



PRESENTATION DES RESULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2006/2007

Période du 1^{er} octobre 2006 au 31 mars 2007

Sommaire

- I - Le Groupe Pierre & Vacances
- II - Résultats du 1^{er} semestre 2006/2007
- III - Perspectives pour le 2^{ème} semestre de l'exercice 2006/2007
- IV - Axes stratégiques 2007/2008
- V - Stratégie de développement

I- Le Groupe Pierre & Vacances un acteur majeur du tourisme européen

Des marques segmentées

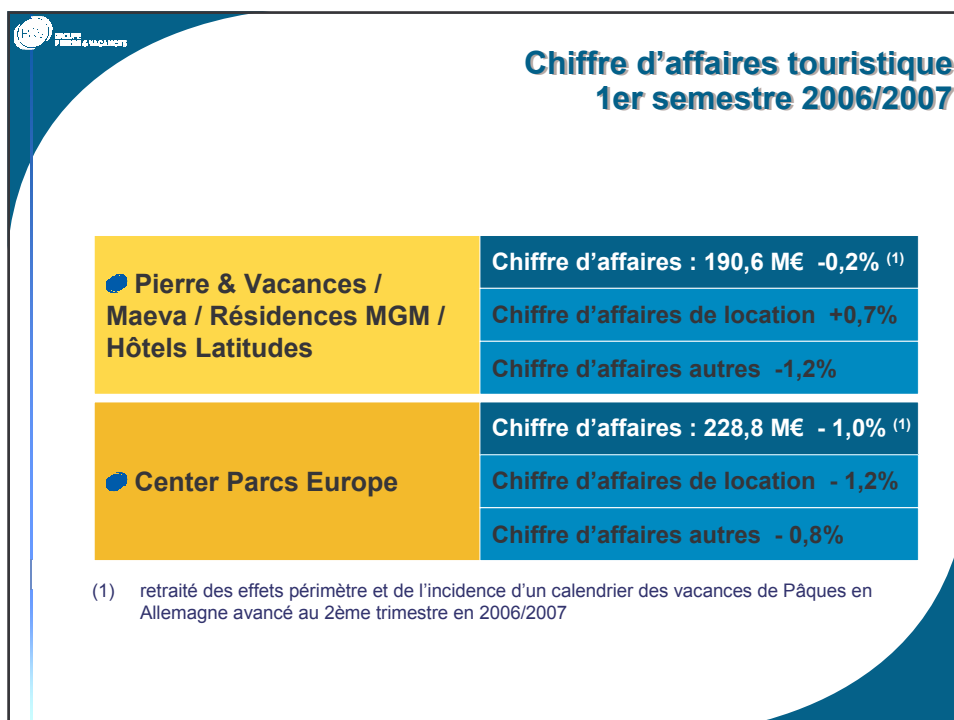
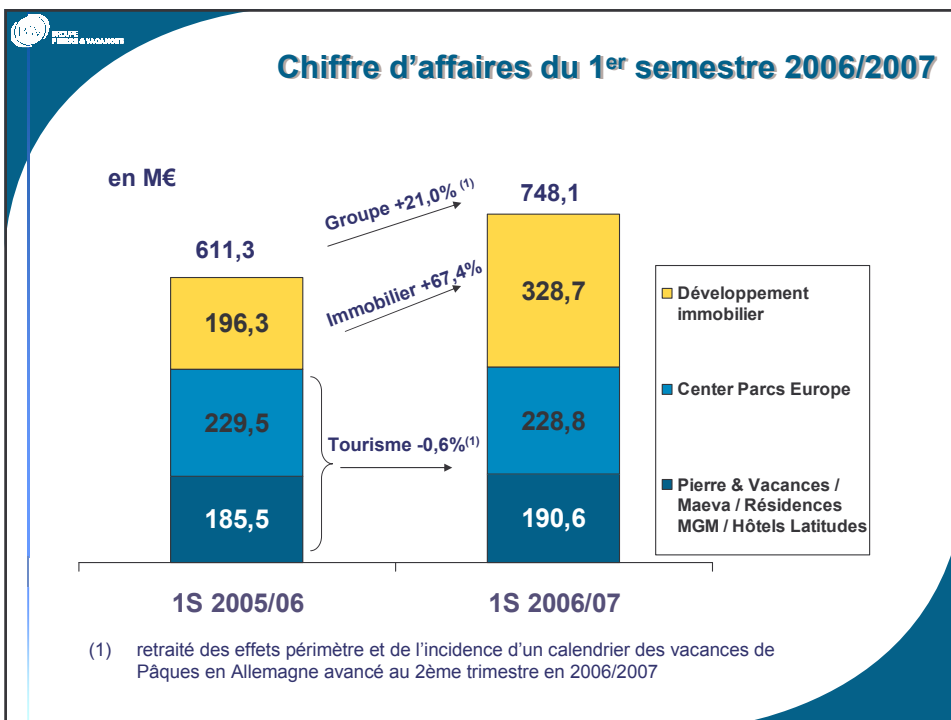


