

Groupe

# Pierre & Vacances CenterParcs



RESULTATS SEMESTRIELS 2018/2019

29 mai 2019

1 Plan stratégique

2 Résultats semestriels

3 Tourisme :

- Développement des marques,
- Ventes, E-Commerce et Stratégie Digitale

4 Immobilier :

- France
- International

5 Annexe – Tableaux de réconciliation - P&L IFRS

# 1 Plan stratégique

**CA Groupe : +17%**

## Tourisme



Focus Montagne  
Taux d'occupation. : 90%  
(+12 pts\* vs. marché)



Croissance  
sur l'ensemble des  
destinations



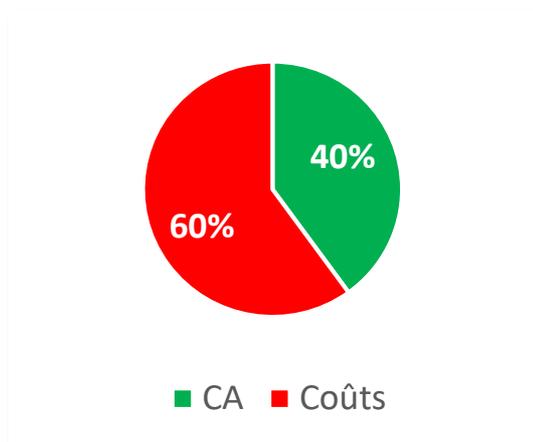
Hausse de 5%  
dans un contexte de  
mouvements sociaux

## Immobilier



Croissance liée  
au chiffre d'affaires sur  
opérations de cession  
rénovation des Center Parcs.

