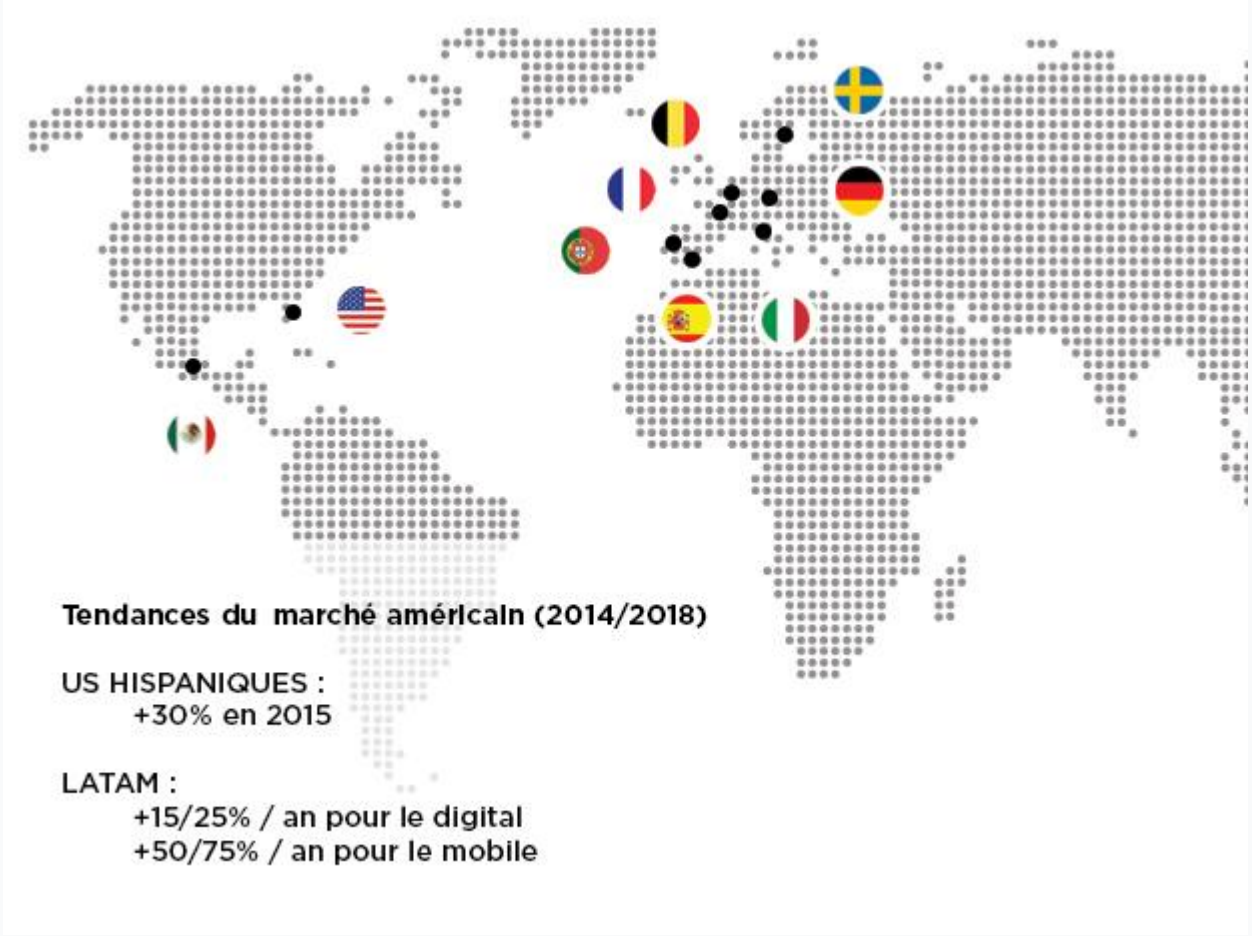


Des acquisitions ciblées sur les 2 segments clés (RTB et Mobile)

himedia
digital advertising experts

# Stratégie de croissance | Nouveaux territoires

- **ACQUISITION DES RÉGIES D'ORANGE**
  *(Mexique, Miami et Espagne)*
- **EXPANSION VERS LE MONDE HISPANOPHONE bénéficiant de trend de marché porteurs**
- **L'international deviendra majoritaire dans le CA à partir de 2015**






Développement à l'international sur des marchés à fort potentiel

himedia
digital advertising experts

# HiMedia | Objectifs 2015

- **Renouer avec une croissance globale du chiffre d'affaires** après plusieurs années de repli sensible, grâce :

  - ✓ à la progression de ses activités sur la base du périmètre 2014
  - ✓ à l'intégration des acquisitions réalisées début 2015

