



HiPay

Résultats annuels 2021

7 AVRIL 2022

Avertissement

- Les états financiers consolidés au 31 décembre 2021 ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 31 mars 2022.
- Le rapport financier sera mis à disposition sur le site internet de la société dans les délais légaux.
- Cette présentation ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation d'une offre d'achat d'actions HiPay Group.
- Cette présentation peut contenir des déclarations prévisionnelles. Bien que HiPay Group considère que ces déclarations reposent sur des bases raisonnables à la date de publication du présent communiqué, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes qui pourraient entraîner une différence entre les résultats réels et ceux indiqués ou projetés dans ces déclarations. HiPay Group opère dans un environnement en constante évolution et de nouveaux risques pourraient potentiellement apparaître. HiPay Group n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives, que ce soit pour refléter de nouvelles informations, des événements futurs ou d'autres circonstances.
- Si vous souhaitez obtenir plus d'informations sur HiPay, veuillez vous référer à notre site Internet, sous la rubrique Investisseurs.

Fintech pionnière de ce nouveau marché 11^{ème} dans le ranking French Fintech 100

Chiffres clés de l'écosystème fintech français

5

Milliards d'euros

Cumul levée de fonds

1,1

Milliard d'euros

Cumul CA 2021

10 245

Employés

Cumul effectif

102%

De croissance pondérée
du chiffre d'affaires
en 2021

Top 20

75%
Des levées

58%
D'effectif

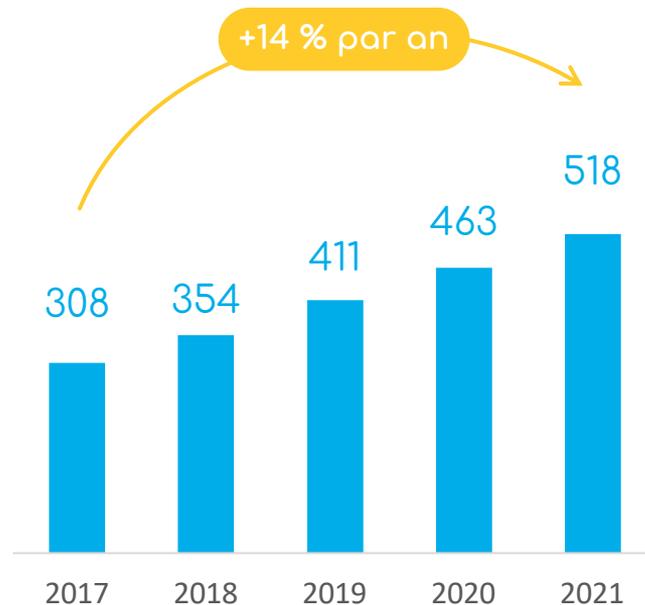
60%
Du CA



Un secteur des paiements en croissance soutenue...

- La France est le 1^{er} marché dans l'UE avec une part de 24%
- La part des clients Tier-2 est estimée à ~20% du marché
- Le marché des services de paiements ecommerce dans l'UE représente 4 milliards d'euros en croissance de 12% en 2021
- La part du ecommerce dans le retail en Europe de l'Ouest est estimée à ~18%

E-commerce Union Européenne (Mds €)

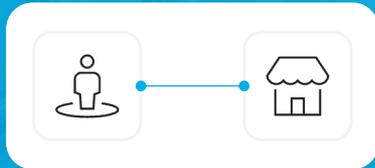


Source : EUROPE E-COMMERCE REPORT 2021

...où la complexité et les opportunités
vont croissant...

