



Addoha annonce son nouveau plan stratégique PRIORITE AU CASH 2020 "PAC 2020"

- Après le succès du PGC qui arrive à son terme, le Groupe Addoha annonce son plan stratégique pour la période 2018-2020 "PRIORITE AU CASH 2020" (PAC 2020)
- Tenant compte de la conjoncture sectorielle, ce nouveau plan repose sur une vision à la fois réaliste et ambitieuse "Consolider les acquis, développer les relais de croissance et établir un leadership régional"
- Grâce à 3 années de rigueur, le Groupe bénéficie aujourd'hui d'une situation financière qui lui permet de capter la reprise dès qu'elle sera amorcée

Le Conseil d'Administration de Douja Promotion Groupe Addoha s'est réuni le 22 décembre 2017, sous la présidence de Monsieur Anas SEFRIQUI, afin d'approuver le nouveau plan stratégique 2018-2020.

Après 3 années de rigueur nécessaire, le Groupe ADDOHA entre ainsi dans une nouvelle étape de son développement. C'est une ère de consolidation des acquis qui s'annonce pour le Groupe, et un nouvel envol qui puisera sa force dans un développement à la fois ambitieux et maîtrisé. En guise de feuille de route, le Groupe lance un nouveau plan stratégique que nous avons nommé PRIORITE AU CASH 2020. Tirant les enseignements de ses expériences passées, la génération de cash demeurera la priorité N°1 du Groupe. Parallèlement, l'ambition de ce nouveau plan est d'accélérer le développement des relais de croissance, le Moyen Standing et l'Afrique Subsaharienne, nos deux leviers forts pour préparer l'avenir.

MONSIEUR ANAS SEFRIQUI, PDG

PRIORITE AU CASH 2020 ou PAC 2020, intervient dans une conjoncture peu propice à la croissance. La baisse de la demande en logement durant 2016 et 2017, malgré les solides fondamentaux du secteur, devrait se poursuivre en 2018 en raison du contexte économique et sectoriel. Cette conjoncture qui dure depuis quelques années, et qui impacte principalement le segment Economique, entraîne un ralentissement des mises en chantiers et de la production.

Néanmoins, des signaux de reprise pourraient se faire sentir à partir de 2019. Le secteur devrait à nouveau profiter de ses solides fondamentaux :

- La croissance démographique et l'élargissement de la classe moyenne
- La poursuite de la progression de l'urbanisation
- Le déficit structurel en logement au Maroc, en particulier dans les grandes villes

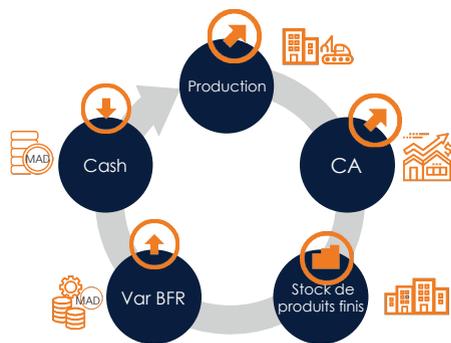
Rappelons que le Groupe compte à son actif plus de 244 000 unités livrées et dispose d'un potentiel de 201 000 unités à développer (à construire ou en cours de construction).

Le nouveau plan stratégique du Groupe, repose sur une vision à la fois réaliste et ambitieuse. Tenant compte du contexte économique et sectoriel actuel, la volonté du Management d'Addoha est de se projeter vers l'avenir tout en se fixant des objectifs qui lui permettent de tenir ses engagements.

La nouvelle vision du Groupe "Consolider les acquis, développer les relais de croissance et établir un leadership régional" repose sur 3 principales ambitions :



Sur les métiers historiques, l'Economique et le Haut Standing, Addoha consolidera son leadership tout en s'adaptant au rythme de la demande afin d'éviter le cercle vicieux de la croissance non mesurée et son impact négatif sur le cash. En effet, dans le contexte d'une demande faible, toute augmentation de la production visant à accroître le chiffre d'affaires, entraîne systématiquement une accumulation du stock de produits finis ainsi que du BFR, avec pour conséquence immédiate la dégradation du niveau du cash.



Parallèlement, le Groupe poursuivra une stratégie de développement de ses relais de croissance, à travers l'accélération de son activité Moyen standing au Maroc et la montée en régime de ses projets en Afrique Subsaharienne.

Afin de mettre en œuvre ses ambitions, le Groupe s'est fixé 8 objectifs majeurs :

Objectif 1 : Poursuivre une politique de génération de cash élevée autour de 1,9Md MAD* par an

La mise en œuvre opérationnelle du nouveau Plan Stratégique, Priorité Au Cash 2020, permettra de maintenir un niveau de cash flows opérationnels largement positif, totalisant près de 5,6Md MAD* sur la période.