  - ✓ Soit un CA 2015 qui devrait être compris entre 85 et 90 M€

- **Améliorer sensiblement la profitabilité opérationnelle avec :**
  - ✓ Un objectif d'EBITDA compris entre -3 et -1 M€
  - ✓ Un retour à profitabilité positive en 2016 sur la base du périmètre actuel

digital payments experts

# HiPay | Solutions de paiement en ligne

*digital payments experts*

## HiPay **Full Service**

- Solutions de traitement international de transactions bancaires en ligne (carte bancaire, virement bancaire, porte-monnaie électronique, …)
- Conçue pour accompagner les éditeurs de contenu numérique et e-commerçants dans le développement de leur activité

## HiPay **Mobile**

- Leader français et européen des solutions de micropaiement
- Permettant la monétisation de biens digitaux de faibles montants sur Internet dans plus de 85 pays.

**11 millions** de transactions traitées chaque mois

**70 méthodes de paiement** disponibles dans 85 pays
**1 technologie propriétaire**

**2 licences bancaires européennes :**
Etablissement de Paiement &
Emetteur de Monnaie Electronique



Présent dans **6 pays européens + Brésil et US**

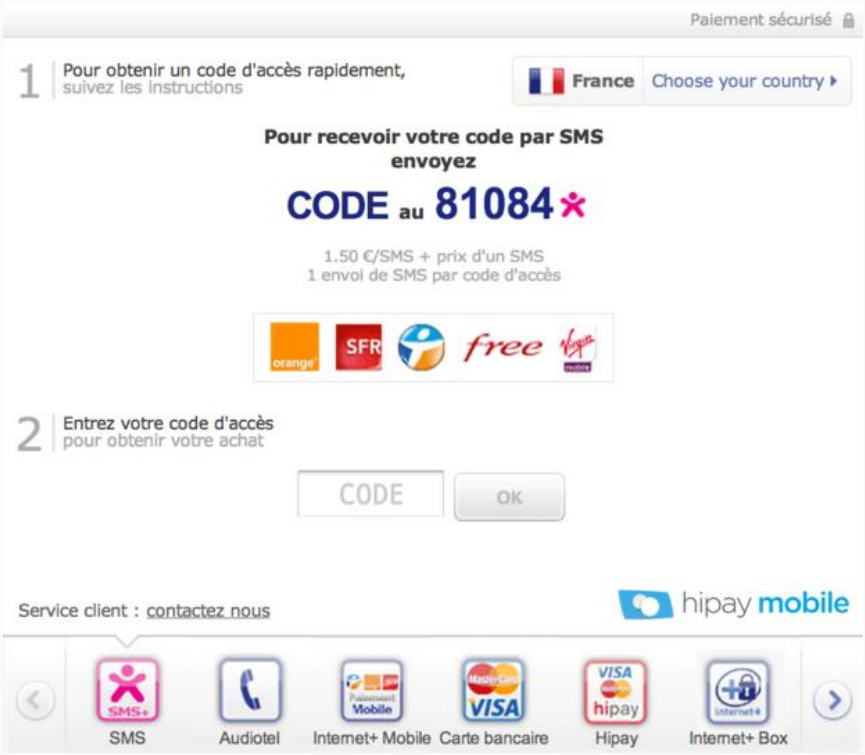
Emploie environ **120 personnes** dont 50 ingénieurs

