

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : +6,9% à 1 065,3 M€

**FORTE RÉSISTANCE DE L'ACTIVITÉ
DANS UN ENVIRONNEMENT MARCHÉ COMPLEXE**

**UNE ACTIVITÉ RÉNOVATION B2B
QUI IMPACTERA LES RÉSULTATS 2022**

UN EMBARQUÉ ASSURANT UNE BONNE VISIBILITÉ POUR 2023

Consolidés (M€) non audités	4 ^{ème} trimestre			12 mois (1 ^{er} janvier – 31 décembre)		
	2022	2021	Var.	2022	2021	Var.
Chiffre d'affaires total	299,7	289,5	+3,5%	1 065,3	997,0	+6,9%
dont CMI	220,2	192,6	+14,3%	809,3	721,1	+12,2%
dont Promotion	23,5	26,3	-10,6%	67,1	65,0	+3,2%
dont Aménagement	12,8	11,9	+7,6%	39,8	29,5	+34,9%
dont Rénovation BtoC	15,3	13,5	+13,3%	52,9	48,9	+8,2%
dont Rénovation BtoB	27,8	45,3	-38,6%	96,3	132,5	-27,3%

Production de l'exercice : 1 065,3 M€ en croissance organique de 6,9%

Le Groupe HEXAOM réalise sur l'exercice 2022 un chiffre d'affaires de 1 065,3 M€ en progression de 6,9%. Cette croissance à périmètre constant de la production se compare à une activité 2021 qui avait atteint un plus haut historique.

Ce niveau d'activité a été réalisé dans un environnement très complexe marqué sur l'ensemble de l'année par :

- Un allongement des délais de construction lié aux difficultés d'approvisionnement et de disponibilité de la sous-traitance ;
- Une forte augmentation des coûts de construction liée à la pénurie de matériaux ainsi qu'à la hausse des prix de l'énergie ;
- Des incertitudes conjoncturelles liées à une forte hausse de l'inflation.

Au titre du quatrième trimestre, le Groupe HEXAOM enregistre un chiffre d'affaires de 299,7 M€, en progression de 3,5% et montre ainsi sa résistance dans cet environnement perturbé.

Hormis la Rénovation B2B, l'ensemble des métiers et des savoir-faire du Groupe contribue à cette croissance.

Par pôles d'activités, le chiffre d'affaires de l'exercice se répartit de la manière suivante :

- L'activité **Construction de Maisons** affiche une bonne performance avec un chiffre d'affaires qui atteint 809,3 M€ en croissance de 12,2% par rapport à l'an dernier. Néanmoins, le niveau d'activité commerciale record enregistré par le secteur en 2021 (engendrant un surcroît d'activité de la sous-traitance en 2022) conjugué à des difficultés d'approvisionnement des matériaux dans un contexte de crise ukrainienne ont impacté les délais de construction. Ces derniers se sont allongés en moyenne de 2 mois, reportant ainsi une partie de la production sur 2023.
- L'activité **Promotion** contribue pour 67,1 M€ au chiffre d'affaires, soit une progression de +3,2% sur l'exercice. Cette activité a également subi un décalage de production important. Contrairement à l'activité construction de maisons, ce décalage provient essentiellement de l'allongement des délais administratifs (imposition des collectivités de plus en plus contraignantes pesant sur les délais d'obtention des permis, recours des tiers quasi systématiques, ...). Cette activité poursuit néanmoins son déploiement et demeure un axe de diversification important pour le Groupe.
- L'**Aménagement Foncier** atteint un chiffre d'affaires de 39,8 M€, en hausse de +34,9% sur l'ensemble de l'exercice en ligne avec les attentes du Groupe.
- La **Rénovation B2C** affiche également un bon rythme de croissance. Portée par les aides gouvernementales, l'évolution de la réglementation énergétique et le développement de son réseau, cette activité enregistre un chiffre d'affaires de 52,9 M€ en progression de +8,2% démontrant ainsi le potentiel de développement du Groupe dans ce secteur d'activité. Grâce à un modèle bien maîtrisé et bénéficiant de délais d'exécution courts, cette activité a su gérer la hausse des coûts des matériaux dans ses prix de ventes et ainsi préserver au mieux ses marges.
- La **Rénovation B2B** réalise comme attendu un chiffre d'affaires de 96,3 M€ en baisse de 27,3% sur un an. Pour rappel, face à une croissance trop forte et mal maîtrisée, cette activité est en restructuration depuis plusieurs mois. A ce contexte, s'ajoutent des éléments endogènes et exogènes défavorables qui pèsent fortement sur son niveau d'activité et de rentabilité :
 - o Une hausse continue des coûts de matériaux et de main d'œuvre sur l'ensemble de l'année qui n'a majoritairement pas pu être répercutée aux clients finaux, une majorité des prix de ventes de cette activité n'étant généralement jusque-là pas indexée ;
 - o Des actions de réajustement de l'organisation et de mise en place de nouveaux process pénalisées par un cycle de production relativement long (délais entre l'acceptation de l'offre et la livraison du chantier oscillant entre 12 et 36 mois) ;
 - o Des délais de production allongés générés par les difficultés d'approvisionnements et de disponibilité de la main-d'œuvre impactant le niveau de pénalités de retard ;