Chiffres clés 2005/2006

45 000 appartements et maisons en Europe (35 000 en France)	Chiffre d'affaires : 1 414,3 M€
6,6 millions de clients	Résultat opérationnel courant : 97,6 M€
8 400 collaborateurs (ETP)	Résultat net courant Groupe : 58,7 M€
	Résultat net part du Groupe : 73,7 M€

II- Résultats du 1^{er} semestre 2006/2007

Période du 1^{er} octobre 2006 au 31 mars 2007



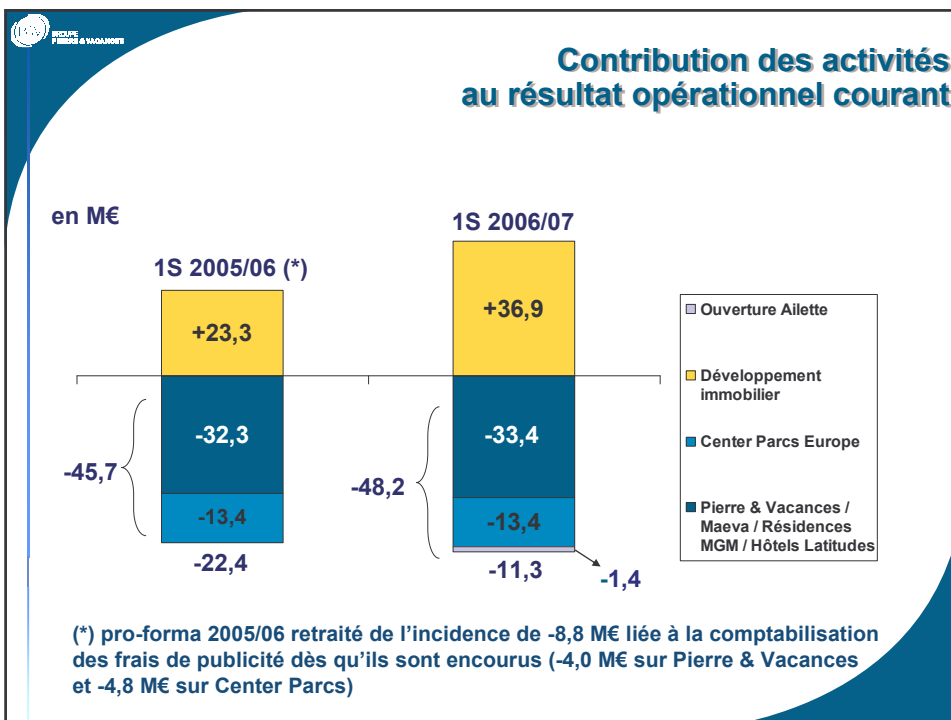
Chiffre d'affaires du développement immobilier 1er semestre 2006/2007