### Résultats structurellement déficitaires au 1<sup>er</sup> semestre



### Saisonnalité accrue au S1 2019



Décalage de congés sur le S2

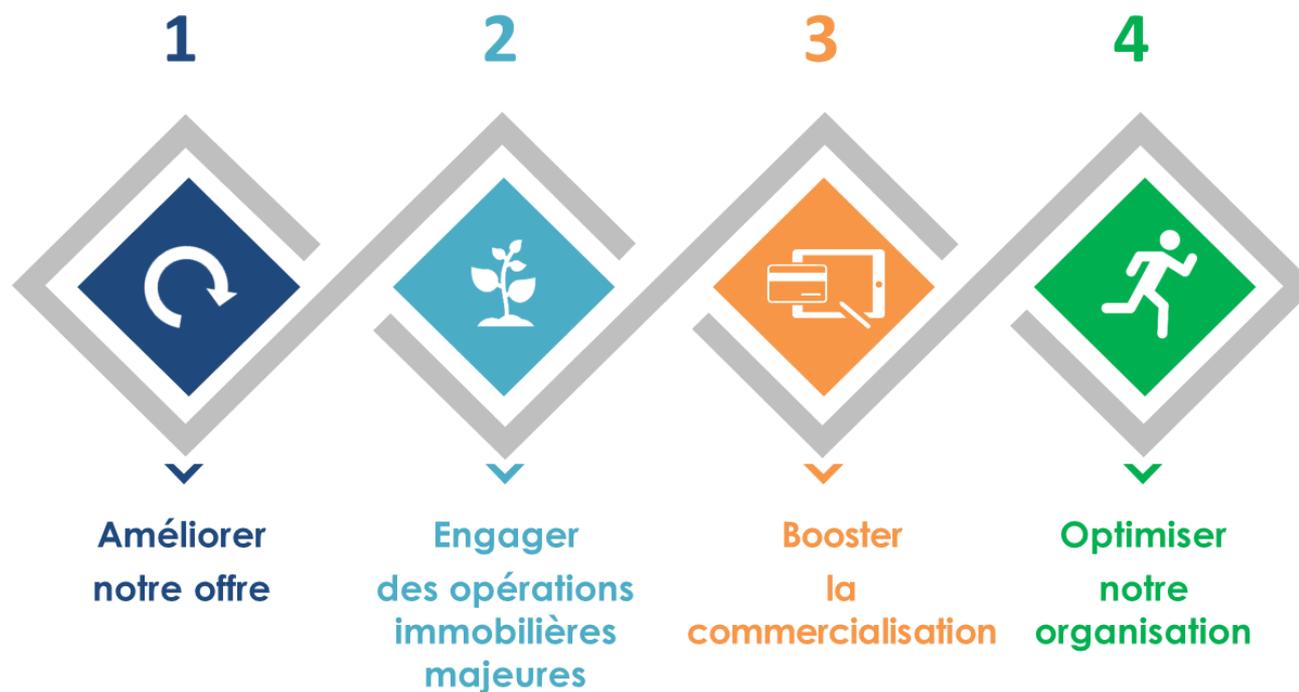


Développement des  
destinations mer



Montée en puissance  
d'Allgau

Notre stratégie pour rétablir notre performance repose sur 4 axes fondamentaux



# 1. Élévation qualitative de notre parc touristique

## RENOVATION DU PARC

**450** m€ d'investissements d'ici **2022**

dont **350** m€ sur les Domaines 

Domaines Center Parcs rénovés



Domaines Center Parcs en cours de rénovation



# 1. Élévation qualitative de notre parc touristique

Hébergements  
**Novateurs & Qualitatifs**



**Élévation qualitative  
de notre parc touristique**  
Ex: Cottages exclusifs



## 2. Engagement de nouveaux développements immobiliers





Nouvelle Image

Expérience client enrichie

Exploitation de la data

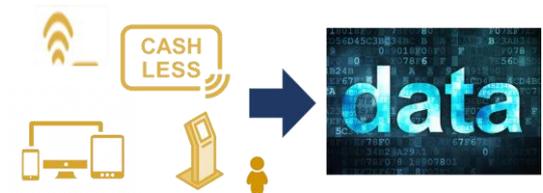
Nouveau logo P&V



Nouvelles campagnes de communication



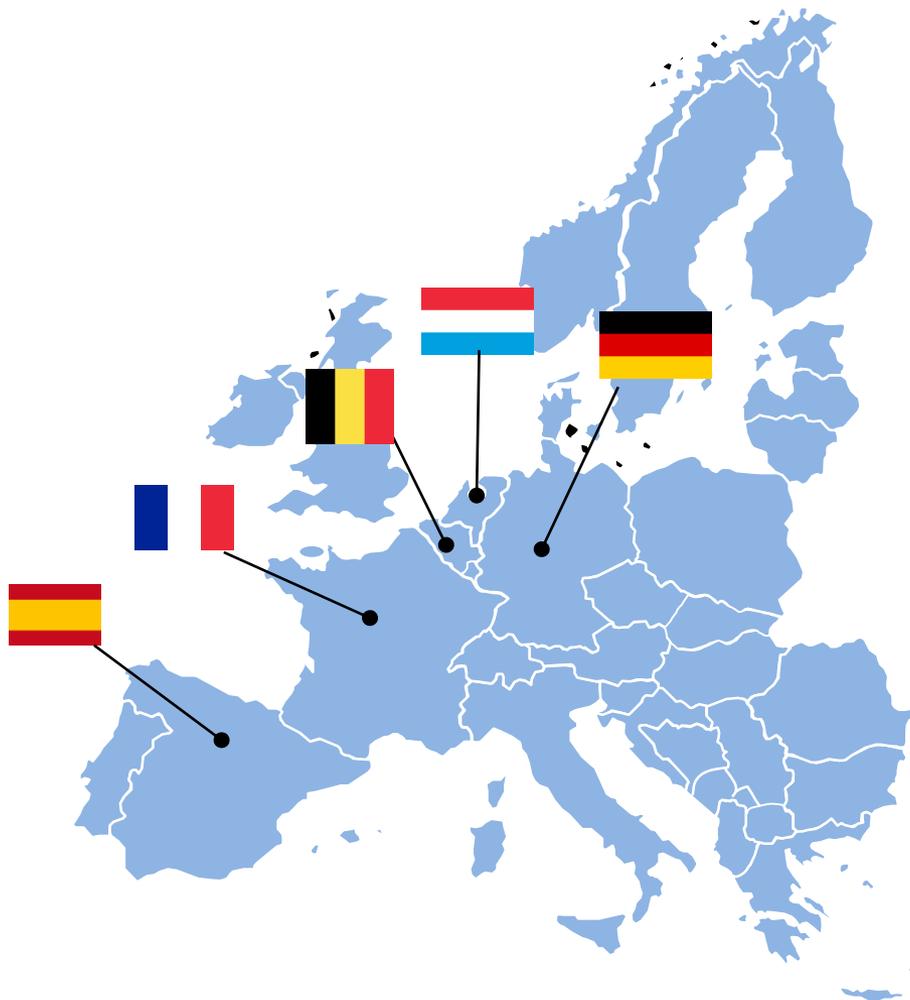
RENDEZ-VOUS (CHEZ NOUS)



