

Groupe

Pierre & Vacances
CenterParcs

Présentation des Résultats Annuels

Exercice 2010/2011

1^{er} décembre 2011





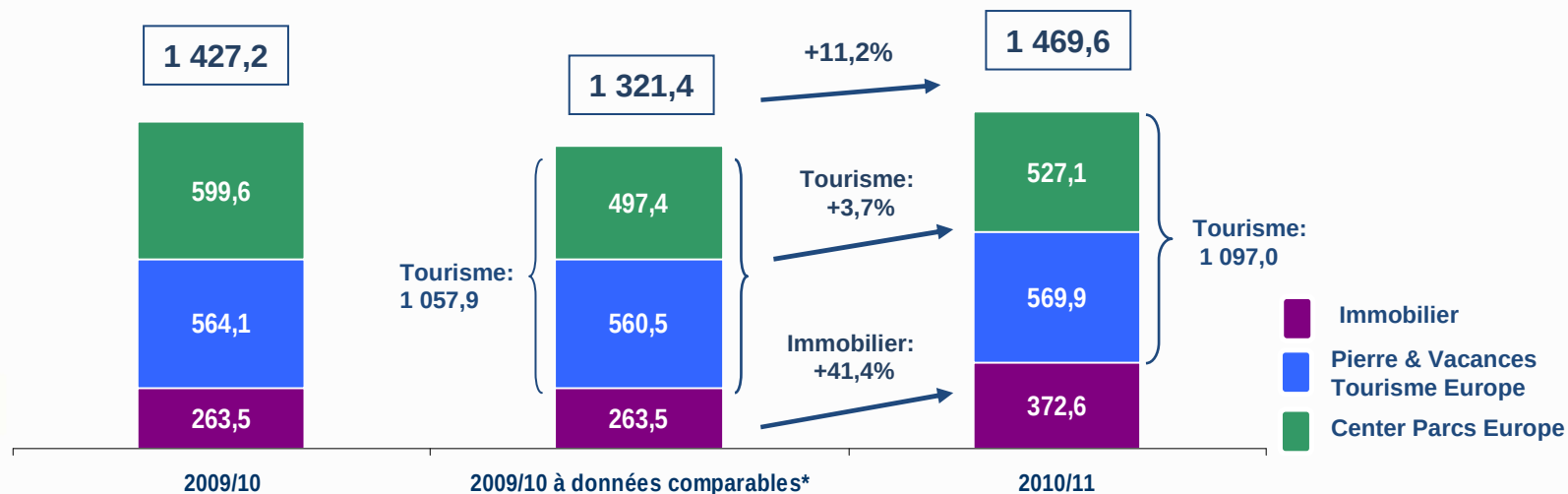
- I RESULTATS DE L'EXERCICE 2010/2011**
- II PLAN DE TRANSFORMATION ET LEVIERS DE
CROISSANCE DES RESULTATS**
- III IMMOBILIER ET DEVELOPPEMENT**



I – RESULTATS DE L'EXERCICE 2010/2011

Un chiffre d'affaires 2010/11 en progression de 11,2% à données comparables*

(en millions d'euros)



Tourisme : + 3,7%

- **Croissance du CA de location de +6,1%**
 - PMV: +3,4% et nombre de nuitées vendues: +2,7%
 - Pierre & Vacances Tourisme Europe : +4,9%
 - Center Parcs Europe : +7,5% (+1,0% hors CP Moselle)

Immobilier : + 41,4%

- **Principaux programmes contributeurs:**
 - Opérations de rénovation des Center Parcs des Bois Francs et des Hauts de Bruyères: 108 M€
 - Extension d'Avoriaz : 78 M€
 - Sénioriales : 75 M€

* A données comparables, le chiffre d'affaires est retraité de l'incidence :

- Pour Pierre & Vacances Tourisme Europe:
 - de l'acquisition auprès de Lamy des fonds de commerce de 31 résidences Citéa à compter du 1^{er} juillet 2011 (+10,5 M€ en 09/10) ;
 - du reclassement en « autres produits d'exploitation » de refacturations de charges engagées dans le cadre de mandats externes.
- Pour Center Parcs Europe, de l'externalisation de la restauration dans les villages Center Parcs (soit 102,2 M€ en 09/10) ;

