



hunyvers®

# Introduction en Bourse

## Euronext Growth

---

FÉVRIER 2022

# Avertissement

Cette présentation a été préparée par Hunyvers (la "Société") uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations investisseurs.

En recevant cette présentation et en participant à cette réunion, vous reconnaissez avoir pris connaissance des restrictions suivantes.

Cette présentation est de nature promotionnelle et ne constitue pas un prospectus au sens du Règlement (UE) n°2017/1129 du Parlement Européen et du Conseil (le "Règlement Prospectus"). Toute décision d'acheter ou de souscrire des actions ne devra être prise que sur la seule base des informations prévues dans un prospectus approuvé par l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sous le numéro 22 027. L'approbation du prospectus ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur les valeurs mobilières offertes.

Cette présentation et les informations qu'elle contient ne constituent ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'une ordre d'achat ou de souscription, des actions de la Société en Australie, au Canada, au Japon, aux Etats-Unis d'Amérique, ni dans un quelconque pays.

Les titres de Hunyvers ne peuvent être offerts, souscrits ou vendus aux Etats-Unis d'Amérique ou à des ressortissants des Etats-Unis d'Amérique qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié (le "U.S. Securities Act"), ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Sous réserve de certaines exceptions, les actions de la Société ne peuvent être offertes ou vendues en Australie, au Canada, au Japon ou à tout résident ou citoyen d'Australie, du Canada ou du Japon.

Les titres de Hunyvers n'ont pas été et ne seront pas enregistrés au titre du U.S. Securities Act ni au titre de toute réglementation applicable en Australie, au Canada ou au Japon et Hunyvers n'a pas l'intention de procéder à une offre publique des titres de Hunyvers aux Etats-Unis, en Australie, au Canada ou au Japon.

S'agissant des Etats membres de l'Espace Economique Européen autres que la France (les "Etats membres"), aucune action n'a été entreprise ni ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public des titres rendant

nécessaire la publication d'un prospectus dans l'un de ces Etats membres. En conséquence, les actions nouvelles ou existantes peuvent être offertes dans les Etats membres uniquement (a) à des personnes physiques ou morales qui sont des investisseurs qualifiés tels que définis dans le Règlement Prospectus ; ou (b) dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par Hunyvers d'un prospectus au titre du Règlement Prospectus.

La diffusion de cette présentation n'est pas effectuée et n'a pas été approuvée par une personne autorisée ("authorised person" au sens de l'article 21(1) du Financial Services and Markets Act 2000. En conséquence, cette présentation est adressée et destinée uniquement (i) aux personnes situées en dehors du Royaume-Uni, (ii) aux professionnels en matière d'investissement au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, (iii) aux personnes visées par l'article 49 (2) (A) à (d) (sociétés à capitaux propres élevés, associations non immatriculées, etc.) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 ou (iv) à toute autre personne à laquelle cette présentation pourrait être adressée conformément à la loi (les personnes mentionnées aux paragraphes (i), (ii), (iii), et (iv) étant ensemble désignées comme les "Personnes Habilitées"). Les titres sont uniquement destinés aux Personnes Habilitées et toute invitation, offre ou tout contrat relatif à la souscription, l'achat ou l'acquisition des titres ne peut être adressé ou conclu qu'avec des Personnes Habilitées. Toute autre personne ou une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur cette présentation et les informations qu'elle contient. Cette présentation ne constitue pas un prospectus approuvé par la Financial Services Authority ou par toute autre autorité de régulation du Royaume-Uni au sens de la Section 85 du Financial Services and Markets Act 2000.

Cette présentation vous est communiquée à titre personnel uniquement pour votre information et pour n'être utilisée que pour les besoins de la présentation de la Société.

Cette présentation et son contenu sont confidentiels et ne peuvent être copiés, distribués ou transmis à toute autre personne ou publiés ou reproduits, directement ou

indirectement, en entier ou en partie, par n'importe quel moyen, sous n'importe quelle forme et pour n'importe quelle fin que ce soit. Vous devez respecter toutes les lois applicables à la possession de telles informations y compris les lois en matière de délits d'initiés, les règlements en vigueur ou les recommandations de l'Autorité des marchés financiers. Ni cette présentation, ni une copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient ne peut être apportée, communiquée, directement ou indirectement, aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie ou à tout résident de ces pays.

Le non-respect de l'une de ces restrictions peut constituer une violation de restrictions légales en matière d'offre d'instruments financiers aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie. La distribution du présent document dans d'autres pays peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui viendraient à le détenir doivent s'informer quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

Cette présentation a été préparée par, et sous la seule responsabilité de la Société. Les informations figurant ci-après n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante de la part de la Société, de ses conseillers ou de toute autre personne et peuvent faire l'objet d'une mise à jour, d'ajouts et de révisions pouvant être significatifs.

La responsabilité de la Société, de ses conseils et de leurs représentants ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de toute utilisation qui est faite de cette présentation ou de son contenu, ou lié de quelque manière que ce soit à cette présentation. La Société n'est pas tenue de procéder à une actualisation ou une mise à jour des informations contenues dans cette présentation et toute information contenue dans cette présentation est susceptible d'être modifiée sans notification préalable.

Cette présentation contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectifs tels que "s'attendre à", "pouvoir", "estimer", "avoir l'intention de", "envisager", "anticiper" ainsi que d'autres termes similaires. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire,

ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétés comme des garanties que les faits et les données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans la présentation pourraient se révéler erronées, sans que la Société, ses conseils ou leurs représentants ne se trouvent soumis de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable. Ces indications sur les objectifs et toute autre déclaration qui peuvent être faites de temps en temps par la Société comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes liés à la performance opérationnelle et aux perspectives de la Société et des activités de la Société à la suite de l'opération envisagée (notamment compris dans le chapitre 3 du document d'enregistrement de la Société), ainsi que d'autres événements futurs et leurs effets potentiels sur la Société qui sont soumis à des risques et incertitudes, ces facteurs pouvant faire en sorte, à l'avenir, que les résultats, performances ou réalisations de la Société diffèrent sensiblement des résultats, performances ou réalisations futurs indiqués expressément ou implicitement dans ces indications sur les objectifs. En outre, ces indications sur les objectifs dépendent nécessairement d'hypothèses, d'estimations et de dates qui peuvent être inexacts ou imprécises et impliquer des risques, incertitudes et autres facteurs connus ou inconnus. En conséquence, les indications sur les objectifs incluses dans cette présentation ne prétendent pas constituer des prédictions d'événements ou de circonstances futures et peuvent ne pas être réalisées.

Sous réserve des lois applicables, la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives pour refléter les résultats réels, les changements d'hypothèses ou les changements d'autres facteurs affectant ces indications sur les objectifs. Rien dans la présente présentation ne sera réputé être une prévision, une projection ou une estimation de la performance financière future de la Société

# 2 dirigeants actionnaires et complémentaires



## Julien

Toumieux

**15** ans  
d'expérience, fondateur du  
groupe Hunyvers

Secrétaire général et trésorier  
de la Dica<sup>(1)</sup>



## Delphine

Bex

**10** ans  
d'expérience chez Hunyvers

Membre de la commission  
social de la Dica<sup>(1)</sup>

Note : (1) Fédération nationale des distributeurs de véhicules de loisirs.

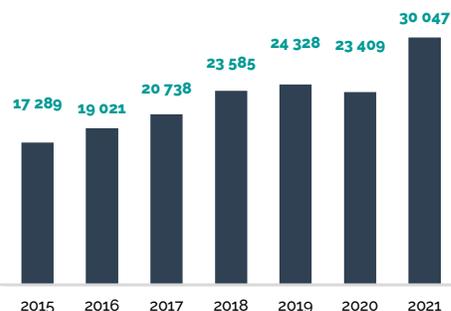
# Hunyvers, un acteur disruptif avec une nouvelle approche du véhicule de loisirs...



## Un marché en pleine expansion : le VDL

### Immatriculations de camping-cars neufs<sup>(1)</sup>

Unité : nombre d'immatriculations



## Une offre complète à 360° de vente et services

Une activité qui va au-delà de la vente de VDL avec une **offre complète de services**



## Une plateforme digitale dans un secteur traditionnel



hunyvers

**Le numéro 2 du marché français de la distribution de VDL**

Note : (1) Etude Uni VDL, Syndicat des Véhicules de Loisirs.

