



Voyageurs du Monde – Résultats annuels 2019_ Réunion (Confcall) Sfaf du 23 avril 2020

L'industrie du voyage est mise à bas par la crise sanitaire, mais Voyageurs du Monde i) bénéficie comme les autres tour operators de l'ordonnance gouvernementale qui transforme les acomptes en avoirs, et reporte les voyages annulés, ii) bénéficie aussi de son positionnement haut de gamme auprès d'une clientèle très fidèle a priori, iii) a enfin tout ce qu'il faut pour tenir six mois sans chiffre d'affaires ou presque avec une situation de trésorerie nette de 126M€ fin 2019, et un PGE de 30M€, et, iv) abaisse son point mort, et devrait vite se redresser si, comme on peut l'espérer, tout rentre à peu près dans l'ordre. Même si voyager sera peut-être plus compliqué qu'auparavant.

MM Habasque et Capestan

1 - Voyageurs du Monde : tour opérateur : a) voyage sur mesure (marques Voyageurs du Monde, Comptoir des Voyages, Original Travel) et b) voyage d'aventure (marques Terre d'Aventure, Nomade Aventure, Allibert Trekking, KE Adventure Travel) + 2 bateaux sur le Nil et 3 résidences (Johannesburg, Marrakech, Salvador de Bahia. 42 points de vente avec 1 400 salariés, dont 390 à l'étranger. 96%CA en voyages individuels

Environnement 2019 : CA +4,6% dont +3,7% pour le voyage sur mesure, et +4,6% à données constantes pour le voyage d'aventure : mieux que le marché, en baisse de -2,9% <=> bonne croissance partout, et très bon S2-2019.

NB : 63% du chiffre d'affaires au S2, et l'inverse pour les ventes.

Destinations toujours très variées : la première, les USA, seulement 6,7%CA, et forte progression du Japon (4,4%CA).

2 - Résultats 2019 :

CA 487,5M€ +4,6%

NB : une partie des charges constatées d'avances repassée en charges provision en fin d'année.

Tx de marge moyen 29,9% avec ça, et 29,5% hors cela

Ebitda 33,7M€ c. 33,5 mais 35M€ sans cette charge

ROC : 29,1M€ c. 30,3 : en baisse de -4% mais plus d'amortissements : 4,5M€ contre 3,4 : soit +30% avec les gros investissements des années d'avant.

RN : 20,2M€ en baisse aussi, mais 21,5M€ sans la provision

Bilan :

FP : 114,2M€ +12M€ sur un an

DN en réduction avec 134,9M€ de cash en caisse c. 119,3

Autres dettes : produits constatés d'avance : +14% : le carnet de commandes à fin décembre : très bonne fin d'année.

A l'actif : la trésorerie en forte croissance aussi avec les acomptes, et les comptes clients en forte hausse aussi avec les commandes.

CAF : 25M€

+ baisse du BFR

Investissement 2019 : IT pour les deux métiers + agencements des boutiques

en M€	Var. CA yoy :	
	+ 9%	+ 5%
	2018	2019
Chiffre d'affaires	465,9	487,5
EBE	33,5	33,7
Résultat Op. Courant	30,2	29,1
Marge opérationnelle	6,5%	6,0%
Résultat financier	0,4	0,2
RCAI	30,6	29,3
Résultat net pdg	21,3	20,2
Résultat net retraité	21,4	20,2
Marge nette	4,6%	4,1%

Sources : publications société

3 - Perspectives 2020 : année plus compliquée

- 156M€ de départs programmés à fin décembre, et 271M€ au jour du confinement : du CA acquis, dont 70M€ ont été réalisés sur les deux premiers mois 2020 : le reste décalé à on ne sait pas quand en 2020 et en 2021 : toutes prévisions impossibles.

- depuis le confinement : pratiquement plus de ventes <=> activité réduite à 20% par rapport à la normale

Une **ordonnance du gouvernement à la demande de la profession** a permis de transformer les avances en avoirs, pour les voyages décalés à plus tard (18 mois max) <=> préserve le futur : VdM peut conserver la trésorerie acquise et les ventes ne sont pas annulées.

Pb : risque sur les billets d'avions déjà achetés, avec des compagnies qui peuvent être en faillite : réduire les encours en essayant d'obtenir des remboursements : pour mars-avril-mai-juin. 9M€ récupérés sur 18M€ dans les compagnies + VdM n'émet plus de nouveaux billets en avance.

+ avoir chez les fournisseurs terrestres : même principe, mais sommes moins importantes.

Côté clients : 1 500 clients coincés à l'étranger et en cours de rapatriement + détricotage de 40 000 dossiers de voyages vendus depuis l'été dernier.

Equipes : tout le monde en télétravail et en chômage partiel de plus en plus, au fur et à mesure que la charge de travail pour les rapatriements se réduit.

Contrôle des charges : le secteur éligible aux annulations de charges patronales, comme pour l'hôtellerie/restauration, et travail sur toutes les charges, y compris les loyers, et les bonus + pas de dividende.