**MY LITTLE PIERRE**  
DIGITAL ASSISTANT TO  
PREPARE YOUR STAY

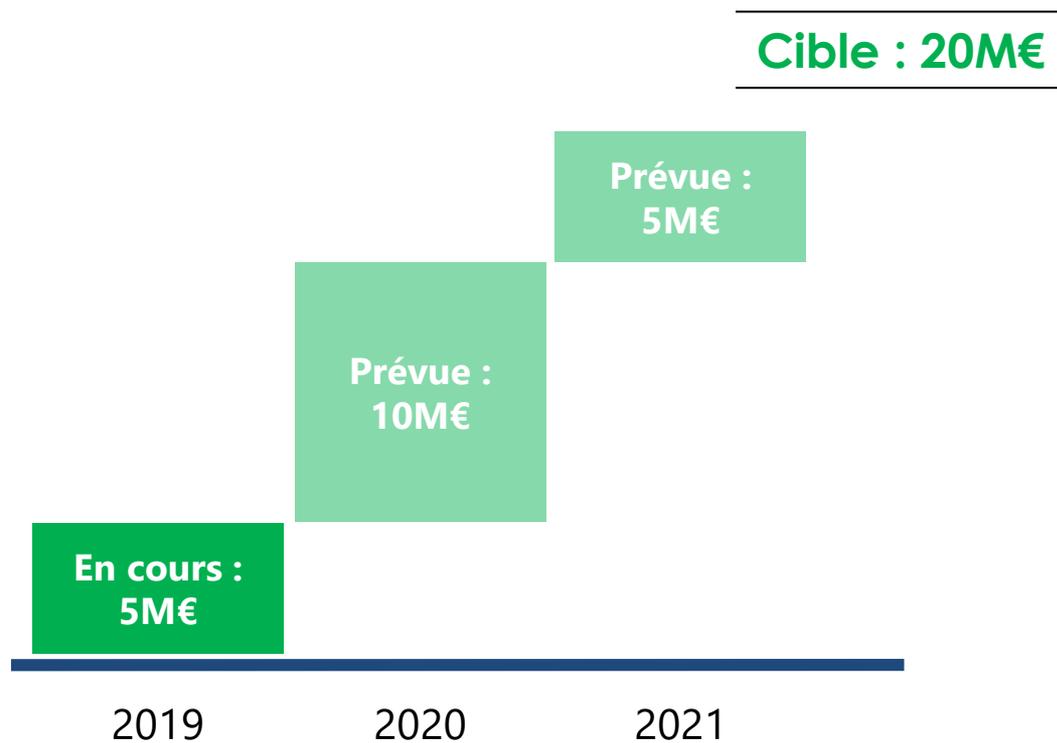


## 4. Optimiser notre organisation



## 4. Optimiser notre organisation

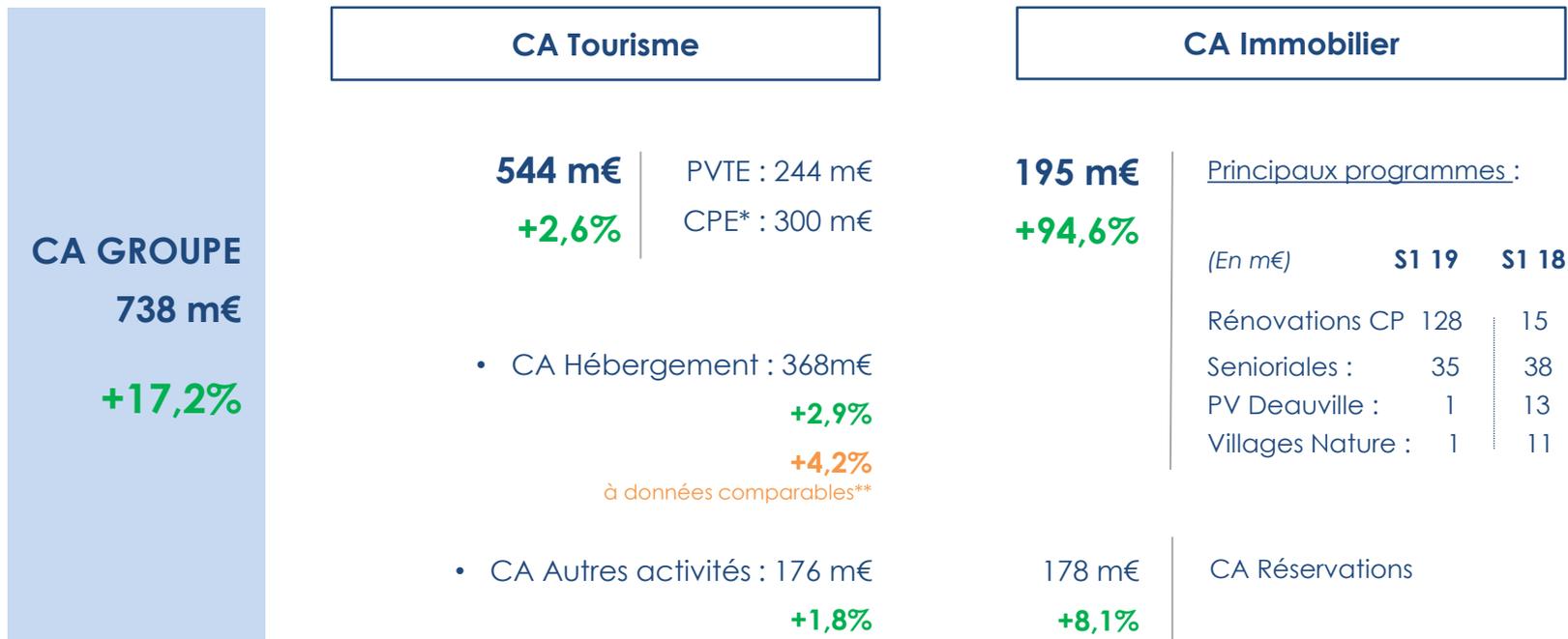
Le travail d'optimisation des coûts progresse conformément au plan



## 2 Résultats semestriels

NB : Les éléments de résultat et les indicateurs commerciaux commentés dans cette présentation sont issus du reporting opérationnel du Groupe, avec la présentation des co-entreprises en intégration proportionnelle.

Des tableaux de réconciliation avec les comptes IFRS sont présentés en fin de présentation.

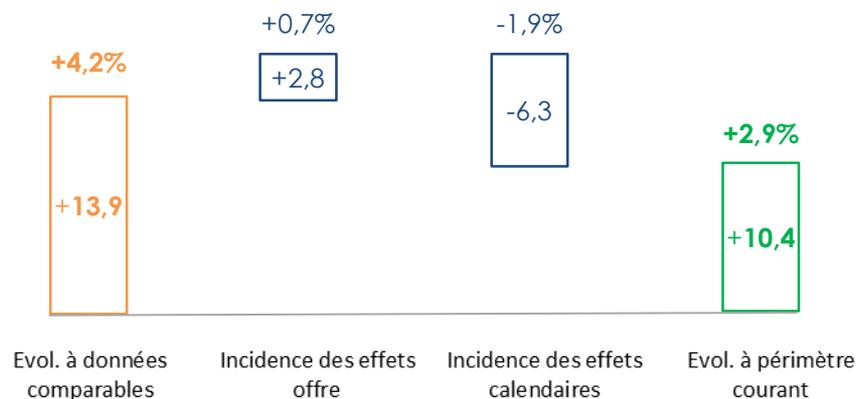


\* Y compris Villages Nature Paris (11,1 M€ sur le semestre)

