









Groupe

Pierre & Vacances (enterParcs

1er SEMESTRE 2010/2011













SOMMAIRE

- I RESULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2010/2011 ET PERSPECTIVES DU 2^{ème} SEMESTRE
- II ORIENTATIONS STRATEGIQUES
 - 2.1. PLAN DE TRANSFORMATION 2011/2013
 - 2.2. PLAN DE DEVELOPPEMENT A HORIZON 2015













I – RESULTATS DU 1er SEMESTRE 2010/2011 ET PERSPECTIVES 2ème SEMESTRE







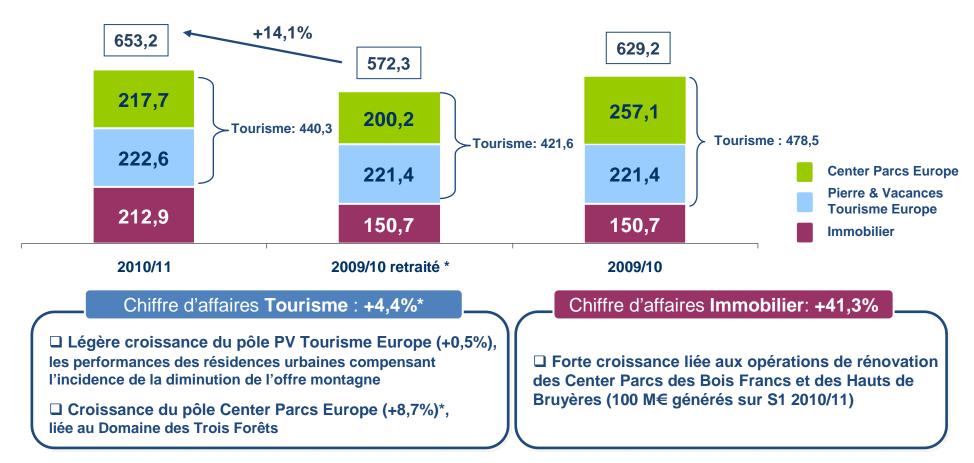






Un chiffre d'affaires S1 2010/11 en progression de 14,1%*

(en millions d'euros)



^{*} hors incidence de l'externalisation de la restauration dans les domaines Center Parcs (55 M€ en S1 2009/10) et du décalage des vacances de Pâques de mars en 2010 à avril en 2011 pour la majorité des clientèles allemandes.













Chiffre d'affaires S2 2010/11 - Perspectives

TOURISME

- □ Réservations touristiques pour la saison estivale (à date) :
 - ✓ Pierre & Vacances Tourisme Europe : réservations en croissance par rapport à celles de l'an dernier, avec, concernant la destination mer :
 - une avance sur l'avant saison (du 1er avril au 30 juin), essentiellement liée à une croissance des taux d'occupation
 - un léger retrait sur le cœur de saison (juillet aout) lié à la politique commerciale de réduction des offres « early booking » sur la haute saison estivale permettant une bonne tenue des prix moyens de vente, facteur de croissance du chiffre d'affaires final.
 - ✓ Center Parcs Europe : réservations en croissance par rapport à l'exercice précédent (hors Domaine des Trois Forêts)

IMMOBILIER

☐ Le chiffre d'affaires immobilier de l'exercice 2010/11 devrait conserver un taux de progression significatif par rapport à l'exercice 2009/10





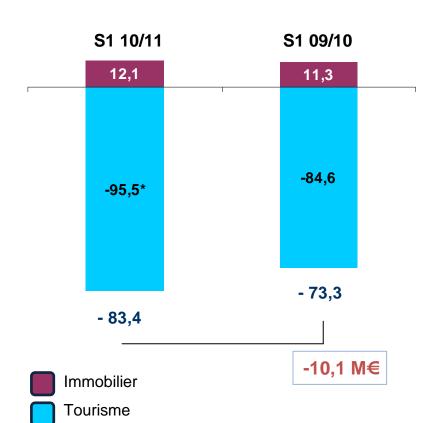








Un résultat opérationnel courant semestriel structurellement déficitaire lié à la saisonnalité de l'activité touristique



- Saisonnalité structurelle de l'activité touristique au 1er semestre :
 - environ 40 % du chiffre d'affaires...
 - mais 50 % des charges fixes
- Principaux éléments de variation par rapport au 1er semestre 2009/10 :

Contribution Trois Forêts : +3 M€

■ Contribution hôtels Latitudes cédés: - 1 M€

■ Economies de loyers : +2 M€

• Inflation des charges : - 6 M€

Nouveaux outils informatiques : - 4 M€

(loyers / personnel)

Litige Ailette : - 4 M€

* Dont (66,0) M€ pour PVTE et (29,5) M€ pour CPE













Résultat net part du Groupe S1 2010/11

(en millions d'euros)

