

hunyvers®

Février 2022 | Communiqué de presse



Hunyvers annonce l'approbation de son document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de son projet d'introduction en bourse sur Euronext Growth® à Paris

- Hunyvers, le spécialiste de la distribution du véhicule de loisirs et du tourisme itinérant, annonce son projet d'introduction en bourse sur Euronext Growth® à Paris
- Un marché du véhicule de loisirs en plein développement à une vitesse accélérée par la pandémie
- Un acteur qui surperforme et consolide son marché avec une plateforme digitale unique en Europe
- Des objectifs financiers clairs au 31 août 2025 :
 - Atteinte d'un chiffre d'affaires supérieur à 170 M€ dont 135-140 M€ en croissance organique
 - Résultat d'exploitation de l'ordre de 6,5% du chiffre d'affaires

Limoges (France), le 07 février 2022 à 09 heures – Hunyvers (le « Groupe »), spécialiste de la distribution de véhicule de loisirs, annonce l'approbation de son document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro I.22-006 en date du 4 février 2022.

Ce document d'enregistrement constitue la première étape du projet d'introduction en bourse de Hunyvers sur le système multilatéral de négociation Euronext Growth® à Paris, sous réserve des conditions de marché et de l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'opération constitué du document d'enregistrement, de la note d'opération relative aux valeurs mobilières offertes, et du résumé du prospectus (inclus dans la note d'opération).

Julien Toumieux, Président-Directeur Général de Hunyvers déclare : « Nous sommes fiers de présenter Hunyvers à la communauté financière dans le cadre de notre projet d'introduction en bourse sur Euronext Growth® à Paris. Notre société évolue dans le secteur du véhicule de loisirs et du voyage itinérant, un marché qui est à la fois ancien et très ancré dans la mémoire collective, mais qui connaît pourtant un très fort développement car il répond à des aspirations de nature et de liberté de plus en plus affirmées dans nos sociétés. La crise sanitaire a été le révélateur de cette tendance, le camping-car ou la caravane apparaissant à la fois comme un moyen de retrouver de la liberté face aux restrictions imposées à nos déplacements et comme une bulle protectrice face à la pandémie. Positionnés sur la distribution de ces véhicules, nous avons choisi, dans un métier encore parfois artisanal, de nous différencier avec une approche très structurée construite autour d'une plateforme de services transverses capable de répondre aux besoins de nos concessions regroupées

autour d'une marque unique. Cette stratégie a également favorisé une politique de croissance externe active et nous a permis d'intégrer de nombreuses acquisitions dont nous avons fait progresser les ventes et renforcé la rentabilité. Nous avons également placé au cœur de notre modèle le digital, à la fois comme outil pour rationaliser notre gestion et mieux cibler les besoins de notre clientèle, mais surtout afin d'offrir un véritable portail du voyage itinérant aux camping caristes partout en Europe. C'est le but de notre application Caramaps, sans équivalent en termes de fonctionnalités sur son segment et grâce à laquelle nous avons rassemblé une communauté de plus de 600.000 utilisateurs européens. Nous allons continuer à enrichir notre application avec de nouveaux services qui nous permettront de monétiser notre communauté mais également d'améliorer l'expérience du voyageur itinérant en facilitant par exemple sa recherche d'aire de stationnements. Notre projet d'introduction en bourse s'inscrit donc dans une feuille de route clairement articulée autour de trois axes : une croissance organique soutenue, une politique d'acquisition active et le développement de notre plateforme Caramaps. »

Le 2^{ème} acteur de la distribution de véhicule de loisirs en France¹, un pionnier digital du voyage itinérant en Europe

Créé en 2006, Hunyvers est un spécialiste du tourisme itinérant commercialisant des Véhicules De Loisirs (VDL) tels que des camping-cars, des vans ou des caravanes de plusieurs marques, neufs et d'occasion, Fort d'une croissance organique soutenue et d'une politique de croissance externe active, Hunyvers est devenu le deuxième acteur du marché français de la distribution de VDL avec un chiffre d'affaires consolidé au 31 août 2021 de 64,5 M€ et de 91 M€ en données pro forma² intégrant la dernière acquisition du groupe. Hunyvers opère dans le centre de la France à travers un réseau de 15 concessions dont 3 concessions dédiées au nautisme (Arcachon, Gujan-Mestras, Biscarosse). En parallèle, Hunyvers a développé Caramaps, une application dédiée au voyage itinérant qui regroupe une communauté de plus de 620 000 membres dont plus de 300 000 français.

