









PRESENTATION DES RESULTATS DE L'EXERCICE 2007 / 2008















Le Groupe Pierre & Vacances Leader européen du Tourisme de proximité







Chiffre d'affaires : 1 424,5 M€

Résultat opérationnel courant : 103,5 M€

Résultat net part du Groupe : 73,4 M€

47 200 maisons et appartements en Europe (36 200 en France)

7,5 millions de clients dont 2,5 millions d'enfants

9 500 collaborateurs (ETP)























Sommaire

- I RESULTATS DE L'EXERCICE 2007/2008
- II TENDANCES DE RESERVATIONS
- III STRATEGIE DES ACTIVITES TOURISTIQUES

IV DEVELOPPEMENTS TOURISTIQUES ET IMMOBILIERS













I RESULTATS DE L'EXERCICE 2007/2008







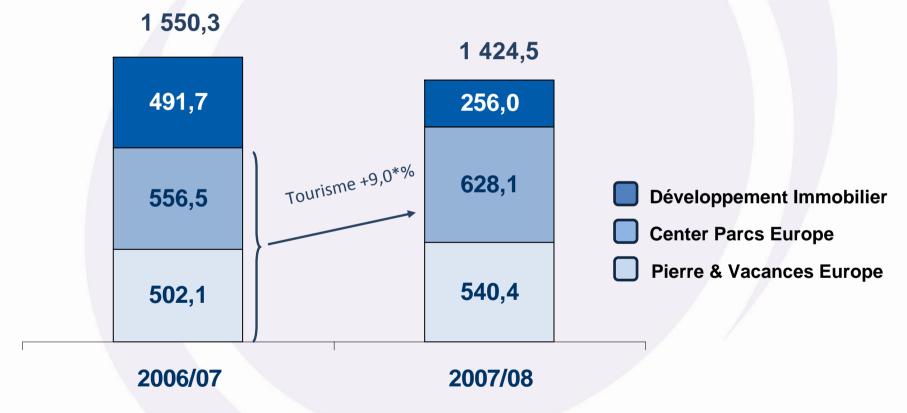






Chiffres d'affaires 2007/2008 UNE CROISSANCE DE 9% DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES ACTIVITES TOURISTIQUES

(en millions d'euros)



^{*} à données comparables, le chiffre d'affaires de 2006/2007 est retraité de la consolidation du Groupe Sunparks acquise le 1er avril 2007













Chiffre d'affaires touristique 2007/2008

PIERRE & VACANCES EUROPE

Chiffre d'affaires location : +6,6%*

- PMV: +3,9%, TO en hausse à 65,2%
- Mer France: +3,6%, Montagne +7,6%, Villes +26,1%,
 Antilles +1,3%
- Ventes Internet +36% à 18% contre 14% du chiffre d'affaires. La vente directe représente 75% contre 73% en 2006/2007
- Ventes aux clients français : +6,8%, clients étrangers : +6,1%

* à données comparables













Chiffre d'affaires touristique 2007/2008

CENTER PARCS EUROPE

Chiffre d'affaires location : +11,7%*

■ PMV : +4,8%, TO stables à 79,7%

Pays Bas: +0,9%, France: +52,6%, Belgique: +3,8% et Allemagne: +3,3%,

■ Ventes Internet +41% à 45% contre 36% du chiffre d'affaires. La vente directe représente 87% contre 85% en 2006/2007

