



hunyvers®

Résultats annuels

Exercice 2021/2022

14 DÉCEMBRE 2022

2 dirigeants actionnaires et complémentaires



Julien

Toumieux

15 ans
d'expérience, fondateur du
groupe Hunyvers

Secrétaire général et trésorier
de la Dica⁽¹⁾



Delphine

Bex

10 ans
d'expérience chez Hunyvers

Membre de la commission
social de la Dica⁽¹⁾

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

hunyvers®

Sommaire

01 PROFIL

Un acteur disruptif sur un marché en forte croissance

02 FAITS MARQUANTS

Une croissance record dans un environnement exigeant

03 RÉSULTATS ANNUELS

Une rentabilité en forte progression, portée par le mix de ventes

04 PERSPECTIVES

Feuille de route confirmée

01

PROFIL

Un acteur disruptif sur
un marché en forte
croissance



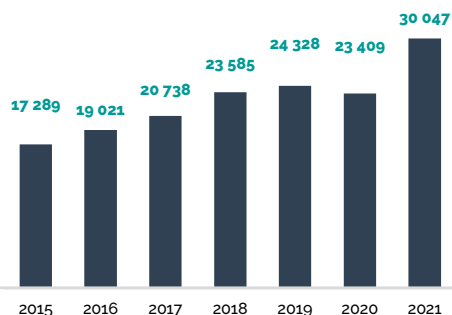
Hunyvers, un acteur disruptif avec une nouvelle approche du véhicule de loisirs...



Un marché en pleine expansion : le VDL

Immatriculations de camping-cars neufs⁽¹⁾

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.

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

Localisation

14 concessions de camping-cars et

3 concessions de bateaux en France

Un leadership établi sur la zone centre

+ de 45 marques de véhicules de loisirs distribuées

2^{ème} acteur

indépendant et intégré français sur le marché du VDL

+ de 1 800

VDL vendus sur l'exercice clos au 31 août 2022⁽¹⁾

13

acquisitions en 15 ans

60 000

clients

+750 000

utilisateurs de la plateforme Caramaps

200

Collaborateurs au 31/08/2022

Versus **142**

au 31/08/2021

+ de 30 000

véhicules entretenus

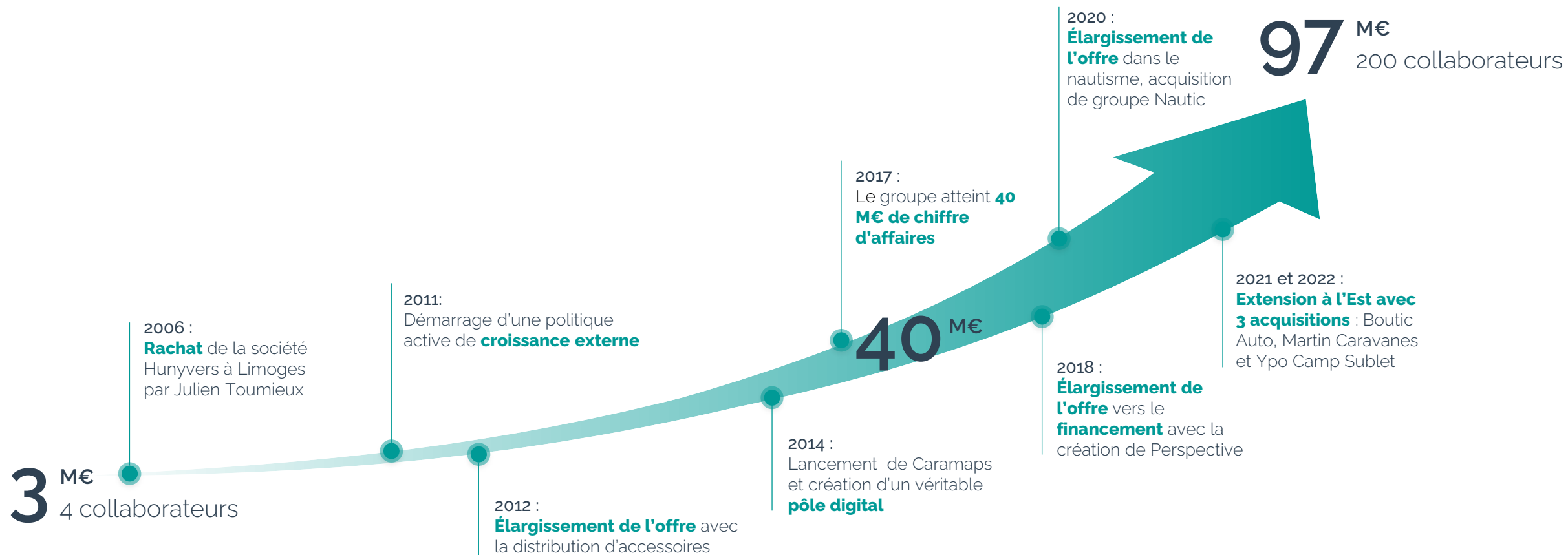
96,9 millions

de chiffre d'affaires au 31 août 2022⁽¹⁾

+50,3%

Note : (1) Chiffre d'affaires qui intègre Boutic Auto (depuis le 31/08/21) ainsi que Martin Caravanes et YPO Camp Sublet, consolidés depuis le 30/06/22