\*\* Hors incidence des effets calendaires et des effets d'offre

CA hébergement : 368 M€, en hausse de **+4,2%** à données comparables

## Incidence des effets offre et calendaires



## Evolutions par pôles

**PVTE : 170 m€**  
 +2,4%  
 +5,1%  
 à données comparables

- Montagne : **+6,1%**
- Mer : **+3,4%**
- Adagio : **+5,0%**

**CPE\* : 198 m€**  
 +3,4%  
 +3,4%  
 à données comparables

- Domaines BNG : **+2,5%**
- Domaines France\* : **+4,8%**

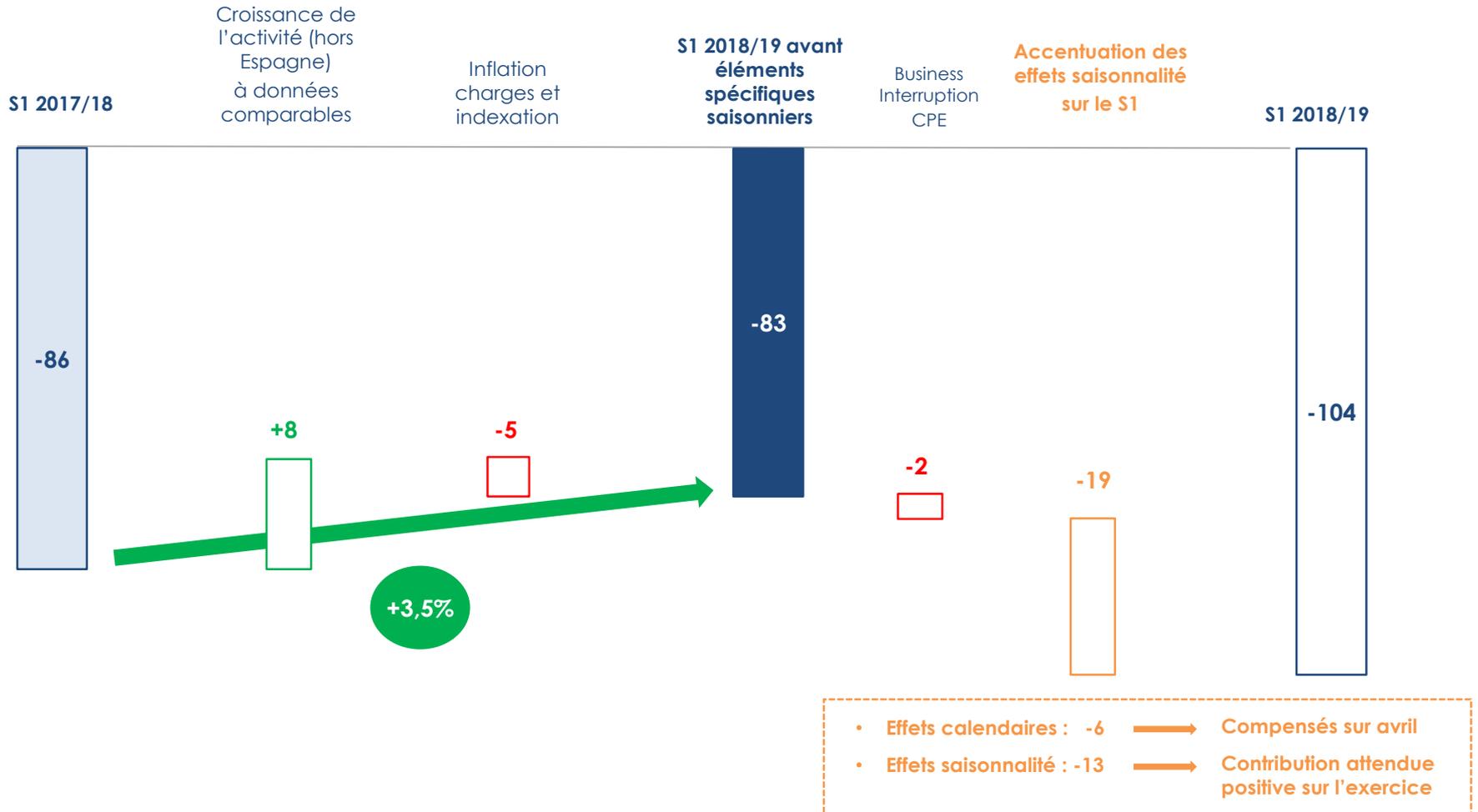
\* Y compris Villages Nature Paris (8,7 M€ sur le semestre)

La saisonnalité des activités touristiques au 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice et la comptabilisation linéaire des charges conduisent structurellement à un résultat opérationnel déficitaire sur la période.

En millions d'euros	S1 2019	S1 2018	Evolution corrigée Tourisme	
<b>Tourisme</b>	<b>-104,3</b>	-86,4	<b>+3,5%</b>	<p>Evolution essentiellement liée à l'<b>accentuation d'effets saisonniers / temporaires</b> sur le 1<sup>er</sup> semestre (21 M€): cf. slide suivante.</p> <p><b>Hors prise en compte de cet élément, le résultat est en croissance de +3,5%.</b></p>
Hors Villages Nature Paris	-98,5	-78,0		
Villages Nature Paris	-5,8	-8,4		
<b>Immobilier</b>	<b>-7,3</b>	-8,5		
<b>ROC GROUPE</b>	<b>-111,6</b>	<b>-94,9</b>		

### ROC immobilier au S1 2019 :

- Contribution des programmes de cession-rénovation de Center Parcs en Belgique et aux Pays-Bas (+20 M€),
- partiellement compensée par des coûts complémentaires sur le Domaine d'Allgau (-13 M€) consécutifs notamment à :
  - une succession d'intempéries (tempête, neige, inondations..) qui ont retardé l'exécution des travaux de finition pendant le 1<sup>er</sup> trimestre de l'exercice avec pour conséquence le décalage de la livraison d'un certain nombre de cottages et du spa, et conduit à la refonte du paysager ;
  - des problèmes techniques à la mise en exploitation du Domaine sur les réseaux de chaleur et le déploiement de la fibre optique.
- Contribution des Séniories négative sur le 1<sup>er</sup> semestre (-5 M€) liée à un décalage d'opérations sur le 2<sup>ème</sup> semestre, une contribution positive étant attendue sur l'exercice



<i>En millions d'euros</i>	S1 2018/19	S1 2017/18	Evolution corrigée ROC Tourisme
Chiffre d'affaires	738,1	629,9*	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>-111,6</b>	<b>-94,9</b>	
Tourisme	-104,3	-86,4	<b>+3,5%</b>
Immobilier	-7,3	-8,5	
Résultat financier	-10,2	-9,2	
Autres charges et produits nets d'impôts	-3,4	-1,1	
QP de résultat des sociétés mises en équivalence	-1,3	0,2	
Impôts	5,4	1,6	
<b>Résultat net</b>	<b>-121,1</b>	<b>-103,5</b>	
<i>Part du Groupe</i>	<i>-121,1</i>	<i>-103,5</i>	
<i>Participations ne donnant pas le contrôle</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	

\* Chiffre d'affaires proforma IFRS15

**Rappel : la saisonnalité des activités touristiques au 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice conduit structurellement à une dette nette au 31 mars supérieure à celle du 30 septembre.**

En millions d'euros	31/03/2019	30/09/2018		
Endettement brut	349,3	354,9		
Trésorerie (nette des découverts)	-6,6	-107,3		
<b>Endettement net</b>	<b>342,7</b>	<b>247,7</b>		
Dont dette bancaire / obligataire nette	245,0	148,8		
Dont engagement de loyers - Ailette	97,6	98,9		
			<b>Variation de la dette bancaire nette</b>	
			Capacité d'auto-financement :	-103
			Variation de BFR	+33
			Investissements	-25

Le Groupe dispose, au 31 mars 2019, d'une ligne revolving de 200 millions d'euros contractée le 14 mars 2016 (échéance 2021), ainsi que de 5 lignes de crédit confirmées pour un montant total de 39 millions d'euros.