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL

## ... devenu aujourd'hui un acteur leader sur le marché français du VDL...

**12**

concessions de camping-cars et

**3**

concessions de bateaux en France

**+ de 45**

marques de véhicules de loisirs distribuées

**2<sup>ème</sup>** acteur

indépendant et intégré français sur le marché du VDL

**+ de 1 800**

VDL vendus sur l'exercice clos au 31 août 2021<sup>(1)</sup>

**38 ans**

de moyenne d'âge du groupe

**60 000**

clients

**+620 000**

utilisateurs de la plateforme Caramaps

**142**

collaborateurs

**+ de 30 000**

véhicules entretenus

**91 millions**

de chiffre d'affaires au 31 août 2021<sup>(1)</sup>

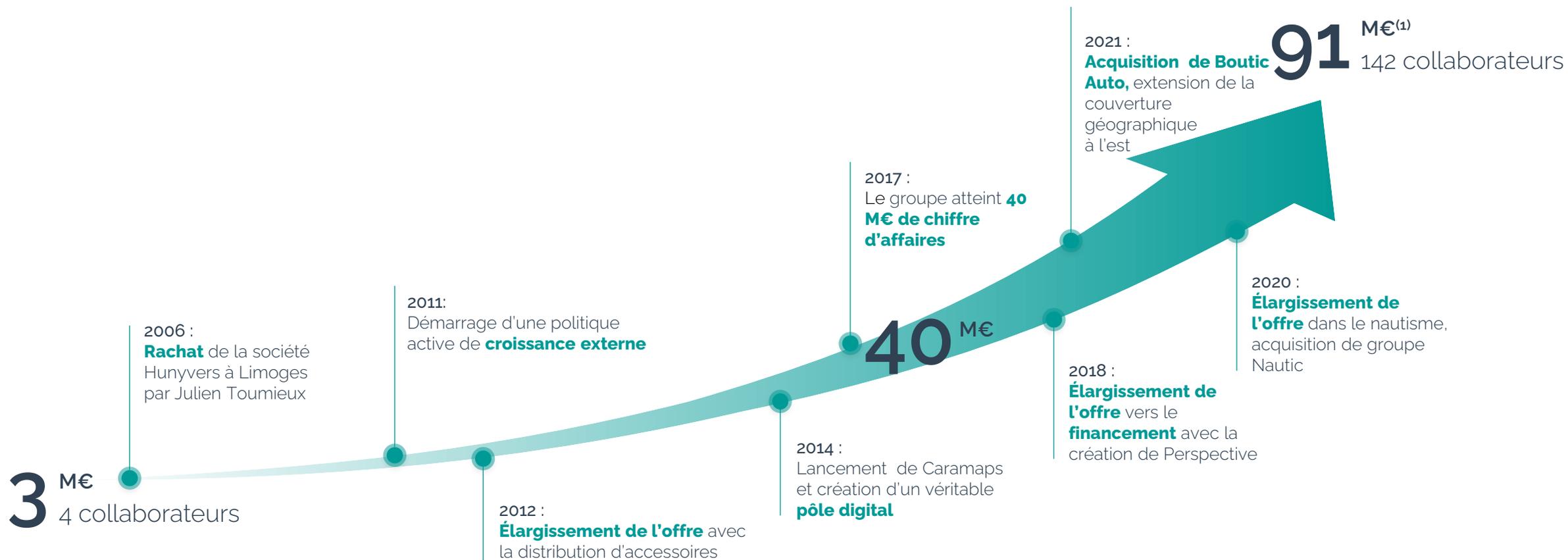
Note : (1) Chiffre d'affaires pro-forma qui intègre l'acquisition du groupe Boutic Auto sur 12 mois (acquisition le 31/08/2021). L'acquisition d'Inter Services Loisirs réalisée en janvier 2021 à Bourges n'a pas donné lieu à retraitement. Elle est donc intégrée dans les comptes sur 8 mois (janv-août).

# ...porté par 15 ans de combinaison réussie entre la croissance externe et la croissance organique

**+** Croissance externe

**+** Croissance organique

**+** Élargissement de l'offre



Note : (1) Chiffre d'affaires pro-forma qui intègre l'acquisition du groupe Boutic Auto sur 12 mois (acquisition le 31/08/2021). L'acquisition d'Inter Services Loisirs réalisée en janvier 2021 à Bourges n'a pas donné lieu à retraitement. Elle est donc intégrée dans les comptes sur 8 mois (janv-août).

# Sommaire

**01****UN MARCHÉ**

à fort potentiel en pleine transformation

**02****UN ACTEUR LEADER**

grâce à une croissance portée par l'excellence opérationnelle

**03****UN MODÈLE**

économique performant

**04****CROISSANCE EXTERNE ET DIGITALISATION,**

moteurs du développement du groupe

01

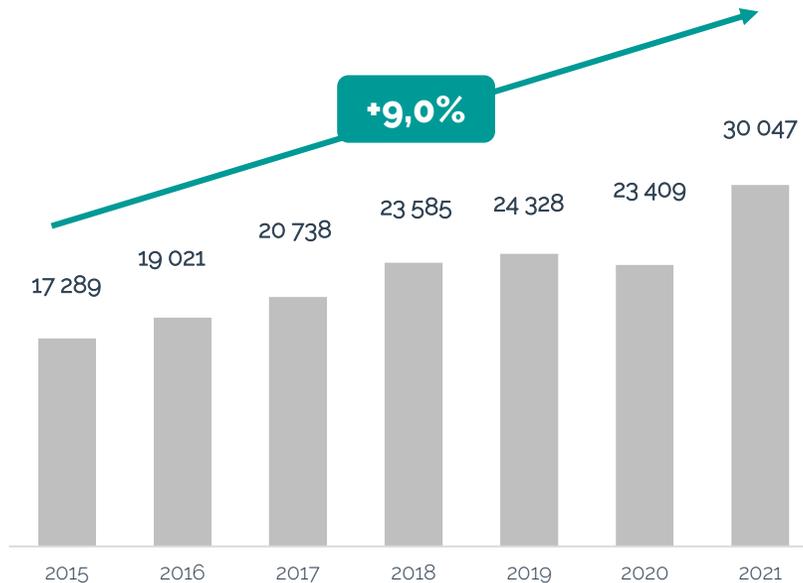
# UN MARCHÉ

à fort potentiel en pleine  
transformation



# Une tendance structurelle forte

Evolution des immatriculations de camping-cars neufs en France (en unité de véhicules)<sup>(1)</sup>



9,0 %  
14-21 CAGR

Note :

(1) Profils et pratiques des camping-caristes en France, étude Uni VDL, Syndicat des Véhicules de Loisirs.

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL

# Un marché vaste qui profite d'une conjoncture favorable



La France,  
première terre de  
tourisme pour  
**27%**<sup>(3)</sup> de la  
clientèle des VDL  
en Europe



Entre mars  
2020 et mars 2021,  
augmentation  
de **+21,8%**<sup>(1)</sup> des  
immatriculations  
de camping-cars  
neufs en France



Un marché  
français du VDL  
représentant  
c. 4,5 Mds€<sup>(1)</sup> dont  
2,3 Mds€ pour la  
seule distribution

Note :

(1) Etude Xerfi Le marché des camping-cars et des caravanes 2020. (2) Etude Uni VDL. (3) Profils et pratiques des camping-caristes en France, Uni VDL, Juin 2018.

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL

# La pandémie, accélérateur de tendance

# 67%

des Français ont  
ressenti un besoin  
plus fort que les  
années passées  
d'être en pleine  
nature durant l'été  
2021<sup>(1)</sup>



La pandémie  
a permis aux gens  
de **découvrir  
ce mode de  
vacances**



Le camping-car  
a été perçu comme  
**une bulle  
protectrice mobile**



Fort de sa  
**plateforme digitale**,  
Hunyvers a généré  
des **leads** qui lui ont  
permis de capter  
cette demande  
malgré les  
restrictions



La pandémie  
a accéléré  
**une évolution  
pérenne :**

- Augmentation de la part des jeunes retraités actifs les 1<sup>ers</sup> clients du VDL
- Démocratisation de l'usage et arrivée de clients plus jeunes grâce au succès des vans aménagés et à l'économie collaborative
- Economie collaborative et roaming en Europe

Note :

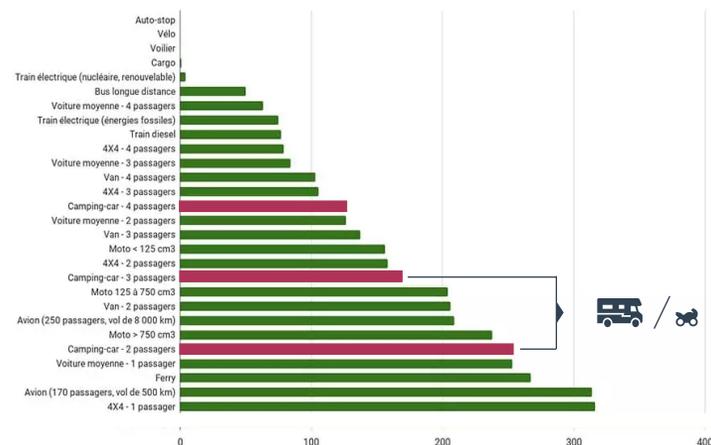
(1) Sondage YouGov pour le HuffPost Life, « Nature et évasion », enquête réalisée auprès d'un échantillon de 1 005 personnes représentatives de la population française âgée de 18 ans et plus entre le 17 et le 18 juin 2020.