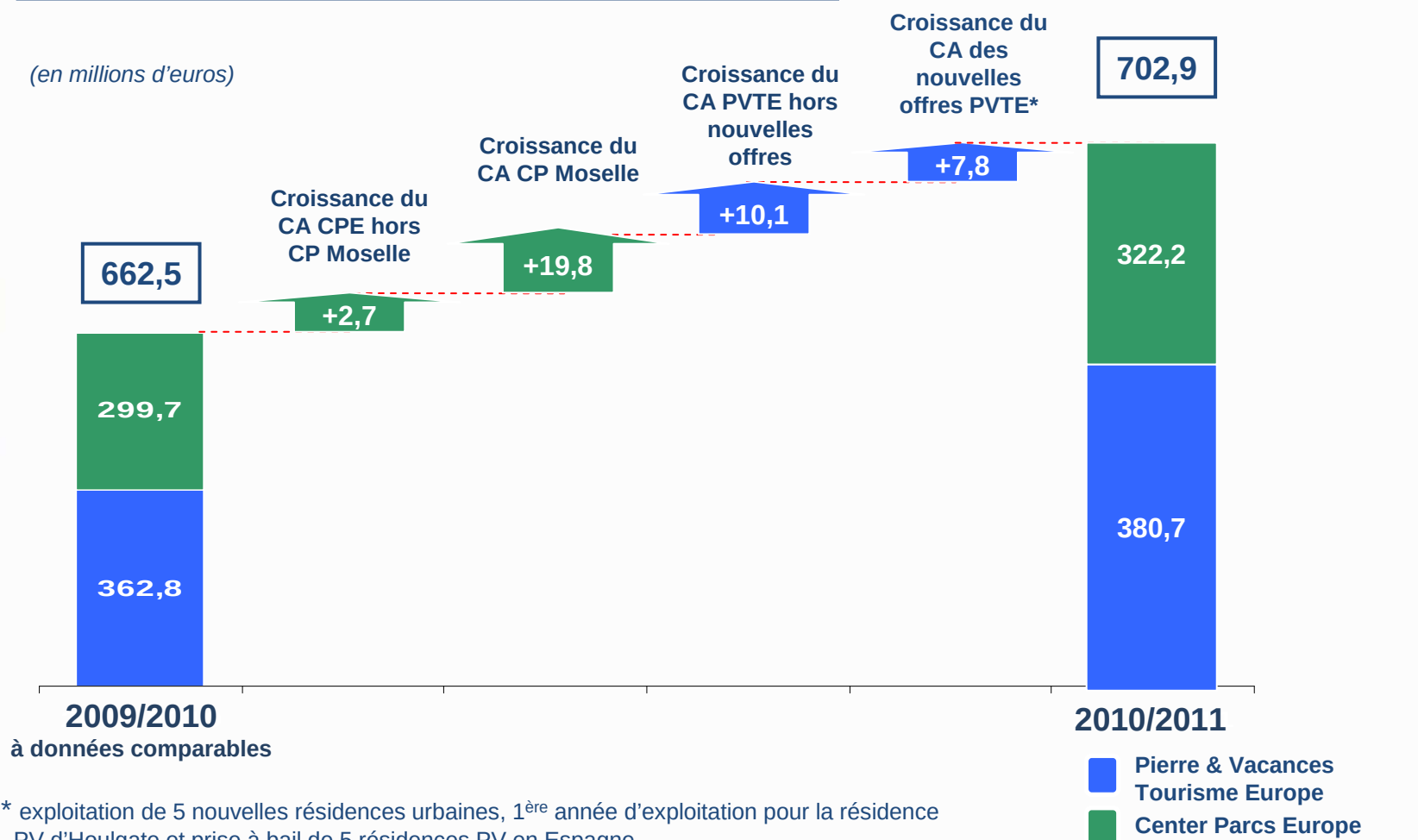
Paris, le 1 décembre 2011

Page 4

Un chiffre d'affaires de location 2010/11 en progression de 6,1% à données comparables

CA de location 1^{er} semestre (hors CP Moselle): +0,6%
CA de location 2^{ème} semestre (hors CP Moselle): +4,8%

(en millions d'euros)



