

**CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2023,
 EN CROISSANCE DE 6,9% À 278,6 M€,
 CONFORME AUX OBJECTIFS ANNUELS DU GROUPE**

Consolidés (M€) non audités	1 ^{er} trimestre		
	2023	2022	Var.
Chiffre d'affaires total	278,6	260,6	+6,9%
dont CMI	223,9	204,0	+9,8%
dont Promotion	11,4	12,7	-10,2%
dont Aménagement	7,2	6,4	+12,5%
dont Rénovation B2C	13,0	12,8	+1,6%
dont Rénovation B2B	23,0	24,6	-6,5%

Production du 1^{er} trimestre 2023 en ligne avec les objectifs pour l'exercice

Au titre du premier trimestre de l'exercice en cours, le Groupe HEXAOM réalise un chiffre d'affaires de 278,6 M€ en progression de +6,9% (à périmètre constant) par rapport à la même période de l'année dernière.

Par pôles d'activité, la production des trois premiers mois de l'exercice se répartit de la manière suivante :

L'activité Construction de Maisons maintient un niveau soutenu grâce à un embarqué élevé. Son chiffre d'affaires progresse ainsi de 9,8% et atteint 223,9 M€, en phase avec les prévisions du Groupe sur ce premier trimestre.

La Promotion immobilière enregistre un chiffre d'affaires de 11,4 M€ contre 12,7 M€ au 1^{er} trimestre 2022. Cette activité est toujours impactée par un allongement des délais administratifs qui retarde la mise en chantiers de nouveaux programmes.

L'Aménagement Foncier bénéficie d'un bon niveau d'activité sur ce premier trimestre et réalise un chiffre d'affaires de 7,2 M€ en hausse de 12,5% par rapport à l'an dernier.

Le chiffre d'affaires de la **Rénovation B2C** s'établit à 13,0 M€ en hausse de 1,6%. Cette production regroupe à la fois :

- le chiffre d'affaires issu de l'activité « contractant général », généré par l'avancement des contrats de rénovation (prix de vente moyen de l'ordre de 100 K€ H.T.), en légère baisse (-1,8%),
- et le chiffre d'affaires issu de l'activité intermédiaire, constitué de commissions perçues via le réseau de franchisés, en forte progression (+26,3%), dans un contexte de poursuite du déploiement de ce réseau commercial.

Enfin, comme attendu, l'activité **Rénovation B2B** est en retrait de 6,5% à 23,0 M€.

Prises de commandes du 1^{er} trimestre 2023

En termes de dynamique commerciale, le trimestre a été marqué par un environnement de marché complexe, perturbé par l'inflation des prix, le durcissement des conditions de financement et la remontée des taux d'intérêt.

Activité Construction de Maisons :

Le Groupe est certes impacté par ce contexte de marché en forte baisse mais maintient sa politique rigoureuse de reconstitution de marge. Le prix de vente moyen sur les trois premiers mois de l'année s'établit à 166,1 K€ HT contre 154,5 K€ HT à fin décembre 2022.

L'hyperinflation des coûts de construction semble ralentir, voire se stabiliser pour certains matériaux mais le Groupe reste très vigilant en ajustant en permanence ses prix de vente à la hausse des coûts de la construction.

Dans cet environnement perturbé, les prises de commandes au 31 mars 2023 représentent un chiffre d'affaires de 174,5 M€, en repli de 24,7% en valeur (-32,8% en nombre, avec le marché).

Activités Aménagement Foncier et Promotion :

Le backlog de l'**activité Promotion** s'élève au 31 mars 2023 à 87,8 M€ et le stock potentiel à livrer représente un chiffre d'affaires de 297,5 M€, soit 1 365 logements. Un positionnement en accession très qualitatif ou auprès de bailleurs sociaux ainsi qu'une présence en régions Île-de-France, Ouest et Aquitaine confèrent au Groupe une bonne résistance dans un marché en forte contraction.

Concernant l'**Aménagement Foncier**, le carnet de commandes (stock réservé non acté) s'établit à 21,9 M€ et représente 298 lots. Ce niveau d'activité reflète les tendances du marché de la construction.

Activité Rénovation B2C :

La rénovation B2C est tirée par la forte dynamique des franchises. L'activité commerciale « Contractant général » atteint 10,6 M€ sur le trimestre contre 12,6 M€ pour la même période de l'année dernière. Les prises de commandes de l'activité intermédiée sont quant à elles en forte hausse à 25,9 M€ contre 19,4 M€. Le développement du réseau de franchises se poursuit conformément aux ambitions du Groupe.

Activité Rénovation B2B

L'activité commerciale rénovation B2B reste sous contrôle et s'établit à 17,8 M€ pour la période. Les actions de restructuration et de redressement des marges se poursuivent conformément au plan d'actions annoncé.

Perspectives 2023

Le Groupe, qui bénéficie d'un embarqué élevé dans l'activité Construction de Maisons, prévoit une croissance de sa production 2023 sur ce secteur malgré la décroissance des prises de commande amorcée depuis 2022.

Le développement des autres axes de diversification (Rénovation B2C, Promotion et Aménagement) se poursuit. La Rénovation B2C devrait notamment bénéficier des moyens mis en place et des tendances porteuses de ce marché.

Compte tenu des perspectives attendues dans chacun des secteurs d'activité et des actions rigoureuses mises en place pour redresser l'activité Rénovation B2B, le Groupe demeure confiant sur sa capacité à améliorer sa marge opérationnelle courante 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 : Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2023, le 3 août 2023 après bourse.

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 12 000 clients par an, plus de 110 000 maisons construites, plus de 85 000 rénovations, plus de 2 145 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 1 060,0 M€ en 2022.

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.