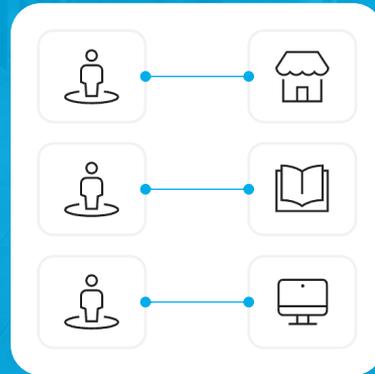
01

Un seul canal,
des moyens de
paiement matériels,
un acteur traditionnel



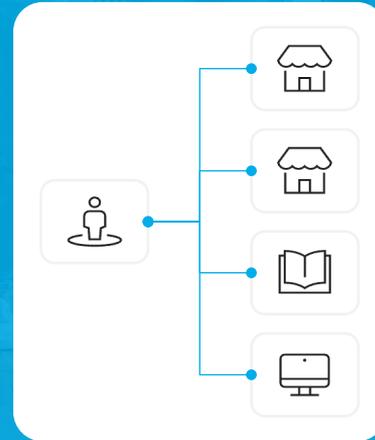
02

Multiplication
des canaux
de distribution



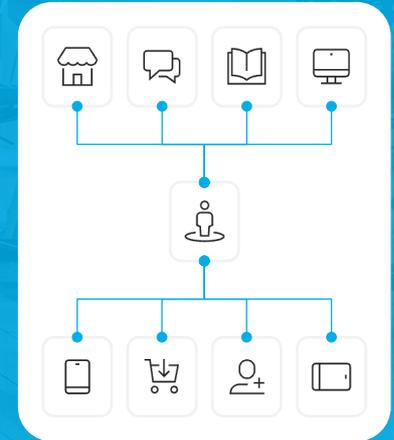
03

Multiplication
des canaux
et des devices



04

Multiplication
des acteurs,
des terminaux,
des canaux



...et où le PSP est un partenaire de + en + stratégique

Les commerçants



Biens et services



Les consommateurs et leurs banques

A vertical stack of four icons representing merchants: a blue shop icon, a yellow shop icon, a blue shop icon, and a yellow shop icon.



HiPay

- Gateway (merchant)
- Acquiring
- Processing (schemes)
- Risk management
- Security



Les réseaux de paiement

A vertical stack of logos for payment networks: VISA, mastercard, alma, and AMERICAN EXPRESS.



A vertical stack of icons representing consumers and banks. The top section shows four icons of people (two blue, two yellow). The bottom section shows four icons of bank buildings (two blue, two yellow).

PARTIE 1

Un positionnement stratégique moteur de la croissance

HiPay

01



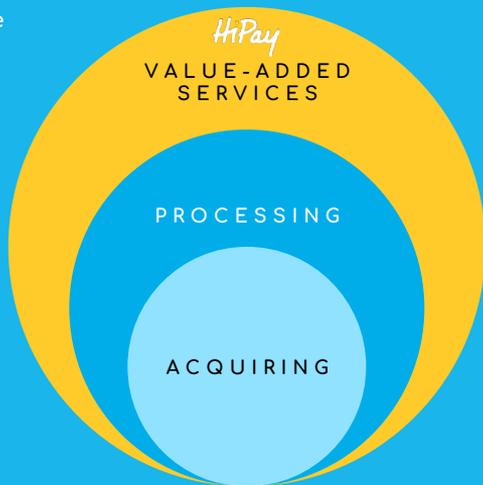
An all-in-one offering
for successful in-store to online
payment experiences

HiPay



All-in-one offering for successful in-store to online payment experiences

Valeur ajoutée, marge et innovation technologique



Intensité concurrentielle et commoditisation

One Single Contract & integration

RISK MANAGEMENT

CHANNELS

DATA & ANALYTICS

AUTOMATED RECONCILIATION & DAILY SINGLE SETTLEMENT



Local and international acquirers



Local payment methods



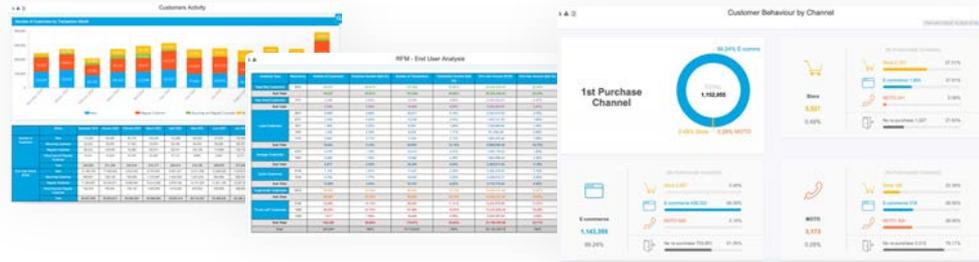
Payment terminals

All-in-one offering for **successful** in-store to online payment experiences

HiPay analyse en temps réel le contexte d'une transaction afin d'appliquer le niveau nécessaire de sécurité