L'activité du Groupe repose sur un modèle économique comprenant un accompagnement complet du client dont :

- La vente de véhicules et pièces de rechange neufs encadrée par des contrats de distribution conclus auprès de constructeurs partenaires ainsi que des services financiers associés sur lesquels le Groupe agit en tant que pur intermédiaire (financements, assurances et garanties des financements) représentant environ 65,3% du chiffre d'affaires pro forma au 31 août 2021 ;
- La vente de véhicules d'occasion, toutes marques, tous modèles en fonction de la capacité de sourcing du Groupe représentant environ 31,5% du chiffre d'affaires pro forma au 31 août 2021 ;
- La vente d'un ensemble de services liés à l'après-vente avec des prestations d'entretien et de réparation de véhicules menées au sein des ateliers installés sur la quasi-totalité des sites du Groupe et au titre desquels ce dernier intervient comme réparateur agréé par les constructeurs partenaires et de la vente d'accessoires et de pièces détachées représentant environ 3,2% du chiffre d'affaires pro forma au 31 août 2021 ;
- Une plateforme digitale dédiée au voyage itinérant - Caramaps - disponible sous forme d'application et d'un site internet – qui fournit un ensemble de services en ligne aux voyageurs représentant environ 0,1% du chiffre d'affaires pro forma au 31 août 2021.

¹ Hors Groupements et à la suite des acquisitions de CLC Loisirs, Loisiréo et SLC par Trigano, sur la base des chiffres d'affaires affichés par l'étude Xerfi d'avril 2021 présentée à la section 2.2.3 du document d'enregistrement.

² Le groupe a fait l'acquisition le 31 août 2021 de 100% des titres de la société Boutic Auto qui a pour activité le négoce de véhicule de loisirs. Cette dernière détient également les titres de deux sociétés d'exploitation dans la même activité, Camping-Car 42 et Camping-Car 71 ainsi que les titres de la société civile immobilière MAES (cf. section 5.7 du document d'enregistrement).

Un marché en pleine expansion

Hunyvers évolue sur le marché français des Véhicules de Loisirs, le 2^{ème} plus important en Europe, qui représente en 2019 un chiffre d'affaires de plus de 4,5 milliards d'euros, véhicules neufs et d'occasion compris. Ce marché connaît une croissance régulière et soutenue depuis plusieurs années comme en atteste la progression des immatriculations de camping-cars neufs sur la période 2014-2021 avec un taux de croissance annuel moyen de 9% par an.

Plusieurs facteurs durables expliquent cet engouement pour le tourisme itinérant et les véhicules de loisirs :

Y Changement des mœurs

- Les années 80 représentent l'âge d'or des vacances en famille en camping-car ou en caravane sur les routes de France. Cette génération X, qui a connu ce type de vacances avec ses parents, veut désormais les revivre avec leurs familles. La pandémie a notamment été un accélérateur de ce changement ;

Y Augmentation du nombre de jeunes retraités en France

- 82% des propriétaires de camping-cars sont des individus âgés de plus de 50 ans³. Une majeure partie des consommateurs est constituée de pré-retraités ou de retraités disposant d'un pouvoir d'achat substantiel avec une moyenne d'âge de 58 ans. Le nombre de retraités s'établit à 14,6 millions d'individus au 31 décembre 2020 et pourrait atteindre 19 millions en 2030 selon l'INSEE, une croissance qui porte la demande de véhicules de loisirs ;

Y Démocratisation du voyage en Europe

- La mise en place d'accords de roaming sur l'itinérance des données a permis aux voyageurs et notamment aux utilisateurs de camping-cars de réduire leurs frais au cours de leur séjour dans d'autres pays européens. Ils n'ont plus à prendre des extensions ou toutes autres options pour pouvoir téléphoner ou utiliser internet en dehors de leur pays. Selon une étude d'Uni VDL sur les profils et pratiques des camping-caristes en France parue en juin 2018 : la France, qui est la première destination touristique au monde tous modes d'hébergement confondus, fait également figure de première terre de tourisme pour 27% de la clientèle des VDL en Europe. Presque la moitié (46%) des camping-caristes voyageant en France sont des étrangers.

La crise sanitaire a fait naître chez beaucoup de Français une envie de nature et d'évasion qui a fait figure de catalyseur sur le marché des camping-cars et des caravanes qui est en forte accélération depuis juin 2020. L'embellie s'est poursuivie sur la saison 2020-2021 puisqu'entre septembre 2020 et février 2021, les immatriculations de camping-cars neufs ont augmenté de 28% et celles de caravanes neuves de 14,2%.