Neuf	147,3	Renovation	166,7
Center Parcs Ailette	78,4	Paris Tour Eiffel	38,3
Center Parcs Bois-Francis	26,8	Val d'Isère	25,5
Eguisheim	10,1	Méribel	18,1
Le Crotoy	5,4	Avoriaz	11,1
Branville	5,3	Courchevel	9,4
Montrouge	2,4	La Plagne	8,9
Bonmont	1,6	Alpe d'Huez	6,3
Audierne	1,4	Autres rénovations	49,1
Autres	15,9	Autres	14,3

328,7 M€ de chiffre d'affaires, soit + 67,4%

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

- **Saisonnalité du chiffre d'affaires touristique**
(en moyenne environ 40 % du CA est comptabilisé au 1^{er} semestre) ...
- ... associée à l'étalement linéaire des charges fixes sur les 12 mois de l'exercice...
- ... et renforcée sur cet exercice par l'incidence de la comptabilisation des frais de publicité dès qu'ils sont encourus.



Résultat net courant : - 9,2M€ (soit +10,8 M€)

en M€

	1S 2006/07	1S 2005/06 (*)
Chiffre d'affaires	748,1	611,3
Résultat opérationnel courant	-11,3	-22,4
Résultat financier	-1,2	-4,0
Impôts	3,3	6,4
Résultats des mises en équivalence	0,0	0,1
Intérêts minoritaires	0,0	-0,1
Résultat net courant part du Groupe	-9,2	-20,0
Autres ch. et produits opérationnels nets d'impôts	1,4	-4,9
Résultat net part du Groupe	-7,8	-24,9

(*) pro-forma 2005/06 retraité de l'incidence de -8,8 M€ liée à la comptabilisation des frais de publicité dès qu'ils sont encourus (-4,0 M€ sur Pierre & Vacances et -4,8 M€ sur Center Parcs)

31 mai 2007 - 10

III- Perspectives pour le 2^{ème} semestre de l'exercice 2006/2007

31 mai 2007 - 11

Activités touristiques

Des réservations touristiques pour l'été en progression à date

<ul style="list-style-type: none"> ● Pierre & Vacances / Maeva / Résidences MGM / Hôtels Latitudes : stabilité (hors Paris Tour Eiffel) 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance sur les destinations, city et Antilles • Stabilité sur la mer • Retrait sur la montagne • Croissance des ventes Internet (+65% à 15% du CA) • Recul des TO traditionnels et progression des TO on-line
<ul style="list-style-type: none"> ● Center Parcs Europe : croissance de 5% 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance sur toutes les clientèles (néerlandaises, allemandes, françaises et belges) • Progression Internet (+50% soit à date 33% du CA)

31 mai 2007 - 12

Activités immobilières

2ème semestre

- **1700 appartements et maisons mis en exploitation sur le 2ème semestre**
 - ✓ Neuf : 1200 appartements/maisons
Ailette, Bois-Francis, Branville, Eguisheim, Le Crotoy
 - ✓ Rénovation : 500 appartements/maisons
Arles, Bénodet, Paris-Tour-Eiffel

