



HiPay

Résultats S1 2022

15 SEPTEMBRE 2022

Speakers



Grégoire
BOURDIN

CEO



Fondateur de Treezor - Fintech française cédée à la Société générale



Directeur financier de Himedia



Jérôme
DAGUET

CFO



Projet Demain Bpifrance



Directeur projets stratégiques



Consultant chez Bain & Company

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%

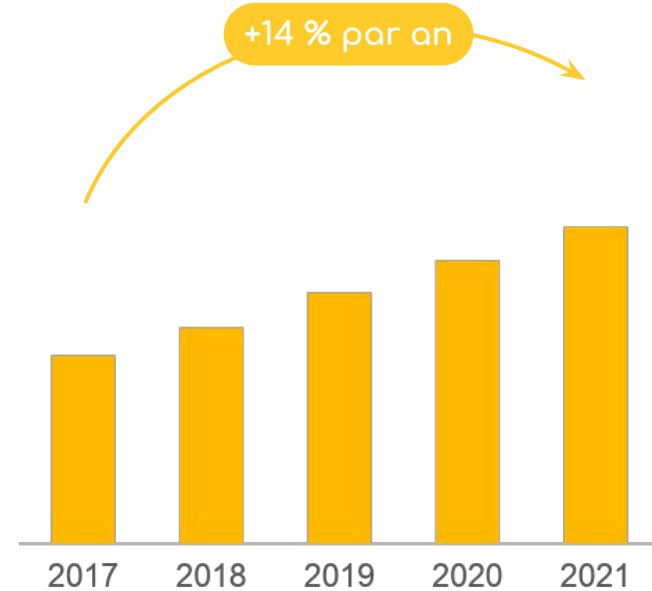
Du CA



Un secteur des paiements en croissance soutenue...

- Le marché des services de paiements e-commerce dans l'UE représente 4 milliards d'euros en croissance de 12% en 2021
- La France est le 1^{er} marché dans l'UE(24%)
- La part des clients Tier-2 est estimée à ~20% du marché
- Tendances 2022: au cours du 1er trimestre 2022, le e commerce en France progresse de +12% (7% sur les ventes de produits)

E-commerce Union Européenne (Mds €)