2009/2010
à données comparables

2010/2011

■ Pierre & Vacances
Tourisme Europe
■ Center Parcs Europe

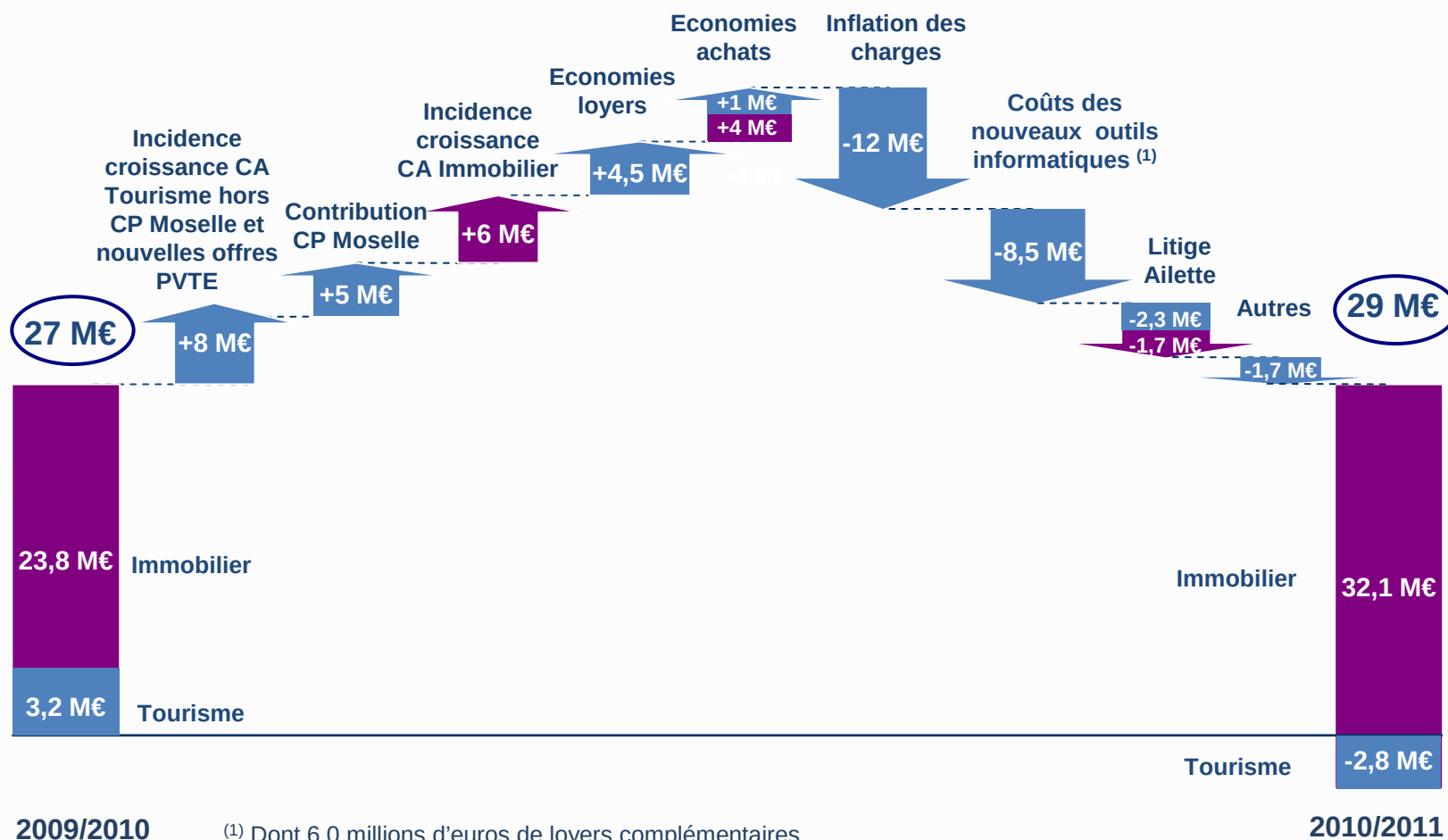
* exploitation de 5 nouvelles résidences urbaines, 1^{ère} année d'exploitation pour la résidence PV d'Houlgate et prise à bail de 5 résidences PV en Espagne

Paris, le 1 décembre 2011

Page 5

Un résultat opérationnel courant 2010/11 de 29,3 millions d'euros, en hausse de 8,5%

(en millions d'euros)



Un résultat net part du Groupe 2010/11 de 10,5 millions d'euros, en croissance de 44,3%

(en millions d'euros)

	2010/11	2009/10
Chiffre d'affaires	1 469,6	1 427,2
Résultat opérationnel courant	29,3	27,0
Résultat financier	-16,6	-14,2
Impôts	- 4,6	-5,4
Résultat net courant part du Groupe	8,1	7,4
Autres charges et produits opérationnels nets d'impôts	+2,4*	-0,1
Résultat net part du Groupe	10,5	7,3

*dont :

✓ -12 M€ nets de coûts de restructuration

✓ +8,4 M€ de produits nets sur cession des hôtels Latitudes et acquisition des fonds de commerce Citéa.