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

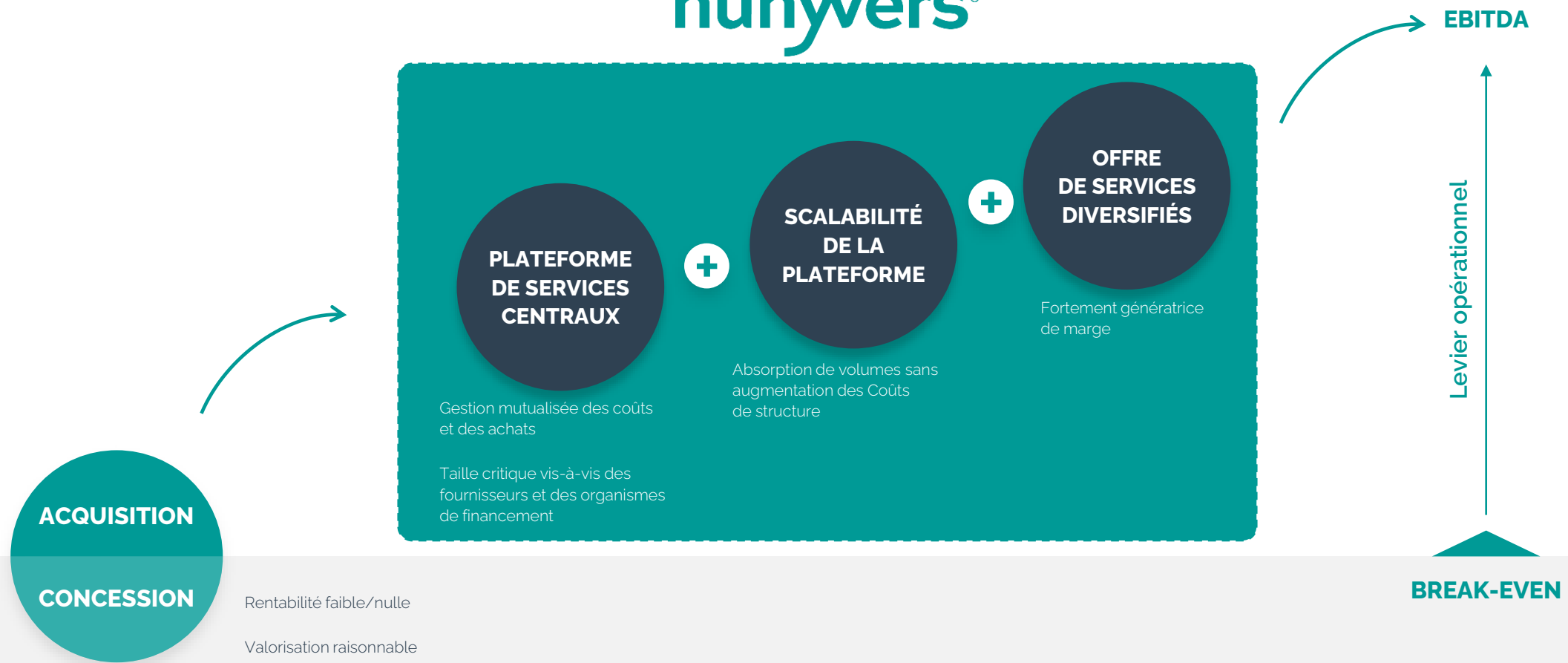


+ Croissance externe

+ Croissance organique

+ Élargissement de l'offre

Un modèle de build-up structurellement rentable



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



**Distributeurs
& concessionnaires**



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



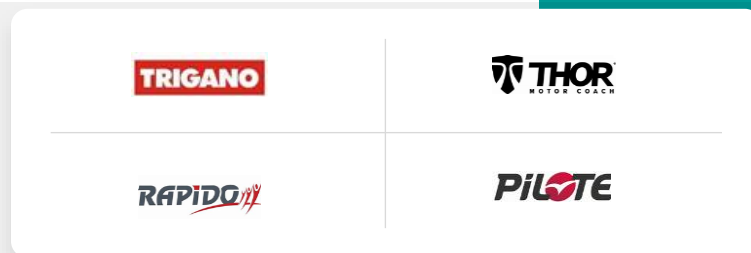
**Constructeurs
automobiles**



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

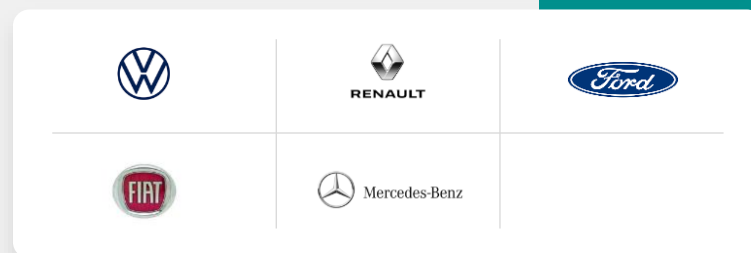
Pas de **contrainte sur le type de motorisation** et de risque de coût mise aux normes en cas de changement de réglementation

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



Fabrication de la cellule et ajout au châssis

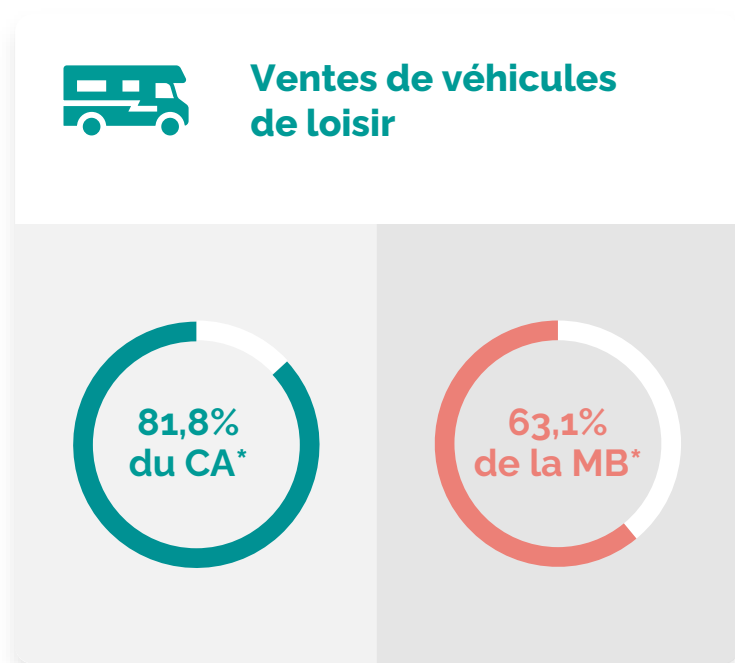
Aménagement (30%), Main d'œuvre (10%) et R&D (10%) de la valeur d'un camping car



