

The logo for hunnyfers, featuring the brand name in a teal, lowercase, sans-serif font with a registered trademark symbol.

hunnyfers®

A scenic landscape photograph showing a white motorhome and a motorcycle parked on a grassy shore next to a calm lake. In the background, there are large, rugged mountains with patches of snow and some clouds. The scene is reflected in the still water of the lake.

Résultats semestriels

Exercice 2022/2023

31 mai 2023

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.



Sommaire

01 PROFIL

Un acteur disruptif, une expertise build-up éprouvée

02 FAITS MARQUANTS

Un semestre réussi dans un environnement en voie de normalisation

03 RÉSULTATS SEMESTRIELS

Une rentabilité en forte progression

04 PERSPECTIVES

Accélération attendue de la croissance au S2 - Feuille de route confirmée



01

PROFIL

Un acteur disruptif,
une expertise build-up
éprouvée



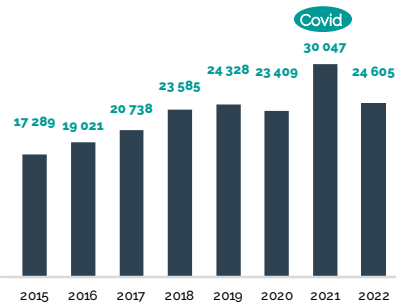
Hunyvers, un acteur disruptif avec une nouvelle approche du véhicule de loisirs...



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.