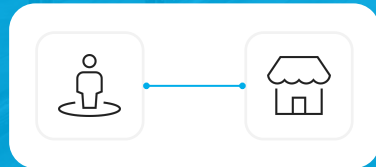


Source : EUROPE E-COMMERCE REPORT 2021

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

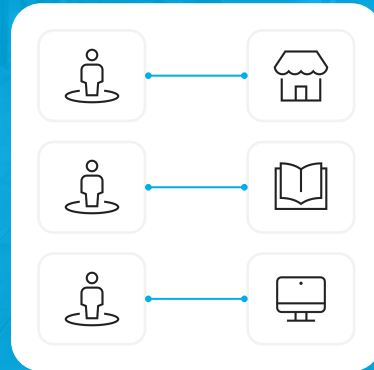
01

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



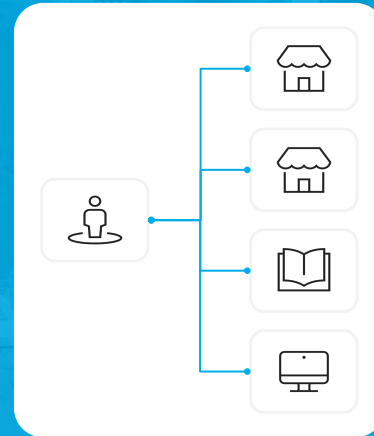
02

Multiplication des canaux de distribution



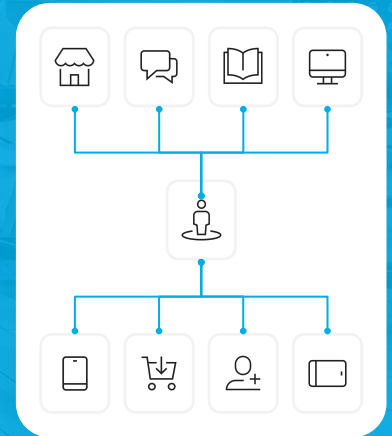
03

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



<
CASH



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

<
CASH

Les réseaux de paiement

VISA



<
CASH



PARTIE 1

Un positionnement stratégique moteur de la croissance

HiPay

01



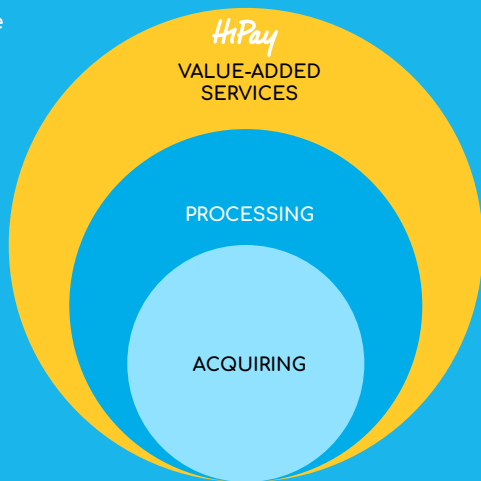
A scalable offering
for successful
payment experiences,
from online to in-store

HiPay



A scalable offering for successful payment experiences, from online to in-store

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

A scalable offering for **successful** payment experiences, from online to in-store

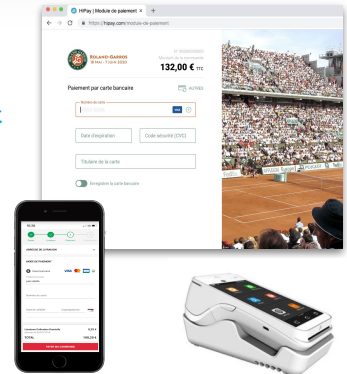
HiPay analyse en temps réel le contexte d'une transaction afin d'appliquer le niveau nécessaire de sécurité



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



HiPay propose les interfaces de paiement personnalisables adaptées aux consommateurs



A scalable offering for successful payment experiences, from online to in-store



Couverture mondiale

Activez des paiements e-commerce transfrontaliers avec des méthodes de paiement locales clés pour augmenter votre taux de conversion (150 différentes devises disponibles en autorisation)



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 (220 méthodes de paiement / 85 pays)