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL

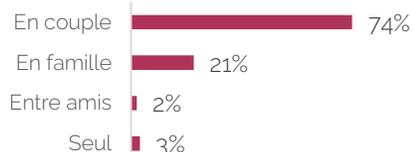
# Un mode de tourisme à fort potentiel environnemental

**Avec en moyenne 2,5 personnes par camping-car, le bilan carbone par personne et par kilomètre est comparable à l'usage d'une moto...**

Empreinte carbone par moyen de transport en grammes équivalent co2 par passager et par kilomètre



## Répartition des nuitées en camping car par type de populations



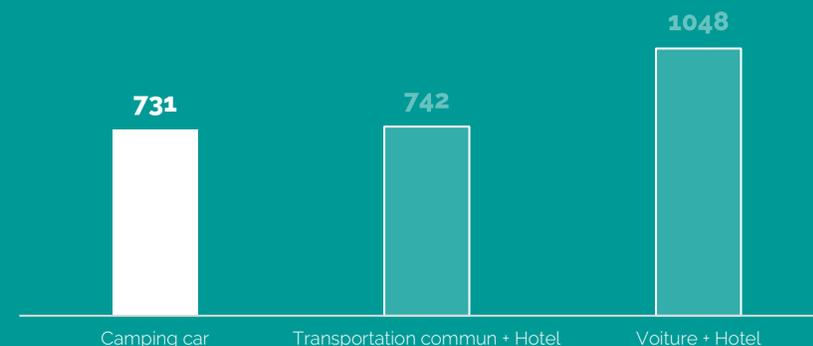
moyenne de 2,5 personnes

Source : Etude Profils et pratiques des camping-caristes en France – Été 2017 - uniVDL

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL

**L'hébergement hôtelier dégage jusqu'à dix fois plus d'équivalents co2 par personne lors d'un séjour en camping-car**

Bilan carbone global (kg CO2 eq) d'un voyage de deux personnes 14 jours, 1 568 km sont parcourus aller-retour\*.



« voyage de Rügen » : 14 jours, 2 personnes, de mai à septembre. Depuis Francfort-sur-le-Main, 1 568 km aller-retour.

Si le camping-car a les émissions les plus élevées lors du voyage par rapport aux alternatives, celles-ci sont compensées voire dépassées par des émissions dégagées par le séjour à l'hôtel.

Source : Institut Heidelberg, août 2020, Bilan climatique des déplacements en camping-car et caravanes

# Un positionnement clé sur la chaîne de valeur : la maîtrise du client final



**Distributeurs  
& concessionnaires**



**Fabricants de camping-cars  
et de caravanes**



**Constructeurs  
automobiles**



Distribution de VDL (ventes de camping-cars et caravanes)

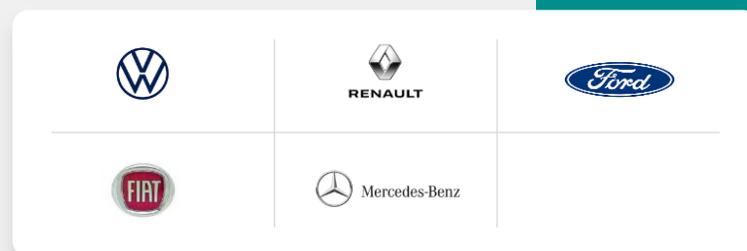
Pas de **contrainte sur le type de motorisation** et de risque de coût mise aux normes en cas de changement de réglementation

**Maîtrise de la relation avec le consommateur final**  
(ventes d'accessoires, SAV, solutions de financement)



Fabrication de la cellule et ajout au châssis

Aménagement (30%), Main d'œuvre (10%) et R&D (10%) de la valeur d'un camping car



Fournisseur de châssis de type utilitaire lourd

50% de la valeur d'un camping car

# Une position concurrentielle forte dans la distribution de VDL

hunyvers®

**2<sup>ème</sup>** distributeur indépendant et intégré sur les 280 acteurs présents en France

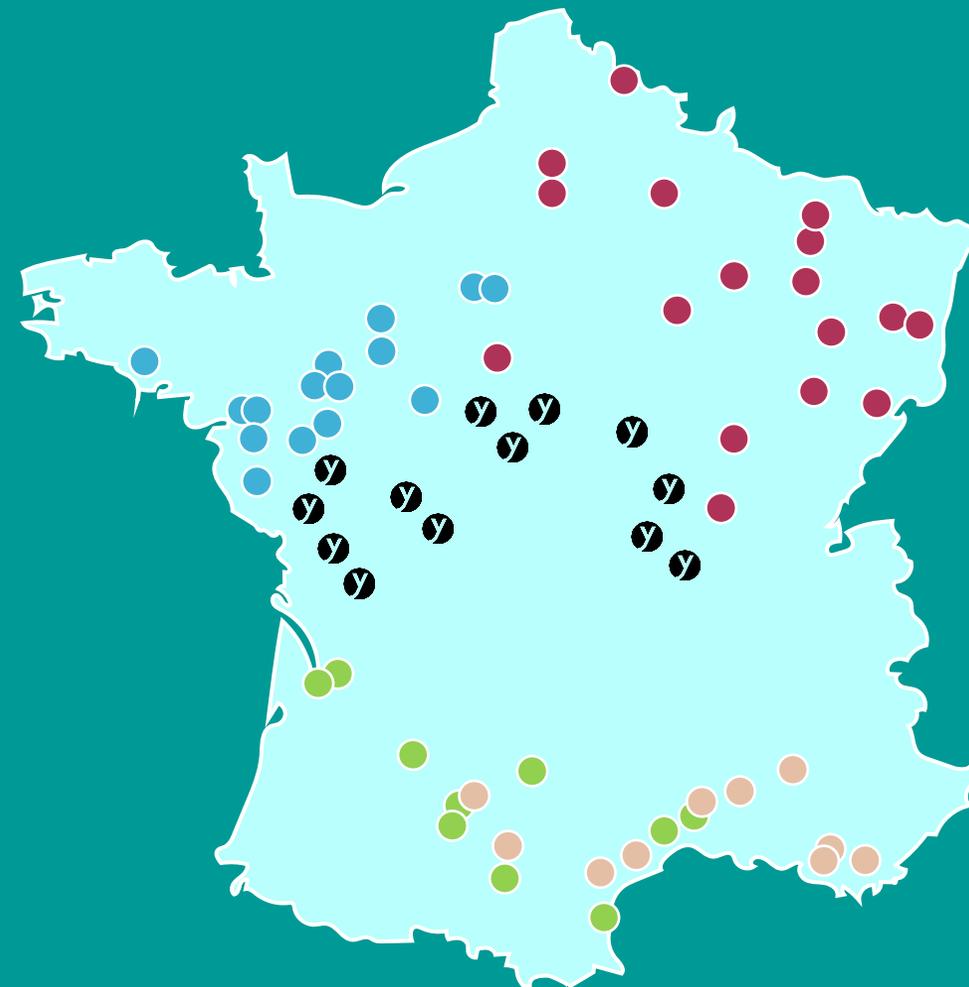


Zone d'implantation Hunyvers, intégrant le groupe Boutic Auto à l'est

Filiales du Groupe Trigano

- Loisiréo
- C.L.C.
- S.L.C.
- 3ème acteur indépendant
- TPL

Le groupe compte 12 concessions / points de vente sur 475 dénombrés en France



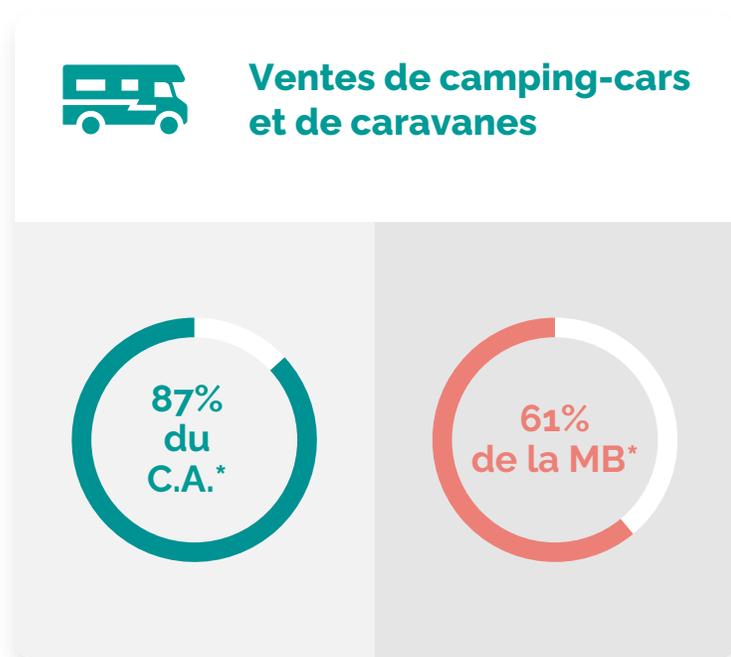
02

## UN ACTEUR LEADER

grâce à une croissance  
portée par l'excellence  
opérationnelle



# Une offre complète de la distribution de VDL aux services associés



Génération de trafic au profit de la vente de services à + forte valeur ajoutée

Fidélisation de la clientèle + sourcing en véhicules d'occasion

## VENTES D'ACCESSOIRES

Distributions d'accessoires en concession, essentiellement sous l'enseigne NARBONNE ACCESSOIRES, et de pièces détachées au sein des ateliers de Hunyvers.