Localisation

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

15 concessions de camping-cars et

4 concessions de bateaux en France ⁽¹⁾

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⁾

15

acquisitions en 16 ans ⁽¹⁾

60 000

clients

+795 000

utilisateurs de la plateforme Caramaps

220

Collaborateurs au 28/02/2023

Versus **200**

au 31/08/2022

+ de 30 000

véhicules entretenus

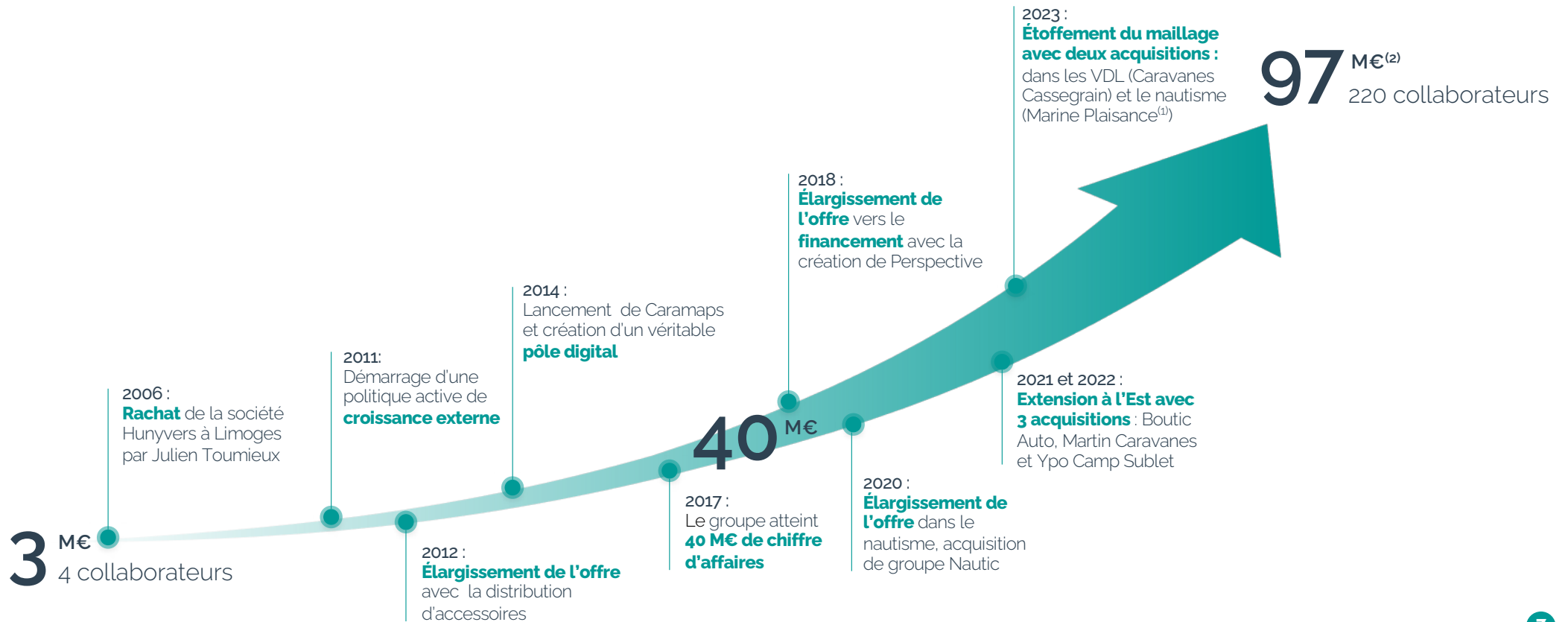
96,9 millions

de chiffre d'affaires au 31 août 2022

+50,3%

Note : (1) En tenant compte de l'acquisition en cours de Marine Plaisance Service

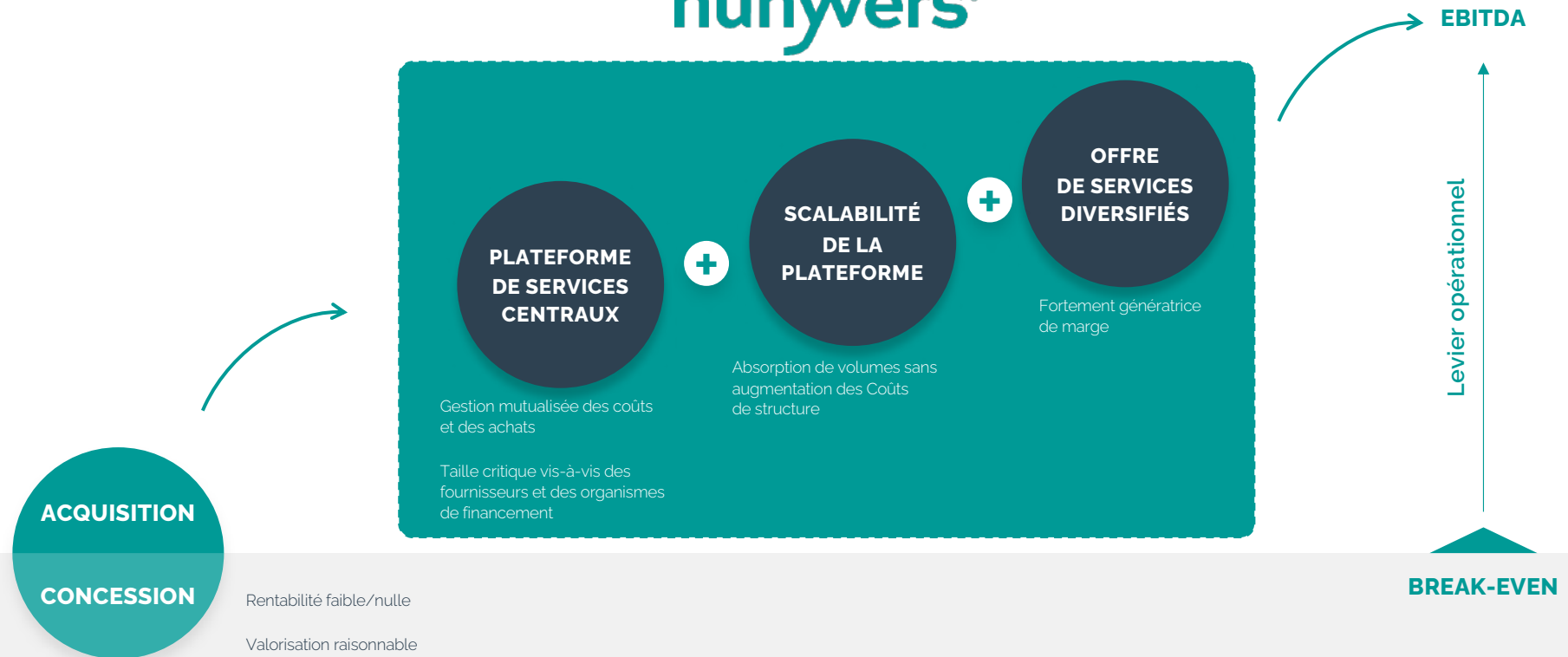
...porté par 16 ans de combinaison réussie entre la croissance externe et la croissance organique