Flux de trésorerie 2010/11

(en millions d'euros)

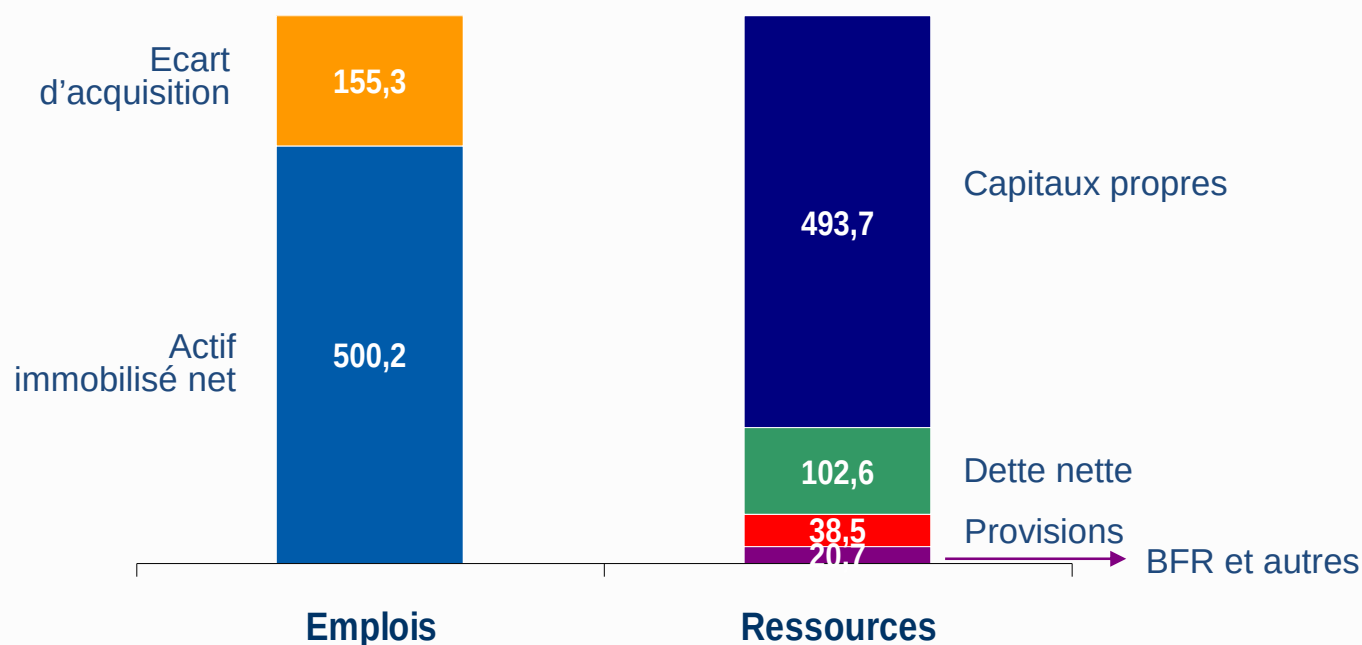
	2010/11	2009/10
Capacité d'autofinancement	42,7	32,1
Variation du besoin en fonds de roulement	-32,6	-25,7
Flux de trésorerie générés par l'activité	10,1	6,4
Flux liés aux investissements	-12,4	12,2
Dont:		
- CAPEX d'exploitation	-33,8	-32,4
- Cession / Acquisition d'actifs	12,3	9,0
- Cession bail - informatique	8,0	34,2
Augmentation de capital	0,0	0,1
Acquisition/cession d'actions propres	-1,2	0,1
Dividendes versés	-6,1	-13,0
Flux de trésorerie avant remboursement d'emprunt	-9,6	5,8
Variation de l'endettement	86,1	38,1
Variation de la trésorerie	76,5	43,9



■ Bilan simplifié au 30 Septembre 2011 :

⇒ Gearing (dette nette / fonds propres) : 20,8% (vs. 18,9% au 30 Septembre 2010)

(En millions d'euros)



■ Renforcement de la liquidité du Groupe et allongement de la maturité de la dette

- ⇒ Juin 2010 : refinancement de la dette corporate (prêt de 100 M€ + ligne de crédit de 100 M€)
- ⇒ Février 2011 : émission d'OCEANES (115 M€)

Distribution proposée à l'AG du 6 mars 2012

**Distribution proposée de 0,70 € par action
(montant global de 6,2 M€, stable par rapport à 2009/10)**



II - PLAN DE TRANSFORMATION ET LEVIERS DE CROISSANCE DES RESULTATS



Plan de transformation : axes stratégiques



Stratégie des Marques

2011

2012

2013

Repositionnement des marques autour de 4 lignes de produits :
Résidences (PV, Maeva), Villages Clubs (PV), Domaines « all weather » (CP),
Résidences urbaines (Adagio)

Optimisation de la politique de distribution

Relation Clients

Placer le client au centre du fonctionnement du Groupe par la mise en place d'une stratégie clients Groupe qui s'appuie sur des outils de management de la relation client (CRM)

Groupe Intégré

Réorganisation du Groupe en business lines et en fonctions support transverses autour d'un siège unique à Paris.