## MAIN D'OEUVRE ET PRESTATIONS

Solution de SAV / Réparations / Installations réalisées par les ateliers Hunyvers et services de location.



## Ventes de services À forte VA

13%  
du  
C.A.\*

39%  
de la MB\*

## SERVICES DIGITAUX B TO C

Caramaps, Aide au voyage itinérant, location d'espaces de stationnement

## COMMISSIONS SUR FINANCEMENT

Commissions et primes de financement perçues des organismes financiers pour la vente de crédits et options, et facturation de frais divers (forfait administratif, immatriculation, ...)

\* Sur la base des comptes consolidés au 31/08/2021

# Une assise territoriale construite grâce à une stratégie active d'acquisitions



## 11 acquisitions

en 15 ans  
avec un seul  
désinvestissement



**Une croissance historique** à 40%  
organique et 60%  
externe

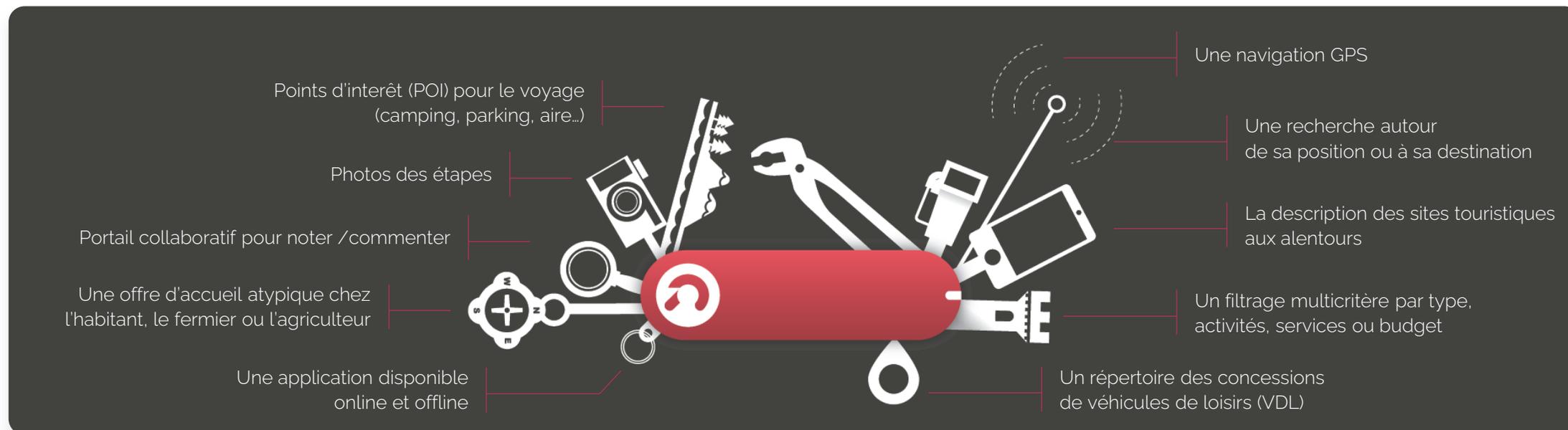


**Un leader incontesté**  
sur la zone centre



# Caramaps, un outil qui révolutionne le voyage en camping-car

Une communauté de + de 620.000 membres déjà constituée



**620,000+**

Membres

**90 000**

adresses en Europe



**400 000**

Photos



**140 000**

Commentaires



**50 000**

Messages échangés

## L'offre digitale la plus complète du marché VDL

### MARCHÉ | APPLI



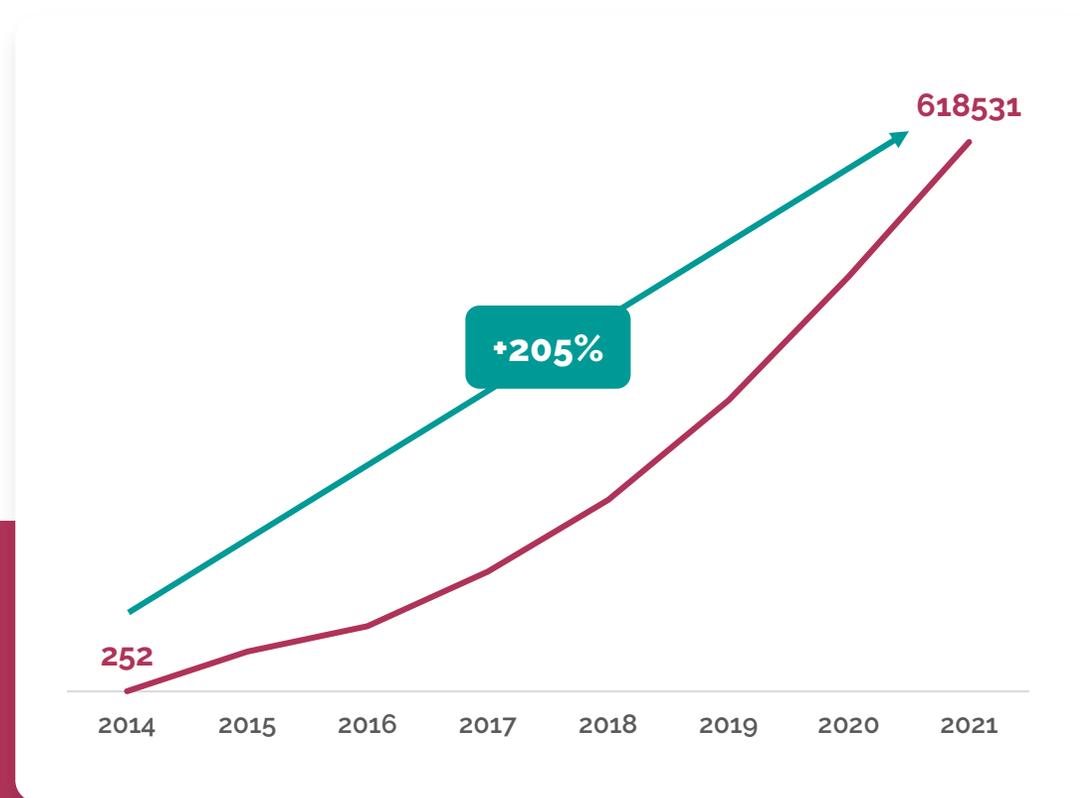
APPLICATION	AUTO-CARAVANAS	CAMPSITE & CARAVAN	PRO-MOBIL	ARI APP	WOMO-STELLPLATZ	CAMPER STOP	CAMPER ONLINE	STELLPLATZ FÜHRER	RV PARKY	CAMPER CONTACT	CAMPER-MATE	PARK4 NIGHT	CARAMAPS	ALL STAYS
Origine														
Prix	Gratuite	2,99 €	Freemium	Gratuite	Freemium	Freemium	Gratuite	8,99 €	Gratuite	Freemium	Gratuite	Freemium	Freemium	9,99 \$
Couverture/territoire	Europe	UK/Irlande	Europe	Italie	Europe	Europe	Europe	Europe	North Am.	Europe	Aust./NZ	Europe	Europe	Amérique
Nombre de lieux	4 000	6 200	21 000	8 000	30 000	12 000	10 000	19 000	25 000	36 000	100 000	140 000	90 000	60 000
Répertoire aire	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Répertoire Camping	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Recherche autour	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Avis, note	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Photo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tri par type	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tri par service	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mode hors-ligne	Non	Oui	8,99€/an	Non	5,99€/an	5,49€/an	Non	Oui	Non	5,99€/an	Oui	9,99€/an	9,99€/an	Oui
Accueillants	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Tri par prix	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✗
Plannification voyage	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗
Chat' géo-localisé	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✗
Journal de bord	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗
GPS intégré	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗
Actualité, information	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Préco d'étape	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Préco de voyage	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Réservation en ligne	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	?	✓



Une application aux fonctionnalités et aux performances sans équivalent

# Caramaps, une communauté européenne en constante expansion

## Evolution du nombre de membres (en cumulé)



Un taux de croissance annuel cumulé de 205% sur les 7 dernières années



Une évolution exponentielle du nombre de membres alimentée par les inscriptions en ligne

**205%**  
14-21 CAGR

# Perspective : une offre de prescription de financement optimisée



## 2018

co-création de Perspective, entreprise spécialisée dans la prescription de financement avec ses confrères (Ets Lestringuez; TPL; Jacqueline; IBH; Bonjour)