Fournisseur de châssis de type utilitaire lourd

50% de la valeur d'un camping car

Une 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

18,2% du CA*

36,9% 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 31/08/2022

02

FAITS MARQUANTS

Une croissance record
dans un environnement
exigeant



2021-2022 : une introduction en Bourse réussie



- Première cotation le 1^{er} mars 2022
- Montant net levé : 14,5 M€ (après exercice de l'option de surallocation)
- Offre sursouscrite 1,8 fois

Utilisation des fonds levés

- 85% : financement de la croissance externe
- 15% : développement digital au travers de la plateforme Caramaps

Premier exercice post- introduction en Bourse : Huntyvers au rendez-vous !



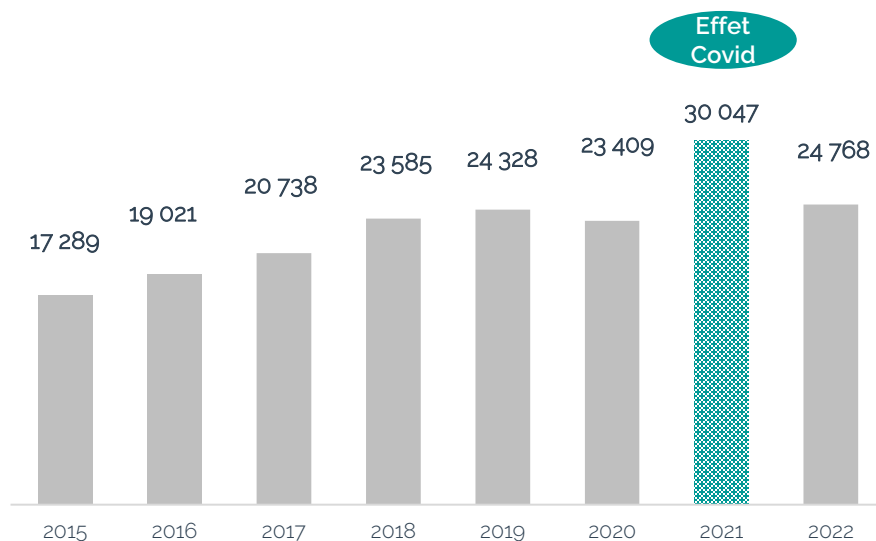
DES OBJECTIFS ATTEINTS

- Une **croissance de plus de 50%** du chiffre d'affaires
- Forte progression de la **marge brute (+75%)** sous l'effet des ventes d'occasion et des services associés
- Un résultat d'exploitation qui atteint déjà **6,4% du chiffre d'affaires**
- **Quasi doublement du résultat net**
- La concrétisation de **3 nouvelles acquisitions totalisant près de 50 M€** de CA en année pleine

2021-2022 : un contexte exigeant

Une demande structurelle forte, impactée par les pénuries de châssis

Evolution des immatriculations de camping-cars neufs en France (en unité de véhicules)⁽¹⁾



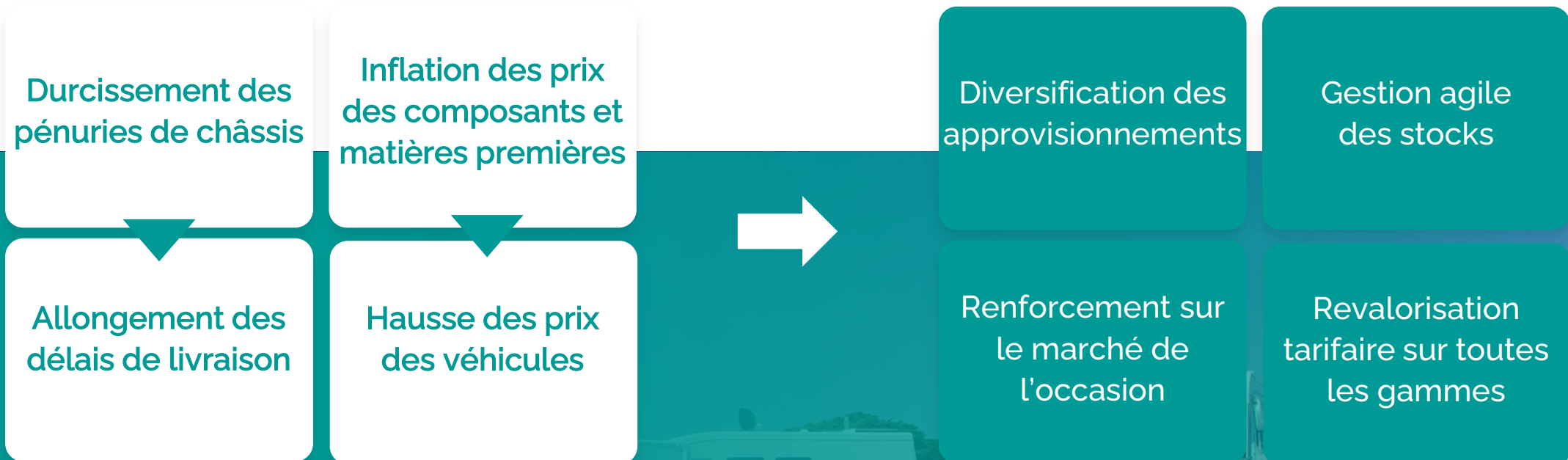
5,5 %
14-22 CAGR

Note :

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

2021-2022 : un contexte exigeant

Une stratégie agile face à une offre contrainte par des problématiques d'approvisionnement