Près de **600 M€** de flux traités en 2014

hipay
digital payments experts

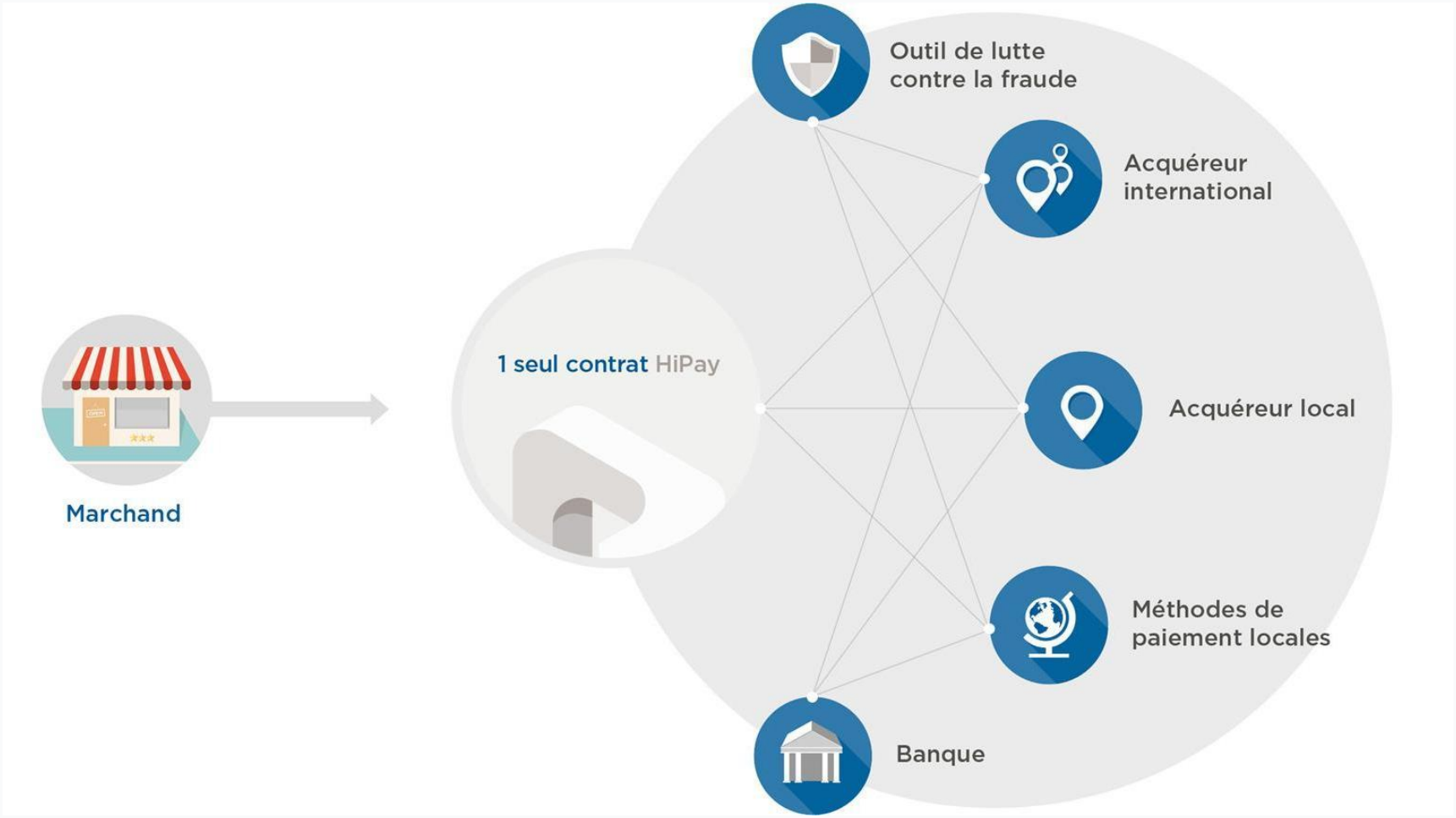
# Mobile | **En Chiffres**

- **~ 100 M** de SMS
- **~ 170 M** de minutes télécom
- **~ 270 opérateurs télécoms** auxquels HiPay est raccordé dans 85 pays
- **~ 70 méthodes de paiements** différentes présentes sur la plateforme