### Objectifs



#### Contribuer à la marge brute

Augmentation des **taux de commissionnement négociés** avec les organismes de financement



#### Réduire les **coûts de stocks des véhicules neufs et d'occasions**

**Prise en charge** d'une partie du coût de financement des stocks



#### Partager les bonnes pratiques au sein de la filière

03

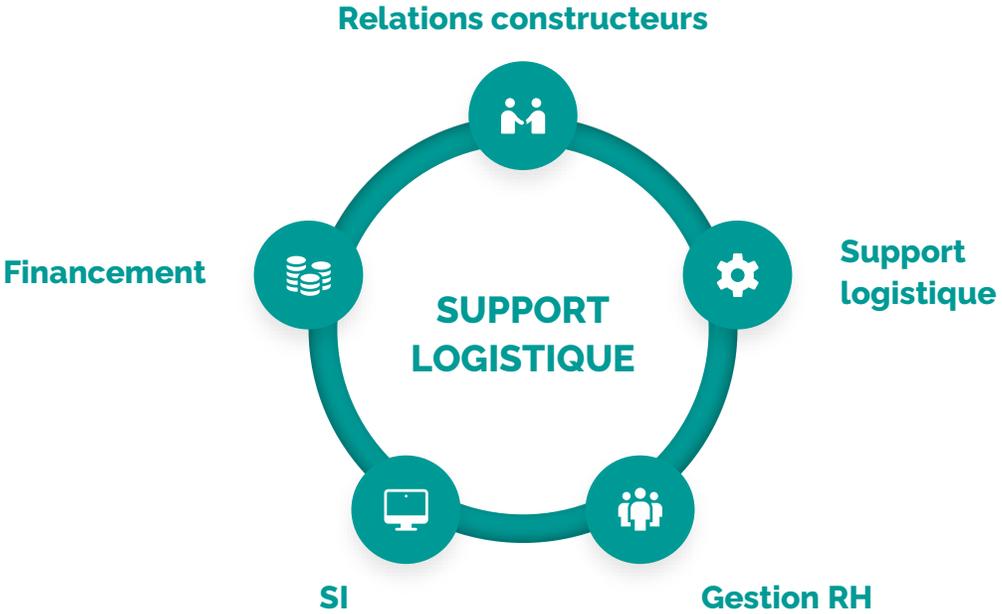
# Un modèle économique **PERFORMANT**



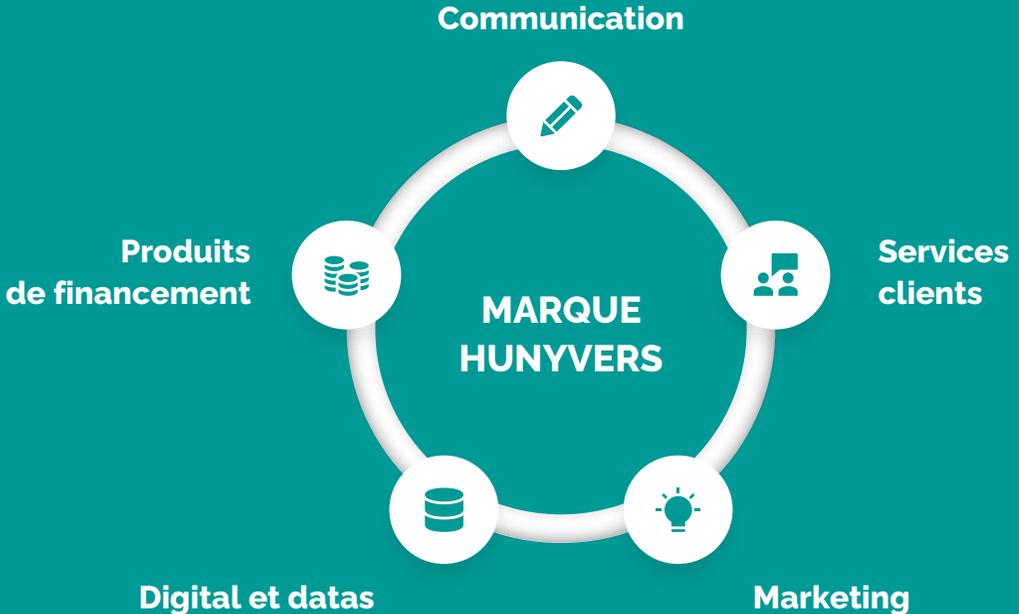
# Hunyvers : un modèle et une marque pour faire grandir les concessions



Une approche clients pour les services aux concessions



Une stratégie de marque unique



# Un modèle de build-up structurellement rentable

## hunyvers®



# Hunyvers un modèle et une marque pour faire grandir les concessions



## Exemple de Charentes Évasion



Rachat en 2018 pour **1€**: de **13** véhicules (**773k€**) à **113** véhicules (**5 700k€**)



Position **leader** sur la **zone d'Angoulême**



Multiplication par **7** du CA

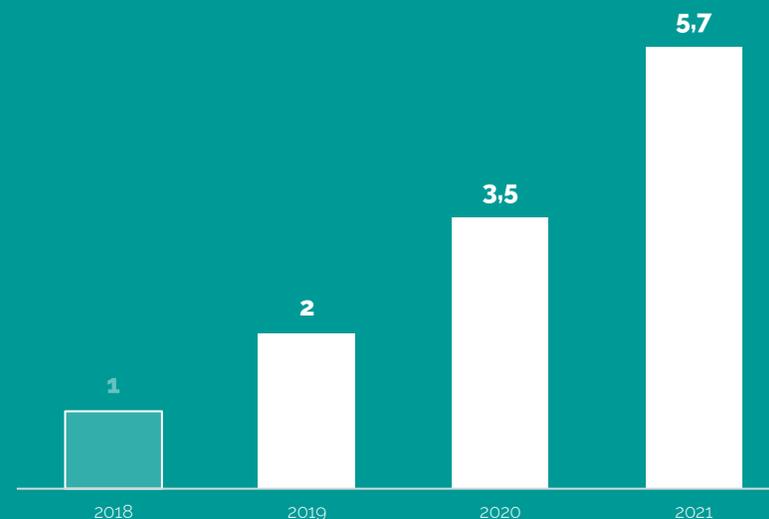
**Une acquisition à succès avec une multiplication par 7 du chiffre d'affaires**