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

A scalable offering for successful payment experiences, from online to in-store

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

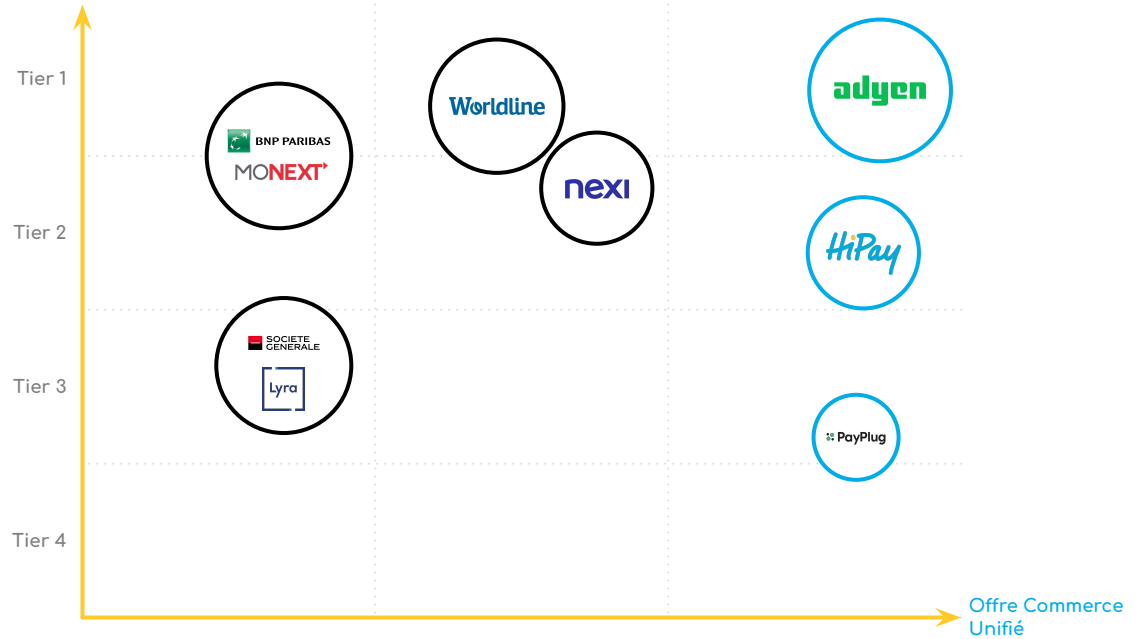
Cross-Channel



Rendre l'expérience retail plus pratique

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

Un positionnement omnicanal pour capitaliser sur les opportunités stratégiques



PARTIE 2

Des équipes multilocales au service des clients

HiPay

03



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

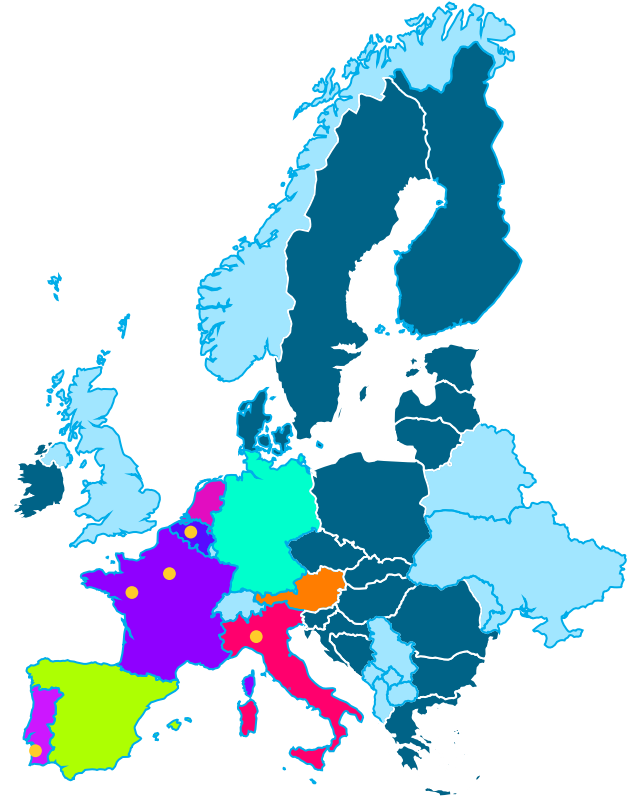
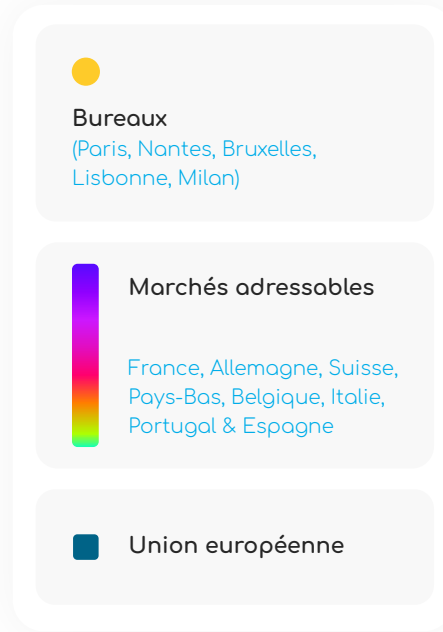
Un modèle performant à l'international

8 pays adressés en Europe

Un chiffre d'affaires S1.22 de 10 M€ à l'international (36%, vs 41% S1.21)