Efficacité Opérationnelle

Mise en place d'outils et de processus mutualisés à l'ensemble du Groupe :

- Processus achat, renouvellement des baux
- Outils informatiques performants : bureautique, système de gestion/comptabilité, back office

Plan de transformation



Réalisé 2010/11

Objectifs 2011/12

Positionnement des marques

- Création du label Adagio Access (ex Citéa) et désengagement de Latitudes
- Transfert de 5 Sunparks sous la marque Center Parcs
(+8,6% CA location depuis le 1er Janvier)
- Nouvelle politique de prix (PMV : +3,4%)
- Développement des offres « court-séjour » : Nb PV/Maeva : +7%

- Transfert de résidences Maeva sous la marque Pierre et Vacances
- Renforcement des trois labels PV

→ + 10%

Politique commerciale/clients

- Cross-Selling : ventes PV/Maeva mer auprès des clients BNG : + 22,9%
- Optimisation des canaux de distribution : internet : + 10,2%
ventes sur site : +8,6%
- Stimulation des ventes animations et de services sur site : PV : + 8%

→ + 15%
→ + 15%
→ + 10%
→ + 10%

Fusion des organisations touristiques dans un Groupe de tourisme intégré

- Fermeture du siège de Rotterdam et mise en place des business lines : départ d'une centaine de personnes

- Adaptation organisation

Efficacité opérationnelle

- Politique achat et politique de renouvellement des baux :
Taux d'emprise des achats : 50 %
Réduction des loyers : 4,5 M€
- Développements informatiques :
Montant des projets : 24 M€

→ 65%
→ + 5 M€
→ 24 M€

Leviers de croissance des résultats : Augmentation du CA

Positionnement des marques :



Résidences Urbaines



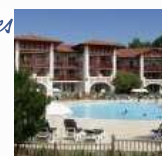
Clientèle professionnelle et touristique dans les grandes villes Européennes

Domaines « All weather »



De la nature et des loisirs aquatiques et ludiques toute l'année

Résidences



Des résidences de qualité et des services « à la carte »

Villages Clubs



Un concept unique de villages avec un large choix d'activités pour tous



Leviers de croissance des résultats : Augmentation du CA

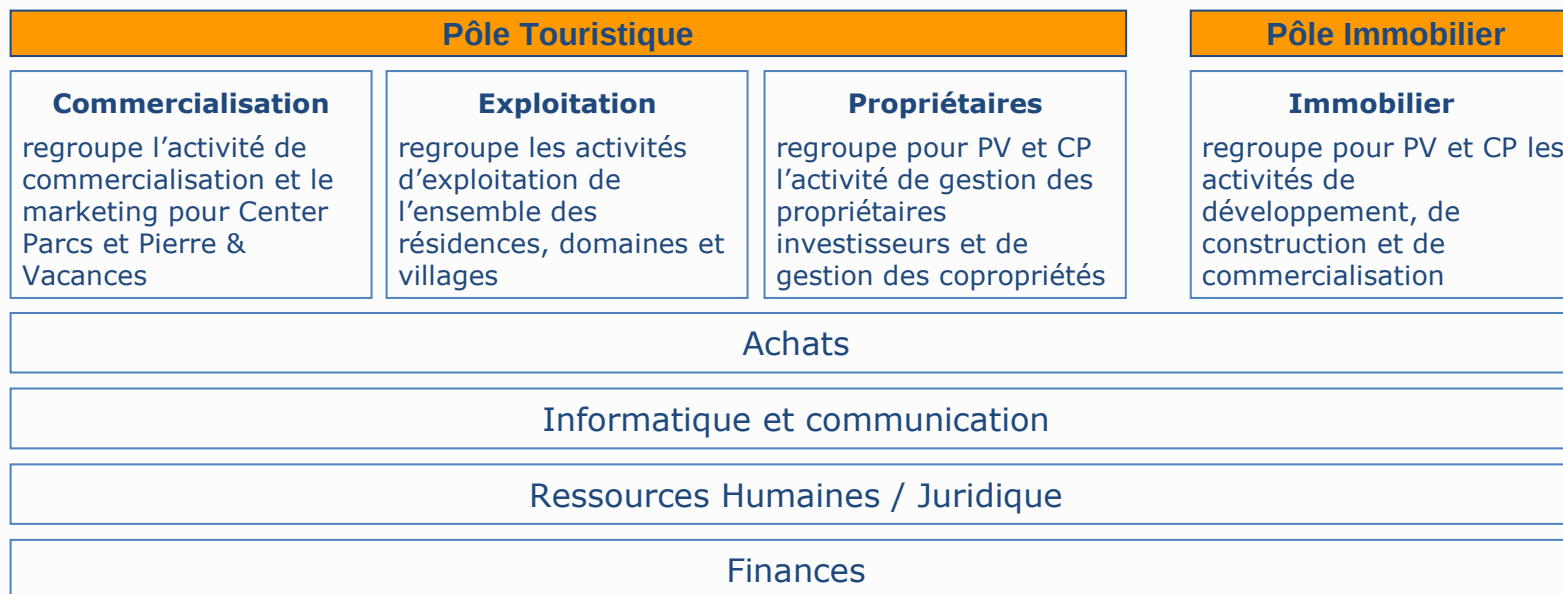
Investissements sites en 2011/12 :