* à données comparables







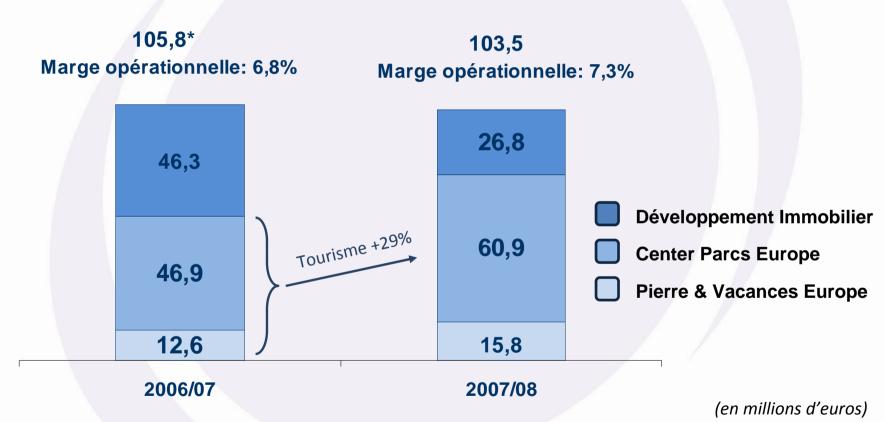






Bénéfice opérationnel courant 2007/2008 de 103,5 millions d'euros

UNE CROISSANCE DE LA CONTRIBUTION TOURISTIQUE DE 29%



^{*} Après changement de méthode sur les dépenses de publicité, désormais comptabilisées dès la réalisation de la prestation













Résultat net part du Groupe 2007/2008 : 73,4 millions d'euros

(en millions d'euros)

	2007/08	2006/07*
Chiffre d'affaires	1 424,5	1 550,3
Résultat opérationnel courant	103,5	105,8
Résultat financier Impôts	-10,8 -29,1	-4,2 -34,3
Résultat net courant part du Groupe	63,6	67,3
Autres ch. et produits opérationnels nets d'impôts	9,8	8,2
Résultat net part du Groupe	73,4	75,5

^{*} Après changement de méthode sur les dépenses de publicité, désormais comptabilisées dès la réalisation de la prestation













Flux de trésorerie générés 2007/2008

	2007/08	2006/07*
Capacité d'autofinancement Variation du besoin en fonds de roulement	129,5 -63,5	125,3 130,0
Flux de trésorie générés par l'activité	66,0	255,3
Flux liés aux investissements Augmentation de capital Acquisition/cession d'actions propres Dividendes versés Variation de l'endettement	-86,2 0 -4,6 -23,5 12,3	-183,1 1,3 -0.6 -21,9 43,5
Flux de trésorie générés hors acquis.	-36,0	94,8
Incidences des acquisitions SeniorialesSunparks	41,0 <i>O</i> <i>41,0</i>	-52,5 <i>-20,5</i> <i>-34,9</i>
Variation de la trésorerie	5,0	42,0

^{*} Après changement de méthode sur les dépenses de publicité, désormais comptabilisées dès la réalisation de la prestation









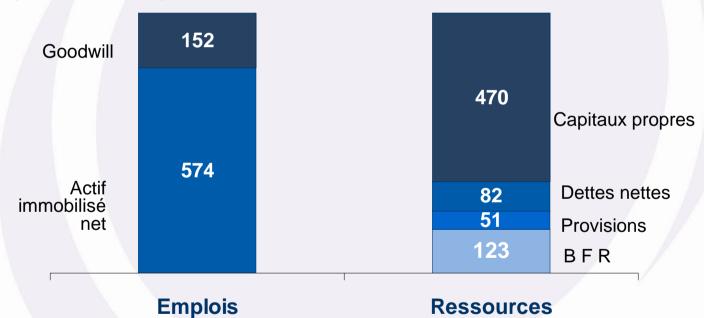




Une structure financière solide Bilan simplifié au 30 septembre 2008

Gearing (dettes nettes / fonds propres): 17,5 %

(en millions d'euros)















Distribution proposée à l'AG

Distribution proposée de 2,70 € par action, soit un rendement de 8 %

(montant global de 23,8 M€, soit 37% du résultat net courant)













II TENDANCES DE RESERVATIONS













Réservations Hiver des activités touristiques

- Toutes marques confondues, un niveau de réservation comparable à celui de l'exercice précédent (qui constituait une référence élevée)
- Pierre & Vacances Europe
 - Réservation en croissance sur les vacances scolaires
 - Croissance des clientèles françaises, recul de l'Angleterre, de l'Espagne, croissance des Pays de l'Est
- Center Parcs Europe
 - Croissance des réservations sur les trois premiers mois de l'exercice













