

### LE GROUPE ADDOHA SE TOURNE VERS L'AVENIR ET ACCÉLÈRE LE DÉVELOPPEMENT DE SES RELAIS DE CROISSANCE

- Profitant de ses solides fondamentaux, le Groupe Addoha a posé en 2017 les prérequis de sa stratégie de développement en accélérant le rythme d'activité du moyen standing et de l'Afrique.
- Cette stratégie devrait permettre de contrebalancer le ralentissement que connaît le secteur sur ses segments historiques à travers une montée en puissance des relais de croissance porteurs de potentiel et de valeur ajoutée.
- En ligne avec les prévisions, les résultats 2017 montrent des signes de résilience et confirment la solidité de la structure financière du Groupe ainsi que de sa capacité à générer un niveau important de cash flow.

Indicateurs de résultats 2017 (En M MAD)			
Chiffre d'affaires	Résultat des activités opérationnelles	Résultat financier	Résultat net consolidé
5 916,5	1 132,2	67,4	866,2

Indicateurs bilanciaux 2017 (En M MAD)		
Endettement net	Variation de BFR	Cash flow d'exploitation
6 166,6	-200,0	1 165,4

Le Conseil d'Administration de Douja Promotion Groupe Addoha s'est réuni le 26 Mars 2018, sous la présidence de Monsieur Anas SEFRIQUI, pour examiner l'activité et arrêter les comptes au 31 décembre 2017.

#### Consolidation de la structure financière

Suite à la réussite du Plan Génération Cash qui a pris fin en 2017, Addoha dispose aujourd'hui de fondamentaux solides et d'une structure bilanciale équilibrée.

Grâce à un endettement net maîtrisé autour de 6 Md MAD, des fonds propres de 12,7 Md MAD et un gearing de 32,6%, le Groupe bénéficie aujourd'hui d'une position confortable dans son secteur et d'une marge de manœuvre financière importante lui permettant d'envisager l'avenir avec sérénité.



**32,6%**  
Gearing net



**6,1 MD MAD**  
Endettement net

#### Un contexte conjoncturel mitigé

Depuis quelques années, le secteur immobilier au Maroc montre des signes de ralentissement. Cette conjoncture touche plus particulièrement le logement économique, et s'illustre par une baisse de la demande solvable, un cumul des stocks de produits finis et par conséquent un ralentissement des mises en chantier.

#### Priorité à l'objectif de génération de cash

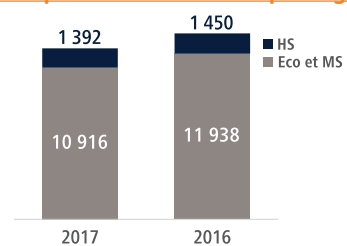
Le Groupe Addoha a fait le choix de la maîtrise de ses indicateurs bilanciaux et le maintien d'une génération de cash élevée, temporisant ainsi son rythme de production.

En ligne avec les prévisions du Groupe, ce choix s'est traduit par une baisse naturelle des volumes de livraison de 23% sur ses segments historiques et un chiffre d'affaires de 5,9Md MAD.

Cette politique volontariste de maîtrise du rythme d'activité a permis à Addoha de tenir ses objectifs bilanciaux, avec notamment une baisse du stock de produits finis de 4%, une variation de BFR négative de 200 M MAD et une génération de cash qui demeure positive à près de 1,2 Md MAD.

Rappelons que le Groupe prévoit dans sa nouvelle stratégie PAC 2020, une poursuite de sa politique de désendettement de près de 500 M MAD par an.

#### Évolution de la production en unités par segment



**1,2 MD MAD**  
Cash flow d'exploitation



**-200 M MAD**  
Variation de BFR



**4,4 MD MAD**  
-4%  
Stock de produits finis

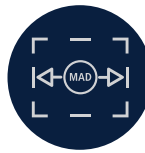
#### Résilience des indicateurs de rentabilité

Malgré cette conjoncture difficile, les indicateurs opérationnels marquent une résilience qui s'explique notamment par une optimisation des coûts non opérationnels pour près de 100 M MAD à travers la rationalisation des bureaux de vente et des frais de communication, ainsi qu'un mix produit favorable.