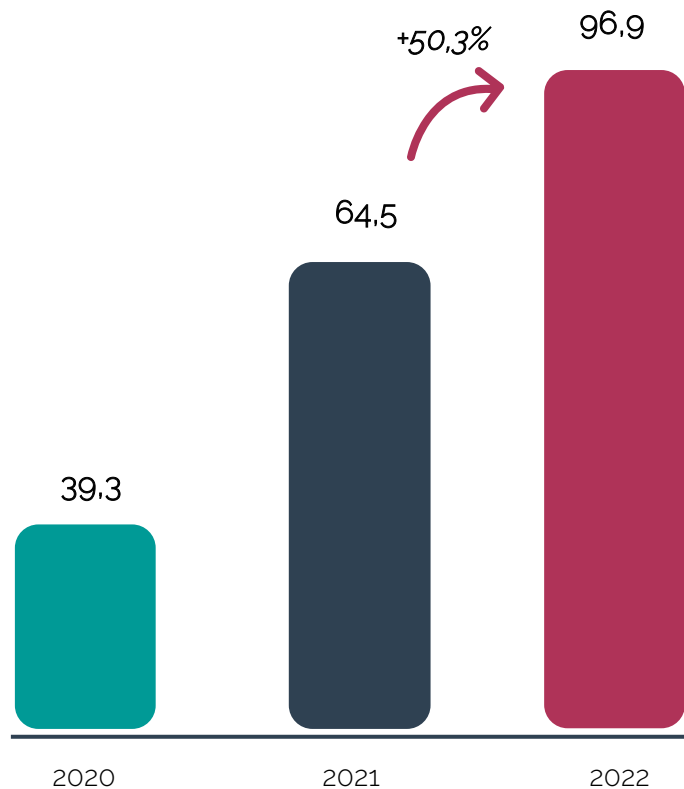


Évolution en profondeur du mix de ventes
au bénéfice des véhicules d'occasion et des services

2021-2022 : un niveau d'activité record

Un chiffre d'affaires en hausse de plus de 50%

Chiffres d'affaires Consolidé
(en M€/ 12 mois au 31 Août)



- Poursuite d'une **dynamique** de croissance très soutenue
- **27,7 M€** de contribution des acquisitions au CA de l'exercice
- Une croissance organique de **+7,5%** en 2021/2022

2021-2022 : accélération de la croissance externe

3 nouvelles acquisitions sur l'exercice

Renforcement du maillage géographique

BOUTIC AUTO

Consolidé depuis le 31 août 2021

Localisation : Lyon et Mâcon

CA annuel > 24 M€

Extension significative de la couverture géographique à l'Est

YPO CAMP SUBLET

Consolidé depuis le 1er juillet 2022

Localisation : Lyon

CA annuel > 12 M€

Un portefeuille de marques complémentaires

MARTIN CARAVANES

Consolidé depuis le 1er juillet 2022

Localisation : Lempdes (proche Clermont-Ferrand)

CA annuel > 7 M€

Une offre à 360° sur le modèle de Hunyvers

2021-2022 : accélération de la croissance externe

Un maillage géographique renforcée dans le centre de la France

hunyV^{ers}

2^{ème} distributeur indépendant et intégré sur les 280 acteurs présents en France

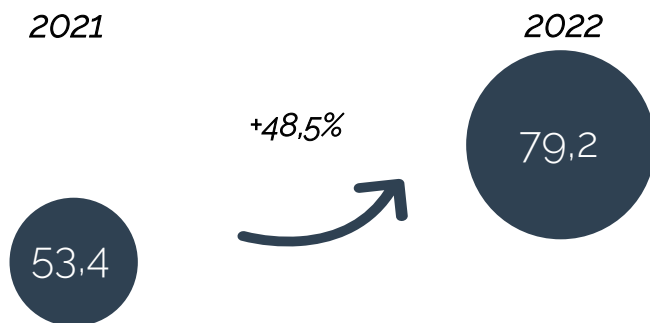
● Acquisitions sur l'exercice 2021/2022

Le groupe compte 14 concessions / points de vente sur 475 dénombrés en France

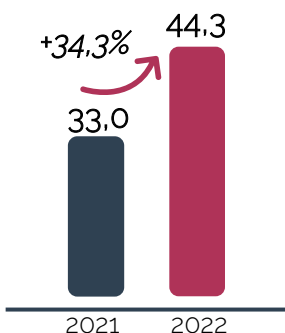


2021-2022 : forte accélération des ventes d'occasion et de services

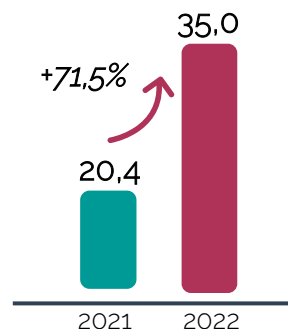
Ventes de VDL (en M€/ 12 mois au 31 Août)



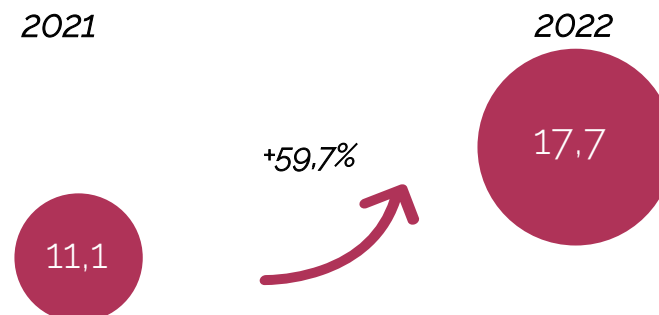
Ventes de VDL neufs (en M€)



Ventes de VDL d'occasion (en M€)



Ventes de services associés (en M€/ 12 mois au 31 Août)



- Forte **dynamique** sur la prescription de financement et d'assurance
- **Poursuite du développement** des autres services associés : SAV, pièces détachés, ventes et poses d'accessoires