Réservations immobilières

- Les atouts de Pierre & Vacances :
 - Une position de leader, gage de sécurité pour les investisseurs et les banques;
 - Une large diversification des formules de vente (LMNP, ZRR...) et un renforcement des formules avec occupation propriétaire;
 - Une défiance du marché sur les produits d'investissement locatif (de Robien) et une réduction de l'offre immobilière de loisirs concurrente;
 - Un partenariat renforcé avec nos prescripteurs.
- Les réservations et les signatures sur les programmes en cours de commercialisation, et plus particulièrement sur le Center Parcs Moselle et Avoriaz, bénéficient du leadership du Groupe et du caractère spécifique de son offre qui allie usage personnel et rentabilité.













III STRATÉGIE DES ACTIVITÉS TOURISTIQUES













RENFORCER NOTRE POSITION DE LEADER EUROPEEN DU TOURISME DE PROXIMITE













Leader par l'offre

Deux activités qui occupent une position de leadership

RÉSIDENCES / DESTINATIONS

- APPARTEMENTS ET MAISONS

 ÉQUIPÉS "À VIVRE"
- VASTE CHOIX DE DESTINATIONS ←
 - À LA MER, LA MONTAGNE,
 LA CAMPAGNE, LA VILLE
 - MARQUES RÉFÉRENCES ←
 - POUR LES VACANCES ← ET LES AFFAIRES









VILLAGES / CONCEPTS

- → LEADER EUROPÉEN DU CONCEPT SANS VOITURE ET "TOUTES MÉTÉOS" (CENTER PARCS.)
- → GAMME COMPLÈTE D'ACTIVITÉS
- → ANIMATIONS VARIÉES ET DE QUALITÉ
- → DES VILLAGES DANS LES PLUS BEAUX SITES



















Leader par l'offre

Une offre d'une variété incomparable de plus 47 000 maisons et appartements dans 7 pays pour le tourisme intra-européen non-hôtelier.















Une forte complémentarité entre les gammes de produits

Au nord de la Loire, une majorité de villages en all weather concept ; orientation court séjour

Concept sans voiture 365 jours

Résidences et villages / destinations

Au sud de la Loire, une majorité de résidences à la mer et à la montagne dans des destinations de premier choix ; orientation vacances



Sunparks

P&V villages / Résidences

P&V Villages, Center Parcs, Sunparks : 38 resorts européens













Une forte complémentarité entre les marques : Exemples du produit « toutes météos » : CP - SP



- Bénéfice client: « rapprochons-nous »
- Toutes les activités au sein d'un concept homogène unique
- Un Parc sans voitures au cœur de la nature



- Bénéfice client: « découvrez la région »
- Choix des destinations à découvrir
- Homogénéité du service et des activités
- Guide touristique intégré



Consolidation de la marque de référence

"Toutes météos" Tout au long de l'année Proximité

> Développement d'une marque de croissance opportuniste







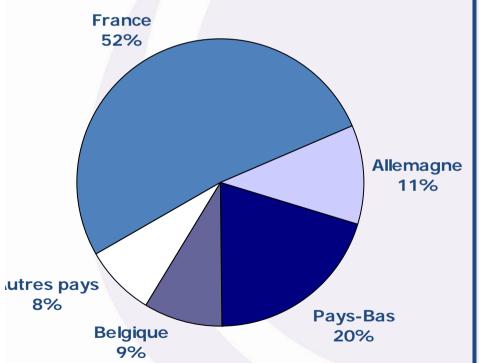






Une diversification des destinations et des origines de clientèle (2012 / 2013)





PRIORITES DE PROGRESSION DES CLIENTS

	PVT	СРЕ	% pays émetteurs 2012/2013
		++	40%
	+	++	21%
	++		20%
	++		8%
	++	+	6%
AUTRES MARCHES	++	+	5%













Leader du tourisme de proximité : des valeurs fortes pour asseoir notre leadership