HiPay met à disposition de nombreuses analyses de données permettant d'optimiser le tunnel d'achat



All-in-one offering for successful in-store to online payment experiences

HiPay accompagne ses clients dans leur transformation digitale, en unifiant l'ensemble des canaux de distribution grâce au paiement

E-commerce



Rendre le process en ligne aussi simple que possible

- Tokenisation
- Exemptions DSP2
- Mix-Payment
- Capture différée
- Capture partielle

Point of Sale



Rendre le paiement disponible partout en magasin

- Tablettes vendeurs
- Upselling
- Queue boosting
- Bornes
- Mobilité

Cross-Channel



Rendre l'expérience retail plus pratique

- E-réservation
- Click & Collect
- Remboursement Cross-channel

All-in-one offering for successful in-store to online **payment experiences**



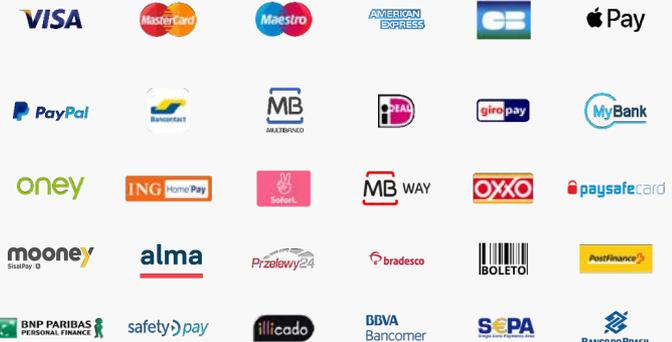
Couverture mondiale

Activez des paiements e-commerce transfrontaliers avec des méthodes de paiement locales clés pour augmenter votre taux de conversion



Moyens de paiement avancés

Des solutions de paiement innovantes comme les paiements en plusieurs fois ou les wallets mobiles, adaptées au contexte géographique (CB, Sofort..), sectoriel (Tickets restaurants, chèques cadeaux) ou financier (BNPL) des consommateurs



Scénarios cross canaux

La vie d'une paiement n'est plus limitée à la transaction initiale, le commerçant peut jongler entre les méthodes de paiement afin de coller au plus près de l'expérience d'achat du consommateur

Un positionnement omnicanal pour capitaliser sur les opportunités stratégiques



PARTIE 2

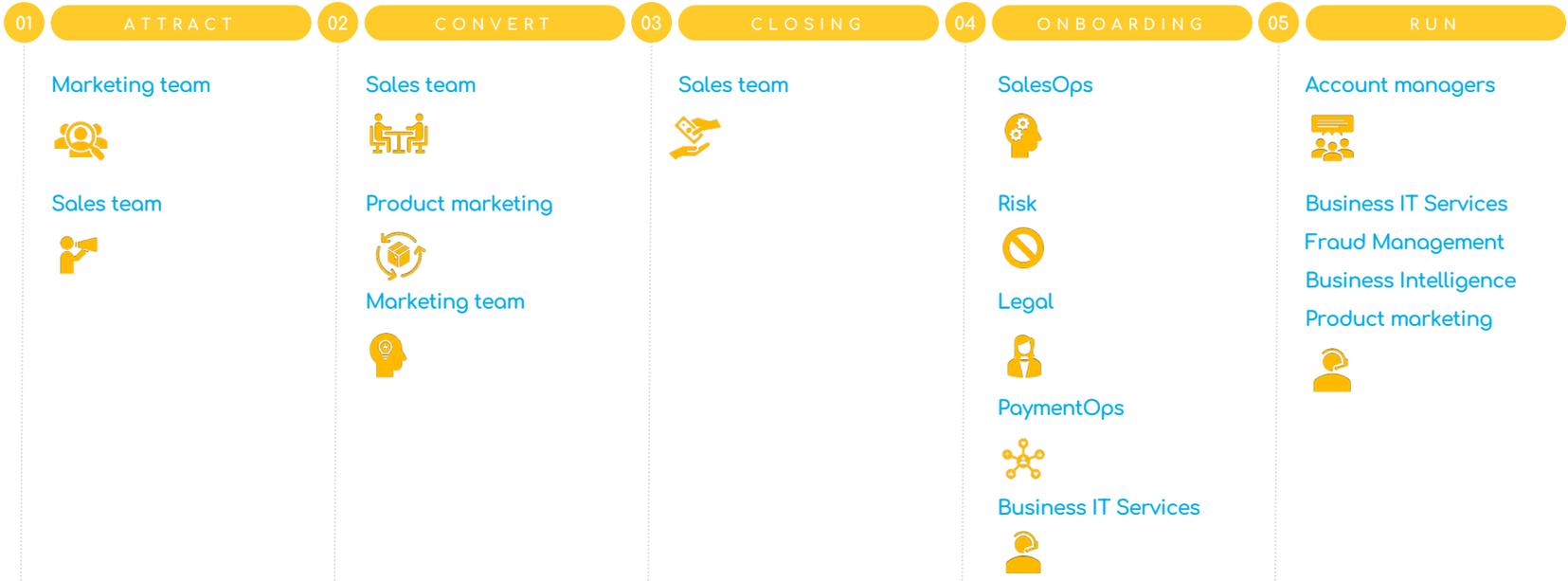
Des équipes multilocales au service de clients variés