**Au 31 mars 2019, aucune de ces lignes n'est utilisée, reflétant le maintien d'un niveau élevé de liquidité.**

### Activité au 3<sup>ème</sup> trimestre 2018/2019

- Au 3<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice 2018/2019, compte tenu du portefeuille de réservations à date, le Groupe anticipe un chiffre d'affaires touristique en croissance à données comparables par rapport à l'exercice précédent.
- Le chiffre d'affaires immobilier du 3<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice 2018/2019 devrait être comparable à celui du 3<sup>ème</sup> trimestre 2017/2018.

### Perspectives de résultats 2018/2019

A date, compte tenu du niveau du portefeuille de réservations touristiques et du calendrier attendu des opérations immobilières, le Groupe anticipe une progression de ses résultats sur l'ensemble de l'exercice 2018/2019.

# 3

## Tourisme :

- Développement des marques
- Ventes, E-Commerce et Stratégie Digitale



**CA Hébergement**  
 Croissance à périmètre **courant**

**100,1 M€**  
**+1,0%**

**197,4 M€**  
**+3,4%**

**70,0M €**  
**+4,4%**

Croissance du **CA Hébergement**  
 retraité des effets calendaires et d'offre

**+5,2%**

**+3,4%**

**+5,0%**

*Montagne : +6,1%*

Croissance du **REVPAR**  
 retraité des effets calendaires

**+3,7%**

**+1,2%**

**+5,4%**

*Montagne : +5,2%*

**Taux d'Occupation**

**66%**

**70%**

**76%**

*Montagne : 90%*

• **Accélération de l'Enrichissement et de la Digitalisation de l'Expérience client :**

- Rachat de la Start-up **Rendezvous Chez nous** (Novembre 2018)  
 1.600 expériences locales, authentiques et insolites, partout en France  
 (objectif : 10.000 activités proposées en 2022)
- Nouvelle **Plateforme de Services** et Appli mobile **Planet P&V**  
 permettant de réserver et planifier les activités, les club enfants, ...
- Chatbot **My Little Pierre**  
 Dialogue client automatisé pour préparer l'arrivée et le séjour
- Restructuration des Réceptions : **Welcome @ PV**  
 Desks individuels pour un accueil plus personnalisé, lounge, espace de travail,  
 corner enfants, mur instagrammable, conciergerie automatique...
- Flexibilité des arrivées (33% arrivées hors Samedi / 27% de courts séjours)
- Mise en avant des **Appartement « Tribus »** (674 appartements)  
 Montagne Hiver : +7,4% de PMV
- **Paiement en 4 fois**



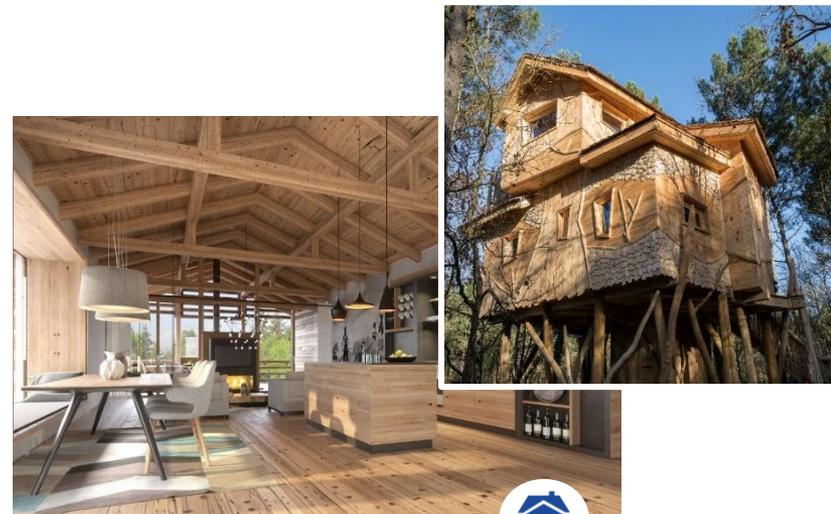
**WELCOME @ PV**



• **Développement International**

- **12** destinations internationales, **197** sites, dont **52** Premium
- Renforcement des présences en **Italie, Grèce et Croatie**
- **6 nouveaux sites Espagne** dont 2 Prémium  
 Madrid, Catalogne, Baléares, Costa Dorada
- **4 nouvelles destinations**  
 La Réunion, Chypre, Maroc, et Autriche pour l'hiver 2019-2020

- **Développement des arrivées flexibles**
  - **30%** des réservations et du Chiffre d'Affaires
  - **55 à 60%** de **nouveaux clients** en fonction des marchés
  - Vif succès des séjours longue durée (>7 jours)
- **Déploiement du Nouveau Système de Revenu Management pour optimiser PMV et durée de séjour**
- **Segmentation et structuration de l'offre « Visiteurs à la journée »**  
 (Objectif : 25M€ par an)
- **Enrichissement et Digitalisation de l'Expérience client / Innovations :**
  - Déploiement des **Cottages Thématisés** et « **Exclusive** »
  - Déploiement des **nouveaux concepts** Restauration / Retail / Loisirs
  - **Nouveau Parcours Client Digital intégré Center Parcs :**
    - Bracelet connecté / Bornes Interactives / Planet CP PDA (Personal Digital Assistant)
  - **Planet Center Parcs : Progression C.Aff +55%**  
 1,1 Million de téléchargements / +40.000 par mois  
 Déploiement de nouvelles fonctionnalités  
 (offre SPA, géolocalisation et itinéraires ...)
- **Poursuite du Plan de développement et de rénovations**
  - **Ouverture Park Allgäu** (Octobre 2018)
  - **Première tranche du plan de rénovation finalisée – 5 Parcs :**  
 Le Lac d'Ailette (FR), Port Zélande et Limburgse Peel (NL), Park Nordseeküste (DE), Les Ardennes (BE)
  - **Deuxième tranche en cours – 4 Parcs :**  
 Les Bois-Francs (FR), Park Zandvoort (NL), Park Hochsauerland (DE), De Haan (BE – transformation en Center Parcs)



- **Croissance de l'offre maeva.com**
- **Volume d'Affaires réservé à date: +17% vs n-1**
- **37.000 produits** distribués  
Ouverture de l'**Italie** (150 produits)
- **1.300 campings**, dont **6 Affiliés** et **70 Labellisés**
- Gestion locative : **3.300 Mandats**
- Déploiement de **nouveaux services B2B**  
(Centrale d'achat, services liés aux rénovations, ...)
  