FÉVRIER 2022 - CONFIDENTIEL



## Evolution du chiffre d'affaires de Charentes Evasion

En M€



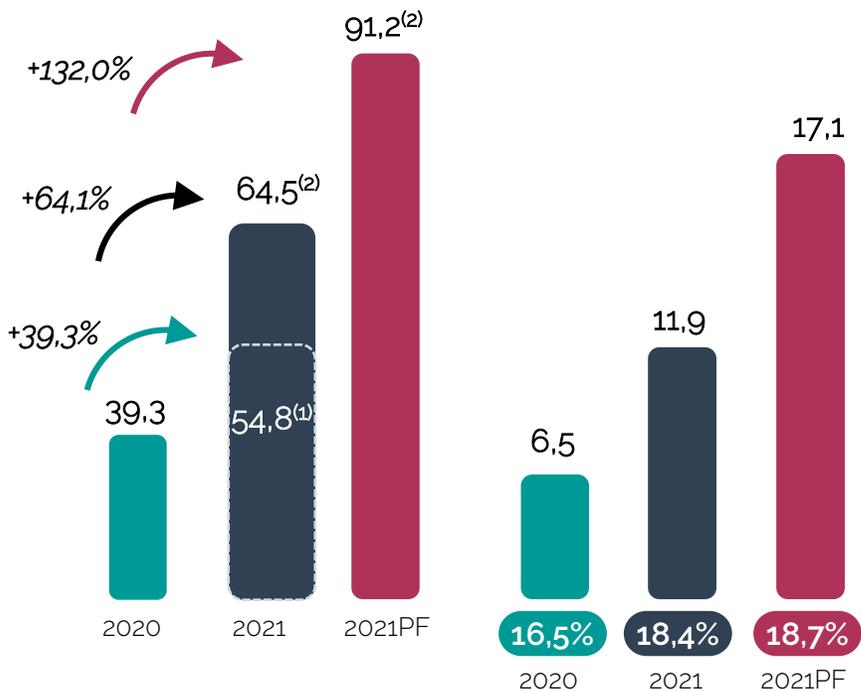
□ Avant Hunyvers

■ Après Hunyvers

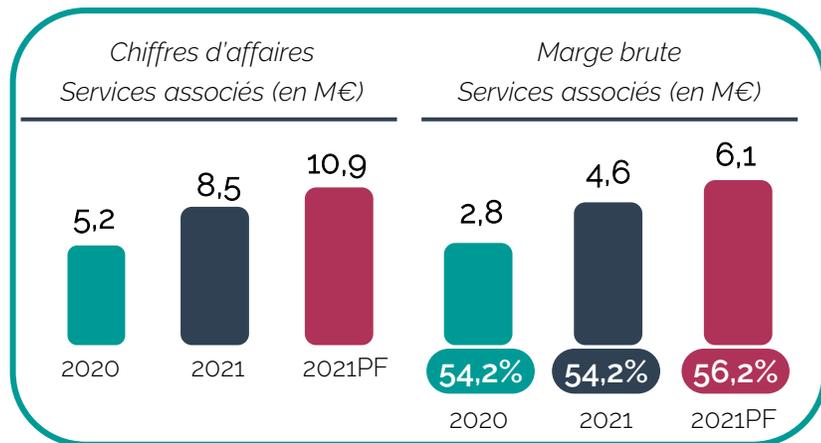
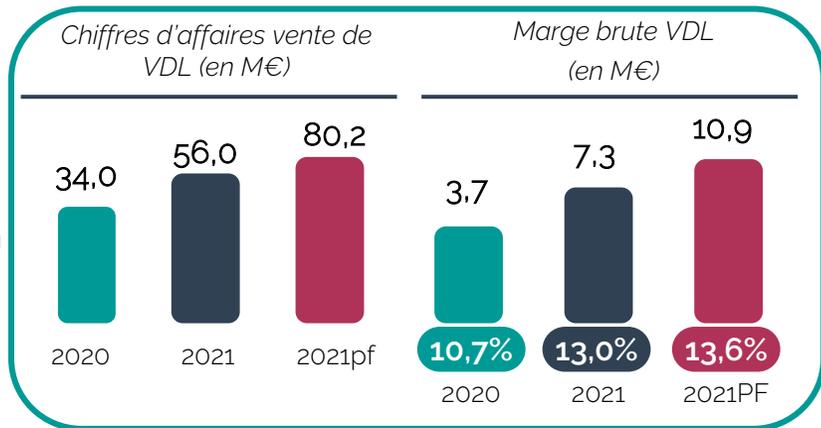
# Forte croissance de l'activité et rentabilité liée aux services associés aux ventes de VDL

Chiffres d'affaires Consolidé (en M€)

Marge brute consolidée (en M€)



- Après une année 2020 marquée par le confinement, forte progression de l'activité en 2021 : **+39,3% de croissance organique** et **3 opérations de croissances externes**
- Une **marge brute** qui progresse sous l'effet des **services associés** aux ventes de VDL



En M€ (clôture au 31/08); normes françaises

Notes : (1) Périmètre identique. (2) Acquisitions de ISL à Bourges sur 8 mois et Groupe Nautic sur 12 mois intégrée pour 9,7M€ de CA dans les comptes publiés au 31/08/21. (3) Acquisition du groupe Maes non intégrée dans les comptes publiés et intégrée à 100% dans les comptes proforma au 31/08/21 pour 26,7M€ de CA.

# Une structure de coûts permettant un effet de levier sur la rentabilité

## Compte de résultat simplifié

En k€ (clôture au 31/08); normes françaises	2020	2021	2021 Pro Forma
Chiffres d'affaires	39 263	64 458	91 163
Marge brute	6 486	11 883	17 062
<i>en % du CA</i>	16,5%	18,4%	18,7%
Autres achats et charges externes	2 276	3 154	4 602
Frais de personnel	4 016	5 435	7 456
Autres charges	213	260	472
<b>EBITDA</b>	<b>452</b>	<b>3 250</b>	<b>5 232</b>
<i>en % du CA</i>	1,1%	5,0%	5,7%
Amortissement et Provisions	319	446	715
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>133</b>	<b>2 803</b>	<b>4 517</b>
<i>en % du CA</i>	0,3%	4,3%	5,0%
Résultat financier	(199)	(115)	(125)
<b>Résultat net</b>	<b>9</b>	<b>2 313</b>	<b>3 693</b>
<i>en % du CA</i>	0,0%	3,6%	4,1%

Compte tenu de la progression de la marge brute et d'une structure de coûts qui évolue moins rapidement (charges de personnels 10,2% au 31/08/20 vs 8,2% du CA au 30/08/21pf), l'EBITDA progresse fortement.

En raison d'une faible intensité capitalistique et d'amortissements peu élevés, le résultat d'exploitation atteint 5,0% du CA au 31/08/21 à 4,5M€

Coûts financiers maîtrisés.

Résultat net de 3,7M€ au 31/08/21 PF en intégrant la dernière acquisition de l'année soit 4,05% du CA.

# Une forte rentabilité des capitaux engagés

## Bilan simplifié

En k€ (clôture au 31/08)	2021
<b>BILAN ACTIF</b>	
Immobilisations incorporelles et goodwill	3 384
Immobilisations corporelles et financières	2 079
<b>BFR</b>	<b>8 171</b>
<b>Total Actif</b>	<b>13 634</b>
<b>BILAN PASSIF</b>	
Total capitaux propres	3 988
Provisions	350
Dettes financières nettes <sup>(1)</sup>	9 296
<b>Total Passif</b>	<b>13 634</b>

Note : (1) Dette financière retraitée des avances permanentes sur stock (2 400k€) : 6 896 k€

## Ratios financiers avant opération

	Publié	Retraité
<b>Levier financier</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>
<b>Gearing</b>	<b>2,3</b>	<b>1,7</b>

Ce bilan simplifié intègre l'ensemble des acquisitions de l'exercice clos au 31/08/21

Les principaux points du bilan sont :

- À l'actif :

La politique historique de croissance externe du groupe avec néanmoins des écarts d'acquisitions maîtrisés

Un modèle « asset light » avec pour corollaire une forte rentabilité des capitaux engagés

Un niveau de BFR cohérent avec le niveau d'activité et l'accélération de croissance principalement constitué des stocks de VDL et des créances des organismes financiers

- Au passif :

Une dette financière amortissable jusqu'en avril 2026, composée principalement d'emprunts financiers et PGE (14,8M euros)

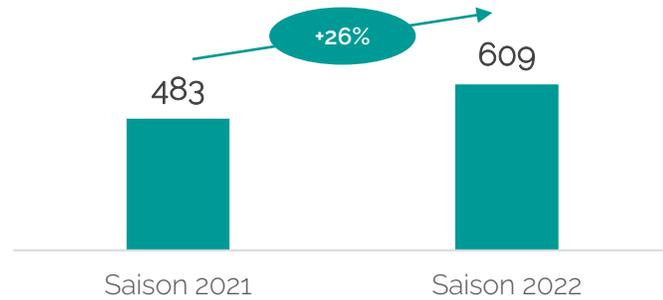
Les organismes de financement portant une partie du coût de financement du stock de VDL au travers d'avances permanentes – cette dette peut être retraitée car attachée au stock et donc considérée comme non remboursable

# Tableau des Flux de Trésorerie

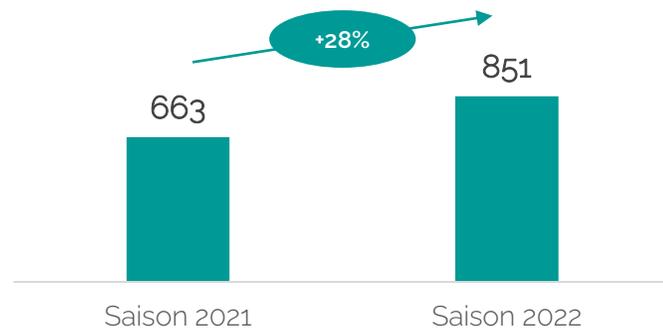
En k€ (clôture au 31/08)	2020	2021
Capacité d'autofinancement (avant coût de l'endettement financier)	327	2 555
Variation de BFR	215	2 218
<b>Flux d'exploitation</b>	<b>542</b>	<b>4 773</b>
Décaissement sur acquisitions d'immobilisations	(168)	(284)
Variations de périmètre	19	(1 239)
<b>Flux d'investissement</b>	<b>(148)</b>	<b>(1 508)</b>
Encaissement provenant d'emprunts	10 000	1 000
Remboursement d'emprunts	(1 692)	(2 801)
<b>Flux de financement</b>	<b>8 308</b>	<b>(1 801)</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>8 703</b>	<b>1 465</b>