	Groupe PVCP 29 M€	Partenaires et Investisseurs 85 M€*
Hébergements Rénovation/upgrade 4500 logements	16 M€	70 M€
Loisirs et innovation - Piscines/Aquamundo (Heijderbos/Vossemeren/Eemhof/Pont Royal) - Nouvelles activités (vélo, kids disco, ...) - Restauration : pilote à Bois Francs et Heijderbos, snack, rénovation restaurants	13 M€	15 M€

* Dont 30 M€ de travaux financés par Blackstone sur 7 villages CP pour une livraison prévue à l'été 2012, et 25 M€ liés à une opération de promotion immobilière de rénovation portant sur 350 cottages rachetés à Eurosic pour une livraison prévue en 2012.



Leviers de croissance des résultats : Nouvelle organisation



Réduction de coûts 10/11 : - 3 M€

Leviers de croissance des résultats : Nouveaux outils

Planning des projets informatiques

	<2011	2011	2012	2013
Internet	2 plateformes	Fusion des plateformes Nouveaux sites	Projets Ergonomie	Projets Marketing
Système de réservation	3 systèmes disjoints	Test nouveau système (Opus)	Déploiement PV	Fusion des systèmes PV-CP 2014
Clients	Multiples systèmes non intégrés	Développement Référentiel Client	Lancement CRM PV/Maeva	Déploiement Groupe
Back-Office ERP / RH	Multiples systèmes non intégrés	Analyse Paramétrage	Déploiement Groupe	Optimisation
Coûts des projets	~ 15 M€	24 M€	24 M€	< 20 M€

Leviers de croissance des résultats : Réduction des coûts

Loyers versés aux propriétaires particuliers (1/2)

Politique générale de plafonnement des loyers

- **Renouvellement des baux :**
 - Indexation à l'ICC maintenue mais limitée à un maximum annuel de 2 à 3 %
- **Nouveaux contrats :**
 - Indexation à l'indice de référence des loyers (IRL), limitée à un maximum annuel de 2 à 3 %.

Politique différenciée selon les sites lors des renouvellements

- **Réduction des loyers en numéraire** avec, en compensation, augmentation de l'occupation propriétaire
- **Financement des travaux par le propriétaire**