Tous les projets de développement et les recrutements, et les acquisitions arrêtés.

Point mort : CA 230M€, soit une baisse de -55% du CA, avec 130M€ de trésorerie, dont 42 à 45M€ (Immo-FP) vraiment à l'actionnaire.

+ prêt garanti par l'Etat PGE pour 30M€ qui sera débloqué cette semaine.

=> confiance pour l'avenir : situation financière robuste, qui permet de tenir au moins un an + prêt garanti par l'Etat.

En - :

- activité arrêtée ou presque
- visibilité zéro sur 2020
- le marché du voyage après ?

En + :

- bilan (+ prêt garanti) et trésorerie : de quoi passer la crise sanitaire
- produits haut de gamme et tourisme responsable
- gestion de LT : les risques opérationnels bien assurés

Q : rapatriement : qui a supporté le coût des billets plus chers ?

R : pb des "retours impossibles" : depuis le volcan islandais, les voyageurs européens sont tenus par la Loi de rapatrier ses clients et d'en supporter le coût : rembourser 3 nuits d'hôtels en plus sur place et rembourser le nouveau billet d'avion. VdM avait réussi à s'assurer contre ces retours impossibles" : la prime payée par voyage finance 80 à 90% des surcoûts et VdM pourra éventuellement se faire rembourser des billets non-utilisés.

Pb des départs impossibles : les départs reportés par des événements : VdM s'est aussi assuré pour les frais de report, et les compagnies aériennes qui ne peuvent pas rembourser des billets font des avoirs à VdM.

Q : hausse des amortissements ?

R : essentiellement : IT : refonte complète du système IT du voyage sur mesure, et bientôt du trekking, avec des ressources extérieures => investissements + rénovation de murs d'agences => 1M€ de plus d'amt.

Q : partenaires locaux ? R : sur les départs/retour de janvier-février : les partenaires ont reçu leurs soldes en compléments d'acomptes. Pour les départs prévus en mars : des acomptes versés, et des avoirs en négociations pour les voyages décalés. Les trois marques ont chacune leurs partenaires : le risque est bien réparti en fait.

Suivi permanent des partenaires : VdM écoute et essaiera d'aider au besoin.

Q : projet de croissance externe ? R : des discussions préliminaires seulement : stoppées pour le moment.

Q : le monde du voyage dans deux-trois ans ? R : quand il n'y a plus de virus ? M. C : VdM déjà original dans le secteur : clientèle haut de gamme, très sensible au respect de l'environnement, et les émissions de CO2 limitées : les clients restent longtemps au loin. Si les désordres écologiques sont à l'origine de la pandémie : VdM impacte peu l'environnement en tant que voyageur. M. H : VdM ne vend pas de voyage de grands groupes <=> les clients déjà autoconfinés. La distanciation risque d'amener une réduction des capacités des compagnies et une hausse des billets d'avions : VdM bien placé avec sa clientèle haut de gamme.

Q : provision 2019 : explication ? R : pas une provision, mais une recommandation de l'ANC qui prohibe toute provision pour le Covid-19 sur l'exercice 2019. Mais 2M€ de charges comptabilisées d'avances avec des fournisseurs, pour des voyages annulés, qui seront vraisemblablement perdues. Les CaC et l'AMF d'accord avec ça.

Q : garantie de départ impossible et hausse des prix des billets d'avions d'ici quelques mois ?

R : pb des prix du futur : 220€ de frais de report couverts par l'assureur. La question des billets d'avions devenus plus cher une fois les voyages repartis : pas sûr, car les compagnies vont d'abord essayer de remplir les avions et se feront concurrence. Loi : le voyage de remplacement doit se faire au même prix que le voyage initial.

Q : intégration des filiales UK ? R : mêmes mesures qu'en France ou presque, et tous les salariés en temps partiel jusqu'à fin mai, comme en France. Avoir clients : pas d'ordonnance comme en France, mais la fédération professionnelle recommande de proposer aux clients des avoirs jusqu'à fin juillet. Les développements IT etc... ralentis ou décalés.

Q : voyage en France ?

R : panier moyen plus faible, puisque pas d'avion. Essayer de vendre des voyages d'aventures pour couples et familles à la place des petits groupes du voyage d'aventure. Vendre l'Europe aussi : quand il y aura un passeport sanitaire, comme le gvt grec le prépare pour la saison d'été. Avec un test sérologique au dernier moment. Le pb : pas de certitude sur l'immunisation.

Pour le moment : l'incertitude est très forte, et il y a 3 solutions possibles : i) vaccin, ii) traitement qui préviennent la contamination ou iii) immunité acquise pour la majorité de la population, qui rend le potentiel d'infection plus faible tous les jours. Et aussi une 4^{ème} solutions : vivre avec : avec des périodes de confinements/dé-confinements alternées, des tests, des masques, la distanciation sociale etc... en attendant que l'immunité se fasse, ou qu'on trouve des traitements. + le passeport sanitaire pour tout le monde en EU ? On en saura plus avec le début du dé-confinement le 11 mai.