# Un très bon début d'exercice 2021/2022

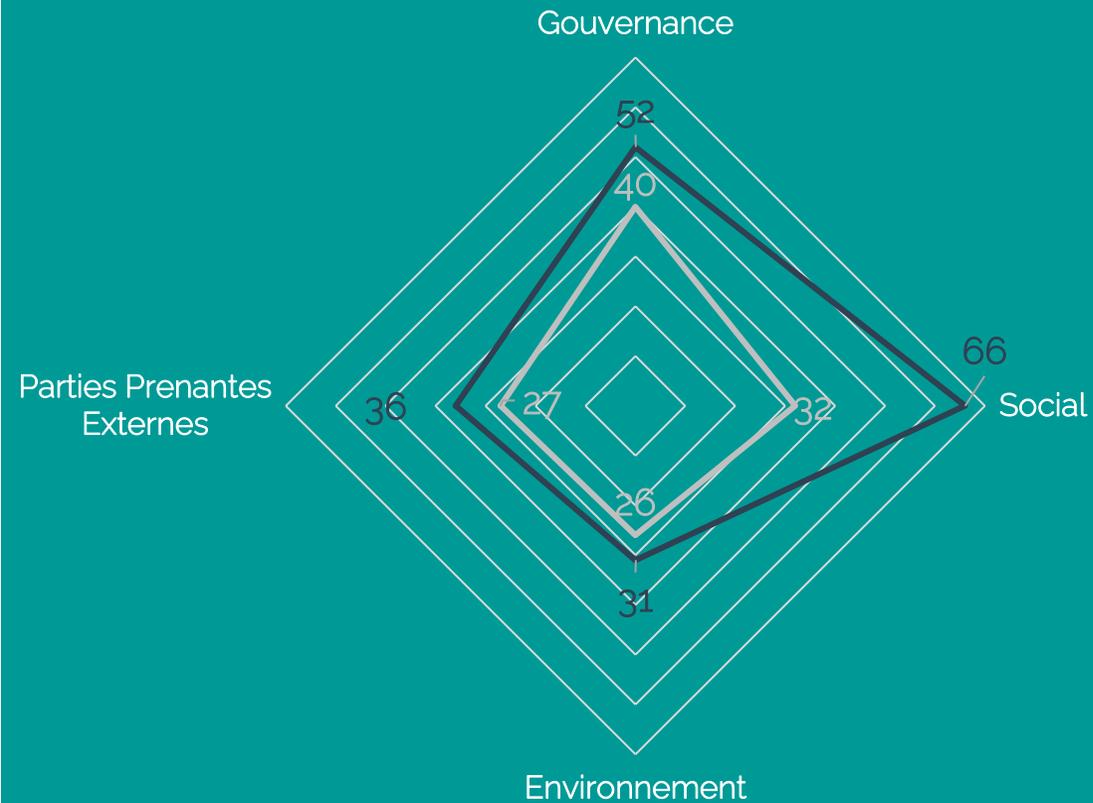
Livraison à périmètre constant au 31/01/2022  
(en # de véhicules)



Commandes à périmètre constant au  
31/01/2022 (en # de véhicules)



# Une notation extra-financière traduisant une maturité ESG avancée



## Points forts

- Représentativité des femmes au Conseil
- Collecte et suivi des informations sociales
- Système de management de la qualité déployé dans l'entreprise
- Mesure de la satisfaction clients

## Axes d'amélioration

- Formalisation des politiques RSE
- Evaluation et réduction de l'empreinte environnementale
- Intégration de critères extra-financiers dans les pratiques d'achat **31**

# Un conseil d'administration expérimenté et complémentaire



**Julien TOUMIEUX**  
Président  
Directeur Général  
et Fondateur

15+ années  
d'expérience  
dans le marché  
du VDL



**Delphine BEX**  
Directrice Générale  
Déléguée

Expert en  
consolidation,  
acquisitions et  
missions d'audit



**Florence BORJEIX**  
Directrice  
Administrative et  
Financière

Expérience en  
comptabilité, contrôle  
gestion, suivi des  
prévisionnels



**Olivier NACHBA**  
Fondateur et CEO  
Deep Sourcing

Serial-  
entrepreneur  
(Oyez) et membre  
du COMEX d'Oyez



**Christian LOU**  
Directeur des  
Opérations  
Feu Vert

Expérience du  
retail (expériences  
chez Auchan, Darty,  
Fnac, Feu Vert,...)



**Alexis MONS**  
Co-fondateur et Directeur  
Général Délégué  
Emakina.fr

Passionné du  
numérique et  
président  
d'Aliptic<sup>(1)</sup>

## Administrateurs Indépendants

Note : 1. Réseau des entreprises numériques en Limousin et labellisé FrenchTech.

04

## CROISSANCE EXTERNE

et stratégie digitale,  
moteurs du  
développement  
du groupe



04

# 3 piliers solides pour poursuivre une croissance soutenue et rentable



## Croissance organique

Un marché en **croissance naturelle**

Une capacité éprouvée à **surperformer son marché**

Une **offre enrichie** par de nouveaux services générateurs de volumes et de marge



## Croissance externe

Des cibles bien **définies** et **déjà identifiées**

Un savoir-faire attesté en matière **d'intégration et de développement des acquisitions**

Une assise **territoriale forte à compléter**



## Développement Digital

Une offre digitale **pionnière** la plus **complète** du marché

Une **vaste communauté d'utilisateurs** en progression exponentielle

De nombreuses possibilités de **monétisation** identifiées

# Une politique de croissance externe bien balisée

01



## Une position solide

Une situation renforcée post-covid avec une vraie visibilité sur le marché

02



## Un marché fragmenté

+ cibles multiples  
+ de tailles différentes

03



## Des acteurs fragilisés

+ des pistes déjà présentes

04



## 0,3x le CA

multiple d'acquisition moyen observé

05



## 85%

de la levée de fonds

**Un contexte favorable**

**Des cibles et des moyens calibrés**

# Développement du digital et monétisation de la communauté

## Objectifs



**Un outil au service de l'ensemble du groupe**

Marketing digital, animation de la communauté clients

Ventes de services au travers du canal internet

Monétisation de **80k€** cette année



**15% de l'augmentation de capital**

Investissements techniques pour permettre de suivre la croissance du nombre de membres

Embauches de développeurs et de ressources permettant d'améliorer encore le service et de développer de nouveaux services

**A. Poursuivre la conversion des membres vers des abonnements premium démarrés en 2021**

Rajeunissement de la population / augmentation de l'usage du digital

Augmentation des services rendus par l'appli

Acceptabilité / pénétration, croissance des services « premium » payants

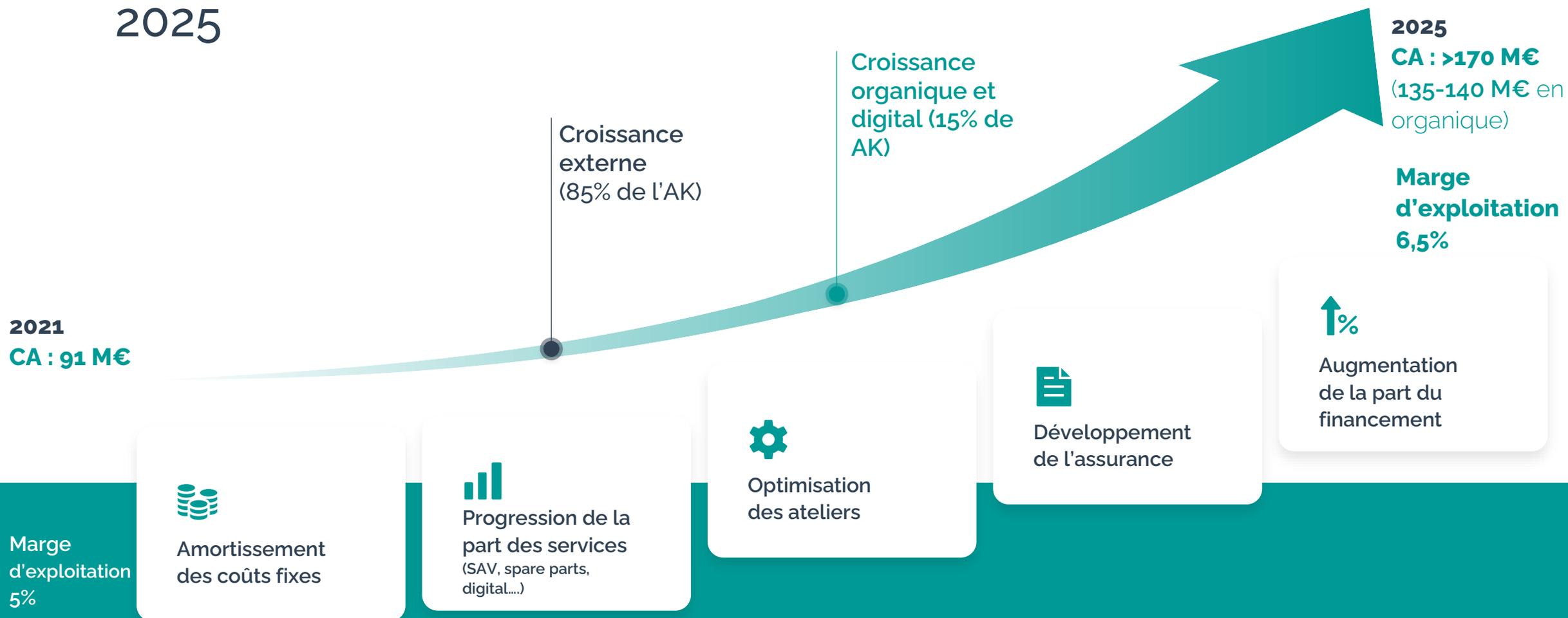
Vente d'accessoires et de pièces détachées



