ASSEMBLEE GENERALE
EXERCICE 2012/2013

Groupe

Pierre & Vacances
CenterParcs

13 mars 2014

SOMMAIRE

I. RESULTATS ANNUELS 2012/2013 - CHIFFRE D'AFFAIRES T1 2013/2014

II. REFINANCEMENT GLOBAL DU GROUPE

III. WIN2016 : UNE STRATEGIE D'INNOVATION PROFITABLE

IV. « SAY ON PAY »

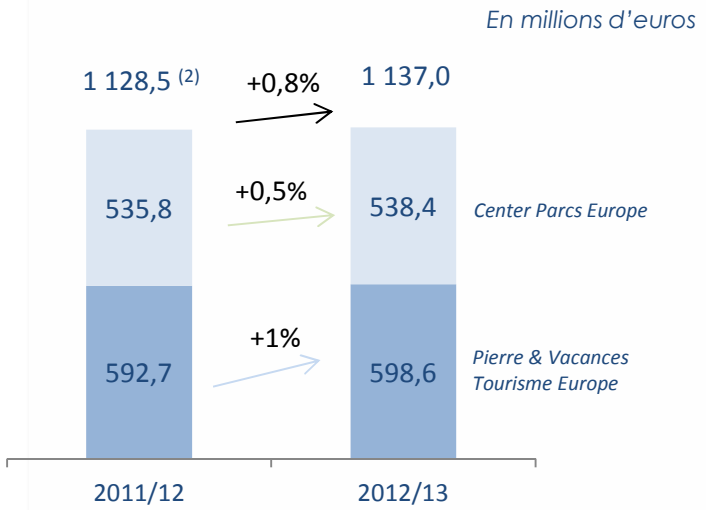
V. PROJET DE RESOLUTIONS

RESULTATS ANNUELS 2012-2013
CHIFFRE D'AFFAIRES T1 2013/2014

Groupe Pierre & Vacances CenterParcs

Un chiffre d'affaires qui illustre la résilience des activités du Groupe dans un contexte difficile

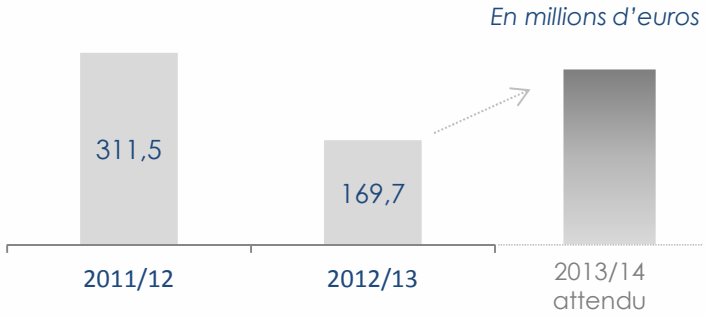
Une bonne résistance du chiffre d'affaires tourisme : +0,8 % (1)



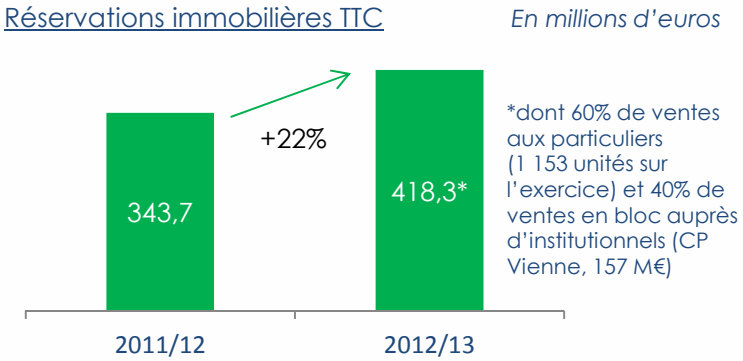
(2) : Chiffre d'Affaires 2011/2012 à données comparables

- HAUSSE DU NOMBRE DE NUITEES VENDUES → +0,4%
  ⇒ croissance des taux d'occupation : +2,6%
- RESISTANCE DU PMV(3) en dépit de la pression du marché concurrentiel → +0,3%
- Progression des clientèles étrangères : +5,2% (53,5% du CA location vs. 51,2% en 2011/12)

Un chiffre d'affaires immobilier en ligne avec le phasage de réalisation des opérations