Q : prêt garanti PGE de 30M€ : pourquoi ce montant ? R : un tour operateur fait vite du chiffre d'affaire, mais ce qui compte, c'est la marge brute : 30M€ pas très loin des 25% max CA. VdM a 130M€ en caisse dont 45M€ en propre <=> VdM a beaucoup de cash, soit 75M€ pour tenir le temps qu'il faudra. Pas de garantie donnée par VdM : l'Etat garantit 90% du prêt, et les banques sont en risque pour les 10% restant. Taux du prêt : 0,5%. Qui pourra être converti en prêt plus classique, à un autre taux aussi. Obtenir ce prêt est un signe de confiance : on y croit encore.

Q : les dirigeants ont augmenté leur participation dans la baisse du cours ? R : non, les dirigeants ont toujours 70% capital et non pas 80%.

Q : des sujets de désaccords dans la négociation avec les Pouvoirs Publics ? R : la profession a demandé deux choses : i) ne pas être obligé de rembourser les clients, ce qui aurait pris toute la trésorerie et annulé les voyages vendus. Réponse très claire dans l'ordonnance, avec 18 mois de report. ii) être intégré aux exonérations de charges sociales dont bénéficie l'hôtellerie-restauration : obtenu aussi, comme l'exonération des acomptes d'IS.

<=> écoute très forte de la part des Pouvoirs Publics : ont tout compris et réagi très vite.

Ordonnance valable jusqu'en septembre : il faudra éventuellement demander une prorogation. Nb : négociation difficile : avec le DGCRF et les associations de protection des consommateurs, mais le gvt a tranché de façon très équitable.

Q : acomptes aux fournisseurs et risque sur les acomptes ? R : VdM ne prend plus de billets d'avances, et ne verse plus d'acomptes. A récupéré 9M€ sur les 18M€ d'acomptes, et le reste sur des voyages non annulés.

Q : avoir des clients dans 18 mois ? R : les premiers établis en avril 2020 => valables jusqu'en octobre 2021. Les clients pourront demander à la fin le remboursement ou le décalage du voyage. Mais les clients ont très bien réagi, avec très peu de râleurs de réseaux sociaux : VdM vend en direct et connaît ses clients. Les clients rapatriés plutôt très contents aussi <=> risque réputationnel bien contenu.

Q : RH ? R : la direction passe beaucoup de temps en visioconférence avec les salariés, pour les rassurer sur la solidité de la société <=> les équipes toujours très motivées et prêtes à aller de l'avant.

Q : structure de coûts fixes/variables R : le chômage partiel variabilise la masse salariale + renégo des loyers avec les bailleurs, avec des succès déjà (-30 à -50% pour les deux trimestres à venir), coûts de com ramenés à zéro : la structure des coûts fixes bien abaissée à 20-25% pour le moment. Le point mort calculé sur une hypothèse de reprise de l'activité en septembre, soit un CA en baisse de -53% sur l'année. Tous les scénarios possibles : VdM a vendu des trekkings en Europe, aux USA et Canada, des pays qui s'ouvriront ou non.

Important : garder toutes les équipes : toute la compétence et le savoir-faire pour quand ça repartira.

Q : chômage partiel ? R : 35% aujourd'hui, contre 50% au début, et doit continuer à baisser : le gros des reports de voyages effectués

Q : augmenter l'offre en France ? R : trekking (ex : tour du Mont Blanc) : déjà la plus belle offre de voyages en liberté, et encore gros potentiel, mais pb éventuel pour l'hébergement, avec les nouvelles contraintes sanitaires. 40 à 50 demandes par semaine contre 300 en temps normal. VdM ne vend pas de voyage sur mesure en France : pas de valeur ajoutée.

Q : retour du voyage aérien à la normale ?

R : on ne pourra pas remplir les avions comme avant avec les contraintes sanitaires <=> pas de retour à la normale. Ce qui impactera autant l'offre : moins d'avions, que la demande : les gens auront peut-être peur de prendre l'avion. Mais il y aura une activité, même si elle ne revient pas au niveau d'avant.

Q : assurances Santé vendues dans les voyages ?

R : VdM fait ça, mais nombre de clients ont des assurances sur leurs CB Gold, etc... et VdM sait rapatrier des clients malades à partir de pays avec peu d'infrastructures médicales.

Q : point mort ? pour le ROC ? R : pour l'Ebit, la même chose que le ROC.

Q : M&A envisagée pour le post-Covid ? R : on n'a pas le temps : ce qui compte d'abord c'est assainir la situation et préparer 2021.

Q : aération dans les avions : vraiment sûr ? R : d'après ce qu'on dit, les filtres sont suffisants, du niveau des masques FFP2, et l'air renouvelé toutes les 3 minutes en principe <=> une cabine d'avion moins dangereuse qu'un magasin a priori.