2021-2022

Des évolutions favorables à la rentabilité opérationnelle



Intégration réussie
**des dernières
acquisitions**



Forte hausse de la
contribution des
**ventes de véhicules
d'occasion** dans le
mix d'activité



Montée en puissance
de l'activité **services,**
**dont la prescription
de financement**



**Forte progression de la
marge d'exploitation, à 6,4%**

03

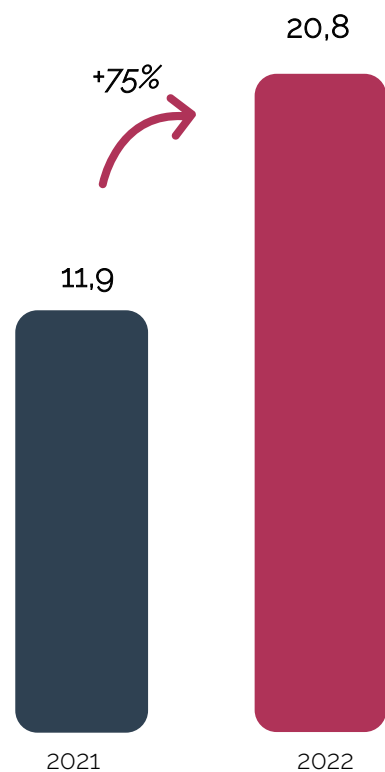
RÉSULTATS ANNUELS

Une rentabilité en forte progression, portée par le mix des ventes



Des résultats annuels en forte hausse

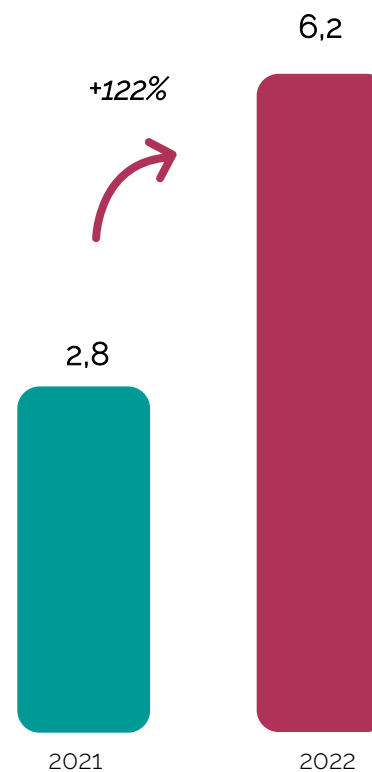
*Évolution de la Marge brute
(en M€/ 12 mois au 31 Août)*



18,4%
du CA

21,4%
du CA

*Évolution du Résultat d'exploitation
(en M€/ 12 mois au 31 Août)*



4,3%
du CA

6,4%
du CA

Forte hausse des résultats en lien avec les acquisitions et le mix de ventes

Compte de résultat simplifié

En k€ (clôture au 31/08); normes françaises	2021	2022	Variation
Chiffres d'affaires	64 458	96 962	+50%
Marge brute	11 883	20793	+75%
<i>en % du CA</i>	18,4%	21,4%	
Autres achats et charges externes	2 955	5 207	+74%
Frais de personnel	5 435	8 601	+58%
Impôts & taxes	249	453	+82%
Autres charges & produits	33	(46)	
EBITDA	3 211	6 578	105%
<i>en % du CA</i>	5,0%	6,8%	
Amortissement et Provisions	408	342	-4%
Résultat d'exploitation	2 803	6 236	+122%
<i>en % du CA</i>	4,3%	6,4%	
Résultat financier	(115)	(172)	
Résultat net	2 313	4 433	+92%
<i>en % du CA</i>	3,6%	4,6%	

CA => Croissance organique + 7,5 %

Marge brute VDL : + 96%

dont véhicules neufs: +75%

dont véhicules d'occasion: +124%

Marge brute Services : +48%

Charges externes : 5,3% vs 4,6% du CA

=> Hausse des honoraires

Charges de personnel : 8,8% vs 8,4% du CA

=> Recrutement fonction support Atelier, développeurs...

Hausse du résultat d'exploitation en lien avec la hausse de la marge

Répercussion de la hausse de marge sur le résultat net

Tableau des Flux de Trésorerie

En k€ (clôture au 31/08)	2021	2022
Capacité d'autofinancement (avant coût de l'endettement financier)	2 555	5 016
Variation de BFR	2 218	(3 804)
Flux d'exploitation	4 773	1 211
Décaissement sur acquisitions d'immobilisations	(284)	(1 637)
Variations de périmètre	(1 239)	(4 881)
Flux d'investissement	(1 508)	(6 518)
Augmentation de capital	-	14 486
Encaissement provenant d'emprunts	1 000	4 255
Remboursement d'emprunts	(2 801)	(3 731)
Flux de financement	(1 801)	15 010
Variation de trésorerie	1 465	9 702

Une structure financière solide

Bilan

En k€ (clôture au 31/08)	2021	2022
BILAN ACTIF		
Immobilisations incorpo. et goodwill	3 384	8 455
Immobilisations corpo. et financières	2 079	2 815
Stocks	18 689	27 967
Créances	6 609	8 754
Disponibilités	9 229	19 175
Total Actif	39 990	67 166
BILAN PASSIF		
Total capitaux propres	3 988	22 825
Provisions	350	473
Dettes financières	18 525	22 108
Dettes fournisseurs	9 281	13 926
Autres dettes	7 846	7 834
Total Passif	39 990	67 166

Note : Dettes financières retraitées des avances permanentes sur stock 3 254 k€ (2 400 k€ en 2021) : 18 854K€

Ce bilan simplifié intègre l'ensemble des acquisitions de l'exercice clos au 31/08/22

Les principaux points du bilan sont :

- À l'actif :

Disponibilités : 14,5 M€ de fonds net issus de l'introduction en Bourse

- Au passif :

Une dette financière amortissable jusqu'en avril 2026, composée principalement d'emprunts financiers et PGE (13,7 M€, 1,5 M€ de Prêt vert et 2,5 M€ de prêt croissance externe)

Les organismes de financement portent 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. Au titre de 2022, elle représente 3,3 M€, contre 2,4 M€ en 2021.