Note : (1) En cours d'acquisition (2) Sur la base des comptes consolidés au 31/08/2022

Un modèle de build-up structurellement rentable

hunyvers®

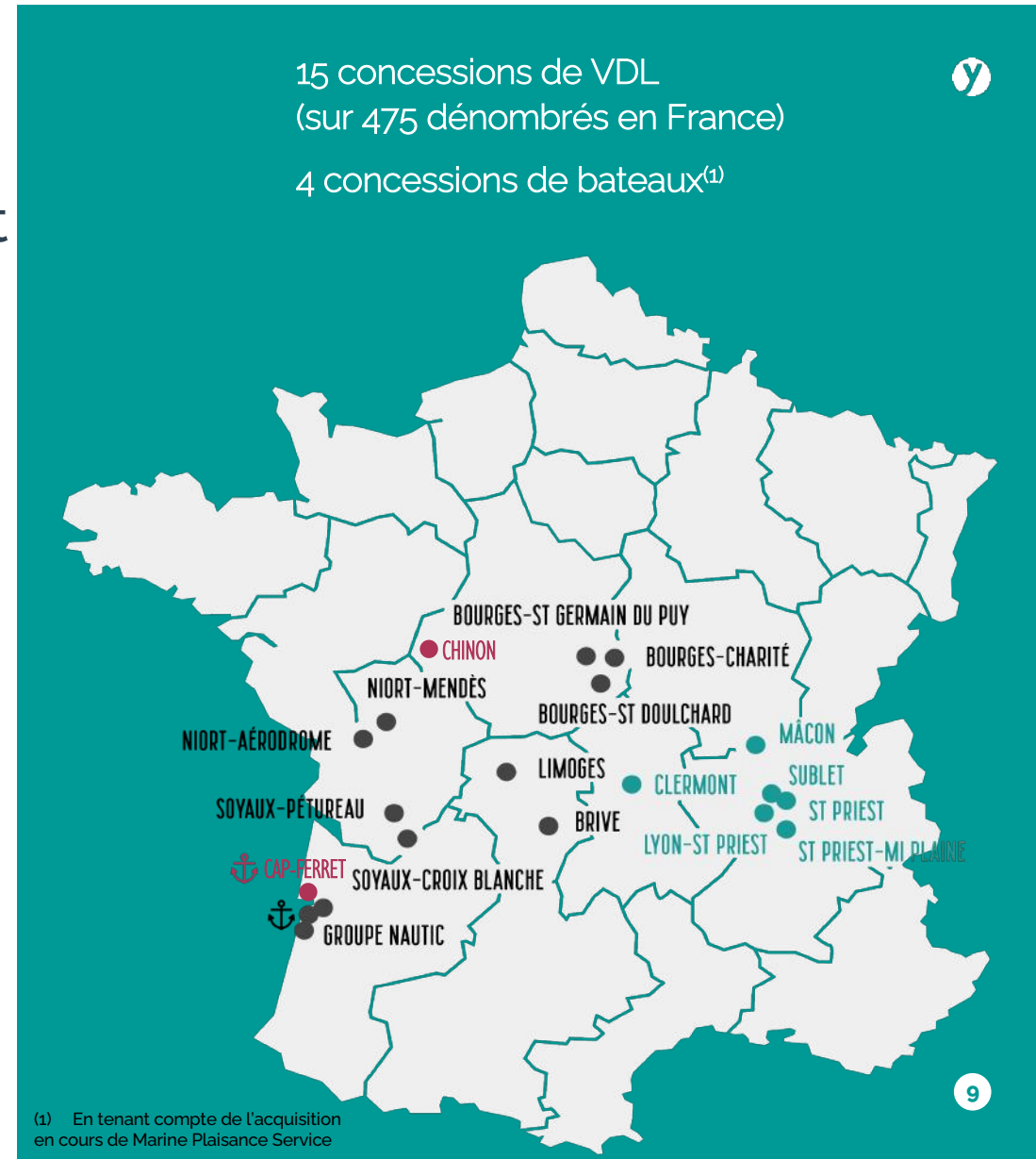


Grâce à la croissance externe, un maillage géographique étroit

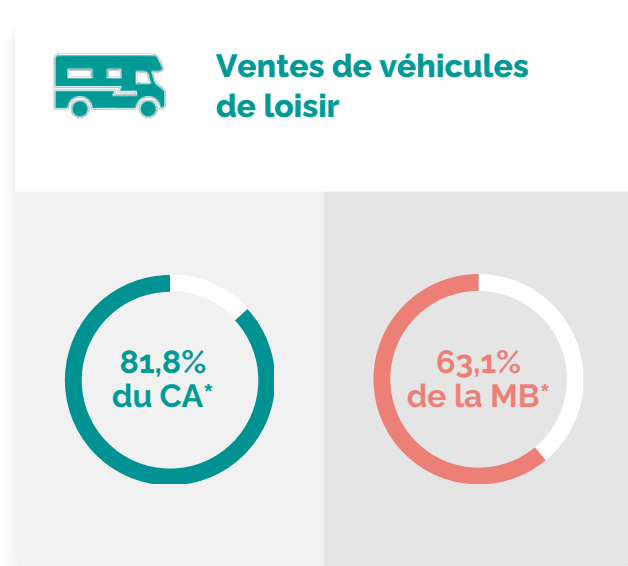
hunyvérs

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

- Acquisitions sur l'exercice 2021/2022
- Acquisition sur l'exercice en cours



Une offre complète de la distribution de VDL aux services associés



* Sur la base des comptes consolidés au 31/08/2022

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

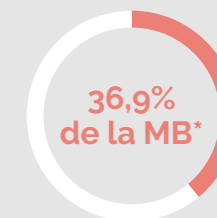
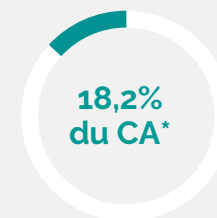
Distributions d'accessoires en concession, essentiellement sous l'enseigne NARBONNE ACCESSOIRES, et de pièces détachées au sein des ateliers de Hunyvers.

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



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 financier pour la vente de crédits et options, et facturation de frais divers (forfait administratif, immatriculation, ...)