Une progression de 22% des réservations immobilières

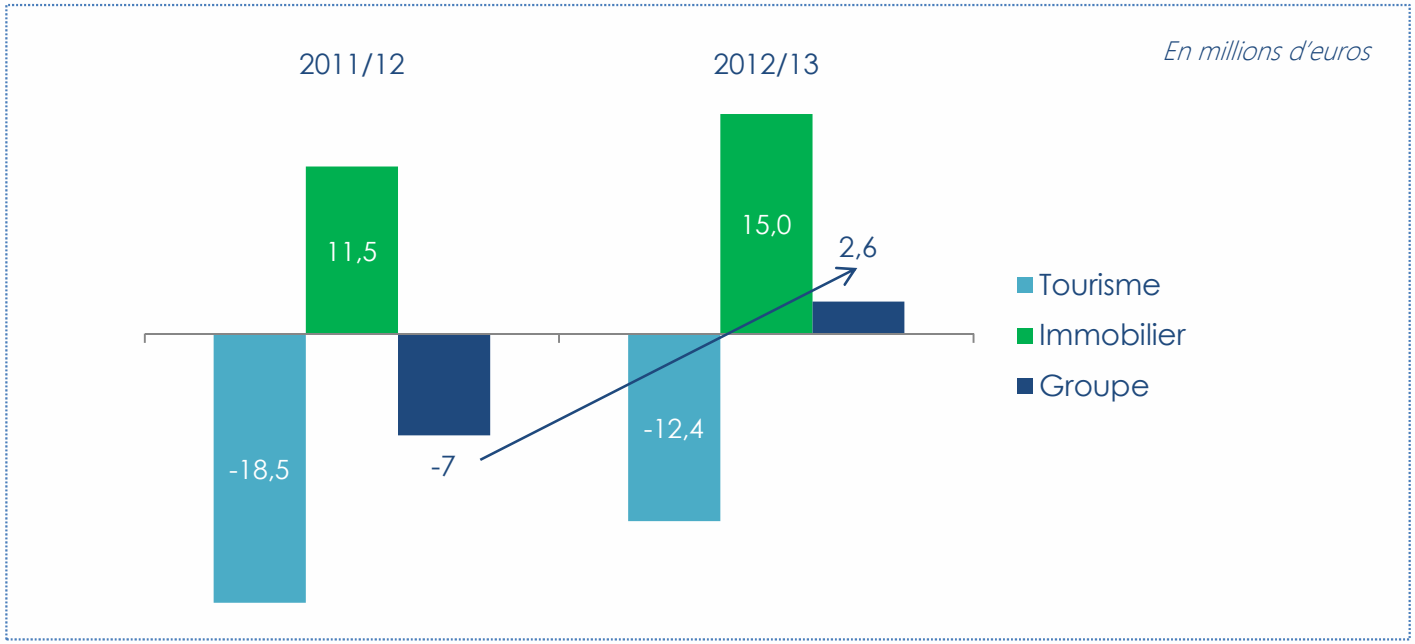


*dont 60% de ventes aux particuliers (1 153 unités sur l'exercice) et 40% de ventes en bloc auprès d'institutionnels (CP Vienne, 157 M€)

(1) : pour un nombre de nuits offertes en baisse de -2,5%
(3) : Prix Moyen de Vente net de coûts de commercialisation

Groupe Pierre & Vacances CenterParcs

Un résultat opérationnel courant à nouveau bénéficiaire



- Réalisation du *PLAN DE REDUCTION DES COUTS annoncé* : **25 M€** sur l'exercice (35 M€ en année pleine)
- Une *ECONOMIE DE LOYERS* conforme aux prévisions : **8 M€***, *SANS INCIDENCE SUR LE TAUX DE RENOUVELLEMENT DES BAUX* (plus de 85% sur les sites contributifs)
- Une évolution des charges liée à l'inflation : -15 M€
- Des loyers complémentaires liés au développement du Groupe : -10 M€

**réalisés sur le périmètre PV, hors développement de l'offre et Indexation non comprise, soit + 5 M€ net de l'indexation*

Groupe Pierre & Vacances CenterParcs

Un résultat net intégrant des coûts de restructuration temporaires qui préparent l'avenir

	2011/2012	**2012/2013**
Chiffre d'affaires	1419,1	1 306,7
Tourisme	*1107,5*	*1 137,0*
Immobilier	*311,5*	*169,7*
Résultat opérationnel courant	**-7,0**	**2,6**
% ROC / CA	*-0,5%*	*0,2%*
Résultat financier	-18,3	-16,1
Impôts	2,6	-0,9
Résultat net courant	**-22,7**	**-14,4**
Autres charges et produits opérationnels nets d'impôts	-4,7	-33,1 *
Résultat net	-27,4	-47,5
Dont		
Part du Groupe	*-27,4*	*-47,7*
cipations ne donnant pas le contrôle	*0*	*0,1*

- UN RESULTAT NET COURANT EN PROGRESSION

- DES COUTS DE RESTRUCTURATION QUI PREPARENT L'AVENIR :

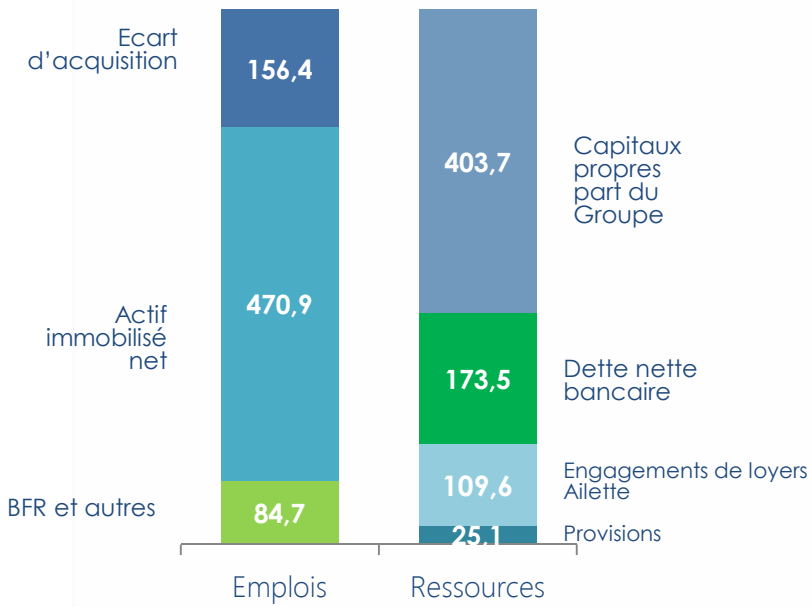
- Un plan de réduction des coûts de 25 M€ sur l'exercice et de 10 M€ complémentaires pour 2013/14
- Des cessions / désengagements en fin de bail qui génèreront une amélioration du ROC de 4 M€ dès 2013/14

* dont :
- Coûts de restructuration et sorties de sites : 28 M€
- litige relatif à des mandats de gérance de copropriété (un produit équivalent devrait pouvoir être recouvré ultérieurement) : -5 M€

Une structure financière solide

Bilan simplifié

(En millions d'euros)



Gearing

(En millions d'euros)

