

BILAN 2022 : UNE BELLE ANNÉE POUR LE RÉSEAU MIKIT ET SES FRANCHISÉS AVEC UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN PROGRESSION DE 22%

CHIFFRES CLÉS ACTIVITÉ	CHIFFRES CLÉS RÉSEAU
2800 maisons vendues	27 nouvelles agences
22 % de croissance CA	15 multi-franchisés
20 moyennes des ventes par franchisé	
2 M € de CA moyen par franchise*	

Malgré un contexte de durcissement des conditions de crédit et de hausse sensible des prix des matériaux, MIKIT dresse un bilan très positif de l'année 2022 et annonce des résultats exceptionnels. Le groupe a vendu plus de 2800 maisons l'année dernière et a réalisé une croissance de 22% de son chiffre d'affaires.

Avec ces résultats, l'entreprise superforme le marché de la construction de maisons individuelles, dont la production s'est avérée en hausse d'activité de l'ordre de 4% (en volume).

« MIKIT a démontré cette année encore toute la pertinence et la robustesse de son concept. Notre produit économique et qualitatif est plus que jamais pertinent dans cette période où les conditions de marché poussent les ménages à concilier exigence de qualité de vie et solutions économiques.

« L'adhésion de nos clients au prêt-à-finir et l'engagement sans faille de nos équipes dans leur accompagnement ont permis cette performance. Nous sommes particulièrement fiers de contribuer à leur rêve de maison individuelle tout en luttant contre la désolvabilisation des primo-accédants » indique Damien Hereng, Président de MIKIT.

Une approche stratégique qui défie le temps et les incertitudes

Fondée en 1983, cette réussite témoigne également d'une vision à long terme et d'une approche stratégique unique sur le marché et offre une bonne dynamique à ses franchisés qui performent.

« L'année 2022 a été source d'innovations multiples pour notre réseau avec la modernisation de l'ensemble de notre gamme, la mise en place d'outils d'aide à la vente innovants dont les premiers effets se font déjà sentir. Mais cette réussite est surtout le fruit de l'engagement de notre réseau de franchisés envers les clients.

La performance du réseau résulte d'un savoir-faire qui a fait ses preuves mais aussi d'un état d'esprit.

Nous sommes heureux et fiers de voir nos franchisés évoluer de la sorte. » témoigne Laurence Navarro, Responsable du développement



Des opérations marketing et communication pour fédérer sa communauté :

- **MIKIT mise tout sur le Club, son offre de parrainage** : En 2023, MIKIT réinvente la façon de faire du parrainage en digitalisant son offre CLUB MIKIT et en la rendant beaucoup plus attractive tant pour les prospects que pour les agences.
- **Campagne télévisée** : La campagne de billboards qui met à l'honneur sa mascotte Charlie en TV et sur le web se poursuit, mais surtout se dote désormais d'une présence régulière en Catch Up TV.
« Cette campagne de communication met en avant notre identité forte et différenciante sur le marché. Nous sommes fiers de notre concept et de notre positionnement singulier, alors autant nous faire remarquer ! » précise Gwladys Dunord, responsable Marketing

Une ambition intacte

A l'aube de ses 40 ans, l'enseigne nourrit de grandes ambitions pour ses clients et pour son réseau. Elle espère ainsi poursuivre son programme d'ouvertures d'agences au sein du réseau pour mailler l'ensemble du territoire avec un objectif à terme de 180 points de vente.

À propos de Mikit : Créé en 1983, MIKIT est le premier constructeur français de maisons individuelles en prêt-à-finir. Il doit sa réussite notamment à l'originalité de son concept, à son fort engagement qualité et à son développement en franchise qui fait la réussite de ses adhérents.

MIKIT, c'est aujourd'hui près de 140 agences, et 40.000 maisons déjà réalisées. www.mikit.fr devenir-franchise.mikit.fr

* Franchises démarrées avant le 1^{er} janvier 2020