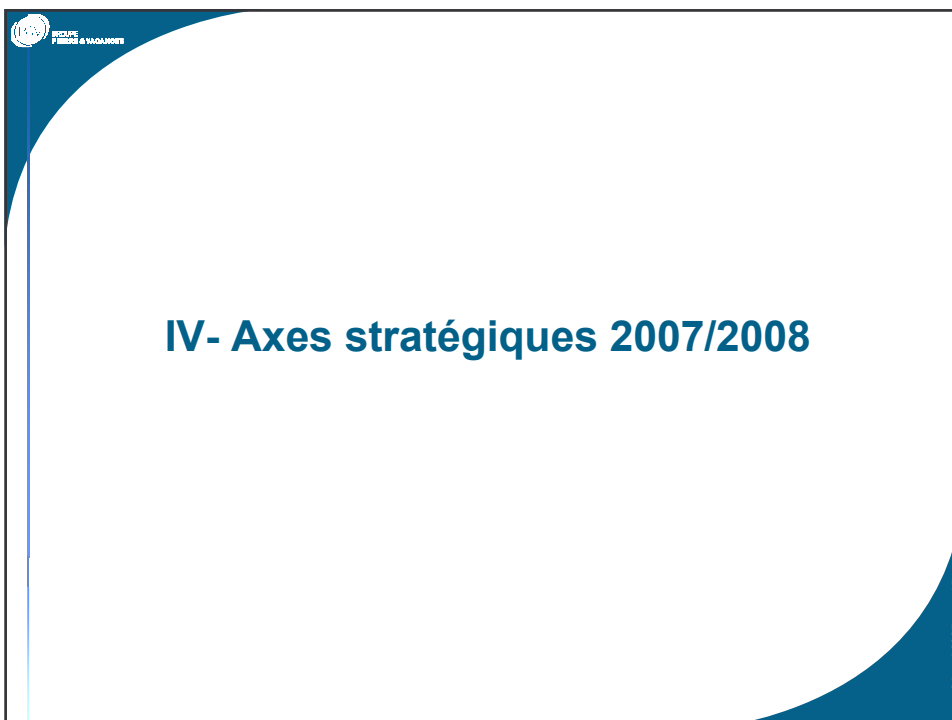
31 mai 2007 - 13

**Objectif de résultat opérationnel courant
2006/2007: 105 M€**

<ul style="list-style-type: none"> • Un objectif de résultat opérationnel courant 2006/2007 de 105 M€ (*) 	Progression des réservations à date sur Center Parcs Europe et stabilité sur Pierre & Vacances / Maeva / Résidences MGM / Hôtels Latitudes
	Croissance de l'activité immobilière

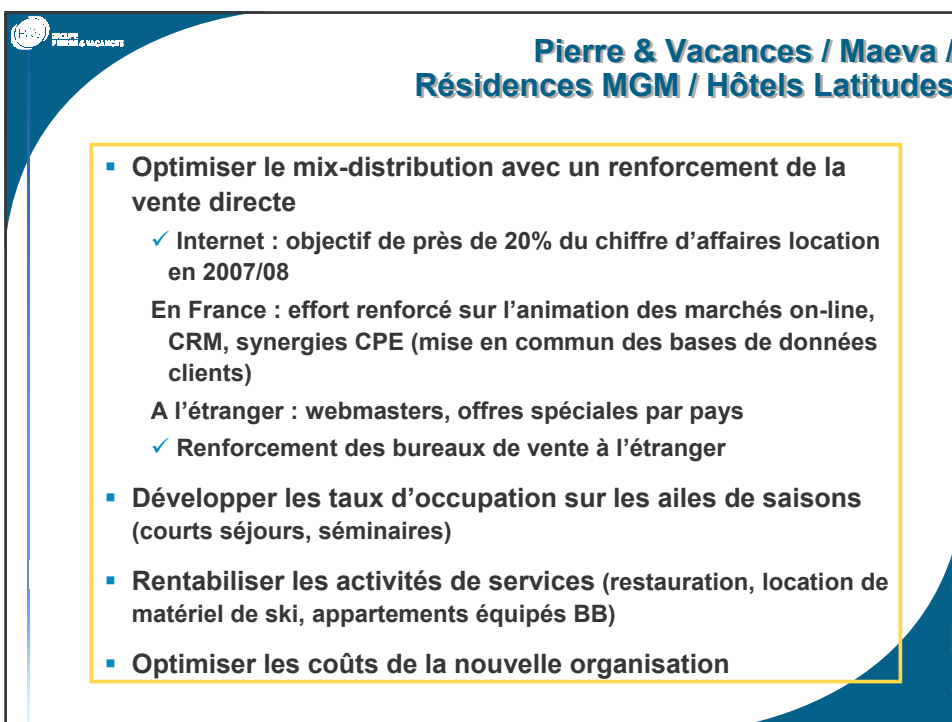
(*) hors incidence de l'ouverture de l'Ailette et de la contribution des acquisitions Sunparks et Les Senioriales