La marge brute se maintient à un niveau de 26%.

La marge nette demeure au même niveau qu'en 2016, soit près de 15%.

Cela s'explique notamment par une baisse du coût de la dette de 44,6 M MAD, témoignant de l'impact favorable de la politique de désendettement menée par le Groupe depuis 3 ans.



**26,1%**  
Marge brute



**14,6%**  
Marge nette



**416 M MAD**  
-44,6 M MAD  
Coût de la dette

#### Poursuite d'un niveau d'activité en ligne avec les prévisions et la conjoncture

Malgré un contexte de demande nationale de logement en ralentissement, les préventes se maintiennent à un niveau conforme aux attentes de 10 228 unités.

#### Montée en puissance du moyen standing dans le chiffre d'affaires global

Le moyen standing offre un potentiel majeur pour le Groupe eu égard à la forte progression de la classe moyenne au Maroc et au déficit important que connaît le secteur dans ce type de logement. Très tôt le Groupe Addoha a pris conscience et a anticipé ce changement de cap et a mis l'accent sur le développement d'une offre dédiée et qui répond parfaitement aux nouveaux besoins des clients. Plusieurs projets de moyen standing ont été lancés à travers sa marque Coralia couvrant ainsi plusieurs régions du Royaume.

Grâce à l'importance de la demande sur ce segment, le chiffre d'affaires de l'activité moyen standing s'élève en 2017 à 720 M MAD et représente désormais 12% du chiffre d'affaires global.

Par ailleurs, près de 60% du chiffre d'affaires réalisé sur ce segment correspond à des livraisons d'unités de logement.

#### Accélération de l'activité en Afrique et entrée en livraison des projets dès 2018

Le pari pris par le Groupe Addoha sur le développement de ses activités au niveau régional prend toute son ampleur en 2017. Plusieurs chantiers sont à un stade bien avancé de production et plusieurs projets entrent en phase de livraison dès le premier semestre 2018.

Le potentiel qu'offre l'Afrique Subsaharienne a été encouragé en 2017 par une campagne de communication ciblée (campagne TV et d'affichage).

Les 1<sup>ères</sup> livraisons concernent la Côte d'Ivoire sur les projets Cité des Orchidées et Lagoona City pour une quantité de 526 unités, ainsi qu'au Sénégal sur le projet Cité de l'Émergence pour une quantité de 150 unités.

Grâce à un rythme de livraison prévu de près de 700 unités, l'Afrique devrait contribuer à hauteur de 300 M MAD au chiffre d'affaires consolidé dès 2018.

Rappelons que le développement effectif du Groupe en Afrique s'étale sur 3 pays et consiste en 9 400 unités en cours de développement ou à livrer.

#### Poursuite d'une politique ciblée en termes d'acquisition de foncier

Afin d'asseoir sa stratégie de développement, le Groupe renforce en 2017 sa réserve foncière à travers la finalisation d'acquisition de nouveaux terrains pour une enveloppe globale de 500 M MAD.

#### Dividende proposé au titre de l'exercice 2017

Privilégiant la consolidation de la structure financière globale du Groupe et poursuivant sa stratégie de désendettement, tout en assurant le financement nécessaire à l'accélération des relais de croissance, le Conseil d'Administration propose la distribution d'un dividende de 1,2 dirhams/action, représentant un payout de 66% et un yield de 3,5% sur la base du cours du 29 mars 2018.

BU / Unités	Préventes	% Préventes titrées
Eco & MS	9 086	41%
HS	1 142	23%
Total général	10 228	39%

#### Répartition des projets par pays