Une croissance organique soutenue et une capacité éprouvée à intégrer de nouvelles concessions

Depuis sa création, la vision innovante de Hunyvers lui permet de se distinguer par des performances supérieures à celles du marché des VDL à travers une offre large, répondant à la

³Etude Xerfi, Le marché des camping-cars et des caravanes, avril 2021.

demande client et enrichie de nouveaux services générateurs de volumes et marges. Hunyvers s'appuie ainsi sur son offre de services pour proposer à ses clients une prestation « tout-en-un » de l'avant à l'après-vente. Par ailleurs, son positionnement lui permet d'être au plus près du consommateur et de lui apporter une offre intégrale prenant en compte l'ensemble de la chaîne de valeur des camping-cars et des caravanes.

Dans un secteur encore très traditionnel, Hunyvers a su optimiser la gestion de ses activités grâce au digital en développant plusieurs applications et logiciels de gestion internes à l'instar de son outil de pilotage de concessions dénommé Biji.

En parallèle, avec une expertise de plus de 15 ans dans le rachat, la restructuration et l'intégration de concessions de VDL, Hunyvers a développé un savoir-faire unique pour rendre profitable ses acquisitions et les intégrer de manière synergétique au sein de son Groupe. Avec 11 acquisitions en 15 ans, la Société a enregistré un mix historique de croissance organique et externe à hauteur de 40% / 60%.

Le Groupe mène cette politique de croissance externe active afin de renforcer son maillage de concessions au sein de nouveaux départements à partir de sa position clé au centre de la France. Il réalise ses acquisitions dans des zones et territoires cibles afin de pouvoir garder de la proximité entre elles. La société dispose d'une plateforme de services centraux dimensionnée pour absorber des volumes supplémentaires à venir de nouvelles acquisitions tout en maîtrisant ses coûts fixes. Cette stratégie lui permet également de favoriser son pouvoir de négociation avec les constructeurs en multipliant les volumes commandés.

Caramaps, un outil digital pour révolutionner le voyage en VDL

Créée en 2014, Caramaps constitue l'axe stratégique de développement dans le digital de Hunyvers avec un potentiel de croissance et de création de valeur important. Il s'agit d'une application dédiée au voyage itinérant regroupant une communauté de plus de 620 000 membres dont plus de 300 000 français. Cette application constitue un outil de collecte de données permettant de comprendre, d'anticiper et de prévoir les besoins des consommateurs.

Avec un taux de croissance annuel cumulé de 205% entre 2014 et 2021, Caramaps connaît une évolution exponentielle du nombre de ses membres.

L'application permet à ses utilisateurs de pouvoir voyager en camping-car dans toute l'Europe avec plus de facilité, grâce notamment à une carte digitale présentant toutes les informations dont un utilisateur en voyage pourrait avoir besoin de localiser :

- Les aires de camping, services et les aires privées,
- Les parkings pouvant accueillir ces gabarits de véhicule,
- Les concessions pour l'entretien ou la réparation,
- Les stations essence, les accès wifi, bornes de recharge électrique et autres commodités,
- Les lieux de loisirs comme les piscines ou les zoos.

Caramaps met également à disposition de ses utilisateurs des idées d'itinéraires à distance variable et des voyages à thèmes pour découvrir de nombreux endroits. Cette application permet aux voyageurs de donner leurs avis sur les endroits qu'ils ont parcourus et également de consulter les avis des autres membres sur les lieux que ceux-ci ont visités. Elle permet de préparer son voyage sur-mesure étape par étape en s'inspirant des voyages déjà réalisés par d'autres membres de la communauté Caramaps.

Par ailleurs, Hunyvers a monté Nomadelife.TV en partenariat avec la société Alchimie. Il s'agit de la 1^{ère} chaîne de SVOD européenne dédiée au camping-car et bâtie sur un modèle de redevance mensuelle.

Un modèle économique performant

La réussite opérationnelle de Hunyvers se matérialise par de solides performances financières. Le chiffre d'affaires 2021 du groupe ressort en données publiées à 64,5 M€, à 54,8 M€ en données organiques et à 91,2 M€ en données pro forma contre 39,2 M€ en 2020, exercice pénalisé par les différents confinements, soit une croissance de 64,1% à données publiées et de 39,3% à périmètre comparable⁴.