	S1 2010/11	S1 2009/10
Chiffre d'affaires	653,2	629,2
Résultat opérationnel courant	-83,4	-73,3
Résultat financier Impôts	-8,4 24,0	-6,7 22,4
Résultat net courant part du Groupe	-67,8	-57,6
Autres charges et produits opérationnels nets d'impôts	-6,9*	-0,3
Résultat net part du Groupe	-74,7	-57,9

^{*} Dont 7 M€ nets de coûts de restructuration













II - ORIENTATIONS STRATEGIQUES













Confirmation de nos axes stratégiques

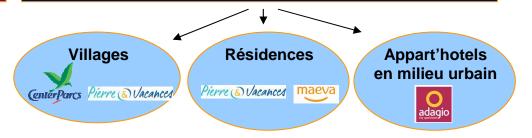
IMMOBILIER



Construction et vente d'appartements ou cottages en Europe en résidence de tourisme

TOURISME

Exploitation d'une offre touristique courts et longs séjours pour une clientèle européenne loisirs et corporate avec 3 types de produits:





Mise en œuvre du plan de transformation sur 3 ans afin de créer une organisation aux coûts optimisés et plus créatrice de croissance



Redresser et pérenniser le résultat de l'exploitation touristique



Poursuite d'une expansion sélective













2.1 - PLAN DE TRANSFORMATION 2011/2013





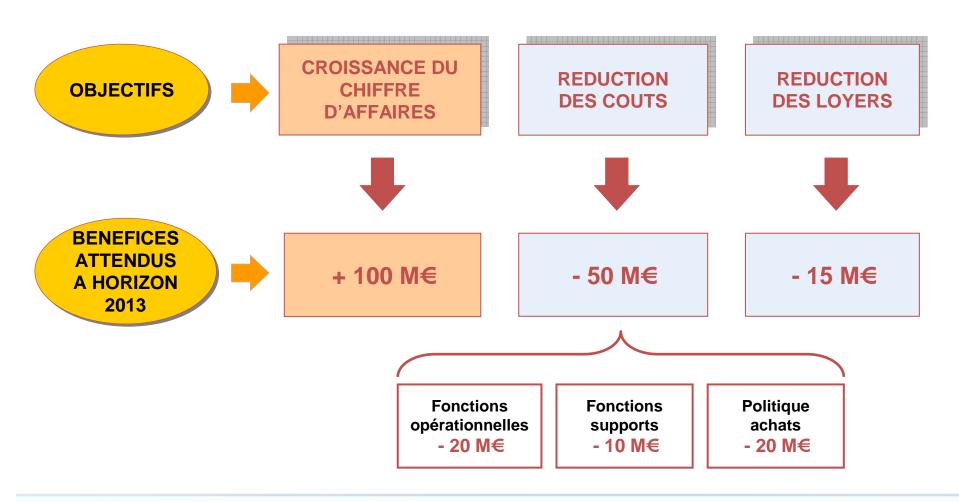








Un objectif confirmé à horizon 2013















Une transformation profonde

Une fusion totale...



... des deux organisations, PV et CP, ayant leurs propres marques, systèmes, infrastructures et siège social

Une mobilisation générale de l'organisation



- Une Direction Générale impliquée, en charge de la transformation
- Responsabilisation des managers
- Objectifs et bonus alignés pour le top management

Une première année 2011 de gestion de la transition



Lancement de nombreux projets, notamment IT, dans un contexte de fermeture du siège de Rotterdam et de fusion des organisations

Des étapes franchies



- Externalisation de la restauration
- Organisation / Structure
- > IT
- Commercial
- Achats
- Loyers













Rappel des grands postes de réduction de coûts du plan de transformation

Fonctions opérationnelles et supports

- Externalisation de la restauration: 16 villages du pôle CPE à date (partenaires Elior et Albron)
- □ Organisation / structure :
 - La fermeture du siège de Rotterdam et la fusion des organisations, entamées durant l'été 2010, seront achevées au 1^{er} juillet 2011
 - ⇒ départ de Rotterdam de près de 120 personnes
- Informatique :
 - Lancement de la quasi-totalité des projets IT de convergence (maturité de 12 à 36 mois)
 - Entre temps, tous les systèmes actuels sont en production, occasionnant provisoirement des doublons
- □ Commercial :
 - Web: réduction des coûts d'acquisition de trafic (optimisation du ranking, nouveau site)
 - Call center : fusion des call PV France et CP France réalisée
 - Marketing: supression Sunparks en N/G, mutualisation des moyens

Politique achats

Elaboration d'une base unique et réduite de fournisseurs référencés, augmentation des taux d'emprise ⇒ gains sécurisés à mi-avril de 3,5 M€