Dette nette bancaire	173
Fonds propres	404
Gearing bancaire	**43%**

Dette Nette normative

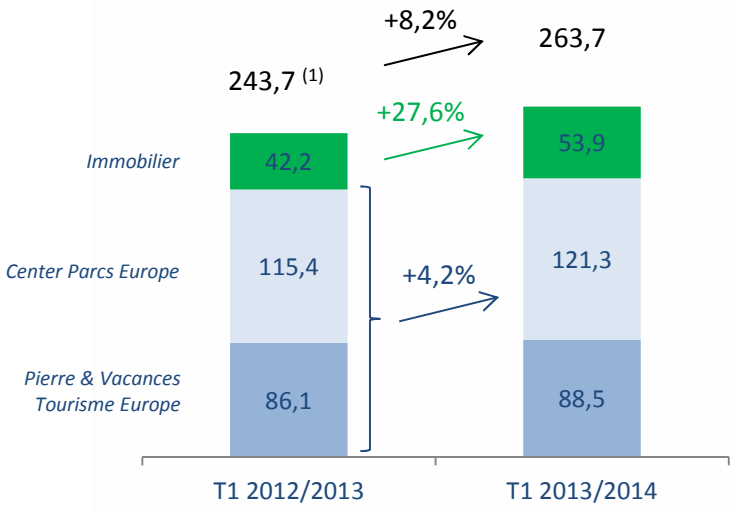
Dette nette bancaire	173
Cash investi temporairement dans des programmes immobiliers pré-commercialisés	100
Dette nette normative	73
Gearing normatif	**18%**

Groupe Pierre & Vacances CenterParcs

Un chiffre d'affaires en progression de +8,2% au 1er trimestre de l'exercice 2013/14

Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2013/14

En millions d'euros



(1) : Chiffre d'Affaires 2012/2013 à données comparables

CA location - Tourisme : +5%

- HAUSSE DU NOMBRE DE NUITEES VENDUES → +1,7%
  ⇒ croissance des taux d'occupation : +8,7%
- HAUSSEE DU PMV → +3,2%
- Progression des clientèles étrangères : +6,5%
- Progression des clientèles françaises chez CPE : +7,8% (stable chez PVTE)

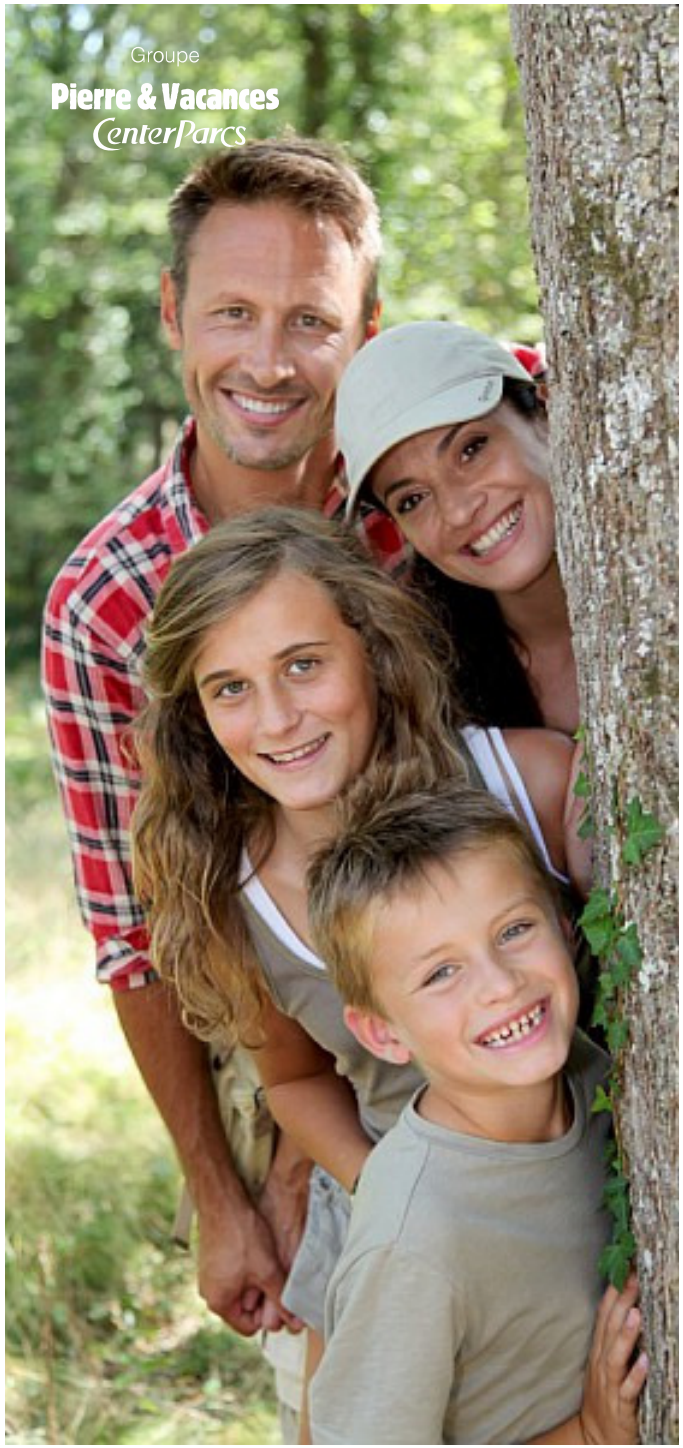
CA immobilier : +27,6%

Principaux programmes contributeurs :

- Extension CP Moselle : 10 M€
- CP Bostalsee : 8,2 M€
- CP Vienne : 7,7 M€
- Senioriales : 14,7 M€

Perspectives

- Compte tenu des réservations à date, nous anticipons à ce jour une activité touristique sur le 2ème trimestre de l'exercice 2013/2014 comparable à celle du même trimestre de l'exercice précédent, à offre constante et hors effets calendaires.
- Le chiffre d'affaires immobilier du 1er semestre de l'exercice 2013/2014 devrait être en forte progression par rapport au 1er semestre de l'exercice 2012/2013, compte tenu du calendrier prévu des programmes immobiliers.