Les défaillances d'organisation au sein de cette activité ont également pesé sur sa rentabilité. Face à cette situation, le Groupe a mis en place sur l'exercice des process rigoureux de validation et de suivi des chantiers. Cette nouvelle organisation s'est accompagnée d'une prise de contrôle à 100% de la filiale ainsi que d'un changement de gouvernance à compter du 1^{er} janvier 2023. Loïc Vandromme, actuel Directeur Général du Groupe HEXAOM a également été nommé Président de la filiale.

Dans ce contexte de forte réorganisation, une réévaluation prudente des estimations portant sur l'appréhension de la marge à terminaison des chantiers en cours ainsi que le niveau de provisionnement des risques pèseront fortement sur les résultats 2022 de cette activité.

Les pertes constatées sur cette filiale au 1^{er} semestre 2022 ont ainsi perduré sur la deuxième partie de l'année. La perte opérationnelle courante de cette activité estimée pour l'ensemble de l'exercice devrait être de l'ordre de 30 M€.

Le goodwill résiduel associé à cette activité s'élevait à 31 M€ au 31 décembre 2021. Dans le cadre de ses travaux d'arrêtés des comptes et notamment ceux portant sur les tests de perte de valeur, la valorisation de cet actif devra être analysée au regard de la perte opérationnelle 2022 ainsi que des perspectives de redressement de cette filiale.

L'impact global de la perte opérationnelle (courante et non courante) liée à cette activité pourrait être de l'ordre de 60 M€.

Au niveau consolidé, le Groupe estime que l'ensemble des autres activités bénéficiaires compensera la perte opérationnelle courante de l'activité Rénovation B2B permettant au résultat opérationnel courant consolidé d'être proche de l'équilibre.

Convaincu du potentiel de développement de L'Atelier Des Compagnons, positionné sur le marché très porteur de la rénovation B2B et sur lequel les marges normatives sont de bon niveau lorsque les process sont bien maîtrisés, le Groupe, qui dispose d'une structure financière solide, a procédé fin 2022 à une recapitalisation de sa filiale pour près de 26 M€.

En 2023, les actions de structuration de cette filiale se poursuivront activement lui permettant de retrouver un rythme de développement soutenu mais maîtrisé. Le Groupe estime cependant que compte tenu du reliquat des anciens contrats à exécuter, un retour à la rentabilité n'est pas attendu avant l'exercice 2024. L'année 2023 restera déficitaire sur cette activité mais à un niveau très nettement inférieur à celui attendu en 2022.

Prises de commandes au 31 décembre 2022

Activité Construction de Maisons

Après un exercice 2021 record, le carnet de commandes Construction de Maisons pour l'année 2022 retrouve un niveau plus normatif dans un marché du bâtiment difficile. Les prises de commandes annuelles s'inscrivent ainsi à 6 090 en volume en retrait de 29% et représentent un chiffre d'affaires de 941,1 M€ en repli de 18,4% par rapport à l'an dernier.