31 mai 2007 - 14



IV- Axes stratégiques 2007/2008

31 mai 2007 - 15



Pierre & Vacances / Maeva / Résidences MGM / Hôtels Latitudes

- **Optimiser le mix-distribution avec un renforcement de la vente directe**
 - ✓ Internet : objectif de près de 20% du chiffre d'affaires location en 2007/08
 - En France : effort renforcé sur l'animation des marchés on-line, CRM, synergies CPE (mise en commun des bases de données clients)
 - A l'étranger : webmasters, offres spéciales par pays
 - ✓ Renforcement des bureaux de vente à l'étranger
- **Développer les taux d'occupation sur les ailes de saisons (courts séjours, séminaires)**
- **Rentabiliser les activités de services (restauration, location de matériel de ski, appartements équipés BB)**
- **Optimiser les coûts de la nouvelle organisation**

31 mai 2007 - 16

- **Poursuivre l'optimisation de l'offre**
 - ✓ Renforcement de l'homogénéité des villages (transformations, upgrades, rénovations)
 - ✓ Extension en Belgique, Pays-Bas, Allemagne
- **Accroître l'efficacité commerciale**
 - ✓ Efficacité de l'offre Early Bird
 - ✓ Optimisation « revenue management »
 - ✓ Impact nouveau site internet
- **Réussir le développement en France**
- **Continuer d'optimiser les coûts**
 - ✓ Gains de productivité (cleaning....)
 - ✓ Programme interne de maximisation de la valeur perçue par le client

V- Stratégie de développement

1- Center Parcs
Les développements en cours et à l'étude

France

- Ailette (861 cottages, juillet 2007)
- Moselle (800 cottages, juillet 2010)
- Etude de développement en Rhône-Alpes

Allemagne

- Projets à l'étude (Center Parcs / Sunparks)

Acquisition de Sunparks en Belgique

- Perspectives de développement sur le segment moyen de gamme

31 mai 2007 - 19

1- Center Parcs
Acquisition de Sunparks

Offre

- **4 villages 3-4 étoiles** situés sur la côte belge, dans les Ardennes et en Campine
- **1 683 cottages et 50 chambres d'hôtel** détenus principalement en pleine propriété (9 740 lits)
- **de nombreux équipements de loisirs** couverts (centre aquatique, restaurant, supermarché, garderie...) et des complexes sportifs de plein air

Chiffres-clés 2006

- **450 000 clients** : 35% belges, 30% néerlandais, 25% allemands, 10% autres (français et anglais)
- **Distribution directe à 80% (40% sur Internet)**
- **Taux d'occupation moyen de 56%**
- **Effectifs : 387 salariés.**
- **Chiffre d'affaires : 39 M€** (dont 70% la location et 30% services) ; **EBITDAR : 12,5 M€**

31 mai 2007 - 20

1- Center Parcs Acquisition de Sunparks

Nouvelle dimension pour CPE

- **Renforcement sur le marché belge**, avec des localisations complémentaires

Incidence positive dès 2007/08

- **Valeur d'entreprise de 150 millions d'euros.**
- **Sale and lease back** sur les actifs immobiliers en cours de négociation

Leviers d'amélioration

- **Augmentation de 30% de l'EBITDAR d'ici 3/4 ans**
 - hausse des taux d'occupation
 - synergies de coûts et de revenus avec CPE

Sunparks pourrait constituer un vecteur de croissance pour le segment 3/4 étoiles en Europe