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

04



Chiffres clés S1-2022



3 594 M€ | +12%

Volumes de paiements



27,5 M€ | +3%

Chiffre d'affaires



-0,8 M€

EBITDA



-3,6 M€

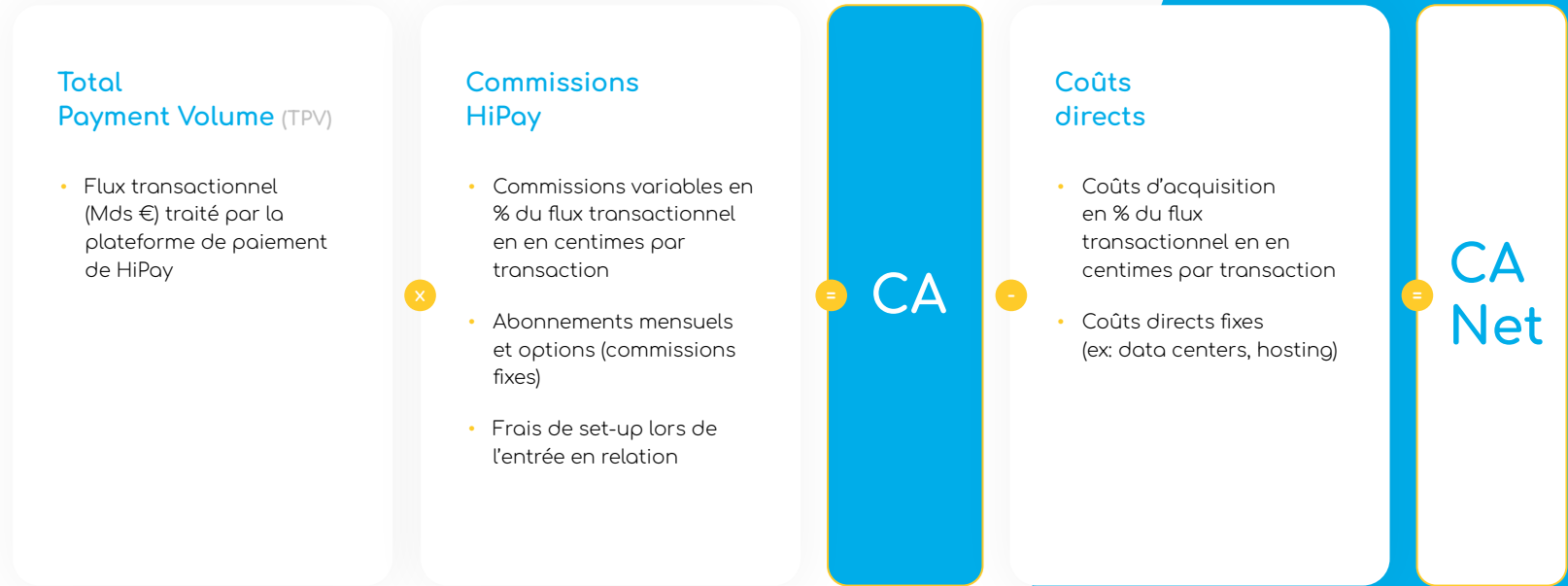
Résultat net



254

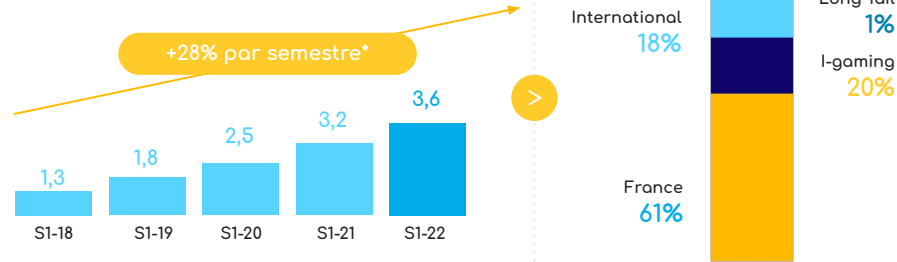
Effectifs

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

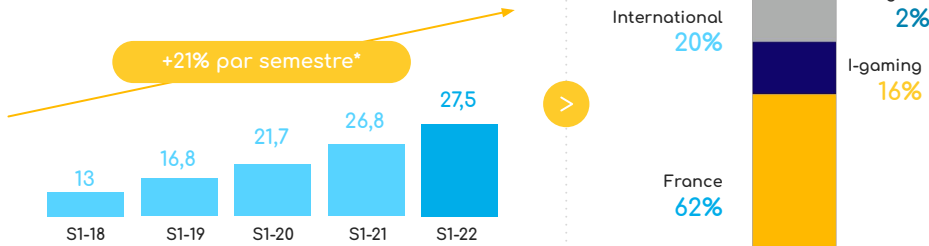


Une croissance soutenue et récurrente

Volume total de paiements



Chiffre d'affaires



- Croissance soutenue >20% par semestre depuis 2018*
- Bonne monétisation du Volume de Paiements auprès des grands comptes
- Une croissance équilibrée entre les différents segments

Comptes de résultat

in thousands of Euros

June 30th, 2022

June 30th, 2021

Gross Revenues	27,475	26,775
Transactional direct costs	- 14,667	- 13,501
Payroll charges	- 8,685	- 7,973
Operating expenses	- 4,962	- 3,902
EBITDA	- 839	1,399
Depreciation and amortization	- 2,126	- 1,662
Current operating profit	- 2,965	- 263
Stock based compensation	- 246	- 169
Other non-current income and charges	62	-
Operating profit	- 3,148	- 432
Other financial income and charges	- 368	- 287
Income Tax	- 72	- 220
Net income	- 3,589	- 939

- Érosion du taux de CA / flux de 0,84% à 0,76% liée au report de certains flux sur des moyens de paiement moins rémunérateurs (iGaming)
- Croissance des coûts directs transactionnels en ligne avec le volume de paiements
- Hausse des frais de personnel contenue, dans un contexte de scale-up (+9%)

Bilan - Actif

ASSETS - in thousands of Euros	June 30th, 2022	December 31st, 2021	June 30th, 2021
Net Goodwill	40,222	40,222	40,222