# Full Service | **Définition**

hipay **fullservice**
third party processing





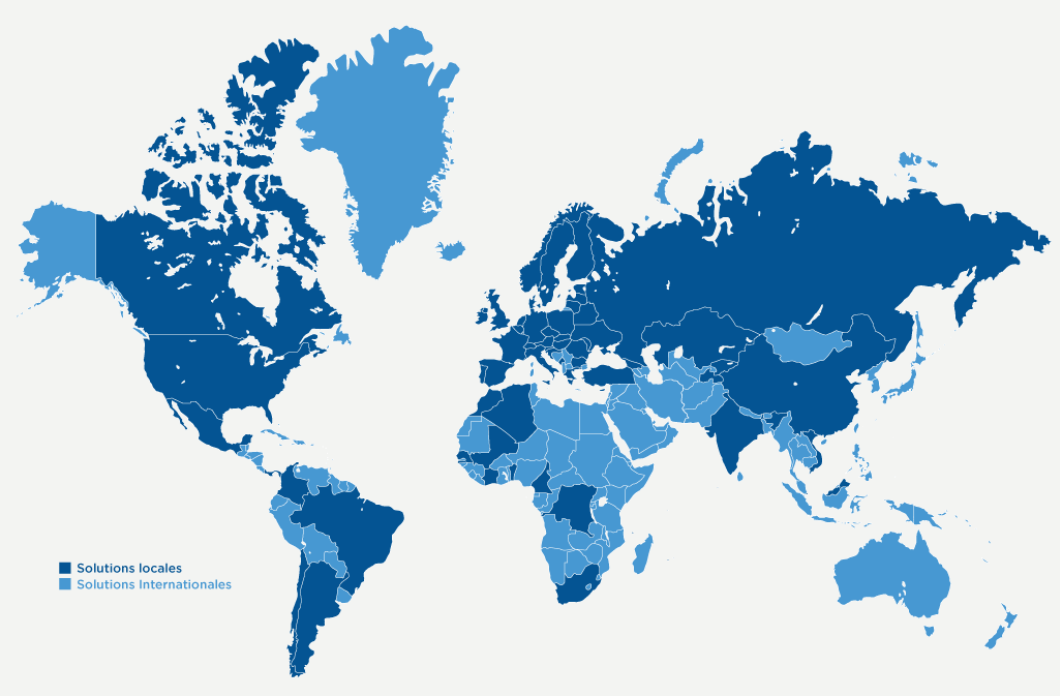

Une plateforme unique pour contrôler l'ensemble du process

hipay
digital payments experts

# Full Service | **En Chiffres**

hipay **fullservice**
third party processing

- **4 000** marchands actifs
- **4 M** de comptes utilisateurs du wallet
- **70** méthodes de paiements intégrées en direct (et 150 de façon indirect) au-delà de VISA, Mastercard et Amex
- Traite en **140 devises**
- Maîtrise de bout en bout à la fois le **cash in et le cash out** (market place)
- **10 M** de data collectées par mois






hipay
digital payments experts

# Full Service | **Stratégie de développement**

hipay fullservice
third party processing

## 1/ Positionnement

- International / cross border
- Value added services (FPS, Analytics, BI/DMP)

## 2/ Canaux de distribution

- Equipes commerciales dans l'ensemble des pays où HiPay est présent
- CMS
- Institutionnel (réseaux bancaires, acquéreurs)

## 3/ Spécificité

- Capacité d'accompagner sur le cash in,  mais aussi sur le cash out
- Gestion de comptes / Market place

## 4/ Déploiement

- Desktop
- Mobile devices
- Omnicanal

Augmenter ses revenus

Déployer son activité à l'international

Lutter efficacement contre la fraude

Mieux gérer ses paiements

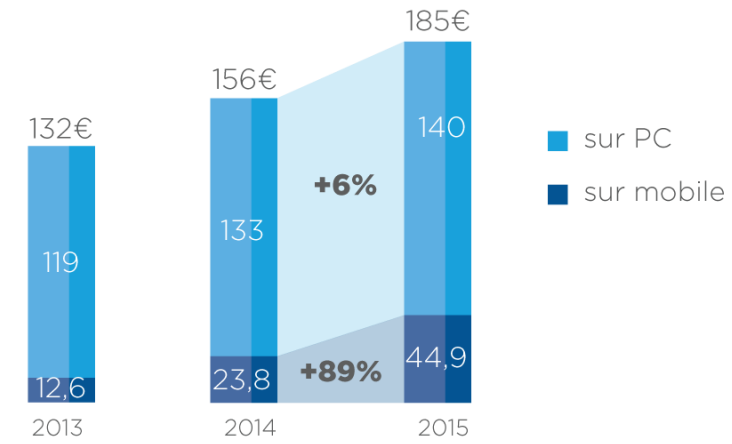


hipay
digital payments experts

# HiPay | Tendances du marché

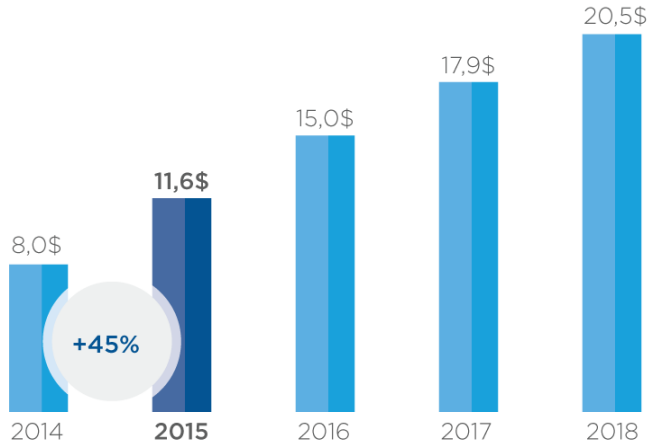
- **Essor du m-commerce : +45% en 2015**

Evolution du e-commerce de détail en Europe (en millions d'euros)




Sources : CRR, RetailMeNot, Janvier 2015

Évolution des dépenses par paiement mobile en Europe (en milliards)




Source: 451 Research, "Global Mobile Forecast," Sep 2014 as cited in company blog, Nov 21, 2014



Un marché dynamique avec de nombreux relais de croissance

hipay
digital payments experts

# HiPay | **Perspectives**

- **1e étape franchie** confirmant le bon positionnement de l'offre
- **Forte croissance à venir** avec beaucoup de projets innovants ayant pour but affiché d'apporter de la valeur ajoutée aux marchands
- **Focus sur la data et le m-commerce**
- **Poursuite du déploiement de l'offre** avec d'autres méthodes de paiement et d'autres géographies



Croissance globale de l'activité
et rentabilité au standard du marché en 2015

hipay
digital payments experts

himediagroup

Empower your digital business

# QUESTIONS