REFINANCEMENT GLOBAL DU GROUPE

Groupe Pierre & Vacances CenterParcs

Un refinancement global renforçant la liquidité du Groupe et allongeant la maturité de sa dette

Renouvellement du crédit syndiqué

Le 13 février 2014, le groupe a signé la documentation d'un crédit syndiqué de **185 M€**, réparti entre:

- Un prêt de **45 M€** amortissable linéairement sur 5 ans (en refinancement du crédit existant de 30 M€) ;
- Une ligne de crédit confirmée de **140 M€** d'une durée de 5 ans (en remplacement de la ligne revolving de 100 M€).

Refinancement des OCEANE 2015 par émission d'ORNANE

Le 4 février 2014, le groupe a réalisé avec succès une émission d'ORNANE de **115 M€**, ayant pour modalités :

- Maturité : 1er octobre 2019
- Prime d'émission : 30% (36,42 € par obligation)
- Coupon : 3,50%

Cette émission a permis le rachat de 96,5% du nombre d'OCEANE émis en février 2011.

Ce refinancement global s'inscrit dans la volonté du Groupe de renforcer sa flexibilité financière, tout en maintenant une diversification de ses sources de financement entamée en 2011 avec l'émission des OCEANE 2015.

WIN2016 : UNE STRATEGIE D'INNOVATION PROFITABLE

TOURISME

WIN2016 – Tourisme

3 étapes pour une stratégie de croissance profitable

Une stratégie déployée en 3 temps:

PERFORMANCE

Promesse Client
Croissance Chiffre affaires
Réduction Coûts

STRATEGIE COMMUNICATION PLANET P&V

2012 – 2014

ACCELERATION

Dynamisation offre produit
Communication client 365
Distribution totalement connectée

PARCOURS CLIENT DIGITAL

2014 – 2016

INNOVATION

Nouveaux Modèles
International

2015 et au delà

- Marge opérationnelle sur site : +2 pts
- Croissance du RevPar de 15 à 20%
- Ratio coûts de distribution / CA : -2 pts
- Ratio charges de loyer / CA : - 2,5 pts

5%
marge opérationnelle en 2015/16

Stratégie Offre et prix

Alignement et animation de l'offre en fonction de la segmentation clientèle

Attirer de nouvelles clientèles - Venir et revenir

- Le « bien être » : 7eme pilier de l'offre, Un Spa dans chaque parc en France.

Partenaire: Deep Nature

- Des activités supplémentaires *PERMANENTES OU TEMPORAIRES pour attirer seniors, jeunes adultes …*
- Des *PARTENARIATS OU EVENEMENTS*

Confort, Services, Nouvelles clientèles

- *EVOLUTION DU NIVEAU DE CONFORT* : rénovation de 1659 appts / maisons en 2014 croissance de l'offre PV Premium, quartier VIP…
- *ENRICHISSEMENT DES SERVICES :* prestations incluses dans le prix de la location, package à la carte pour du « sur mesure »
- *RENFORCEMENT SUR LES CIBLES COMPLEMENTAIRES :* Création de séjours thématiques et d'événements hors haute saison

Stratégie Prix entièrement revue : REFONTE DU PRICING de tous les sites P&V et CP sur Hiver 13 et Été 14 en fonction de leur élasticité et de leur profil de marge

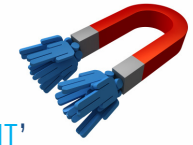
Promesse client et Chiffre d'affaires

Efficacité commerciale

Une organisation 'Ventes' recentrée et renforcée dans ses fondamentaux

- Expertises *VENTE DIRECTE* et *DIGITAL*
- Plan spécifique pour la croissance de *CENTER PARCS EN FRANCE ET EN ALLEMAGNE*
- Sélection de *PARTENAIRES PRIVILEGIES* pour la couverture commerciale de *NOUVEAUX PAYS* : Nordics, Pays Est, Russie, Israël

Une stratégie Marketing renouvelée



- Une orientation 'EXPERIENCE CLIENT'
- Une COMMUNICATION 365J/AN
- Le développement d'un MARKETING RELATIONNEL INNOVANT par une présence forte sur les réseaux sociaux et l'ACCOMPAGNEMENT DIGITAL DU PARCOURS CLIENT

Acquisition & Transformation

Une communication en rupture, plus digitale, plus expérientielle

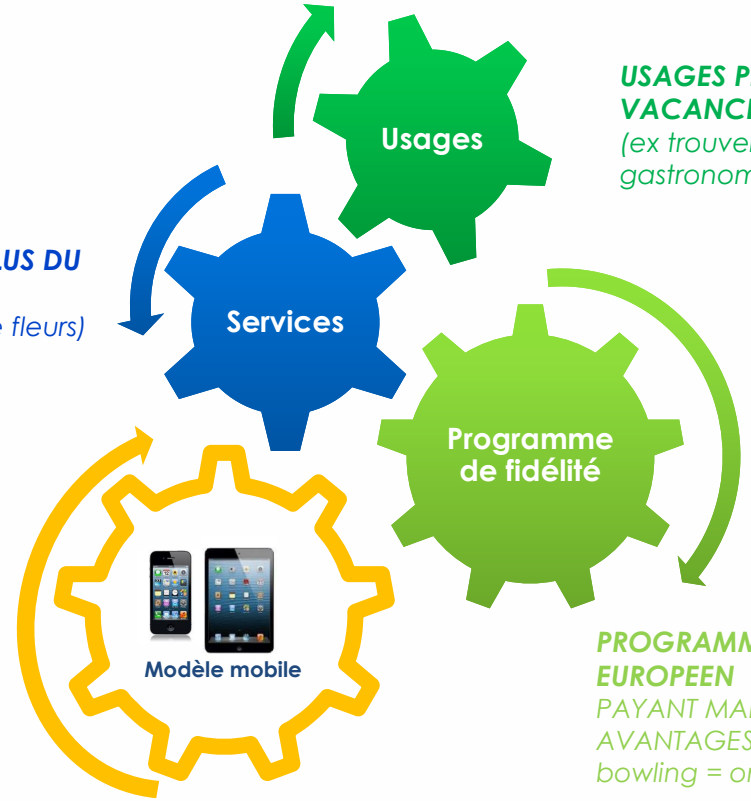
L'HUMAIN AU CENTRE

Moi & Vacances

NATURE IS FUN

Considération Achat et Fidélisation

planet pierre & vacances



USAGES PENDANT LES VACANCES
(ex trouver un restaurant gastronomique)