La dette nette devient négative après retraitement de ces avances, à -0,3 M€

04

PERSPECTIVES

Une feuille de route confirmée



Un marché toujours porté par des tendances structurelles

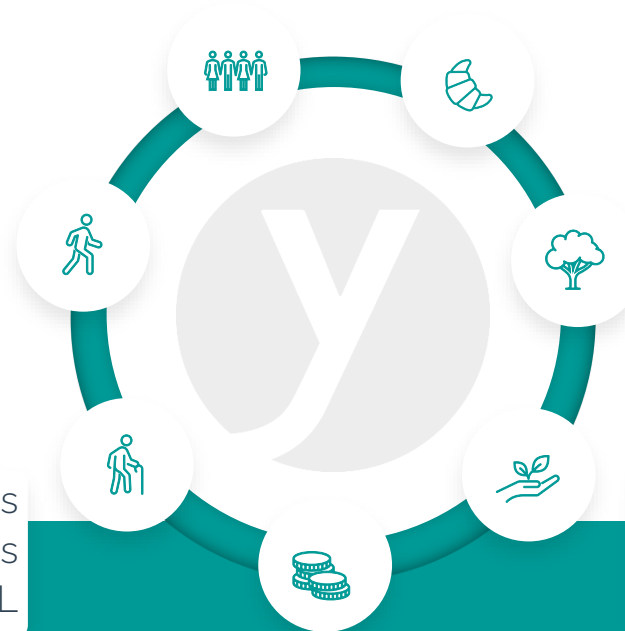


Montée en puissance de
l'économie collaborative

Attractivité touristique
confortée du territoire français

**Démocratisation de l'usage et
arrivée de clients plus jeunes**
grâce au succès des vans aménagés
et à l'économie collaborative

Augmentation de la part des
jeunes retraités actifs, 1ers
clients du VDL



Accélération avec la
pandémie de la demande de
« **tourisme nature** »

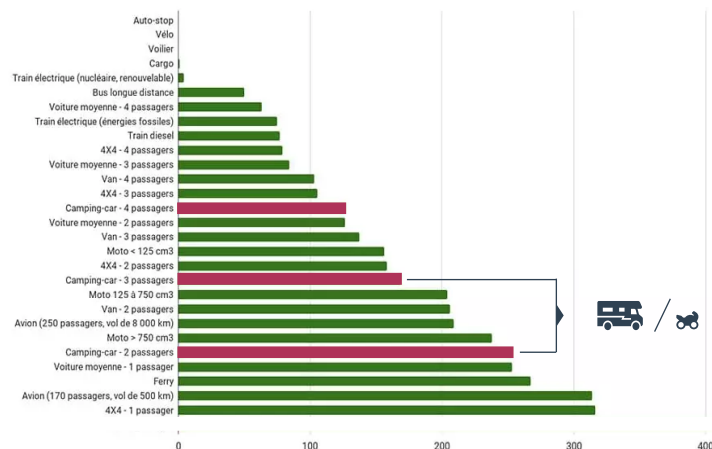
**Exigences environnementales
croissantes** favorables aux
vacances de proximité

Tensions sur le pouvoir d'achat
au bénéfice de **modes de
tourisme plus accessibles**

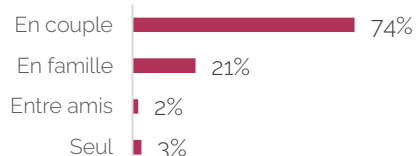
Un mode de tourisme à faible empreinte carbone

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

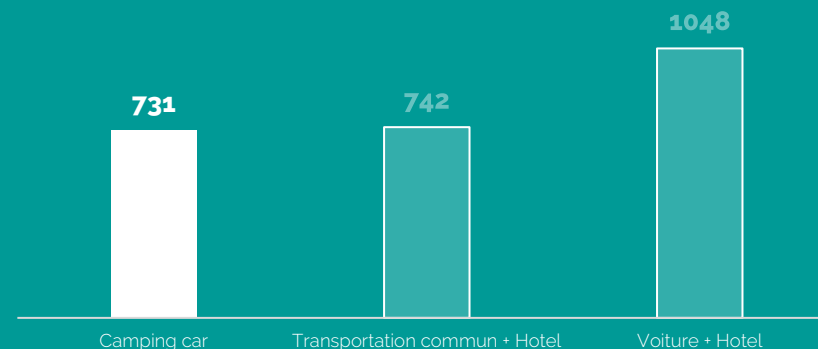


moyenne de 2,5 personnes

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

L'hébergement hôtelier dégage jusqu'à dix fois plus d'équivalents CO2 par personne qu'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 environnement d'activité sous contrainte mais riche en opportunités

UNE ANNEE DE CHALLENGE POUR HUNYVERS AVEC UNE BASE DE COMPARAISON EXIGEANTE SUR L'ACTIVITE ET LA RENTABILITE

—

- Une visibilité qui reste réduite sur les disponibilités de châssis
- Des tensions inflationnistes persistantes
- Un climat conjoncturel moins favorable aux hausses tarifaires

+

- Un environnement global (crise énergétique, pouvoir d'achat...) qui renforce le tourisme local
- Une demande toujours soutenue dans le neuf et l'occasion
- Des besoins accrus en matière de services à valeur ajoutée
- Une consolidation qui s'accélère face à une concurrence fragilisée