Hunyvers affiche un taux de marge brute⁵ qui passe de 16,5% du CA au 31/08/20 à 18,4% au 31/08/21 et 18,7% en pro forma. Cette évolution favorable s'explique notamment par :

- (i) au niveau des ventes de VDL, une meilleure absorption des achats de matières premières consécutive à des effets volume, le Groupe ayant choisi d'augmenter ses commandes aux constructeurs et bénéficier ainsi d'un meilleur pouvoir de négociation sur les prix d'achat.
- (ii) une marge brute des services associés supérieure à celle des ventes de VDL à 56,17% en pro forma au 31/08/21 et dont la part dans le mix d'activité progresse. Cette évolution est conforme à la stratégie de montée en puissance de ces services comme facteur d'amélioration de la marge brute consolidée du groupe validant le choix du Groupe d'offrir une offre globale associant vente de véhicules et services à ses clients.

L'EBITDA s'établit à 3,2 M€ au 31/08/21 en progression de 2,8 M€ en comparaison de l'exercice précédent et atteint 5,2 M€ en pro forma sous l'effet d'une bonne maîtrise des coûts de structure et donc d'un meilleur amortissement des coûts fixes.

En raison d'une faible intensité capitalistique et d'amortissements peu élevés, le résultat d'exploitation s'affiche à 4,5 M€ au 31/08/21 en pro forma et 2,8 M€ en publié, soit 4,3% du CA et 5% en données pro forma. En l'absence de minoritaires, le résultat net part du groupe ressort à 2,3 M€ au 31/08/21 en publié et 3,7 M€ en pro forma.

Au 31 janvier 2022, les commandes de véhicules sont en hausse de 28,36% en passant de 663 véhicules commandés sur la période du 1er septembre 2020 au 31 janvier 2021 à 851 véhicules sur la période du 1^{er} septembre 2021 au 31 janvier 2022. Sur l'exercice 2020-2021 (du 1^{er} septembre 2020 au 31 août 2021) la Société avait 1 809 véhicules commandés.

Un plan de développement qui repose sur trois piliers solides

S'appuyer sur une croissance organique soutenue

Le Groupe bénéficie d'une croissance de long terme de son marché porté par des facteurs multiples : changement de mœurs et d'habitudes de consommation, augmentation du nombre de retraités, démocratisation du voyage itinérant. Cette évolution s'est fortement accélérée depuis la crise sanitaire et la sortie du confinement. Hunyvers profite ainsi d'une prise de conscience globale, d'un mouvement « slow life », d'une quête d'aventure et de liberté très favorable à l'image des véhicules de loisirs et de ce mode de vie « nomade ». Cette tendance impacte favorablement la santé du marché : entre mars 2020 et mars 2021 les immatriculations de camping-cars ont augmenté de 21,8%.

⁴ Hors les acquisitions ISL et Groupe Nautic réalisées sur l'exercice consolidés au 31 août 2021

⁵ La marge brute résulte du chiffre d'affaires minoré du coût des ventes notamment les principaux coûts suivants :

- Coût d'achat des marchandises vendues (prix d'achat et frais accessoires incluant les pièces de rechange)
- Les variations de stocks afférentes aux marchandises vendues
- Coûts de transport sur achats

Pour surperformer son marché, Hunyvers s'appuiera sur son organisation agile et notamment sur ses outils de marketing digital avec le développement d'outils CRM (Gestion de relation client) pour proposer une offre plus adaptée au regard de l'évolution de la demande.

➤ Poursuivre une politique de croissance externe bien balisée

Fort de sa position dominante dans le centre de la France, Hunyvers peut désormais s'étendre dans le Nord et le Sud de l'Hexagone tout en gardant une logique fondée sur les synergies créées entre les concessions. Bénéficiant d'une taille critique et d'une situation renforcée en sortie de confinement, le Groupe est en situation favorable dans un marché fragmenté en voie de consolidation. D'un point de vue historique, le Groupe a en moyenne acquis ses cibles environ 0,3X leur chiffre d'affaires avec des écarts très importants selon la taille des entreprises, leur situation nette et leur rentabilité.

Hunyvers étudiera dans une seconde phase de son développement les potentielles opportunités de croissance qui pourraient exister dans les pays limitrophes de la France.

➤ Développer les fonctionnalités de Caramaps et monétiser sa communauté

Le premier levier que Hunyvers souhaite actionner pour accélérer l'activité de sa plateforme Caramaps consiste en la poursuite de la conversion des membres de sa communauté d'utilisateurs en abonnés premium⁶, c'est-à-dire en abonnés payant 9,99€ annuellement pour bénéficier de fonctionnalités non disponibles aux abonnés non payants : mode hors connexion, GPS intégré à l'application, options de filtrage des recherches sans limite, proposition de circuits selon les intérêts, destinations et thématiques choisies, mode sans publicité).