02

FAITS MARQUANTS

Un semestre réussi
dans un environnement
en voie de normalisation



Un premier semestre en ligne

Des résultats en forte hausse



- Une **croissance de 13,3%** du chiffre d'affaires sur une base de comparaison exigeante
- **Contribution positive des dernières acquisitions**, Martin Caravanes et Ypo Camp Sublet, consolidées depuis fin juin 2022
- Une marge brute en hausse de près de 20%, en lien avec **la poursuite de la montée en puissance des services (+44,4%)**
- **Forte progression du résultat d'exploitation** (+45%) et du résultat net (+61%) au cours du premier semestre, traditionnellement peu contributif
- Une **structure financière toujours solide**, permettant la concrétisation de nouvelles acquisitions

1^{er} semestre 2022-2023 : un environnement moins contraignant

Amélioration des problématiques d'approvisionnement

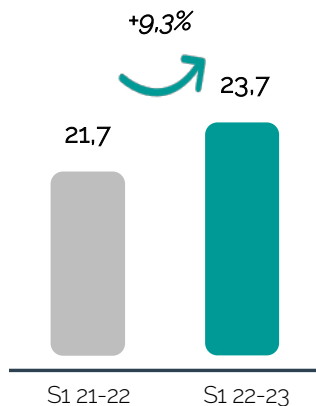


Des conditions d'offre en voie de normalisation dans un contexte de demande toujours dynamique

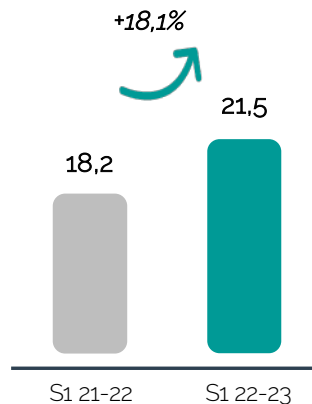
1^{er} semestre 2022-2023 : poursuite de la croissance