HiPay

02



Une expertise à chaque étape du cycle de vie du client



Un portefeuille « retail » très diversifié

RETAIL

75%

Total TPV 2021

	Santé/Beauté	Auto/Moto	Mode	Digital	Maison	Voyages	Sport
	11%	10%	9%	8%	7%	5%	4%
Nb de clients	50+	50+	80+	100+	80+	50+	30+
TPV moyen	30M€	12M€	7M€	5M€	6M€	7M€	9M€

GAMING

19%

Total TPV 2021

Nombre de clients 70+

Volume moyen

18 M€



WHOLESALE

6%

Total TPV 2021

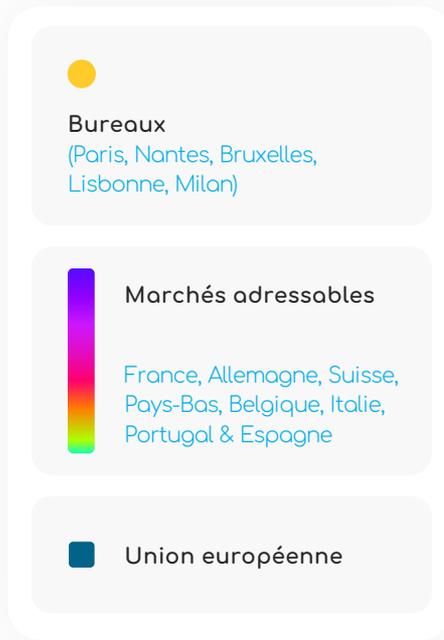
Un modèle performant à l'international

8 pays adressés en Europe

Un chiffre d'affaires de 21 M€ à l'international (40%)

Un modèle qui associe :

- Du levier géographique grâce à la capacité de traiter la prospection commerciale et les comptes clients à distance
- Une proximité clients avec des implantations dans les zones clés et une offre multi-langue



PARTIE 3

Performance financière

HiPay

03



Chiffres clés

2021



6 612 M€

Volumes de paiements



53,9 M€

Chiffre d'affaires



2,8 M€

EBITDA



-4,3 M€

Résultat net



238

Effectifs

Un business model **vertueux** permettant à HiPay de bénéficier de la **croissance naturelle** de ses clients

Total Payment Volume (TPV)

- Flux transactionnel (Mds €) traité par la plateforme de paiement de HiPay

x

Commissions HiPay

- Commissions variables en % du flux transactionnel + fixe par transaction
- Abonnements mensuels et options (commissions fixes)
- Frais de set-up lors de l'entrée en relation

=

CA

-

Coûts directs

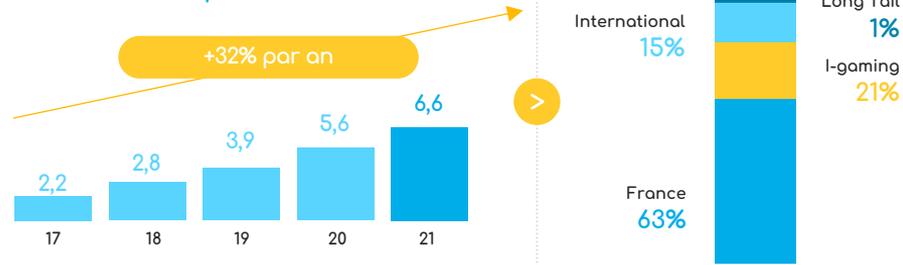
- Coûts d'acquisition en % de la valeur du flux transactionnel
- Coûts de processing fixe par transaction
- Coûts directs fixes (ex: ISO, data centers, hosting)