Ces cash flows permettront de poursuivre le désendettement global du groupe, acquérir du foncier liquide, et assurer une capacité de distribution de dividendes.

	2018	2019	2020
Cash flow d'exploitation*	1,8Md MAD	1,9Md MAD	1,9Md MAD

* Hors investissement en foncier

Contact Communication Financière : Fedoua NASRI
e-mail : f.nasri@groupeaddoha.com

Objectif 2 : Maintenir un gearing inférieur à 30% sur la période

Pour atteindre cet objectif, le groupe capitalisera sur une génération de cash flow suffisante pour poursuivre le désendettement à un rythme de 500M MAD par an.

	2018	2019	2020
Désendettement net	500M MAD	500M MAD	500M MAD

Objectif

Gearing < 30%

Objectif 3 : Maîtriser le niveau d'activité en s'alignant sur le rythme de la demande

Pour 2018, le management du Groupe prévoit une demande en logement au Maroc au même niveau qu'en 2017. Le chiffre d'affaires devrait se situer entre 6,2M MAD et 6,3M MAD, incluant une contribution en 2018 des relais de croissance de 200M MAD à 300M MAD. Bien entendu, tout changement favorable de la conjoncture actuelle se reflètera positivement sur le niveau de chiffre d'affaires normatif des métiers historiques.

Chiffres d'Affaires	2018	2019 - 2020
Niveau d'activité normatif (métiers historiques et projets Coralia lancés avant 2016)	6Md MAD	Montée en puissance de la contribution des relais de croissance
Relais de croissance (Nouveaux projets Coralia, Sénégal, Côte d'Ivoire et Guinée Conakry)	[200M MAD - 300M MAD]	

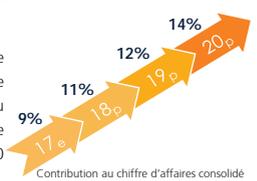
Objectif 4 : Renforcer le niveau des marges opérationnelles afin de contrebalancer l'impact de la conjoncture sur les résultats

Pour 2018, Addoha projette de maintenir un niveau de marge opérationnelle élevé de 29%.

A partir de 2019, le Groupe s'appuyera sur la montée en puissance de ses relais de croissance afin d'atteindre un niveau de marge opérationnelle entre 30% et 32%.

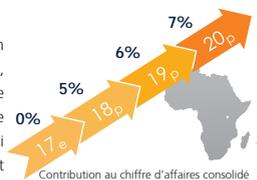
Objectif 5 : Atteindre un taux de contribution du segment Moyen Standing au chiffre d'affaires de 14% en 2020

Afin de tirer pleinement profit de la forte progression que connaît la classe moyenne au Maroc, le segment Moyen Standing a été placé comme axe prioritaire du plan Priorité Au Cash 2020 et le principal moteur de croissance sur la période prévisionnelle, avec un objectif de contribution au chiffre d'affaires du Groupe de 14% en 2020. Cette ambition prend appui sur une réserve foncière dédiée de 600 Ha positionnée sur les principales villes du Royaume, et sur un potentiel de 35 000 logements à développer (à construire ou en cours de construction).



Objectif 6 : Atteindre un taux de contribution de l'activité en Afrique Subsaharienne au chiffre d'affaires de 7% en 2020

Souffrant de déficit important en matière de logement, l'Afrique Subsaharienne présente un potentiel considérable pour le Groupe. Très tôt, Addoha a fait le pari du développement régional, plaçant aujourd'hui cette activité comme un levier fort dans sa stratégie avec une contribution cible de 7% au chiffre d'affaires du Groupe à horizon 2020. Afin de réaliser cette ambition, le Groupe s'appuie sur l'accélération de la cadence de construction des programmes Locodjoro et Koumassi en Côte d'Ivoire, Cité de l'Emergence au Sénégal, et Cité Douane en Guinée Conakry, permettant le démarrage des premières livraisons au T1 2018 sur les deux premiers pays.



Objectif 7 : Réaliser un budget d'acquisition ciblée de foncier entre 400M MAD et 500M MAD par an

Afin d'assurer la montée en puissance des relais de croissance et tirer profit de la reprise des métiers historiques, le Groupe poursuivra une politique d'acquisition de foncier qui restera néanmoins ciblée et mesurée, avec un budget ne dépassant pas les 500M MAD par an sur la période prévisionnelle.

Objectif 8 : Maintenir Addoha en tant que valeur de rendement

Grâce au PGC, le Groupe a pu assurer une capacité de distribution élevée, soit plus de 2,1Md MAD de dividendes distribués durant la période. L'objectif du plan Priorité Au Cash 2020 est de poursuivre cette même politique de distribution.