Nos trois priorités pour 2022-2023

1 CROISSANCE ORGANIQUE



Poursuivre une stratégie agile

2 CROISSANCE EXTERNE



Renforcer le maillage du territoire

3 DIGITALISATION



Capitaliser sur l'atout Caramaps

1/ Croissance organique

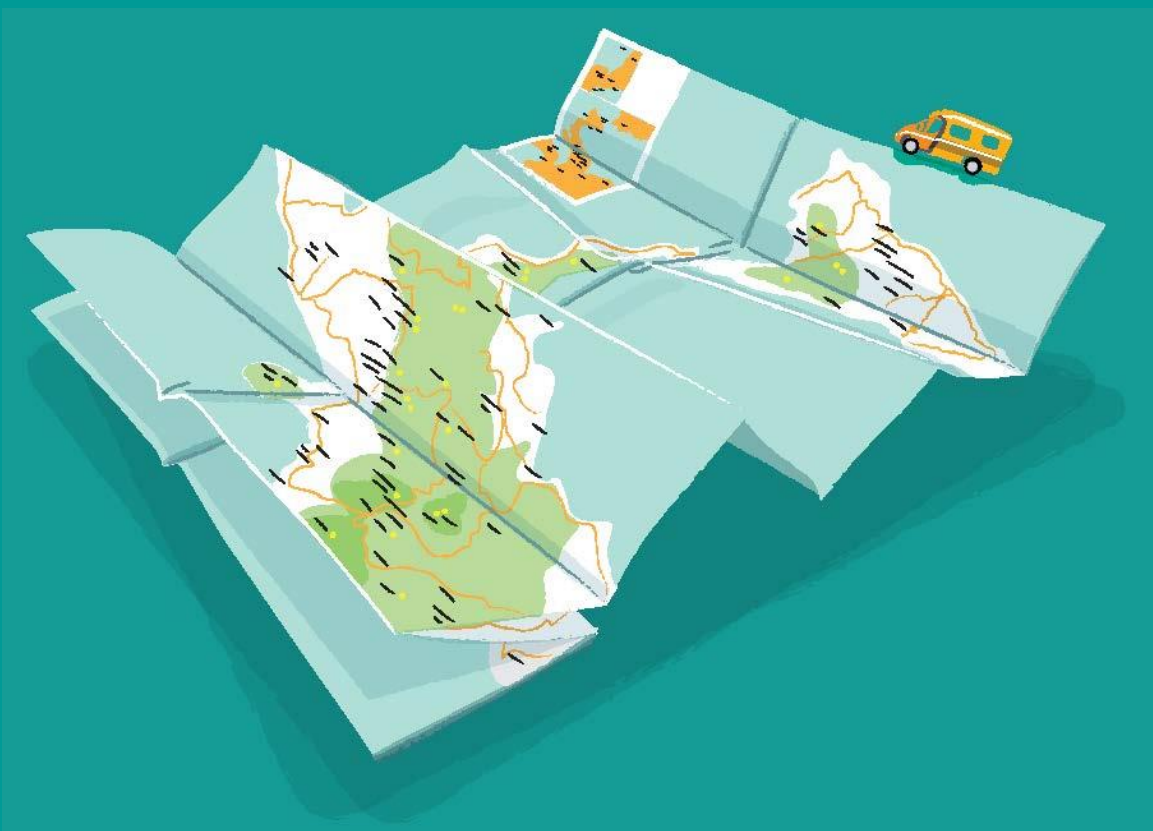


Poursuivre
une stratégie
agile

- Optimisation de la gestion des stocks et des approvisionnements
- Maintien d'une politique tarifaire dynamique
- Poursuite des efforts de prises de commandes sur les ventes d'occasion
- Priorité aux services générateurs de volumes et de marges (focus atelier afin d'accroître la satisfaction clients, Caramaps...)
- Renforcement sur le segment du nautisme

2/ Croissance externe

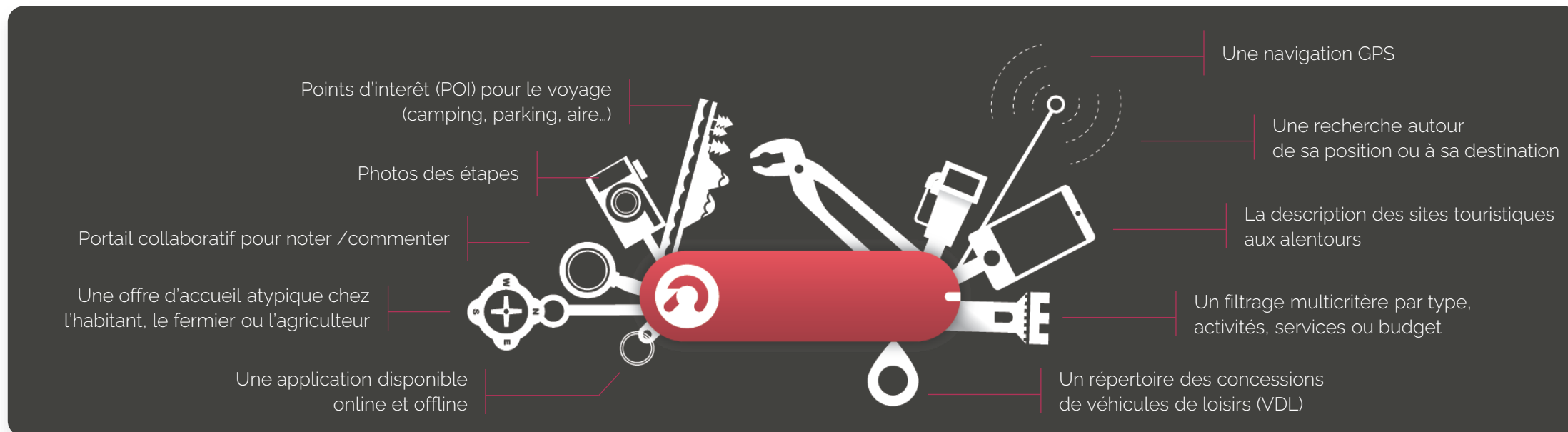
Renforcer le maillage du territoire



- Poursuite de la stratégie d'acquisitions **offensive** et **sélective**
- Extension du maillage **géographique**
- **Des cibles** déjà identifiées
- Approfondissement de **l'apport d'expertise** aux concessions intégrées

3/ Digitalisation, l'atout Caramaps

Un outil qui révolutionne le voyage en camping-car



3/ Digitalisation, l'atout Caramaps Une feuille de route à horizon 2024



Objectifs

2024/2025 : Une feuille de route confirmée

2021/2022
CA : 96,9 M€



Amortissement
des coûts fixes



Progression de la
part des services
(SAV, spare parts,
digital...)