- **Renforcement de la Distribution :**
- **Web :**
  - 12 Millions de Visiteurs par an
  - Ouverture site UK, et NL en Juin 2019
  - Nouveau moteur de recherche
  - Paiement en 4 fois
  - Progression de la conversion : **+11%**
- **Comités d'Entreprise :**
  - 12.000 CE connectés
  - gestion directe de la subvention pour les grands comptes CE
- **Agences de Voyage :** Déploiement de l'offre maeva.com auprès des grands réseaux d'agences
  
- **Déploiement de l'Expérience « les vacances tout sourire » maeva.com auprès de affiliés et des agences locales :**
- Design des agences et des parties communes
- Nouvelles activités signature maeva.com pour le réseau de Campings
- Uniformes, produits et supports d'accueil



- **Performance et résilience du modèle Adagio**

- Croissance forte du prix moyen sur le premier Semestre (+5,9%)
- Très bonnes perspectives sur Avril-Juin  
 Dynamisme du marché Corporate en France  
 Fort effet prix sur le segment Public  
*(Evènements Bourget 2019, Coupe du monde féminine de la FIFA)*
- France : Stabilité des clientèles domestiques (58% nuitées, 53% du C.Aff),  
 Progressions des marchés Indien, Russe et Espagnol
- Europe : Forte performance des marchés UK (+10%) GE (+16%)  
 Fortes progressions des marchés Indien et Chinois

- **Nouveau site Web Adagio**

- Orientation Mobile / parcours client fluidifié  
 (conversion desktop : **+33%**)

- **Enrichissement et Digitalisation de l'Expérience client / Innovations :**

- Déploiement du projet « **Le Cercle** » : 24 Résidences finalisées
- **Appartement augmentés et connectés :**  
 premier prototype en cours à Paris Bercy

- **Développement International (depuis Oct. 2018)**

- **5 Ouvertures** (~530 Appartements) :  
 Brentford (Bail) / Saclay (Franchise) / Curitiba (Master Franchise) /  
 Montpellier, Casablanca (Mandat de Gestion)
- **6 Signatures** (~1.030 Appartements) :  
 Heidelberg, Brentford (Bail) /  
 Bruxelles, Zurich (Franchise) / Bucharest, Sochi (Master Franchise)



Adagio Cologne – ALLEMAGNE



- Clef virtuelle
- Volets roulants
- Info Aparthotel
- Conseils restaurants
- ...



Adagio Casablanca – MAROC



## • Développement des Ventes Web et Mobile

- Augmentation du poids des Ventes Web de **(54%, +5 points)**
- Progression globale de la **conversion**, malgré la forte augmentation du trafic mobiles (+10 points)
- Accélération des **amélioration des pages Web** par des A-B Test : **+7M€** à date
- Développement de la base de prospects : **+500.000** sur le premier semestre
- Lancement réussi du **nouveau Web site Center Parcs**, 100% orienté mobile  
*(Progression globale de la Conversion de +6%, malgré progression de 8pts du trafic Mobile, avec +45% de conversion sur le mobile)*

## • Personnalisation du parcours client, et développement des communautés

- Equipe Data Science constituée et opérationnelle  
*(Axes prioritaires : personnalisation des vidéos Home Page / CP : recommandation activités et services / PV recommandation destination)*
- Parcours client personnalisée pour **36%** du trafic Web  
40% des interactions client exploitées; **-18%** d'irritants client au Call Center, et amélioration de la Satisfaction client
- Déploiement **Wibilong** : réponses aux questions des prospects par les Fans de la marque
- **40%** des campagnes Marketing direct personnalisées (profil client et comportement d'achat)
- Un tiers des publications marketing basées sur des Contenus générés par les Clients
- **Taux de Réachat** : 16,3% d'activation et +6,8% de réservations

## • Innovation et Start-ups

- Partenariat avec le « Welcome City Lab » pour identifier les Start-up qui contribueront à la réalisation de l'Ambition 2022
- **3 thématiques prioritaires** :  
Personnalisation / Expérience sur site / Segments Millénials et Séniors
- Systématisation des **approches agiles** et des « Proof of Concept » :
  - 3 industrialisations réussies (BatVoice / Wibilong / PayinTech)
  - 20 « Proof of Concept en cours » en cours ou en préparation

## 4 Développement immobilier :

- France
- International



## Center Parcs Les Hameaux de Gascogne - Lot-et-Garonne

- 400 cottages – 90 ha
- Acquisition des équipements centraux par une Société d'Economie Mixte
- Vente des cottages à des investisseurs institutionnels (en bloc) et individuels
- Livraison : juin 2021





**PIERRE & VACANCES**  
Résidences Montagne

**L'HEVANA** (Premium- 5 étoiles) – Méribel  
95 appartements – 9 800 m<sup>2</sup> – Décembre 2019



**ARIETIS** (4 étoiles) – Avoriaz  
39 appartements – 2 890 m<sup>2</sup> – Février 2020





## Domaine des Bois Francs

Normandie

Extension du Domaine :

- 322 cottages additionnels,
- un dôme rénové, un aquamundo agrandi, de nouvelles activités de loisirs indoor et outdoor et des infrastructures BtoB.
- Instruction administrative en cours

## Roybon

Isère

- 1000 cottages
- Nov. 2018 : validation par le Conseil d'Etat du pourvoi de PVCP concernant l'arrêté Loi sur L'Eau.
- Mai 2019 : la CAA de Lyon ordonne une expertise sur la superficie des zones humides impactées et de celles proposées en compensation.