**B. Dès l'exercice 2023, monétiser des services exclusifs**

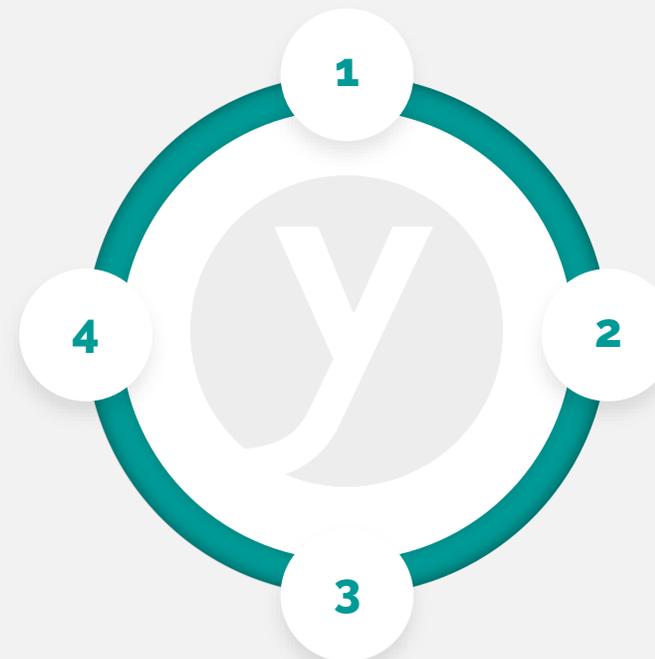
Mises en relation pour les particuliers souhaitant louer leur terrain pour des nuitées (location d'aires privés)

# Objectifs 2025



# Key Investment Highlights

**Croissance externe et digitalisation,**  
moteurs du développement du groupe



**Un marché à fort potentiel**  
en pleine transformation

**Un modèle économique**  
performant

**Un acteur leader** grâce à une croissance portée par l'excellence opérationnelle

# Modalités



# Principales modalités de l'opération

## CODES DE COTATION ET D'IDENTIFICATION



- Euronext Growth Paris
- Libellé : Hunyvers
- Code ISIN : FR0014007LQ2
- Mnémo : ALHUN

## STRUCTURE DE L'OFFRE



- L'offre globale comprend :
  - Une Offre Publique en France sous la forme d'une offre à prix ferme, principalement destinée aux personnes physiques
  - Un Placement Global destiné aux investisseurs institutionnels en France et hors de France (en dehors notamment des États-Unis, du Japon, du Canada et de l'Australie)

## TAILLE ET PRIX DE L'OFFRE



- Prix de l'offre à prix ferme 12 € par action
- Augmentation de capital à hauteur de 1 332 500 actions ordinaires correspondant à un montant de 15,87 M€ en cas d'exercice intégral de la clause d'extension et l'option de surallocation
- **Engagement de souscription de Vatel Capital à hauteur de 5,0 M€**

## CAPITALISATION ET FLOTTANT POST-IPO



- 46,75 M€ de capitalisation boursière post IPO sur la base d'un taux de souscription de 100% et après exercice intégral des clauses
- 27,98% de flottant avant l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation
- 33,94% de flottant en cas d'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation

## ENGAGEMENTS DE CONSERVATION



- Engagements de conservation :
  - Actionnaires et dirigeants de la société : 365 jours
  - Lock-up de la Société : 180 jours

## SYNDICAT BANCAIRE



- Chef de File et Teneur de Livre

**CIC** Market Solutions

- Listing Sponsor

**EuroLand**  
Corporate

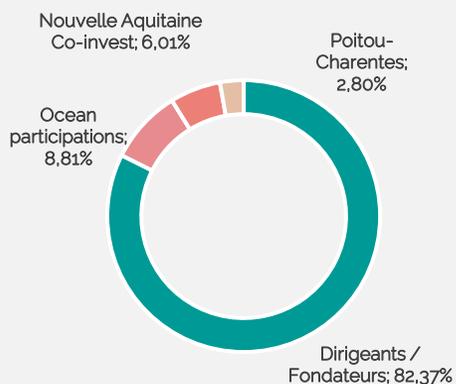
# Calendrier de l'opération

- 11 février 2022** → Approbation du prospectus par l'AMF
- 14 février 2022** → Diffusion du communiqué de presse annonçant le lancement de l'offre  
Ouverture de l'OPF et du Placement Global
- 23 février 2022** → Clôture de l'OPF à 17 heures (heure de Paris) pour les souscriptions aux guichets et à 20 h (heure de Paris) pour celles par Internet
- 24 février 2022** → Clôture du Placement Global à 12 heures (heure de Paris)
- 24 février 2022** → Fixation du montant de l'Offre et exercice éventuel de la Clause d'Extension  
Avis Euronext relatif au résultat de l'OPF et du Placement Global  
Communiqué de presse indiquant le résultat de l'OPF et du Placement Global
- 28 février 2022** → Règlement-livraison des actions dans le cadre de l'OPF et du Placement Global
- 01 mars 2022** → Début des négociations des actions de la Société sur les marchés Euronext Growth Paris et Euronext Growth Bruxelles  
Début de la période de stabilisation éventuelle
- 31 mars 2022** → Date limite d'exercice de l'Option de Surallocation par le Chef de File – Teneur de Livre  
Fin de la période de stabilisation éventuelle

# Structure de l'actionnariat

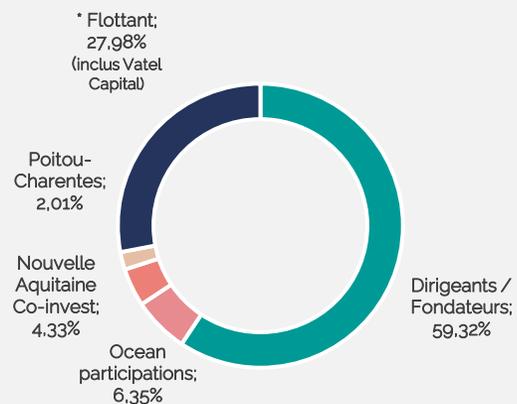
## Pré-opération

*Capital social sur une base non diluée*



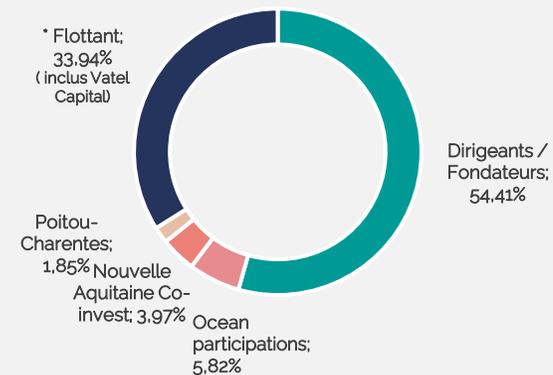
## Post-opération

*Avant l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation*



## Post-opération

*Après l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation*



\* En cas de service à 100% de son engagement de souscription selon les différents scénarios envisagés, Vatel Capital détiendrait entre 10,69% et 12,54% du capital et 6,93% et 7,65% des droits de vote de la Société

# Facteurs de Risques \*

## Liés à l'émetteur

- **Risque lié à** l'évolution de la réglementation limitant l'usage des Véhicules de Loisirs 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
- **Risque lié à** la conjoncture économique 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
- **Risque lié à** l'environnement concurrentiel et, notamment à la tendance à la mutualisation des acteurs et à la formation de groupements d'intérêt économique qui peuvent ainsi réduire les coûts des véhicules à l'achat et améliorer leur compétitivité
- **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
- **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

## Liés à l'opération

- **Risque lié au** cours des actions de la Société, susceptible d'être affecté par une volatilité importante
- **Risque lié aux** actions de la Société qui n'ont jamais été négociées sur un marché financier et sont soumises aux fluctuations de marché. En outre, un marché liquide pourrait ne pas se développer et perdurer
- **Risque lié au** contrôle de la Société par les actionnaires historiques
- **Risque lié à** la cession par l'un des deux principaux actionnaires de la Société d'un nombre important d'actions de la Société à l'issue de la période de conservation pourrait avoir un impact défavorable sur le prix de marché des actions de la Société
- **Risque lié à** l'insuffisance des souscriptions qui pourrait entraîner la réduction de l'augmentation de capital, voire l'annulation de l'Offre dans l'hypothèse où les souscriptions reçues n'atteindraient pas 75% du montant initialement prévu pour l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'Offre
- **Risque lié à** l'Offre qui ne fera pas l'objet d'un contrat de garantie et la non-signature ou la résiliation du Contrat de Placement pourrait entraîner une annulation de l'Offre

\* Les investisseurs sont invités à porter leur attention sur les risques liés à l'émetteur décrits au chapitre 3 « Facteurs de risques » du document d'enregistrement et au chapitre 3 « Facteurs de risque de marché liés à l'offre » de la note d'opération disponibles sur le site [www.hunyvers-finance.com](http://www.hunyvers-finance.com).

hunyvers®

**MERCI**