Optimisation
des ateliers



Développement
de l'assurance



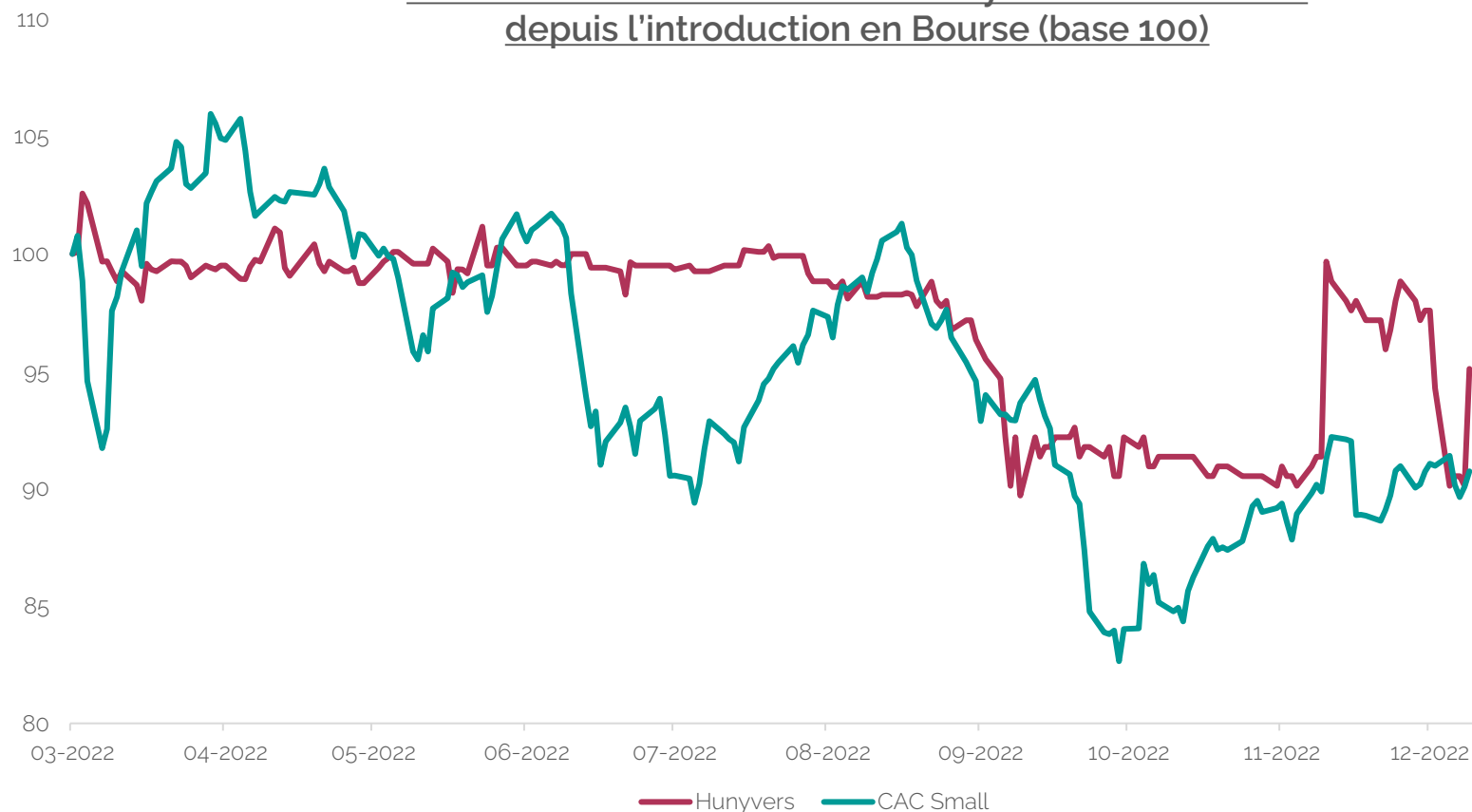
Augmentation
de la part du
financement

Au 31 août 2025
CA : >170 M€
(135-140 M€ en
organique)

Marge
d'exploitation
6,5%

Caractéristiques boursières et répartition du capital

Évolution du cours de l'action Hunyvers Vs CAC Small depuis l'introduction en Bourse (base 100)



Information boursière

Code ISIN : FR0014007LQ2

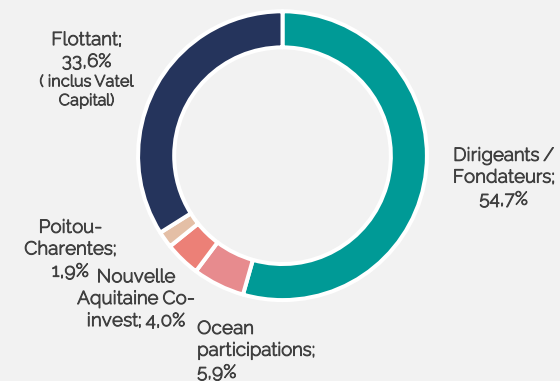
Mnémonique : ALHUN

Titres en circulation : 3 874 102

Capitalisation boursière : 44 M€

Cours au 12/12/2022 : 11,4 €

Répartition du Capital Post-IPO



hunyvers®

MERCI