SERVICES EN PLUS DU SEJOUR
(ex : livraison de fleurs)

MODELE APPLICATION MOBILE
Outils du client actif
Curation contenus
Freemium pour un paiement facilité
Partenariats pour augmenter la valeur offerte

Lancement 2014

PROGRAMME DE FIDELITE EUROPEEN
PAYANT MAIS AVEC DE REELS AVANTAGES (ex : 3 parties de bowling = on m'offre la 4ème)

- Un modèle de revenus basé sur le volume
- Un modèle qui génère de l'image et de la désirabilité en s'appuyant sur l'utilisateur
- Un modèle qui génère des revenus et de l'image via des partenaires, des médias

WIN2016 – Tourisme

Productivité des sites et modèle opérationnel

COÛTS

Amélioration des marges

- CP : gestion de portefeuille en fonction de leur marge
- P&V : fermeture de 15 sites mer supplémentaires (hiver 13/14)
- Flexibilisation des coûts
- Gestion des énergies : Outil, métriques de référence etc..

Mutualisation des ressources

- P&V: 27 zones 'mer' regroupant 93 sites multi marques et multi labels

REVENU

Optimisation des ventes locales

- Segmentation des sites en fonction du marché local et coordination des ouvertures
- Développement des ventes locales (> 15% du mix pour P&V, lancement pour CP) et des ventes de prestations avant l'arrivée

RESSOURCES HUMAINES

Professionnalisation Performance Mobilité

- Augmentation de la proportion de contrats courts et alternance
- Mise en place de parcours professionnels au sein des zones P&V
- Formations management sur la gestion de la performance opérationnelle

Politique de renouvellement des baux

Pierre & Vacances

Mesures clés

Plafonnement de l'indexation à un maximum annuel de 2 % (comme pour les nouveaux baux signés)

Pour les baux non échus, **changement d'indice de référence ICC à IRL**

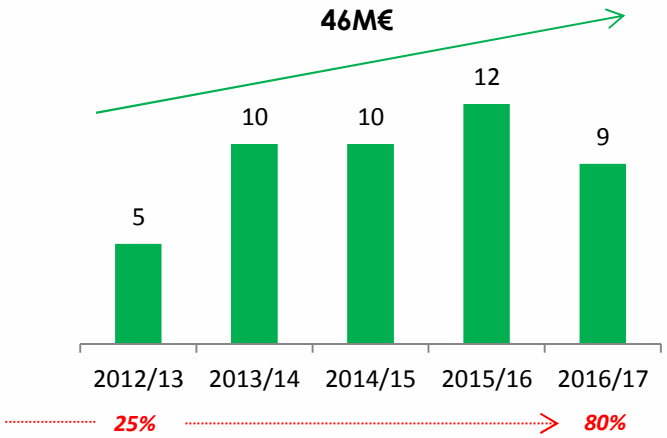
A l'échéance des baux, proposition de poursuite de gestion par le Groupe adaptée au potentiel touristique de chaque résidence :

- Soit renouvellement du bail sur la base du dernier loyer;
- Soit renouvellement à un niveau de loyer inférieur au dernier loyer;
- Soit loyers variables;
- Soit, pour les résidences les moins compétitives, mandats de gestion ou reprise de l'exploitation par un opérateur tiers

Travaux normatifs financés par les propriétaires pour renforcer le potentiel touristique, pérenniser l'exploitation et valoriser leur bien

Projections à horizon 2016/17

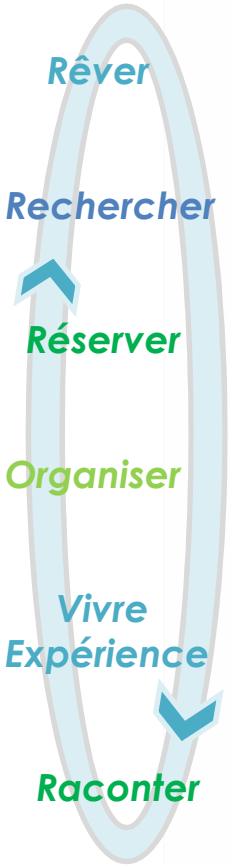
Réduction de la charge de loyers PV, indexation comprise et hors développement de l'offre :



% des 30 000 baux faisant l'objet d'un renouvellement depuis 2010

En 2017, moins de 10% de la masse de loyers (individuels PVTE) sera indexée sur l'ICC (vs. 65% en 2012 et 20% en 2013)

WIN2016 – Tourisme
Roadmap digitale



PERFORMANCE

Communication en rupture orientée 'Expérience'

Application Mobile :
Information
Réseaux Sociaux

Certifications

Refonte sites web

Intégration dans parcours resa

ACCELERATION

Communication 365J/an

Application Mobile :
Réservation
Paiement Cashless

Stratégie DATA et acquisition alignée avec segmentation

Multicanal, multisupport

INNOVATION

Jeux

Data / Personnalisation

Multicanal+

Co-création

Fondations IT, Expertises et Culture

CONCLUSION - TOURISME

Un plan WIN2016 en cours d'exécution

Poursuite de la progression du Résultat Opérationnel Courant du Tourisme en 2013/2014

Croissance	REVPAR	+5%* (dont +2% d'effet mix)
Profitabilité opérationnelle	Annualisation du plan d'économies de coûts 2012/13	+10 M€
	Incidence des cessions / désengagements de sites déficitaires en 2012/13	+4 M€
	Des économies de loyers sécurisées sur PV	+10 M€