Hunyvers a également pour ambition d'être en mesure de pouvoir proposer sur Caramaps la location d'aires privées à l'horizon été 2023. Cette fonctionnalité, existante aujourd'hui à titre gratuit sur un mode simple de mise en relations (638 aires privées sont proposées au 14 janvier 2022), présente un fort potentiel de valeur ajoutée pour Caramaps. A l'instar des plateformes de locations, Caramaps mettrait en relation les camping-caristes à la recherche d'une aire de stationnement avec des propriétaires de terrains souhaitant les louer. Cette fonctionnalité disposerait de plusieurs avantages pour l'ensemble des parties, à savoir :

- apporter plus de solutions au camping-caristes à la recherche d'emplacements pour stationner ;
- créer de nouvelles sources de revenus pour de nombreux ménages vivant en milieu rural ;
- favoriser le partage de nouvelles expériences de voyage.

En rémunération de ce service, Hunyvers mettrait en place une commission sur chaque transaction. A noter que l'été, il circule plus de deux millions de camping-cars en Europe.

En s'appuyant sur la communauté d'utilisateurs Caramaps, Hunyvers pourrait à l'avenir fournir une série complète de services comme : des prescriptions de financement ; des prescriptions d'assurance ; des ventes privées ; des petites annonces.

Des objectifs financiers clairs au 31 août 2025

Hunyvers table sur un exercice 2021/2022 en forte croissance reposant à la fois sur un effet prix et sur un effet volume.

⁶ Au 31 août 2021, Caramaps comptait 8 793 abonnés premium contre 4 323 au 31 août 2020

Anticipant la normalisation de ce taux de croissance pour les années à venir, guidé par sa stratégie et fort d'une capacité d'exécution éprouvée, Hunyvers est en mesure de viser des objectifs financiers ambitieux au 31 août 2025 :

- Un chiffre d'affaires supérieur à 170M€ au 31/08/2025 grâce à un mix de croissance organique et de croissance externe, avec l'objectif d'atteindre 135-140 M€ de chiffre d'affaires en croissance organique complété par un peu plus de 30 M€ en croissance externe ;
- Un résultat d'exploitation de 6,5% du CA au 31/08/2025.

Une excellente notation extra-financière dans un secteur à fort potentiel environnemental

Dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, le Groupe a décidé de procéder à une notation extra-financière afin de valoriser sa démarche RSE. Hunyvers a obtenu la notation extra-financière de 51 (sur 100) attribuée par Ethinance en 2021, nettement supérieure à la moyenne des sociétés comparables qui s'établit à 33.

Informations sur l'introduction en bourse de Hunyvers sur Euronext Growth® à Paris : mise à disposition du document d'enregistrement

Le document d'enregistrement de Hunyvers approuvé par l'AMF le 4 février 2022 sous le numéro I.22-006 est disponible sur les sites Internet de Hunyvers (www.hunyvers.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), ainsi que sans frais et sur simple demande au siège social de Hunyvers, 19 rue Jules Noriac, 87000 Limoges France.

Facteurs de risque

Le document d'enregistrement contient une description détaillée de Hunyvers notamment de son activité, sa stratégie, sa situation financière et ses résultats, ainsi que des facteurs de risque correspondants. Hunyvers attire l'attention du public sur le chapitre 3 « Facteurs de risque » figurant dans le document d'enregistrement approuvé par l'AMF. Parmi les principaux risques mentionnés figurent notamment :

- Le risque lié à l'évolution de la réglementation limitant l'usage des Véhicules de Loisirs (VDL) qui pourrait entraîner de nouvelles conditions d'exercice de ses activités susceptibles d'augmenter ses charges d'exploitation ou de constituer un frein à son développement ;
- Le risque lié à la conjoncture économique car les activités et les résultats du Groupe, et plus généralement le marché de la distribution des Véhicules de Loisirs présentent une dépendance plus ou moins forte face à un contexte économique difficile ou incertain ;
- Le risque lié à l'environnement concurrentiel et notamment l'incapacité de Hunyvers à s'adapter aux pratiques de la concurrence, à la tendance à la mutualisation des acteurs et à la formation de groupements d'intérêt économique (GIE) qui peuvent ainsi réduire les coûts des véhicules à l'achat et améliorer leur compétitivité ;
- Le risque lié à la gestion des stocks de véhicules qui représentent une part significative du total des actifs de la Société, exposant cette dernière à un risque de dépréciation. Le Groupe pourrait également être pénalisé dans sa dynamique de croissance en cas de difficultés d'approvisionnement et donc de stocks insuffisants ;

- Le risque lié à la dépendance envers les fournisseurs, si l'un des principaux fournisseurs du Groupe mettait fin à ses relations avec celui-ci, ou venait à modifier les conditions commerciales avec le Groupe, nuisant potentiellement à ses relations commerciales si le Groupe n'était pas en mesure d'identifier rapidement une solution de substitution.