Un chiffre d'affaires en hausse de 13,3%

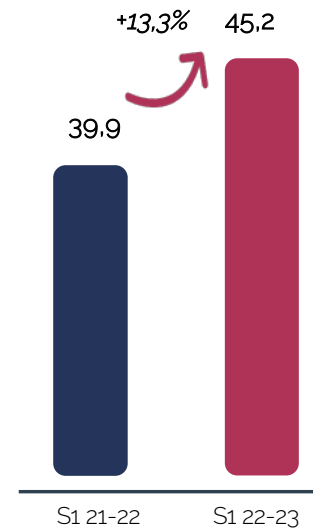
CA du 1^{er} trimestre
(en M€ / 3 mois à fin novembre)



CA du 2^{ème} trimestre
(en M€ / 3 mois à fin février)



CA du 1^{er} semestre
(en M€ / 6 mois à fin février)

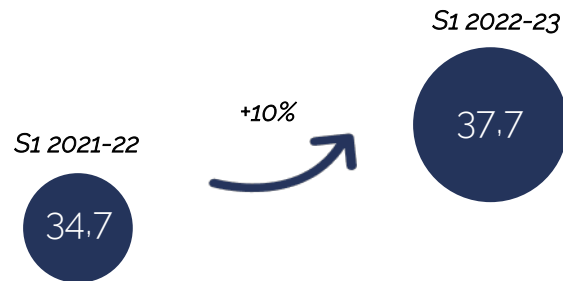


- Accélération de la croissance à +18,1% au T2 (vs +9,3% au T1)
- Un 1er semestre traditionnellement moins contributif au CA
- 7,1 M€ de contribution des acquisitions au CA du S1
- Évolution organique à -4,6% liée à une base de comparaison post-Covid très élevée (+29,7% au S1 2021-22)

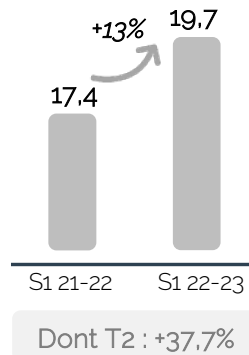
* À périmètre constant

1^{er} semestre 2022-2023 : montée en puissance des services

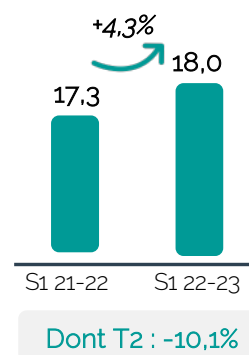
Ventes de VDL (en M€/ 6 mois à fin février)



VDL neufs



VDL d'occasion



Ventes de Services associés (en M€) (en M€/ 6 mois à fin février)



- Rééquilibrage du mix au T2 en faveur des véhicules neufs, dans le sillage d'un **début de normalisation des approvisionnements**
- L'**essor des services** se poursuit, avec une nette accélération au T2 (+72,3%)

1^{er} semestre 2022-2023

Deux leviers de rentabilité toujours actionnés

MISE À NIVEAU DES ACQUISITIONS



Poursuite de l'amélioration de la rentabilité des concessions intégrées l'exercice passé (Boutic Auto, Ypo Camp Sublet, Martin Caravanes)

MONTÉE EN PUISSANCE DES SERVICES



Essor structurel des services générateurs de marge (atelier, pièces détachés, ventes et poses d'accessoires, prescription de financement)

▶ Nouvelle progression de la marge d'exploitation au S1

03

RÉSULTATS SEMESTRIELS

Une rentabilité
en forte progression



Des résultats semestriels en forte hausse

Évolution de la Marge brute
(en M€/ 6 mois à fin février)



Évolution du Résultat d'exploitation
(en M€/ 6 mois à fin février)