PROXIMITÉ TOURISME DE PROXIMITÉ UNE RÉSIDENCE OU UN PARC EN ACCÈS FACILE, EN VOITURE, PARTOUT EN EUROPE















Renforcer l'efficacité : les synergies Pierre & Vacances et Center Parcs

PARTAGE DU SAVOIR-FAIRE

EFFICACITÉ ACCRUE

CROISSANCE DU BUSINESS

Synergies commerciales

Synergies informatiques

Synergies d'achats

Synergies RH

Plateforme Internet













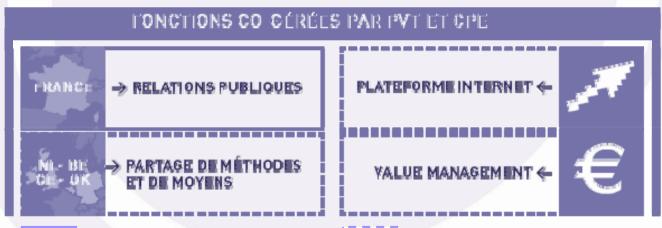
Renforcer l'efficacité : synergies commerciales



Opérationnel 12/2008



A développer en 2009















Renforcer l'efficacité : synergies de coûts

Leviers :

- Intensification des politiques achats : 2009 2011
- Déploiement des systèmes intégrés de back-office : 2009 -2012
- Rationalisation des structures siège : 2009
- Partage d'investissements et de structures : 2009 -2011
- Gains attendus en 2008/2009 : 10 millions d'euros













IV DÉVELOPPEMENTS TOURISTIQUES ET IMMOBILIERS













Développement de l'offre touristique

Plus de 10.000 appartements et maisons supplémentaires d'ici à 5 ans



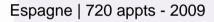












Belle Dune | 95 appts - 2009

Houlgate | 130 appts - 2009

Chamonix | 100 ch - 2011

Deauville | 120 appts - 2011

Avoriaz | 550 appts - 2011/12

Adagio | 3000 appts - 2012

Bioscope | 500 appts - 2012/13

Maroc | 2500 appts - 2013

Villages Nature







Moselle | 800 cottages - 2010

Bostalsee | 500 cottages - 2011

Bavière | 1000 cottages - 2012

Isère | 1000 cottages - 2012/13















Développement d'Adagio

- En 2008, **22 résidences en exploitation** principalement en France pour un chiffre d'affaires 2007/2008 de 70 M€
- Un développement par prises à bail, mandats de gestion ou franchises
- Contrats signés:
 - Ouvertures en 2008 de 6 résidences (581 appartements):
 Montrouge, Annecy, Bordeaux, Bâle, Paris Opéra et Strasbourg
 - Ouvertures en 2009 de 6 résidences (873 appartements) : La Défense, Toulouse, Bruxelles, Marseille, Nantes et Vienne
 - Ouverture en 2010 de Munich













Objectif de 50 résidences ADAGIO exploitées à horizon 2012 : chiffre d'affaires doublé à 140 M€



Projets à l'étude :

Royaume-Uni / Irlande:

Manchester, Londres, Liverpool, Dublin

Allemagne:

Berlin, Francfort, Hambourg

France:

Lille, Caen, Dijon, St-Etienne, Nice

Europe du Sud et Maroc:

Milan, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Tanger, Rabat, Casablanca

Europe du Nord et de l'Est :

Stockholm, Prague, Budapest, Bratislava

















Développement des résidences urbaines 2*

- En France : Citéa
 - Leader français des résidences urbaines 2 * avec 51 résidences sur le territoire français
 - Ouvertures de 4 résidences en octobre 2008, 6 en 2009 et 5 en 2010/2011
 - Gestion de résidences en mandats en partenariat 50/50 avec Lamy
- A l'international : Orion International
 - Développements de résidence 2* « economy » en Europe de l'Ouest, Maroc, Europe de l'Est et Asie par des mandats de gestion ou par baux dans les capitales européennes
 - Ouvertures de 7 résidences en 2008/2009















Résidence de 120 unités 440 lits



Résidence de 120 unités 440 lits

Orion International

Résidence de 100 unités 250 lits

Resort



Résidence de 120 unités 620 lits

Pierre (Vacances

Village de 250 unités 1.150 lits

maeva

Résidence de 150 unités 700 lits

312 Résidence secondaires 1.670 lits

Développement au Maroc



Phase 1 d'implantation au Maroc : Plus de **10.000 lits à horizon 2013**, dont 7.000 lits touristiques.