Confirmation de l'objectif de marge opérationnelle de 5% en 2015/2016

** REVPAR consolidé des marques Pierre & Vacances, Maeva et Center Parcs*

DEVELOPPEMENT IMMOBILIER

Des systèmes de financement et des modalités de gestion diversifiés

UN MODELE ASSET-LIGHT

Commercialisation immobilière auprès d'investisseurs particuliers

En France, rentabilité attractive (avec des dispositifs fiscaux incitatifs) sur un placement « valeur refuge »

Extension en Allemagne (Bostalsee), et en cours de montage aux Pays Bas et en Belgique

Partenariats publics-privés

Pour le financement des infrastructures et des équipements de loisirs

Modalités de gestion diversifiées

Par bail (en loyers fixes ou variables), par mandat de gestion (Espagne, Maroc), ou en franchise (Adagio)

Formules de vente innovantes

En Allemagne, pour le Center Parcs de Bostalsee : loyers fixes de 5% non indexés ou loyers variables avec minimum garanti de 3%

Vente en bloc de cottages Center Parcs à des investisseurs institutionnels

5 hameaux du Center Parcs de la Vienne vendus au cours du 2ème semestre 2012/13 à des institutionnels pour 157 M€

DEVELOPPEMENT IMMOBILIER

Un développement ciblé sur des marques / marchés en croissance et contributeurs pour l'exploitation touristique

CenterParcs

offre de proximité de courts-séjours, ouverts toute l'année, en réponse aux tendances sociétales européennes

- En France :
  - Center Parcs Vienne : 800 cottages, ouverture printemps 2015
  - Center Parcs Roybon : 1020 cottages, ouverture 2017
  - 2 Center Parcs mid-size : 400 cottages chacun, ouverture 2018
- En Allemagne :
  - Center Parcs Allgau (Allemagne) : 800 cottages, ouverture 2017

DEVELOPPEMENT IMMOBILIER

Un développement ciblé sur des marques / marchés en croissance et contributeurs pour l'exploitation touristique

adagio | adagio access

concept d'apparthotel urbain en forte croissance mondiale

- Joint venture avec ACCOR
- résistance au ralentissement économique (tarifs environ 20% moins élevés que l'hôtellerie traditionnelle)
- un modèle économique rentable (résultat opérationnel courant entre 10% et 15% du chiffre d'affaires)

⇒ un objectif de 150 résidences pour un volume d'affaires de près de 380 M€ à horizon 2016

Un développement ciblé sur des concepts innovants

VILLAGES NATURE

concept inédit « One Planet Living »

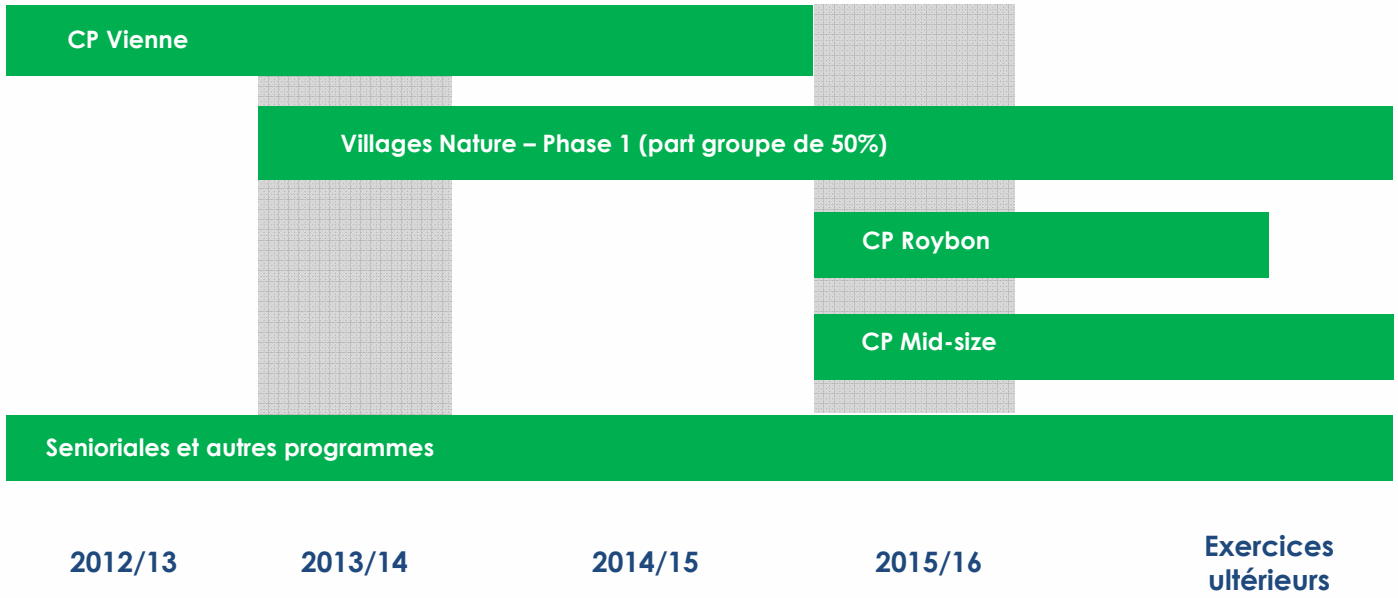
- Co-entreprise 50/50 créée par le Groupe Pierre & Vacances Center Parcs et Euro Disney S.C.A.
- Site potentiel, à terme, de 500 hectares, à 6 km de Disneyland® Paris –5 000 cottages / appartements en résidences de tourisme
- Une innovation majeure en matière de tourisme durable, fondée sur la quête d'harmonie entre l'Homme et la Nature
- Toutes les autorisations administratives délivrées et exemptes de recours
- Phase 1 : 1 730 cottages / appartements, représentant un investissement prévisionnel de plus de 700 millions d'euros
- Financement en cours de finalisation avec des institutionnels français pour une sous-tranche de 350 M€
- Ouverture prévisionnelle au public : mi-2016