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

Compte de résultat simplifié

En k€ (clôture à fin février); normes françaises	S1 22-23	S1 21-22	Variation
Chiffres d'affaires	45 166	39 908	+13,3%
Marge brute	9 394	7 878	+19,2%
<i>en % du CA</i>	20,8%	19,7%	
Autres achats et charges externes	(3 257)	(2 680)	+21,5%
Frais de personnel	(4 870)	(3 987)	+32,9%
Impôts & taxes	(244)	(321)	-24%
Autres charges & produits + transferts	213	70	+204%
EBITDA	1 236	960	+28,7%
<i>en % du CA</i>	5,0%	6,8%	
Amortissement et Provisions	(266)	(267)	0%
Résultat d'exploitation	1 008	704	+45%
<i>en % du CA</i>	2,3%	1,8%	
Résultat financier	(102)	(101)	
Résultat net	697	433	+60,9%
<i>en % du CA</i>	1,5%	1,1%	

CA => Croissance organique -4,6%

Marge brute VDL : + 8,7%

dont véhicules neufs: +13%

dont véhicules d'occasion: +4,3%

Marge brute Services : +44,4%

Les charges externes sont en hausse du fait des implantations multisites lyonnaises

Les charges de personnel restent stables sur la période autour de 10% du CA

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)	S1 22-23	S1 21-22
Capacité d'autofinancement (avant coût de l'endettement financier)	910	872
Variation de BFR	(33)	5 498
Flux d'exploitation	877	6 370
Décaissement sur acquisitions d'immobilisations	(634)	(206)
Variations de périmètre	-	(70)
Flux d'investissement	(634)	(276)
Augmentation de capital	-	12 499
Remboursement d'emprunts	(2 885)	(1 829)
Flux de financement	(2 885)	10 670
Variation de trésorerie	(2 642)	9 702

Maintien du BFR sur la période

0,9 M€ de trésorerie générée par l'activité

Les flux d'investissement sont liés à Caramaps

-2,6 k€ de trésorerie principalement liée au remboursement d'emprunts, une évolution normale compte tenu de la saisonnalité

Une structure financière solide

Bilan

En k€ (clôture au 31/08)	S1 22-23	S1 21-22
BILAN ACTIF		
Immobilisations incorpo. et goodwill	8 722	3 360
Immobilisations corpo. et financières	2 876	2 098
Stocks	42 065	26 283
Créances	6 469	6 544
Disponibilités	16 298	26 070
Total Actif	76 432	64 355
BILAN PASSIF		
Total capitaux propres	23 482	17 266
Provisions	414	310
Dettes financières	18 989	16 772
Dettes fournisseurs	26 751	20 288
Autres dettes	6 796	9 719
Total Passif	76 432	64 355

Ce bilan simplifié intègre l'ensemble des acquisitions

Les principaux points du bilan sont :

- À l'actif :

Stocks : Hausse liée à l'intégration des nouvelles concessions

- Au passif :

Une dette financière amortissable jusqu'en avril 2026, composée principalement d'emprunts financiers et PGE (12 M€, 1,5 M€ de Prêt vert et 2,5 M€ de prêt croissance externe)

La dette nette s'élève à 2,7 M€ comprenant 2,4 m€ d'avance permanent sur stocks

Note :

04

PERSPECTIVES

Accélération attendue de
la croissance au S2
Feuille de route confirmée





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 et agile, adaptée aux problématiques de pouvoir d'achat
- Priorité aux services à forte valeur ajoutée (focus atelier, financement...) en lien avec les besoins accrus de la clientèle