Loyers

Gains sécurisés de 4,5 M€ pour l'exercice 2010/11

















Rappel des objectifs de croissance de chiffre d'affaires

100 M€ sur 3 ans à périmètre égal, soit environ + 10%

Optimisation des canaux de distribution
Revenue management
Offres courts séjours

Rénovation des produits / optimisation du portefeuille de marques

Nouveaux marchés à l'international

2,0 %

Segmentation / Gestion de la relation clients













Les étapes de mise en oeuvre Focus sur la croissance du chiffre d'affaires

Cross - selling

- Offres croisées en place sur les sites internet
 - ⇒ 150 000 visites cross sell depuis le 1er octobre





- Développement des ventes de la marque PV au BNG :
- Renforcement de la notoriété de la marque via des campagnes TV, des e-mailings et des insertions PV dans les brochures destinées aux clients CP
- Développement des partenariats avec les TO étrangers pour promouvoir la marque PV :
 - ⇒ Opérations lancées avec Thomas Cook, Neckermann et Jetair (Belgique), OAD Reizen (Pays Bas)
 - → A date, les ventes PV réalisées auprès des clientèles BNG ont progressé de près de 12% par rapport à l'exercice précédent
- Commercialisation de 6 villages PV Resort sur les sites CP à compter de mi-mars 2011:
 - ⇒ A date, les ventes réalisées sur ces 6 villages ont progressé de près de 7%













Les étapes de mise en oeuvre Focus sur la croissance du chiffre d'affaires

Optimisation des canaux de distribution

- Supression des prix dans les brochures Center Parcs aux Pays Bas et en Belgique et utilisation accrue du yield management
 - ⇒ Croissance du PMV de 3 à 4% à date sur le 2ème semestre 2010/11
- Lancement d'un nouveau site Web Pierre & Vacances le 5 mai 2011 : http://www.pierreetvacances.com

Optimisation du portefeuille de marques

- Transfert de 5 Sunparks sous la marque CP à compter du 01/01/2011:
 - ⇒ activité (CA et réservations) à date sur la période du 01/01/2011 au 30/09/11 en hausse de plus de 15%
- Cession des hôtels Latitudes à Val d'Isère, Arc 1800 et aux Menuires (FY 2009/10) et à Trouville (déc 2010)
 ⇒ chiffre d'affaires annuel des hôtels cédés ou en cours de cession: près de 10 M€ (CA hébergement)

Relation Client

- Projet CRM Groupe : référentiel client unique, nouveaux outils de marketing web et mailings
- Mise en place d'un système Groupe unique de gestion de la satisfaction client (juillet 2011)
- Création d'espaces sociaux sur nos marques : blogs et pages Facebook sur PV, Maeva et CP
 - ⇒ plus de 50 000 fans sur CP France
 - ⇒ 500 000 vues sur YouTube sur une opération de communication virale Maeva en moins d'une semaine













Les étapes de mise en oeuvre Focus sur la croissance du chiffre d'affaires

Politique de rénovation

□ CAPEX annuels:

- 40 M€ de CAPEX normatifs
- 20 M€ dans le cadre du renouvellement des baux

☐ Plans pluriannuels d'investissements sur 3 ans:

- 100 M€ (CP Pays Bas, Belgique et Allemagne, CP Franœ Bois Francs et Chaumont) financés par:
 - des opérations immobilières de rénovation
 - et des investisseurs institutionnels
- 38 M€ à investir par Elior et Albron dans le domaine de la restauration dans les villages CP











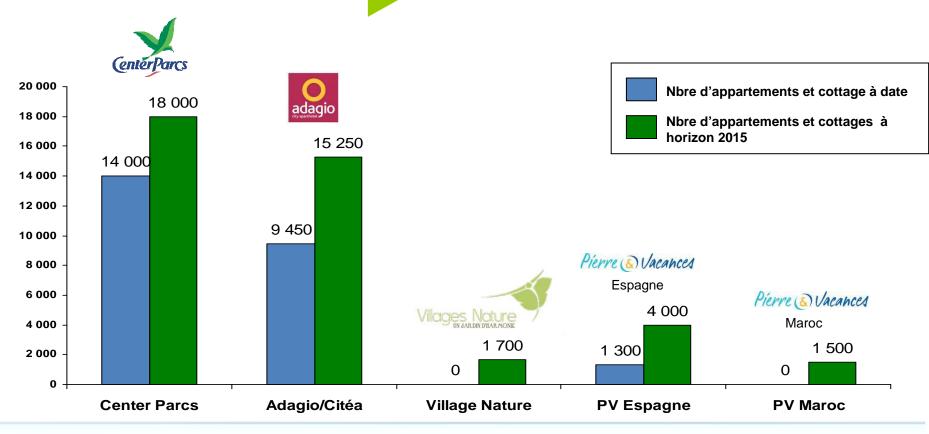


2.2. DEVELOPPEMENT DU GROUPE A HORIZON 2015





Objectif à horizon 2015: croissance du parc touristique de 30%







Développement Center Parcs



CP des Trois Forêts (Moselle-Lorraine)