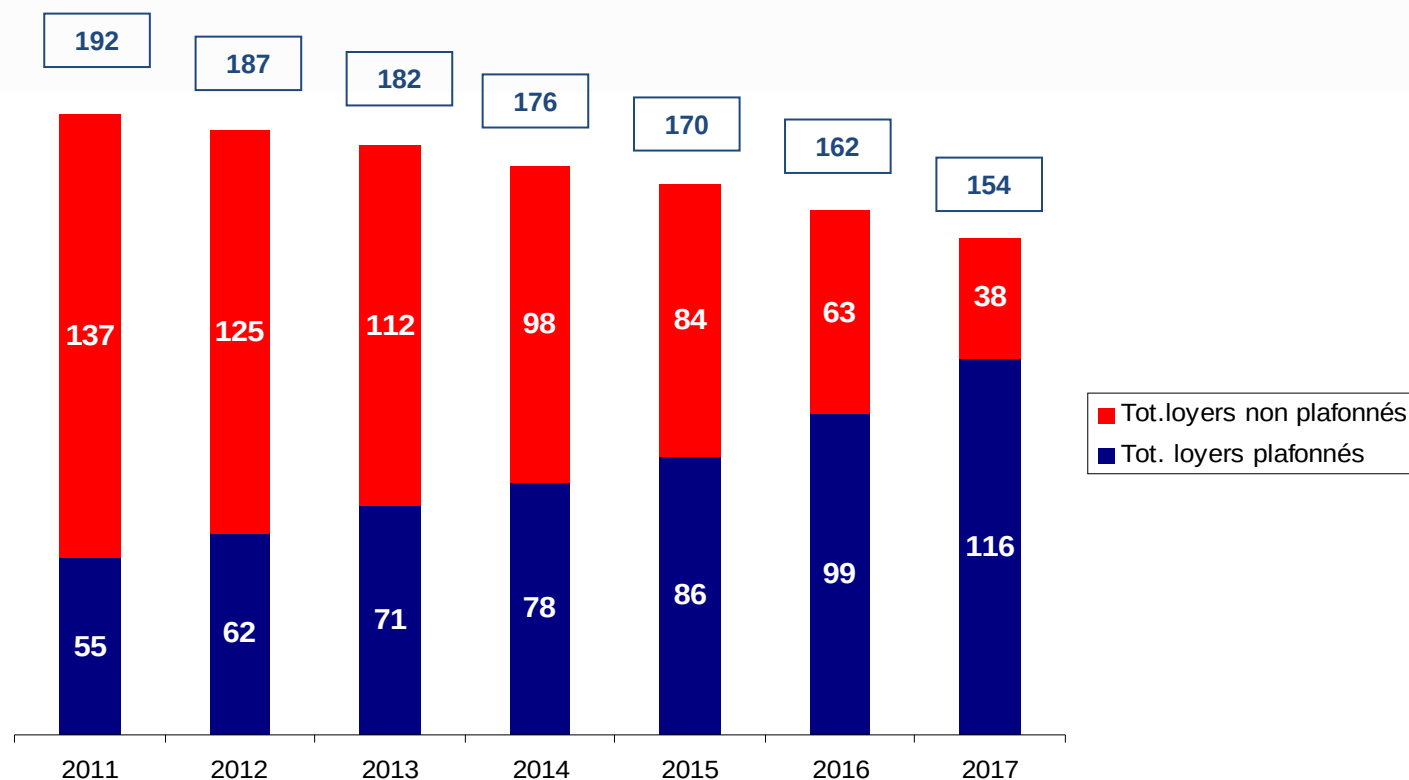
Réduction de coûts 10/11 : - 4,5 M€



Leviers de croissance des résultats : Réduction des coûts

Loyers versés aux propriétaires particuliers (2/2)

➔ Réduction de la charge de loyers de près de 40 M€ à horizon 2017
(hors nouvelles livraisons)

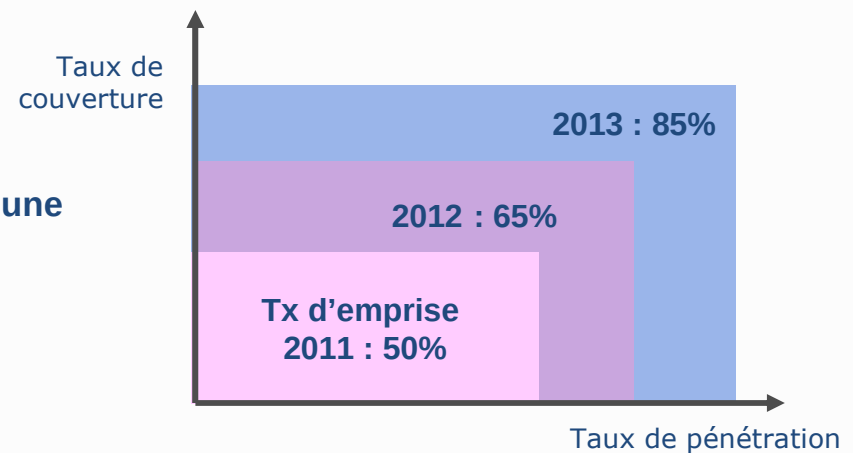


Leviers de croissance des résultats : Réduction des coûts

Politique Achat

Augmentation du taux d'emprise

- **Référencement des fournisseurs**
 - Plus de 400 fournisseurs référencés sur une base de 3000 fournisseurs
- **Standardisation des produits**
- **Proximité avec les opérationnels**



Réduction de coûts 10/11 : - 5 M€





III – IMMOBILIER ET DEVELOPPEMENT

Un développement ciblé, Des modes de financements diversifiés



■ Un développement ciblé :

- sur des marques / marchés en croissance :
 - Les résidences urbaines en Europe
 - Les domaines Center Parcs en France et en Allemagne
- sur des concepts innovants :
 - Villages Nature
 - « Oasis Eco-Resort » à Marrakech

■ Un développement qui s'appuie sur des modes de financements diversifiés :

- Avec des investisseurs particuliers :
 - Formules de vente diversifiées : LMNP, Censi Bouvard,...
 - Commercialisation en partenariat avec des établissements financiers au travers notamment de Sociétés Civiles de Placement Immobilier ;
- Avec des investisseurs institutionnels :
 - En bail, à loyers fixes ou variables (avec ou sans minimum garanti ; ex : Espagne)
 - En mandats de gestion (ex : Maroc)
- Avec des partenariats public-privé (ex : CP Bostalsee, CP Vienne, Villages Nature)