Tout au long de l'année, le Groupe a procédé à un ajustement de ses prix de ventes pour compenser à la fois la hausse des coûts de construction (matériaux et sous-traitance) et l'évolution des normes règlementaires (RE 2020). Le prix de vente moyen à fin décembre 2022 ressort ainsi à 154,5 K€ HT contre 134,5 K€ HT à la même date de 2021, soit une hausse de +14,9% sur un an.

Dans un marché complexe marqué pour l'ensemble de la profession par une hausse des coûts de construction et un resserrement des conditions de financement (remontée des taux d'intérêt, taux d'usure bloquant sur une grande partie de l'année, ...), le Groupe reste confiant et confirme qu'il continuera à gagner des parts de marché (prime au leader, concentration du secteur, ...).

C'est également dans ce contexte de marché particulièrement perturbé pour beaucoup d'acteurs de la construction de maisons, que le Groupe compte compenser une partie du ralentissement de son activité commerciale 2022 par la reprise de chantiers de constructeurs défaillants. Des accords conclus avec certains garants en 2022 auront un impact sur la production dès 2023.

Activités Aménagement Foncier et Promotion

À fin décembre 2022, le carnet de commandes (stock réservé non acté) de l'activité Aménagement Foncier s'établit à 24,8 M€ et représente 340 lots.

À la même date, le backlog de l'activité Promotion s'élève à 92,4 M€ et le stock potentiel à livrer représente un chiffre d'affaires de 302,9 M€, soit 1 386 logements. Bien ancrés en Ile de France (Hibana) et dans l'ouest de la France (Groupe Claimo et Groupe Plaire), le Groupe dispose d'un potentiel de croissance important dans cette activité.

Activité Rénovation B2C

L'activité commerciale de la Rénovation B2C évolue très favorablement. À fin décembre 2022, les prises de commandes « contractant général » s'élèvent ainsi à 47,6 M€. À la même date, les prises de commandes intermédiées réalisées par les franchisés ILLICO TRAVAUX et CAMIF HABITAT progressent de +39,3% à 84,6 M€.

Fort d'un modèle désormais bien rodé et rentable, le Groupe poursuit le plan de développement de cette activité sur deux axes :

- Le renforcement du réseau national de franchisés avec l'objectif de compter en 2023 environ 40 franchisés CAMIF HABITAT et 180 franchisés ILLICO TRAVAUX ;
- Le développement d'une offre rénovation et extensions dans les agences de construction de maisons. Ainsi, au cours des 2 prochaines années, l'ensemble des régions et filiales du Groupe devrait proposer une offre rénovation B2C et extensions en complément de leur activité de construction de maisons. Ce plan ambitieux s'appuiera sur la forte notoriété des marques du Groupe. Très ancrées dans leurs régions respectives, ces structures disposent en effet de nombreux atouts (notoriété locale, savoir-faire reconnu, anciens clients désireux de faire évoluer leur habitat, ...).

Activité Rénovation B2B

L'activité commerciale de la Rénovation B2B, est restée sous contrôle pour permettre à cette filiale de se repositionner sur des affaires rentables. À fin décembre, le carnet de commandes s'élève à 80,6 M€ contre 98,6 M€ à la même date de 2021. Les actions visant à disposer d'une organisation efficiente et rentable sur un marché porteur seront poursuivies en 2023.

Perspectives 2023

En 2023, dans le segment de la construction de maisons, le Groupe dispose d'une bonne visibilité grâce à un embarqué de bon niveau. Par ailleurs, compte tenu de sa notoriété, sa solidité financière et sa présence forte sur l'ensemble de l'hexagone, le Groupe, dans un secteur devenant plus concentré, continuera de gagner des parts de marché, bénéficiera d'une hausse de ses marges en lien avec les relèvements de prix effectués en 2022 et pourra compter sur la forte variabilité de ses charges.

Concernant l'activité Rénovation B2B, les actions visant à mettre cette filiale en ordre de marche seront maintenues pour qu'elle bénéficie des marchés porteurs auxquels elle s'adresse.

La croissance des autres axes de diversification (Rénovation B2C, Promotion et Aménagement) se poursuivra. Le développement de l'activité Rénovation B2C devrait s'accélérer grâce aux moyens mis en place et les tendances extrêmement porteuses de ce marché.