Net intangible fixed assets	7,651	7,077	5,955
Net tangible fixed assets	7,023	7,388	8,007
Deferred tax assets	1,439	1,438	1,437
Other financial assets	1,151	1,152	1,141
Non-current assets	57,486	57,278	56,763
Receivables and other debtors	2,027	2,214	2,043
Other current assets	93,528	90,338	85,128
Cash and cash equivalents	1,505	2,124	3,566
Current assets	97,060	94,676	90,737
TOTAL ASSETS	154,545	151,954	147,500

- Valeur du goodwill confirmé par test de dépréciation au 31.12.2021
- Autres actifs courants : fonds détenus pour le compte des clients

Bilan - Passif

<i>LIABILITIES - in thousands of Euros</i>	June 30th, 2022	December 31st, 2021	June 30th, 2021
Share capital	19,844	19,844	19,844
Premiums on issue and on conveyance	50,156	50,156	50,156
Reserves and retained earnings	- 39,904	- 35,745	- 35,833
Consolidated net income (Group share)	- 3,589	- 4,348	- 939
Shareholders' equity	26,507	29,907	33,228
Long-term borrowings and financial liabilities	11,962	13,015	14,256
Non-current Provisions	3,305	3,267	612
Non-current liabilities	15,267	16,282	14,868
Short-term financial liabilities and bank overdrafts	13,361	8,393	6,966
Suppliers and other creditors	6,970	4,917	4,378
Other current debts	92,440	92,454	88,059
Current liabilities	112,771	105,764	99,403
TOTAL LIABILITIES	154,545	151,954	147,500

- Les dettes financières à long terme incluent la part à + d'un an des emprunts pour 5,6 M€ et les dettes locatives IFRS 16 pour 6,4 M€
- La dette financière à court terme inclut la part à moins d'un an des emprunts pour 4,9 M€ et le compte courant d'actionnaire pour 8,4 M€
- Les autres dettes courantes incluent les dettes vis-à-vis de la clientèle pour 88 M€