## Villages Nature Paris

Seine et Marne

Extension du Domaine de 580 cottages en deux tranches ;

- 175 cottages pour une livraison en 2021
- 405 cottages pour une livraison en 2022/2023

## « Mid size »

Jura et Saône et Loire

- 400 cottages chacun
- Instructions administratives préliminaires en cours



### **Deauville - Bâtiment des Douanes** Deauville

Extension de la Résidence Presqu'île de la Touques:

- 28 appartements
- Livraison au printemps 2021

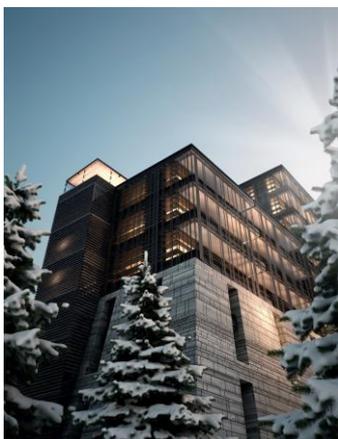


### **Belle-Dune**

Hauts de France

Extension du village

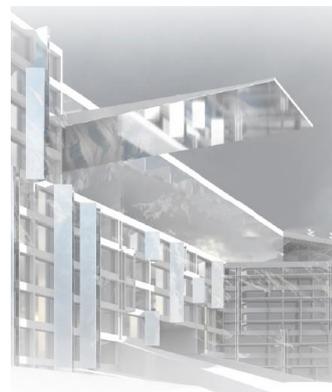
- 114 maisons
- Permis de construire délivré
- Livraison fin 2022



### **La Plagne**

Projet ZAC Aime 2000 :

- 1 hôtel Lifestyle (248 chambres - ouverture déc. 2021)
- 2 résidences 4 et 5 étoiles (300 appartements - 2023)
- commerces et équipements de loisirs (pôles aqua ludique et de loisirs indoor)
- en cours adaptation et montage financier



### **Avoriaz**

Hôtel Lifestyle du Téléférik

- 180 chambres
- Livraison hiver 2021



**Center Parcs**  
**ALLGAU** - (Baden-Wurttemberg) – Allemagne

- 1000 cottages
- Equipements sportifs et de loisirs : 25 000 m2 couverts





ELEVATION QUALITATIVE

CROISSANCE  
DES PERFORMANCES  
OPERATIONNELLES

FINANCEMENT PAR INVESTISSEURS

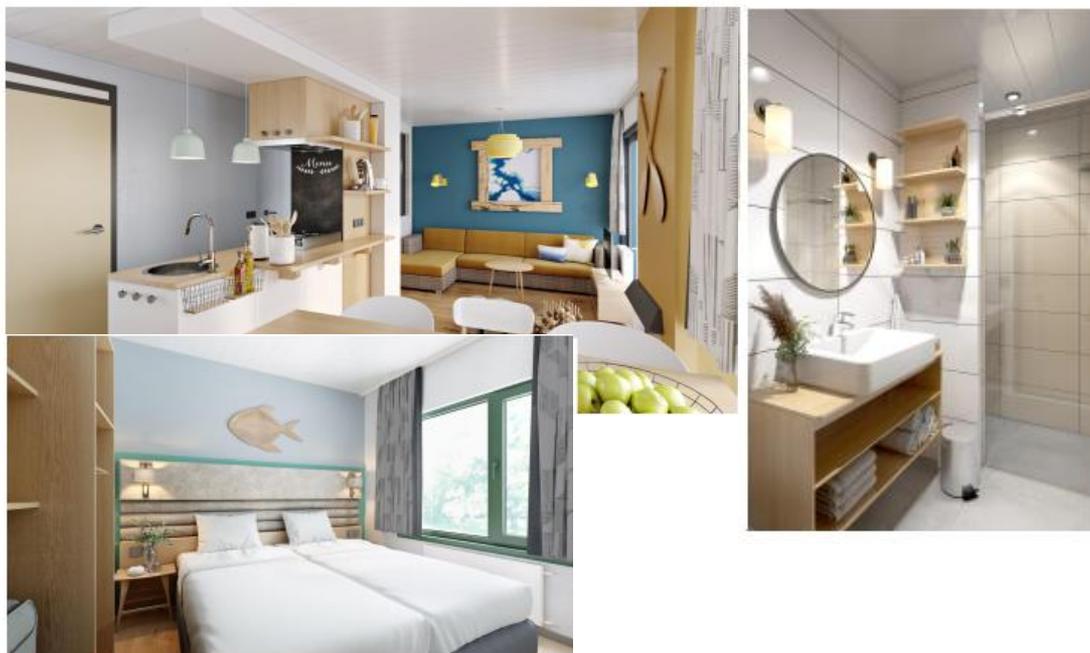
**350M€**  
de travaux sur 4 ans

**100%** DU PARC EXISTANT RENOVÉ en **2022**

### DOMAINES EN COURS DE RENOVATION

**100M€**  
de travaux

CP Hochsauerland (DE)  
CP Zandvoort (NL)  
SP De Haan (BE)