Développement des résidences urbaines



Opération CITEA

- Acquisition auprès de Lamy (Groupe Nexity) de :
 - 1) 50% de Citéa (49 mandats de gestion de Résidences de Tourisme urbaines 2*),
 - 2) 31 fonds de commerce de résidences de Tourisme gérées par Citéa
 - 1er juillet 2011, cession de 100% de Citéa à Adagio
 - Création de la gamme Adagio Access (segment économique d'Adagio)
- ⇒ **Adagio City Aparthotel devient le leader européen des résidences de tourisme urbaines avec 84 résidences générant un volume d'affaires d'environ 160 millions d'euros.**



Un plan de développement ambitieux

- Un plan de développement axé principalement sur l'Europe (France, Allemagne, Royaume-Uni) ainsi que sur la Russie et le Moyen-Orient.
- ⇒ **A horizon 2015, Adagio devrait exploiter près de 130 résidences pour un volume d'affaires de 330 millions d'euros (dont 69 résidences Adagio Access)**



Développement de Center Parcs (1/2)



■ **Vienne : 800 cottages – livraison prévue printemps 2015**

- Projet en partenariat avec le Conseil Général de 800 cottages
- Dépôt du permis en décembre 2011



■ **Roybon (Isère) : 800 cottages**

- Septembre 2010 : recours contre le PC par une association d'opposants
- Juin 2011: annulation du PLU et du PC pour un motif de procédure, tous les autres moyens de fond ayant été rejetés
- Septembre 2011 : régularisation de la procédure et approbation du PLU
- Le permis de construire doit être confirmé d'ici à la fin du mois de décembre.



■ **Domaine des Trois Forêts (Moselle) :**

- Extension du domaine existant avec **109 cottages** complémentaires livrés pour le **printemps 2012**
- Extension supplémentaire de plus de **200 cottages** à horizon **2013/14**, avec une 1^{ère} tranche de 60 cottages en 2013.



Développement de Center Parcs (2/2)



- **Bostalsee (Sarre) : 500 cottages – livraison prévue en 2013**
 - 29 mars 2011 : signature avec les autorités publiques et les collectivités locales du land de Sarre des accords définitifs relatifs à la création du village.
 - Été 2011, pose de la première pierre.



- **Leutkirch (Badenwürttemberg) : 800 cottages – livraison prévue en 2015**
 - Mai 2011 : achat du terrain et signature d'un contrat cadre avec la municipalité.





- **Un concept innovant axé sur l'harmonie entre l'Homme et la Nature :**
 - Un domaine de 530 ha, à 6 km des parcs Disney
 - Partenariat public-privé avec l'Etat, la Région Ile de France, le Département de Seine et Marne et les Collectivités Territoriales
 - Joint-venture à 50/50 PVCP/Eurodisney

- **Projet global : € 1,8 milliard**
- **Capacité : 7 000 maisons et appartements (une capacité d'accueil de 25 000 personnes)**

- **1^{ère} phase : 2 villages lacustres et un village forestier sur 175 ha.**
 - Lagon géothermique
 - **1 730** appartements et maisons en Résidences de Tourisme, en 2 tranches
 - Projet de **700** millions d'euros (17 millions d'euros de fonds propres pour le groupe répartis sur 3 ans)
 - Ouverture au public en **2015** et **2016**



Développements à l'international – Espagne et Maroc

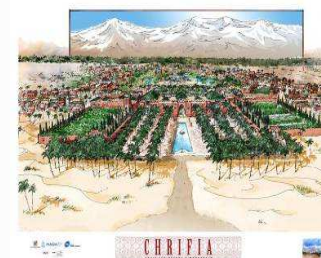
En Espagne



- 2 000 appartements gérés en bail et mandats de gestion fin 2011
- Un objectif de 3 000 appartements gérés d'ici à 2013 dans les principales stations balnéaires espagnoles

Au Maroc

- « Oasis Eco-Resort » à Marrakech
- Un projet en partenariat avec la Caisse des Dépôts et de Gestion du Maroc
- 480 appartements et maisons de Résidences de Tourisme (financement par une foncière détenue à 85% par la CDG et à 15% par PVCP)
- 580 résidences secondaires





- Dans un contexte incertain, le Groupe maintient plus que jamais sa stratégie de réduction des coûts et de modernisation de ses marques et de ses outils de distribution et de gestion.
- Le développement, moteur de la croissance du Groupe, va se poursuivre avec des modes de financement diversifiés.
- Les objectifs chiffrés établis en 2010 (croissance du chiffre d'affaires touristique de 100 millions d'euros et réduction des coûts de 65 millions d'euros) sont confirmés d'ici à 2014.