- Ouverture de la 1^{ère} tranche de 800 cottages en mai 2010
- ⇒ 2ème tranche de 107 cottages livrée en 2013
- ⇒ 3ème tranche de 200 cottages à horizon 2014

CP de la Forêt de Chambaran (Isère)



- 1000 cottages
- Un projet de 350 M€

<u>Projet CP dans le département de la Vienne</u>



- 264 ha à proximité de Poitiers
- 800 cottages + 200 cottages pour une potentielle extension
- Un projet de 300 M€
- Ouverture prévue au printemps 2015

CP de Bostalsee (Sarre)



- 500 cottages dans une 1ère phase (+ 200 cottages potentiels)
- Signature des accords définitifs avec les autorités publiques et le land de Sarre le 29/03/11
- Ouverture prévue en 2013

<u>Projet de CP de Leutkirch</u> (Badenwurttenberg)



- 800 cottages dans une 1ère phase (+ 200 cottages potentiels)
- Achat du terrain et signature d'un contrat cadre avec la municipalité le 2 mai 2011
- Ouverture prévue en 2015

CP de Sandur (Pays Bas)



- Contrat de gestion
- Site naturel de 40 hectares, bordé d'un lac de 130 hectares, à proximité d'Emmen
- 328 cottages





Développement des résidences urbaines

Par l'acquisition de Citéa, Adagio devient le n°1 e uropéen des Résidences de Tourisme urbaines



- Le Groupe, actionnaire de 50% de Citéa (49 mandats de gestion de Résidences de Tourisme urbaines 2*), acquiert auprès de Lamy:
 - 1) les 50% de Citéa détenus par Lamy => Le Groupe est propriétaire à 100% de Citéa.
 - 2) les fonds de commerce de 31 résidences de Tourisme gérées par Citéa
- Dans un second temps, le Groupe cèdera 100% de Citéa à Adagio.
- Au terme de cette opération, Adagio gèrera 84 Résidences de Tourisme urbaines, devenant ainsi le leader européen avec près de 10 000 appartements et un volume d'affaires d'environ 160 M€.





Développement des résidences urbaines





- Une position de leader des Résidences de Tourisme Urbaines en Europe
 - ⇒ visibilité accrue de la marque Adagio
- Bénéficier des services des deux actionnaires d'Adagio, leaders dans leus secteurs respectifs:
 - ✓ La contribution à la commercialisation d'Adagio par ses deux maisons mères en Europe : Equipes commerciales – sites internet – appels d'offres européens – brochures
 - La puissance d'une double distribution électronique : Les deux systèmes de distribution électronique du Groupe Accor et du Groupe PV/CP distribuent les résidences d'Adagio
 - L'aide logistique et opérationnelle : Ressources Humaines, Achat, Back Office, IT







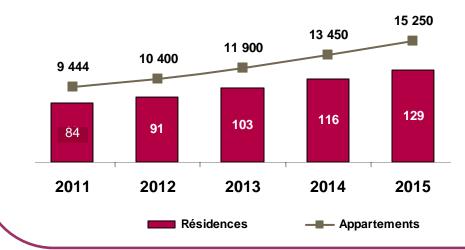
Développement des résidences urbaines





A horizon 2015, Adagio exploitera près de 130 résidences pour un volume d'affaires de 330 M€









Développements à l'international – Espagne et Maroc

En Espagne



- Baux et mandats de gestion pour 2 000 appartements
- Objectif de 3 000 appartements gerés d'ici à 2013
- Ouvertures dans les principales stations balnéaires espagnoles

Au Maroc



- Terrain de 47 hectares, à 10 minutes de l'aéroport et de la médina de Marrakech
- 480 appartements et maisons de Résidences de Tourisme;
- 580 résidences secondaires
- Un projet en partenariat avec la Caisse des Dépôts et de Gestion du Maroc









Villages Nature



Concept

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

- □ Projet global : € 1,8 milliard
- ☐ Capacité: 7 000 maisons et appartements, soit une capacité totale de 25 000 personnes

1ère 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











CONCLUSION

• Le plan de transformation est en marche :

Un objectif confirmé à horizon 2013:

- ✓ Croissance du chiffre d'affaires touristique : 100 millions d'euros
- ✓ Programme de réduction des coûts : 65 millions d'euros
- Poursuite d'une expansion sélective :
 - ✓ Croissance du parc touristique de 30% à horizon 2015