Compte tenu de ces perspectives sur chaque secteur d'activité et notamment des actions de redressement sur l'activité B2B, le Groupe demeure confiant sur l'amélioration sensible de sa marge opérationnelle 2023.

Disposant d'une structure financière très saine, le Groupe HEXAOM continuera à l'avenir de gagner des parts de marché dans tous ses métiers et renforcera ainsi son positionnement de généraliste de l'habitat en France.

Prochain communiqué, résultats annuels 2022, le 22 mars 2023 après bourse

Prochaine réunion d'information, le 24 mars 2022 à 10h00 au Centre d'affaires Edouard VII.

À PROPOS DU GROUPE

Depuis 1919, cinq générations d'une même famille se sont succédé à la direction d'HEXAOM, un Groupe qui anime et fédère un écosystème de 46 marques et filiales aux expertises complémentaires. Une histoire entrepreneuriale et familiale unique marquée par sa stabilité dans un secteur d'activité caractérisé par sa complexité.

Le Groupe, leader sur les marchés de la construction de maisons individuelles, de la rénovation et de l'accession en France, compte à ce jour plus de 13 000 clients par an, plus de 105 000 maisons construites, plus de 85 000 rénovations, plus de 2 250 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 997,0 M€ en 2021.

HEXAOM est cotée sur Euronext Growth Paris

Le titre HEXAOM est éligible au PEA-PME.

Code ISIN : FR 0004159473 – Mnémonique ALHEX

CONTACTS

HEXAOM

Loïc Vandromme

Directeur Général

Tél 02 33 80 66 61

E-mail lvandromme@hexaom.fr

EDIFICE Communication

Amalia Naveira

Relations Analystes/Investisseurs/Presse

Tél 06 31 35 99 50

E-mail : hexaom@edifice-communication.com

Jean-Christophe Godet

Directeur Administratif et Financier

Tél 02 33 80 66 61

E-mail finances@hexaom.fr

hexaom.fr



GLOSSAIRE :

Prises de commandes brutes : un contrat est enregistré dans les prises de commandes brutes dès lors qu'il est signé par le client et accepté par nos services « administration des ventes » (contrôle administratif des pièces et validité du plan de financement du dossier, retour de l'enquête terrain, vérification et acceptation du prix de vente). Le montant enregistré correspond au chiffre d'affaires hors taxe à réaliser sur ce contrat.

Backlog (activité promotion) : représente le chiffre d'affaires futur du Groupe déjà sécurisé, exprimé en euros, pour l'activité de promotion. Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du chiffre d'affaires restant à dégager sur les actes notariés déjà signés (partie restant à construire).

Carnet de commandes (activité aménagement foncier) : représente les réservations de terrains enregistrées non annulées et non encore actées.

Chantier en cours : comprend les commandes dont les conditions suspensives pour démarrer le chantier sont réunies (permis de construire et financement client obtenus, client propriétaire du terrain) et non réceptionnées (livrées) par le client.

Evolution du chiffre d'affaires à périmètre constant : évolution du chiffre d'affaires des périodes à comparer, recalculé de la façon suivante :

- en cas d'acquisition, est déduit de la période en cours le chiffre d'affaires de la société acquise qui n'a pas de correspondance dans la période de comparaison,
- en cas de cession, est déduit de la période de comparaison le chiffre d'affaires de la société cédée qui n'a pas de correspondance dans la période en cours.

B2B (business to business) : décrit les activités d'échanges entre les entreprises.

B2C (business to consumer) : décrit les activités d'échanges avec les particuliers.

Marge nette sur coûts variable : correspond à la différence entre le chiffre d'affaires dégagé par les contrats et les coûts directement rattachables à ces contrats (coûts de construction, commissions vendeurs ou agents, taxes, assurances ...).

Résultat Opérationnel Courant : destiné à présenter la performance opérationnelle du Groupe hors incidence des opérations et événements non courants de la période.

Trésorerie active : comprend les fonds en caisse et les dépôts à vue.

Endettement : comprend l'ensemble des dettes financières courantes et non courantes hormis les dettes locatives selon le retraitement de la norme IFRS 16.

Trésorerie nette d'endettement : correspond à la trésorerie active diminuée de l'endettement.