Flux de trésorerie

Consolidated Cash Flow Statement - in thousands of Euros

	June 30th, 2022	June 30th, 2021
Net income	-3,589	-939
Non cash adjustments	2,995	2,514
Operating profit before variation of the operating capital need and provisions	-594	1,575
Variation of the operating capital need	-72	3,423
Cash flow resulting from operating activities	-666	4,998
Interest paid	-370	0
Tax on earnings paid	-111	-263
Net Cash Flow Resulting From Operating Activities	-1,147	4,735
Acquisition of fixed assets, debt	-2,503	-1,972
Net Cash Flow Resulting From Investing Activities	-2,503	-1,972
New borrowings	4,420	0
Loan repayments	-516	-1,516
Repayment of rent debt IFRS 16	-714	-598
IFRS 16 interest paid	-154	-164
Net Cash Flow Resulting From Financing Activities	3,036	-2,278
Net Variation Of Cash And Cash Equivalents from continuing Activities	-619	485
Net cash on January 1st	2,124	3,081
Net cash at the end of the period	1,505	3,566

- Obtention de deux PGE pour un montant total de 3,25 M€
- Trésorerie activable au 30 juin : 4,2 M€
 - Disponibilités : 1,5 M€
 - Solde compte courant : 2,7 M€

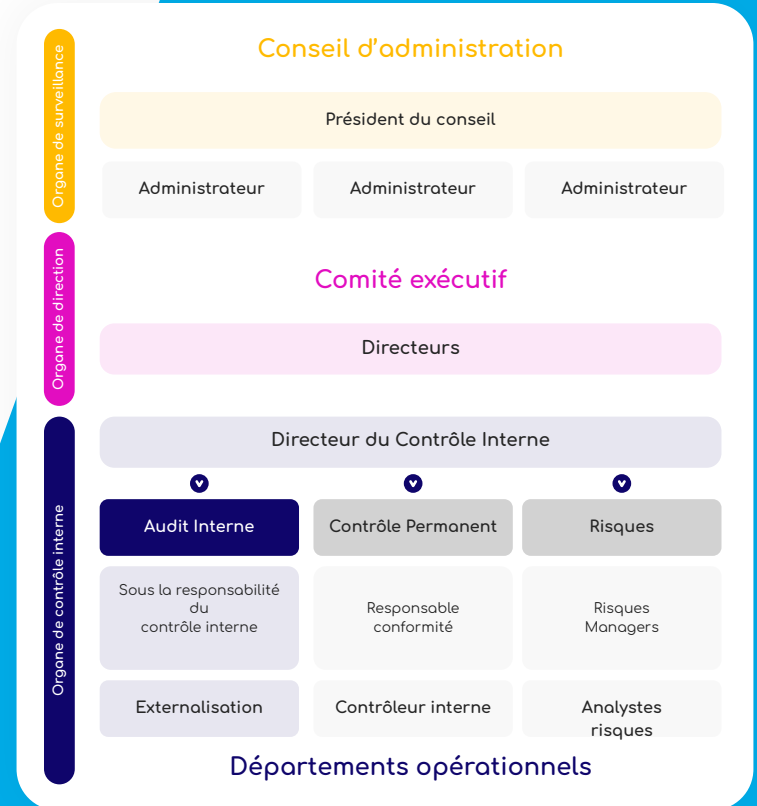
Une gouvernance structurée avec une **gestion rigoureuse des risques**

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

05



Perspectives



Croissance CA 2022 inférieure à deux chiffres
Faible croissance des clients existants
Churn faible et stable
Newbiz dynamique (vs. 2021)



EBITDA positif et génération de cash-flow opérationnel



Ajustement des coûts de structure suite conjoncture actuelle dégradée



Plateforme enrichie avec de nouvelles fonctionnalités (performance, Moyens de paiement, omnicanalité...) pour augmenter le volume d'affaires



HiPay

Questions ?