=

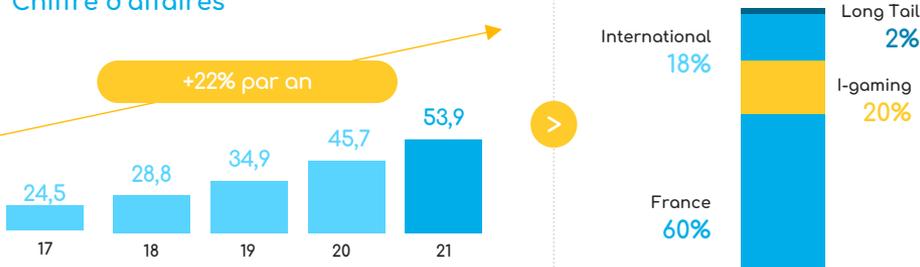
CA Net

Une croissance soutenue et récurrente

Volume total de paiements



Chiffre d'affaires



- Croissance régulière de 25% à 30%
- Bonne monétisation du Volume de Paiements auprès des grands comptes
- Une croissance équilibrée entre les différents segments

HiPay confirme sa capacité à franchir le **seuil de rentabilité**

En milliers d'euros	2021	2020
Chiffre d'affaires	53 944	45 713
Coûts directs	- 29 934	- 25 105
Charge de personnel	-15 593	- 12 999
Autres charges opé.	-5 619	- 4 221
EBITDA	2 798	3 387
D&A	-3 478	- 3 514
EBIT courant	-680	-127
Actions gratuites	- 256	- 168
Éléments non récurrents	- 2 521	- 277
EBIT	- 3 457	- 572
Résultat financier	- 579	- 1 164
IS	- 312	- 142
Résultat net	- 4 348	-1 878

- Evolution des coûts directs en ligne avec le volume de paiements
- Charges de personnel en hausse de +13% après retraitement des économies exceptionnelles
- Autres charges opérationnelles sous contrôle
- Provision pour risque fiscal de 2,7 M€

Des flux de paiements en transit qui gonflent un bilan principalement incorporel

En milliers d'euros	31 déc. 21	31 déc. 20
Goodwill	40 222	40 222
Immobilisations incorp. nettes	7 077	5 480
Immobilisations corp. nettes	7 388	8 591
Impôts différés	1 438	1 437
Autres actifs financiers	1 152	1 117
Actifs non courants	57 278	56 847
Créances clients	2 214	2 239
Autres actifs courants	90 338	101 263
Trésorerie	2 124	3 081
Actifs courants	94 676	106 583
Actif	151 954	163 430

- Valeur du goodwill confirmé par test de dépréciation
- Autres actifs courants : fonds détenus pour le compte des clients

Un endettement financier en baisse

En milliers d'euros	31 déc 21	31 déc. 20
Capital social	19 844	19 844
Prime d'émission	50 156	50 156
Réserves et report	- 35 745	-33 686
Résultat net	- 4 348	-1 878
Capitaux propres	29 907	34 436
Dettes financières long terme	13 015	16 233
Provisions	3 267	624
Passifs non courants	16 282	16 857
Dettes financières court terme	8 393	-
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	4 917	4 323
Autres dettes	92 454	107 814
Passifs courants	105 764	112 317
TOTAL DU PASSIF	151 954	163 430

- Les dettes financières à long terme incluent la part à + d'un an des emprunts pour 6,3 M€ et les dettes locatives IFRS 16 pour 6,7 M€
- Provision non courante pour risque fiscal de 2,7 M€
- La dette financière à court terme inclut la part à moins d'un an des emprunts pour 1,3 M€ et le compte courant d'actionnaire pour 7,1 M€
- Les autres dettes courantes incluent les dettes vis-à-vis de la clientèle pour 88 M€

La trésorerie des activités opérationnelles atteint 6,8 M€ couvrant ainsi les investissements