CHIFFRE D'AFFAIRES IMMOBILIER

Une forte visibilité sur le potentiel de chiffre d'affaires Immobilier futur

UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN FORTE PROGRESSION EN 2013/14 (> 250 M€)

AU TOTAL, UN POTENTIEL DE CHIFFRES D'AFFAIRES DE 1,5 Mds D'EUROS A HORIZON 2015/16



CONCLUSION

Conclusion

UN PLAN WIN2016 EN COURS D'EXECUTION

Un objectif de retour à la profitabilité atteint en 2012/2013

Une poursuite de la croissance en 2013/2014

- Un chiffre d'affaires immobilier en forte croissance : >250 M€
- Une croissance du REVPAR touristique de 5%
- Des gains sécurisés pour 24 M€

Un objectif de marge opérationnelle courante de 5/6% confirmé à horizon 2015/2016

&

DES DEVELOPPEMENTS QUI PREPARENT L'AVENIR

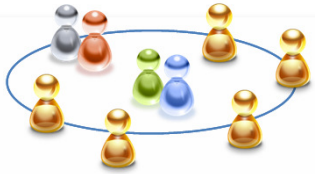
Un portefeuille de projets représentant près de 1,5 Md€ à horizon 2015/16…

…sur des marques / marchés en croissance et contributeurs pour l'exploitation touristique

« SAY ON PAY »

« Say on Pay »

Le Conseil d'Administration



- 9 membres, dont 5 externes au Groupe
- 2 comités spécialisés : le Comité d'Audit et le Comité des Rémunérations et des Nominations (CRN)

- Jetons de présence

– 180 000 € maximum (inchangé depuis 5 ans), dont 155 000 € versés en 2012/13 (aux seuls externes)

– Versement en fonction de la participation effective aux séances du Conseil et des Comités spécialisés (à partir de la 3ème séance manquée, décote pour l'administrateur)

⇒ 6 séances du Conseil, 2 séances du Comité d'Audit et 2 séances du CRN tenues en 2012/13, avec un taux de participation de 89% pour les Conseils et de 100% pour les Comités.

Les dirigeants mandataires sociaux

Principes

- Critères de rémunérations variables définis annuellement par le CRN pour toute la Direction Générale.
- Un pourcentage de rémunération variable lié à des objectifs quantitatifs pour au moins 80% du variable et 20% maximum sur des objectifs qualitatifs personnels.

Critères quantitatifs en 2012/13 :

- Résultat Opérationnel Courant du Groupe
- Economies nettes des coûts de restructuration

⇒ Taux d'atteinte en 2012/13 : 63,5%

Les dirigeants mandataires sociaux

Montants dûs au titre de l'exercice 2012/13 :

Gérard BREMOND : 593 619 €

- FIXE : 500 000 € bruts/an (inchangé depuis 5 ans)
- VARIABLE :
  - 28%(*) de la rémunération fixe en cas d'atteinte à 100%
  - 100% assis sur l'objectif quantitatif fixé par le CRN
  - Montant dû au titre de 2012/13 : 90 000 € bruts, soit 18% de la rémunération fixe annuelle par application du taux d'atteinte de 63,5% sur les objectifs quantitatifs.
- AVANTAGES EN NATURE : véhicule de fonction (3 619 €/an)

Françoise GRI : 642 791 €

- FIXE : 500 000 € bruts/an (prorata-temporis sur 2012/13, soit 375 000 €)
- VARIABLE :
  - 100% de la rémunération fixe en cas d'atteinte à 100%
  - 80% assis sur l'objectif quantitatif fixé par le CRN et 20% sur un objectif qualitatif personnel
  - Montant dû au titre de 2012/13 : 265 500 € bruts, soit 70,8% de la rémunération fixe annuelle et du variable (atteinte de 100% de l'objectif qualitatif et de 63,5% des objectifs quantitatifs).
- AVANTAGES EN NATURE : véhicule de fonction (2 291 €/an)

(*) chiffre arrondi

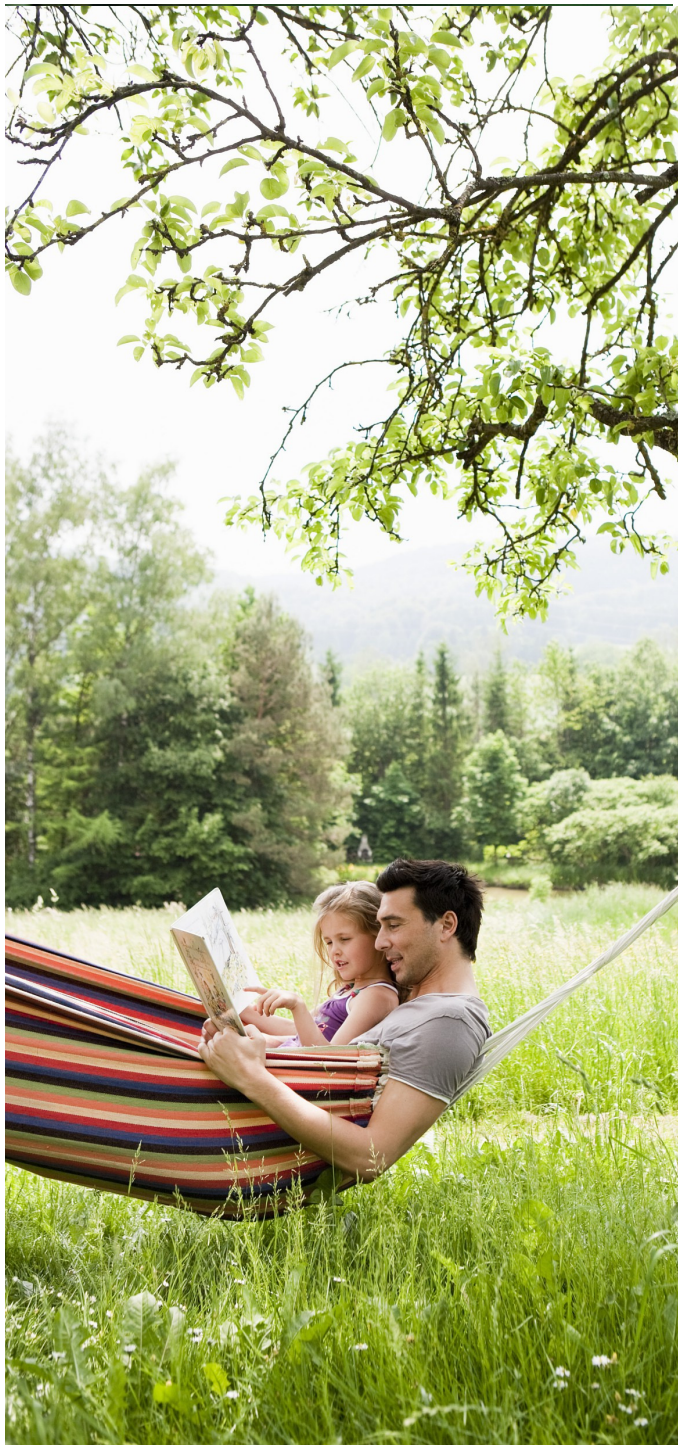
Les dirigeants mandataires sociaux :