31 mai 2007 - 21

2- Pierre & Vacances

Partenariat Accor pour le développement d'un réseau de résidences urbaines 3* et plus en Europe

motivations

- **Un secteur à fort potentiel en Europe**
- **Une association de 2 leaders aux expertises complémentaires**
 - ✓ savoir-faire du Groupe P&V dans l'immobilier et sur le segment des résidences urbaines
 - ✓ plateforme de développement européen et réseau international de distribution du Groupe Accor

périmètre

- **Un périmètre initial de 22 résidences** (contrats de gestion) :
 - ✓ 15 résidences existantes + 5 projets P&V
 - ✓ 2 projets Accor à Annecy et Nantes
 - ✓ Redevances de gestion perçues par la JV : 10% du volume d'affaires

31 mai 2007 - 22

2- Pierre & Vacances

Partenariat Accor pour le développement d'un réseau de résidences urbaines 3* et 4* en Europe

avancement

- **Création d'une JV à 50/50** soumise à l'accord des autorités de la concurrence (prévu pour juillet 2007)
- **Gouvernance définie** : présidence tournante
- **Groupes de travail en place** : Ressources humaines, Marketing, Commercial, Finance, Juridique, Développement et Informatique
- **Création d'une nouvelle marque européenne**

plan de développement

- **Objectifs à 5 ans** : 50 résidences et un volume d'affaires de 180 M€
- **Modes de développements** : promotion immobilière avec vente à des investisseurs particuliers ou institutionnels, prises à bail, mandats de gestion,...
- **Baux signés** : Vienne, Bâle
- **Etudes en cours** : Londres, Edimbourg, Munich, Prague...

31 mai 2007 - 23

3- Les Senioriales

Acquisition le 16/05/07 de la société de promotion immobilière « Les Senioriales », spécialisée dans les résidences pour seniors retraités

Un concept novateur

- **Des résidences non médicalisées, répondant aux attentes spécifiques d'une clientèle de seniors retraités actifs** :
 - ✓ confort : maisons de plain-pied avec des aménagements (volets électriques, climatisation, terrasse...)
 - ✓ sécurité : gardien régisseur, portail d'entrée électrique, caméra, interphone
 - ✓ convivialité : Club-House, présence d'une animatrice tous les après-midi et organisation de soirées festives
- **Des maisons en pleine propriété, sans engagement d'exploitation, dans une fourchette de prix de 180 à 270K€ et avec des charges de copropriété limitées.**

31 mai 2007 - 24

Un axe de développement complémentaire et rentable pour le groupe

- **Un marché cible de seniors retraités actifs en forte croissance** : 7 millions de personnes aujourd'hui, +10% par an.
- **Des atouts importants** : accès aux fonciers facilité, produit standardisé et à coûts maîtrisés, concurrence limitée.
- **Une société en très forte croissance et rentable.**
 - ✓ 9 réalisations, 11 Senioriales en cours de commercialisation et 12 autres à l'étude
 - ✓ Chiffre d'affaires de 31 M€ et résultat opérationnel courant de 4 M€ au 31/03/07, qui devrait doubler au 31/3/08.
- **Un prix d'acquisition de 23 millions d'euros.**
- **Une incidence positive sur les résultats du groupe dès 2007/08**
- **Synergies à l'étude avec le groupe Pierre et Vacances :**
 - ✓ Recherche de foncier
 - ✓ Nouvelle accessibilité au marché des seniors et un savoir-faire qui contribueront au développement des activités touristiques
 - ✓ Etude d'extension au marché locatif avec vente à des investisseurs par Pierre & Vacances Conseil Immobilier ;
 - ✓ Développements potentiels en Espagne et au Maroc.

- Un exercice 2006/2007 qui renoue avec la croissance externe (Sunparks, Les Senioriales)
- De nombreux projets identifiés pour les années à venir pour Center Parcs et les résidences urbaines
- La poursuite de la croissance organique et de la recherche d'acquisitions sur nos métiers en France, en Europe et au Maroc