Ouverture de la 1ère résidence à Marrakech en 2011.



Résidence de 120 unités 440 lits

Orion International

Résidence de 100 unités 250 lits

Resort

Pierre (Vacances

Résidence de 120 unités 620 lits



MGM

Village de 250 unités 1.150 lits

maeva

Résidence de 150 unités 700 lits

312 Résidence secondaires 1.670 lits













L'Éco-Village d'Alsace

- Un projet motivé par :
 - L'attractivité de la région et la proximité de la clientèle allemande et suisse.
 - Les équipements existants sur site de l'Écomusée d'Alsace et du Bioscope et un futur centre aqualudique.
 - Le partenariat avec les collectivités territoriales, la Caisse des Dépôts et la Compagnie des Alpes.
- Un projet de 500 maisons (soit plus de 2 500 lits) construites en 2 phases, des commerces et des équipements de loisirs
- Un projet « ÉCO » qui prend en compte les exigences de développement durable
- Un investissement global prévisionnel de 110 M€ financé par des particuliers
- Une ouverture envisagée en 2012



















Développement immobilier 2008/2009

- Un portefeuille à date de 1 130 appartements et maisons livrables en 2008/2009
 - 930 en neuf : Houlgate, Belle Dune, Le Rouret, quatre résidences Les Senioriales...
 - 200 en rénovation : Cannes Francia, Paris La Défense, Val Thorens...
- Autres programmes contributeurs :
 Center Parcs Moselle (1ère phase), Belle Dune, Center
 Parcs de Sologne...













Développement immobilier Perspectives

- Principaux développements en cours
 (qui impacteront le chiffre d'affaires à partir de 2009/2010) :
 - Pierre & Vacances Europe :
 - Avoriaz : extension des 2 quartiers de la station, La Falaise et les Crozats; 550 appartements en résidences tourisme 3 et 4*,
 - Deauville : presqu'lle de la Touques, 120 appartements 4*,
 - Villages Nature : 1ère phase de 800 maisons et appartements,
 - Eco-Village Alsace: 500 maisons,
 - Autres projets : Arles, Chamonix, Belle Dune...
 - Center Parcs Europe : extension de la Moselle (450 cottages) et Center Parcs d'Isère (1000 cottages)
 - Les Senioriales : 5 résidences identifiées
- Prospection foncière avec règles prudentielles Groupe













Le développement durable au cœur de la stratégie

- Notre ambition : promouvoir un tourisme et une construction durables dans le cadre d'un plan triennal 2008 - 2011
- La construction du Center Parcs de Moselle, un projet exemplaire en matière de développement durable avec :
 - La construction de 800 cottages en bois visant à réduire leur empreinte écologique : performance thermique, qualité du chantier, préservation de la biodiversité;
 - L'utilisation de bois, issu de forêts européennes gérées de manière responsable, doté des certifications FSC ou PEFC;
 - La diminution de 20% des consommations d'énergie pour le chauffage, l'eau chaude et l'éclairage des cottages afin d'atteindre le niveau THPE* grâce à une isolation renforcée et l'optimisation de l'orientation;
 - La chaufferie bois du domaine permettra de couvrir au minimum 90% des besoins de chauffage et d'eau chaude des équipements.

* Très Haute Performance Énergétique















Conclusion

- D'excellentes performances des activités touristiques sur l'exercice 2007/2008
- Un niveau de réservations sur la saison touristique hiver en ligne avec celui de l'exercice précédent, qui constituait une référence élevée
- Une réorganisation des activités touristiques en cours qui permettra la réalisation de synergies de revenus et de coûts et l'internationalisation du Groupe Pierre & Vacances
- Un potentiel important de grands projets qui soutiendront la croissance des activités
- Une solide structure financière permettant des opérations de croissance externe