2/ Croissance externe

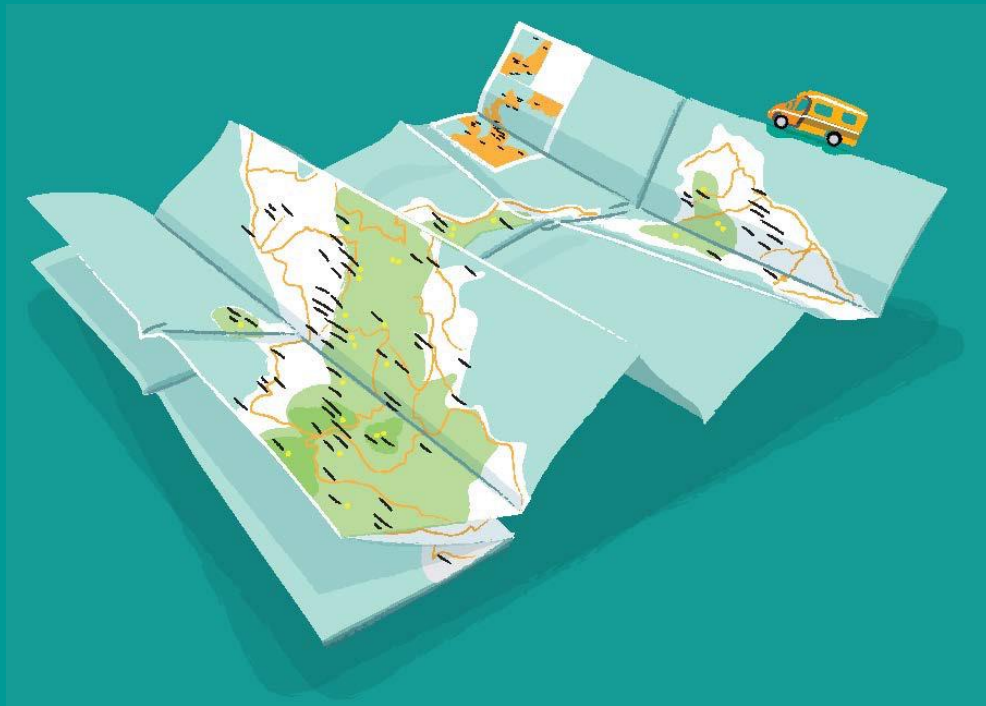


Renforcer
le maillage
du territoire

- Poursuite d'une politique d'acquisitions offensive et sélective
- Extension du maillage géographique dans les VDL
- Stratégie de croissance externe volontaire dans le nautisme autour de l'Atlantique centre-ouest

2/ Croissance externe

Caravanes Cassegrain, une parfaite complémentarité géographique



Acquisition de Caravanes Cassegrain

- Entreprise familiale basée à [Chinon](#) (Indre-et-Loire), regroupant 12 salariés au sein d'un magasin et d'un atelier
- [Un chiffre d'affaires annuel de 7 M€](#) pour l'exercice clos le 31/08/22
- Une complémentarité géographique parfaite avec le maillage dans le centre de la France
- Consolidation à compter du [1^{er} avril 2023](#)

2/ Croissance externe Marine Plaisance, 2^{ème} acquisition d'Hunyvers dans le nautisme



LE SECTEUR DU NAUTISME

Un marché en forte croissance
et une rentabilité
opérationnelle élevée

Forte similarité des modèles
d'affaires avec l'univers
des camping-cars

Un même levier opérationnel
lié au savoir-faire historique
en matière d'intégration



Acquisition de Marine Plaisance

Spécialiste de la vente de bateaux de plaisance installée sur
la presqu'île de Lège-Cap Ferret

Un chiffre d'affaires annuel de 6 M€ pour une marge brute
historiquement supérieure à 20%

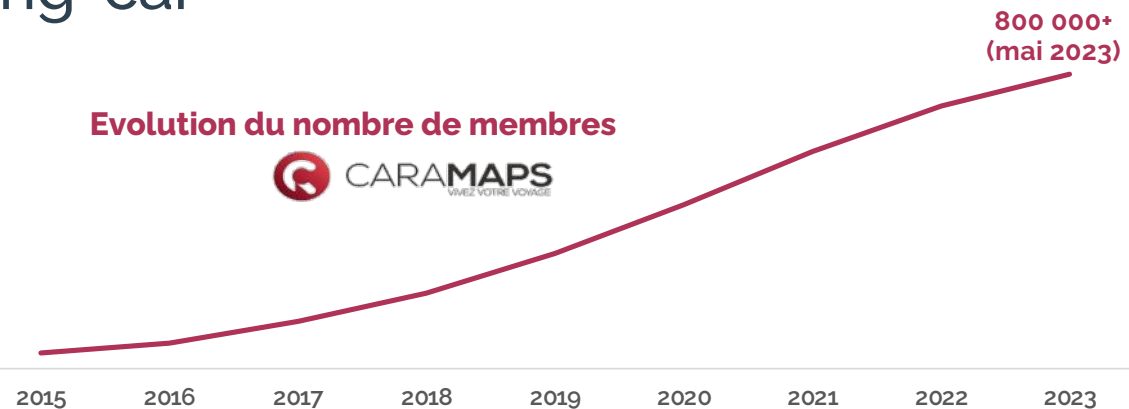
Une parfaite complémentarité géographique avec les trois
autres concessions nautique (bassin d'Arcachon)

