



Huis clos croit en l'avenir des énergies renouvelables !

1er trimestre 2007

Le chiffre d'affaires facturé au premier trimestre 2007 affiche, à périmètre comparable, une hausse de près de 10% par rapport à 2006.

Les prises de commandes sont en progression de 25%, le portefeuille de commandes (contrats signés en attente d'installation) affiche une hausse de 22%. Ces éléments confirment la bonne configuration de HUIS CLOS pour concrétiser ses objectifs 2007 soit 120 M€ de chiffre d'affaires et 5 M€ de résultat opérationnel.

Chiffre d'Affaires consolidé à périmètre comparable

en K euros	2007	2006	2005
au 31 mars	26 820	24 400	17 830
Variation	9,9%	36,8%	

Prises de Commandes

en K euros	2007	2006	2005
au 31 mars	31 921	25 459	18 889
Variation	25,4%	34,8%	

Portefeuille de Commandes

en K euros	2007	2006	2005
au 31 mars	22 269	18 215	17 233
Variation	22,3%	5,7%	

Répartition du CA consolidé par activité

en K euros	31/03/2007	31/03/2006	Variation
Huis Clos	25 807	23 245	11,0%
Isoplas	939	680	17,7%
Logi-Fermetures		118	
Logi particulier	27	25	8,0%
Isosud		520	-100%
SEC	45	330	-86,4%
HC Managment			
RB1	2	2	
TOTAL	26 820	24 920	7,6%

Chiffres provisoires 2006

(en K€)	31/12/2006	31/12/2005	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES	98 628	86 071	14,6%
RESULTAT OPERATIONNEL	1 953	-9 283	121,0%
RESULTAT NET (Part du Groupe)	867	-6 537	113,3%
RESULTAT DE BASE PAR ACTION	0,58	-5,71	110,2%
FONDS PROPRES	2 384	844	182,5%
DETTE FINANCIERE NETTE	5 862	5 612	4,5%
BFR	-2 780	-4 726	41,2%
CASH FLOW	2 898	-8 022	136,1%
ENDETTEMENT NET / FONDS PROPRES	2,5	6,7	-4,2
ENDETTEMENT NET / CASH FLOW	2,0	ns	

HUIS CLOS compte à ce jour 124 magasins en propre et 30 magasins franchisés sous l'enseigne Plein Jour.

Les nouvelles orientations stratégiques prises courant 2005 sont confortées par les résultats obtenus sur l'exercice 2006. Rappelons que celles-ci étaient les suivantes :

- Renforcement de la force de vente par le recrutement, la formation du personnel d'encadrement et la stabilisation des équipes commerciales.
- Développement du réseau de distribution par l'ouverture de nouveaux points de vente
- Développement du réseau de concessionnaires à la marque « Plein Jour »
- Développement de la gamme produits

- Sur 2006, le réseau de distribution a compté un effectif commercial en hausse de 28% par rapport à l'année précédente. Cet investissement en moyen humain est un des facteurs directs de la progression du volume d'activité.

- Au 31 décembre 2006, Huis Clos comptait 20 agences commerciales supplémentaires et un nombre total de 120 magasins.

- Les concessionnaires à la marque « Plein Jour » sont aujourd'hui au nombre de 30. Le chiffre d'affaires industriel, généré par ceux-ci, a ainsi progressé de 31% sur l'exercice 2006.

- La gamme produits s'est enrichie de la rénovation du chauffage électrique qui consiste au remplacement des radiateurs soufflants classiques par des radiateurs à fluides caloporteurs. Ces derniers génèrent des économies d'énergies et procurent le même confort qu'un chauffage central à eau chaude mais sans l'inconvénient de l'entretien d'une chaudière.

- La gamme « produits » s'est également enrichie depuis juillet 2006 de la commercialisation du chauffage réversible qui associe trois fonctionnalités pour un même appareil, le chauffage, la climatisation et la purification d'Air. Basé sur un système de pompe à chaleur, ce produit a été très favorablement accueilli par le marché.

Huis Clos prévoit de porter le nombre total de ses magasins à 150 horizon fin 2009 et prévoit également d'accélérer le développement de sa branche « Plein Jour » pour aboutir à 70 magasins concessionnaires à cette même date.

Le futur est également axé sur les sources d'énergies renouvelables. Huis Clos, avec l'aide de partenaires, a mis au point un système de pompe à chaleur dont le début de commercialisation a été lancée en mars 2007. Ce produit, destiné à compléter les installations de chauffage classique par adjonction sur les chaudières, permet des économies d'énergies conséquentes et permet également de s'adresser à la totalité de la clientèle « particuliers » à l'instar d'auparavant où notre offre ne s'adressait qu'aux utilisateurs de chauffage électrique.

Qu'il s'agisse du réversible ou de la pompe à chaleur, il n'est pas inutile de rappeler que ces produits bénéficient d'un fort soutien des pouvoirs publics qui les plébiscitent et leurs octroient un crédit d'impôt à hauteur de 50% du matériel installé. Cet avantage et les économies induites sur les factures d'énergie sont des arguments de premier ordre qui ne peuvent que conduire au succès de cette extension d'activité.

Le segment « rénovation menuiseries » bénéficiera de la croissance du nombre d'agences, de l'amélioration des performances individuelles du personnel commercial et également de l'extension de la base de données « clients » liée à l'apport des nouveaux produits.

La Direction met ainsi tout en œuvre afin que les exercices futurs bénéficient d'une forte progression tant en terme de chiffre d'affaires que de rentabilité. Les différents aspects stratégiques développés ci-dessus doivent permettre des objectifs de chiffre d'affaires pour l'exercice 2008 de 135 M€ et de 150 M€ pour 2009. Les résultats opérationnels envisagés pour ces mêmes exercices seront respectivement de l'ordre de 9 M€ et 11 M€.