À PROPOS DE HUNYVERS

Créé en 2006, Hunyvers est spécialisé dans le voyage en camping-cars et dans le tourisme itinérant. À travers chacune de ses succursales, le groupe accompagne ses clients dans l'organisation de voyages nomades. Il axe son travail sur le choix de produits de qualité, un service après-vente irréprochable et une présence transversale. Afin de répondre aux demandes variées de ses clients, le groupe a développé une large gamme de produits. Le groupe détient 15 concessions et distribue plus de 45 marques.

Pour en savoir plus : www.hunyvers-finance.com/

CONTACTS

Hunyvers

Julien Toumieux,
Président-Directeur Général

investisseur@hunyvers-finance.com

NewCap

Relations Investisseurs
Emmanuel Huynh / Théo Martin

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94
hunyvers@newcap.eu

NewCap

Relations Médias
Nicolas Merigeau

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94
hunyvers@newcap.eu

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué ne constitue pas et ne saurait être considéré comme constituant une offre ni une sollicitation en vue de l'acquisition ou de la souscription d'actions Hunyvers dans un quelconque pays.

Aucune offre au public d'actions Hunyvers ne sera faite en France ou à l'étranger préalablement à l'approbation par l'Autorité des marchés financiers d'un prospectus composé du document d'enregistrement, objet de ce communiqué et d'une note d'opération (incluant le résumé du prospectus).

Le présent communiqué constitue une communication à caractère promotionnel et ne constitue pas un prospectus au sens du règlement (UE) n°2017/1129 du 14 juin 2017 (le « Règlement Prospectus »).

S'agissant du Royaume-Uni, le communiqué s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, ou (iii) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Au Royaume-Uni, ce communiqué s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée.

Ce communiqué ne constitue pas une offre ou une quelconque sollicitation d'achat ou de souscription d'actions Hunyvers aux États-Unis d'Amérique. Les actions Hunyvers ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Hunyvers n'envisage pas d'enregistrer une offre aux États-Unis ni d'effectuer une quelconque offre au public d'actions aux États-Unis. Le présent

communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, sur le territoire des États-Unis.

La diffusion de ce communiqué dans certains pays peut constituer une violation des dispositions légales en vigueur. Les informations contenues dans ce communiqué ne constituent pas une offre de titres ni une quelconque sollicitation au Canada, en Australie ni au Japon. Le présent communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, au Canada, en Australie ou au Japon.

Déclarations prospectives

Le présent communiqué contient des indications sur les objectifs de Hunyvers ainsi que des déclarations prospectives. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces déclarations prospectives sont fondées sur des opinions, prévisions et des estimations considérées comme raisonnables au regard des hypothèses actuelles, en ce compris, de manière non-limitative, des hypothèses relatives à la stratégie actuelle et future de Hunyvers ainsi qu'à l'environnement dans lequel Hunyvers évolue. Elles impliquent des risques connus ou inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs, lesquels pourraient amener les résultats réels, performances ou réalisations, ou les résultats du secteur ou d'autres événements, à différer significativement de ceux décrits ou suggérés par ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes incluent ceux et celles figurant et détaillés dans le Chapitre 3 « Facteurs de risque » du Document d'enregistrement.

Ces déclarations prospectives sont données uniquement à la date du présent communiqué et Hunyvers décline expressément toute obligation ou engagement de publier des mises à jour ou corrections des déclarations prospectives incluses dans ce communiqué afin de refléter tout changement affectant les prévisions ou événements, conditions ou circonstances sur lesquels ces déclarations prospectives sont fondées. Les informations et déclarations prospectives ne constituent pas des garanties de performances futures et sont sujettes à divers risques et incertitudes, dont un grand nombre sont difficiles à prédire et échappent généralement au contrôle de Hunyvers. Les résultats réels pourraient significativement différer de ceux décrits, ou suggérés, ou projetés par les informations et déclarations prospectives.