Closing de l'opération prévu le 30 juin 2023

3/ Digitalisation

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

- Une communauté de + de 800 000 membres
- 90 000 adresses en Europe
- 400 000 photos
- 50 000 messages échangés



Une solide visibilité Pour le second semestre

- Poursuite de la normalisation des conditions d'activité sur les véhicules neufs
- Dynamique de prises de commandes toujours favorable
- Contribution des dernières acquisitions
- Progression toujours soutenue des services associés
- Recherche de nouvelles opportunités d'acquisition





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



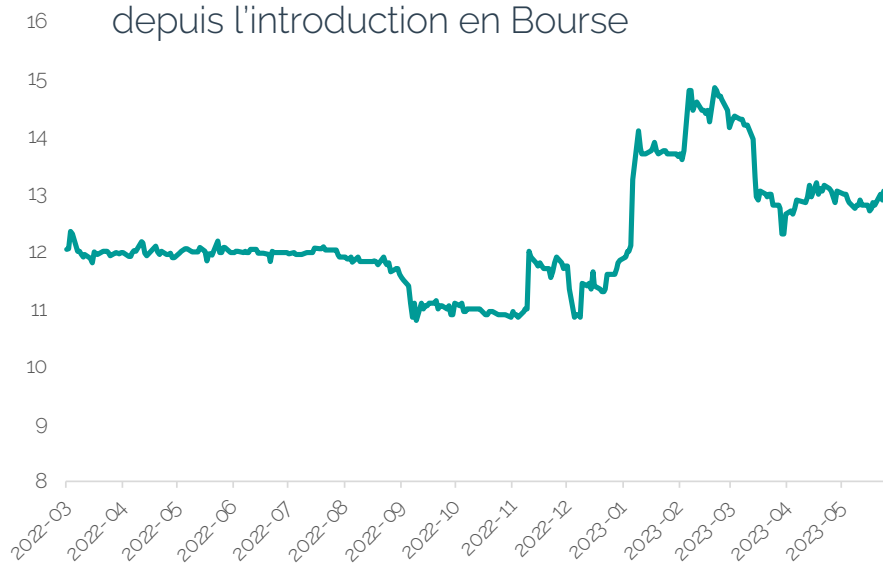
Augmentation
de la part du
financement

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

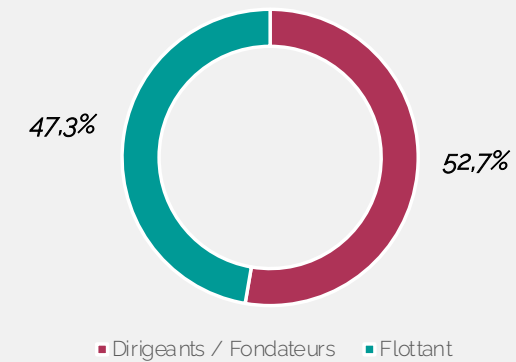
**Marge
d'exploitation
6,5%**

Caractéristiques boursières et répartition du capital

Évolution du cours de l'action Hunyvers depuis l'introduction en Bourse



Répartition du capital



Information boursière

Code ISIN : FR0014007LQ2

Mnémonique : ALHUN

Titres en circulation : 3 874 102

Capitalisation boursière : 52 M€

Cours au 30/05/2023 : 13.40 €

- **Sortie de trois actionnaires historiques** (Océan Participations, Nouvelle Aquitaine Co-Investissement, Poitou Charentes Expansion) **en mars 2023**
- Élargissement du **flottant à 47,3%** (vs 33,6%)

hunyvers®

MERCI