En milliers d'euros	2021	2020
Résultat net	- 4 348	- 1 878
Ajustements P&L	2 514	2 987
Résultat opérationnel avant var. de BFR	3 327	2 280
Variation de BFR	3 755	- 2 687
Intérêts payés	- 209	- 11
Impôts	- 57	- 2
Flux de trésorerie d'exploitation	6 816	-420
Acquisitions d'immobilisations	- 4 889	- 3 592
Variation des actifs financiers	- 35	204
Flux de trésorerie d'investissements	- 4 924	- 3 388
Nouveaux emprunts	0	6 522
Remboursements d'emprunts	- 1 036	- 130
Impact IFRS 16	- 1 813	- 1 013
Flux de trésorerie de financement	- 2 849	5 379
Solde d'ouverture	3 081	1 512
Variation nette de trésorerie	-957	1 569
Solde de clôture	2 124	3 081

- Trésorerie activable au 31 déc. : 5,8 M€
 - Disponibilités : 2,1 M€
 - Solde compte courant : 3,7 M€

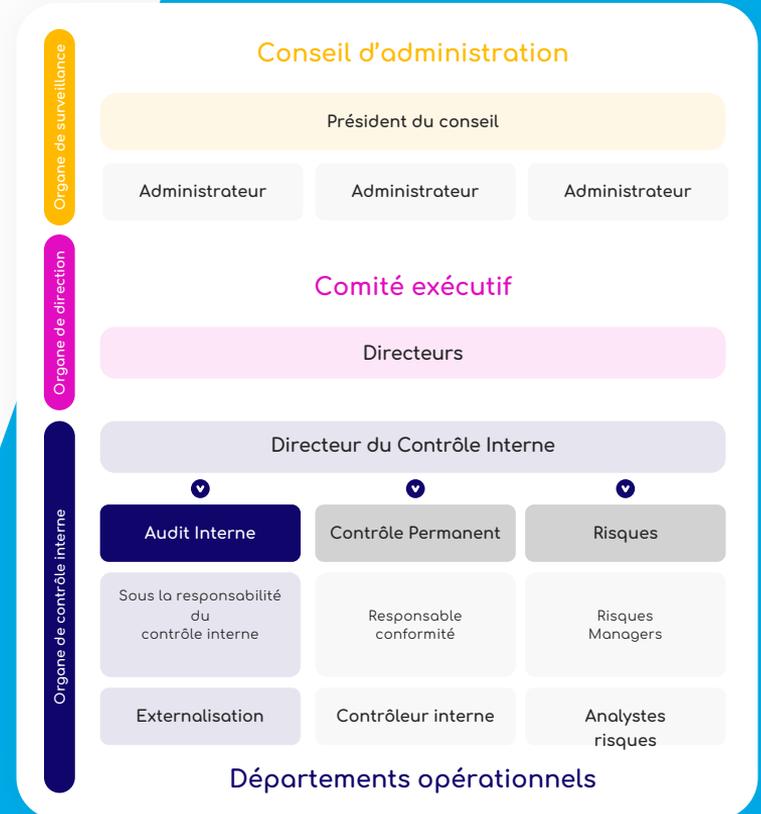
Une gouvernance structurée avec une **gestion rigoureuse des risques**

Agrément obtenu auprès de l'ACPR, permettant de fournir des services dans l'ensemble de l'Union européenne grâce au passeport européen

La plateforme d'HiPay est certifiée PCI DSS de niveau 1, le plus haut grade d'exigence pour le traitement des cartes bancaires.

Moyens déployés par HiPay :

- 5 comités spécifiques consacrés à la gestion des risques
- 15 collaborateurs dédiés
- Outils
- Back-office interne (système d'alerte basé sur IA)
- Connectés à différents services externes : légaux, analystes crédit, vérifications d'URL, listes de sanctions



PARTIE 4

Stratégie et perspectives

HiPay

04



Perspectives



Croissance à 2 chiffres en 2022
après une croissance du T1 22 < T4 21



EBITDA positif et génération
de cash-flow opérationnel



Pilotage fin des coûts
de structure et du budget marketing



Plateforme enrichie avec de nouvelles
fonctionnalités (opportunités
PSD2, BI...) pour augmenter le volume
d'affaires



HiPay

Résultats annuels 2021