Objectif :  
**100 M€** de chiffre d'affaires sur 4 ans

## OPERATIONS EN COURS DE REVENTE IMMOBILIERE

### SALOU

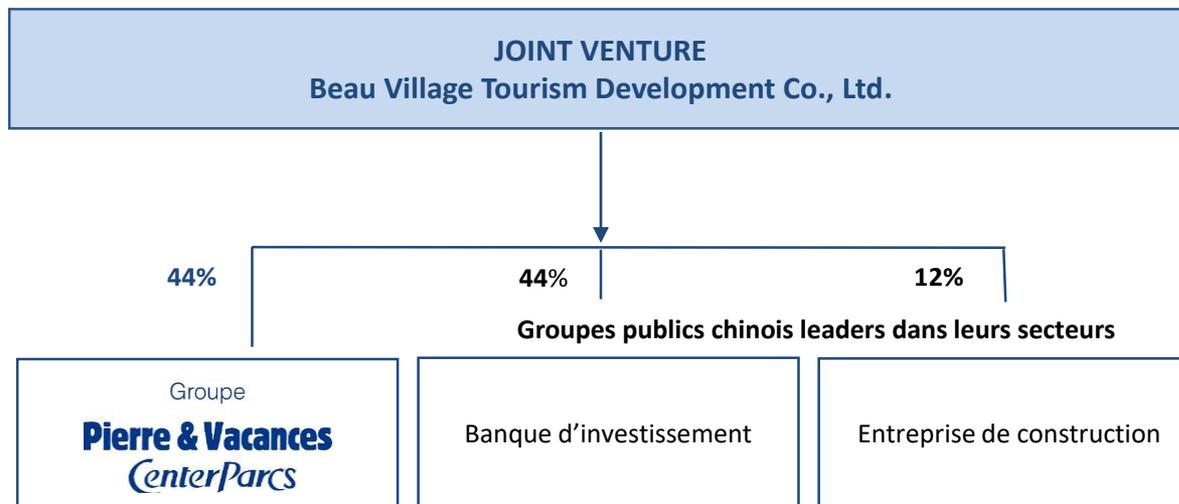


### EMPURIABRAVA





DE NOUVEAUX PARTENAIRES STRATÉGIQUES



Ces 2 partenaires publics seront annoncés après achèvement des procédures administratives en cours.

## MISSIONS DE LA JOINT VENTURE

---

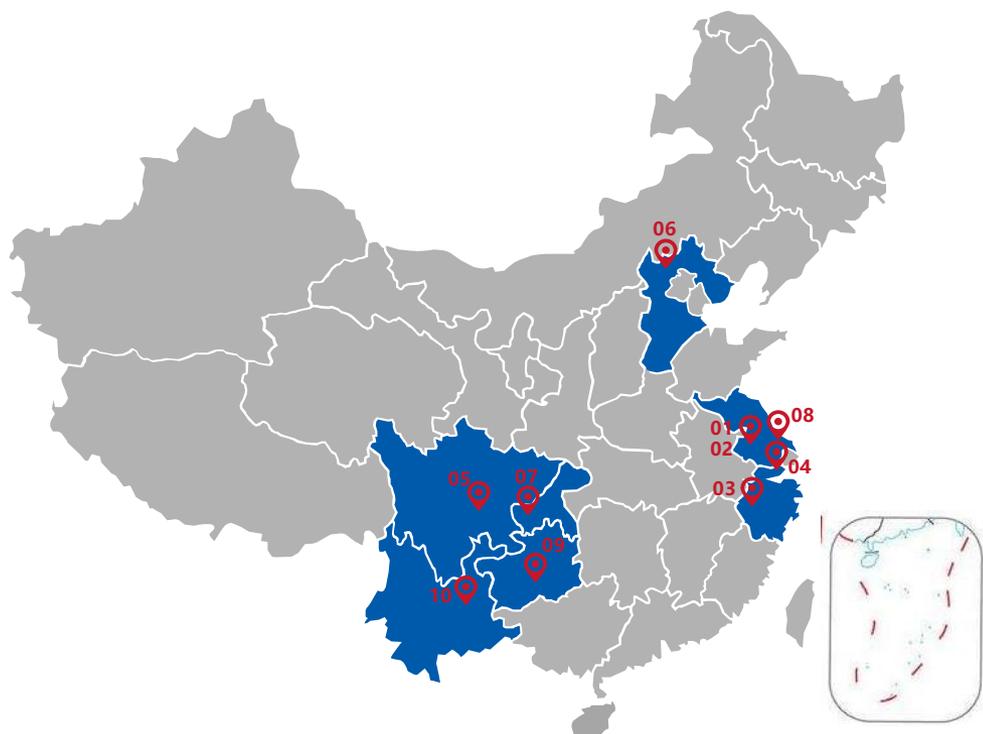
- ➔ Apport des concepts Pierre et Vacances et Center Parcs en Chine.
- ➔ De l'initiation des projets jusqu'à leur gestion touristique, assurées par les équipes de la Joint Venture, avec le concours des filiales locales de PVCP

## FINANCEMENT DES PROJETS

---

- ➔ Les 2 partenaires chinois financeront une Foncière dédiée d'investissement dans les projets développés par la Joint Venture

A CE JOUR, 10 PROJETS EN COURS DE CONSTRUCTION OU D'ÉTUDES OPÉRATIONNELLES.



- 01 Sun Parks Academy Yixing
- 02 Sun Parks Yixing
- 03 Pierre & Vacances Jiande Resort
- 04 Pierre & Vacances Zhejiang Haiyan Resort
- 05 Sun Parks Emei Qiliping
- 06 Pierre & Vacances Chongli Thaiwoo Ski Resort
- 07 Pierre & Vacances Chongqing Bishan Resort
- 08 Pierre & Vacances Nanjing Lishui Resort
- 09 Pierre & Vacances Guizhou Longli Resort
- 10 Pierre & Vacances Kunming Shilin Resort

# 4 Annexe

## Tableaux de réconciliation - P&L IFRS

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>S1 2019 reporting opérationnel</b>	Impôt sur autres ch. et produits opérationnels	Retraitements IFRS 11	<b>S1 2019 IFRS</b>
Chiffre d'affaires	738,1		- 30,9	707,2
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>- 111,6</b>		<b>+4,2</b>	<b>- 107,4</b>
Autres charges et produits opérationnels	- 3,4	-0,4	0,0	- 3,9 (*)
Résultat financier	- 10,2		+1,3	- 8,9
QP résultat sociétés mises en équivalence	- 1,3		-5,9	- 7,2
Impôts sur les résultats	+ 5,4	+0,4	+0,4	+ 6,3
<b>RESULTAT NET</b>	<b>- 121,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>- 121,1</b>

(\*) brut d'impôt

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>S1 2018 reporting opérationnel</b>	Impôt sur autres ch. et produits opérationnels	Retraitements IFRS 11	<b>S1 2018 IFRS</b>
Chiffre d'affaires	654,8		- 40,7	614,1
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>- 94,9</b>		<b>+7,9</b>	<b>- 87,0</b>
Autres charges et produits opérationnels	- 1,1		+0,1	- 1,0 (*)
Résultat financier	- 9,2	0,0	+0,5	- 8,7
QP résultat sociétés mises en équivalence	0,2		-8,9	- 8,8
Impôts sur les résultats	1,6	0,0	+0,4	2,0
<b>RESULTAT NET</b>	<b>- 103,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>- 103,5</b>

(\*) brut d'impôt