Autres éléments de rémunération :

Actions de performance

- Gérard BREMOND : Néant
- Françoise GRI : 31 000 actions gratuites attribuées en 2012/13, basées sur la progression du cours de l'action au cours de la période d'acquisition (déc. 2013-déc. 2015)

Par ailleurs, il n'existe pas de régimes complémentaires de retraite spécifiques pour les mandataires sociaux.



PROJET DE RESOLUTIONS

Première résolution

- Approbation des comptes sociaux annuels de l'exercice clos le 30 septembre 2013

Deuxième résolution

- Affectation du résultat se traduisant par une perte nette de 113.489.544,12 euros, en totalité au poste report à nouveau

Troisième résolution

- Approbation des comptes consolidés au 30 septembre 2013
- Chiffre d'affaires consolidé de 1.306,7 millions d'euros
- Perte nette consolidée part du Groupe de – 47.663 milliers d'euros

Quatrième résolution

- Fixation des jetons de présence : 180.000 euros à répartir entre les administrateurs pour l'exercice 2013/2014

Cinquième résolution

- Approbation des conclusions du rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Sixième résolution

- Avis sur les éléments de la rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice 2012/2013 à Monsieur Gérard Brémond, Président du Conseil d'administration
- Ces éléments figurent en pages 156 et 157 du Document de référence et sont rappelés dans le rapport du Conseil d'administration inclus dans la brochure de convocation

Septième résolution

- Avis sur les éléments de la rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice 2012/2013 à Madame Françoise Gri, Directrice Générale
- Ces éléments figurent en pages 156 et 157 du Document de référence et sont rappelés dans le rapport du Conseil d'administration inclus dans la brochure de convocation

Huitième résolution

- Autorisation de rachat par la Société de ses propres actions
- Le total des actions détenues ne dépassera pas 10 % du capital social
- Prix d'achat unitaire maximum : 70 euros
- Pouvoirs délégués au Conseil d'administration pour une durée de 18 mois

Neuvième résolution

- Autorisation de réduire le capital social par annulation des actions rachetées en application du programme de rachat d'actions
- Pouvoirs délégués au Conseil d'administration pour une durée de 18 mois

Dixième résolution

- Délégation au Conseil d'administration pour augmenter le capital social avec maintien du DPS
- Montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation : 44.000.000 euros
- Montant nominal maximum des valeurs mobilières représentatives de créances donnant accès au capital ou à des titres de créance susceptibles d'être émises en vertu de cette délégation : 400.000.000 euros
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Onzième résolution

- Délégation au Conseil d'administration pour augmenter le capital social avec suppression du DPS
- Montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation : 44.000.000 euros
- Ce montant s'imputera sur le plafond global d'augmentation de capital fixé par la résolution précédente
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Douzième résolution

- Délégation au Conseil d'administration pour augmenter le capital social avec suppression du DPS par placement privé
- Montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation : 44.000.000 euros
- Ce montant sera limité à 20 % du capital par an et s'imputera sur le plafond global d'augmentation de capital fixé par les résolutions précédentes
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Treizième résolution

- Délégation au Conseil d'administration pour augmenter les émissions, avec ou sans DPS, en cas d'augmentation de capital décidée en vertu des résolutions précédentes
- Dans la limite de 15 % du nombre de titres de l'émission initiale
- Le montant nominal de l'augmentation de l'émission s'imputera sur les montants nominaux fixés par les résolutions ci-dessus
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Quatorzième résolution

- Délégation au Conseil d'administration pour fixer le prix d'émission des titres à émettre dans le cadre des 11ème et 12ème résolutions, avec suppression du DPS, dans la limite de 10 % du capital par an
- Le prix d'émission ne pourra être inférieur au cours moyen pondéré par le volume de l'action des trois séances de bourse précédant la fixation du prix d'émission, éventuellement diminué d'une décote maximale de 10 %
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Quinzième résolution

- Augmentation de capital réservée aux salariés
- Montant nominal maximum de la ou des augmentations pouvant être réalisées : 850.000 euros
- Durée de validité de la délégation : 26 mois

Seizième résolution

- Autorisation de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre
- Nombre total des actions qui pourront être attribuées en vertu de cette autorisation : 2 % du capital
- Nombre total des actions pouvant être attribuées gratuitement aux dirigeants mandataires sociaux de la Société : maximum 25 % du nombre d'actions défini ci-dessus
- Durée de validité de la délégation : 38 mois