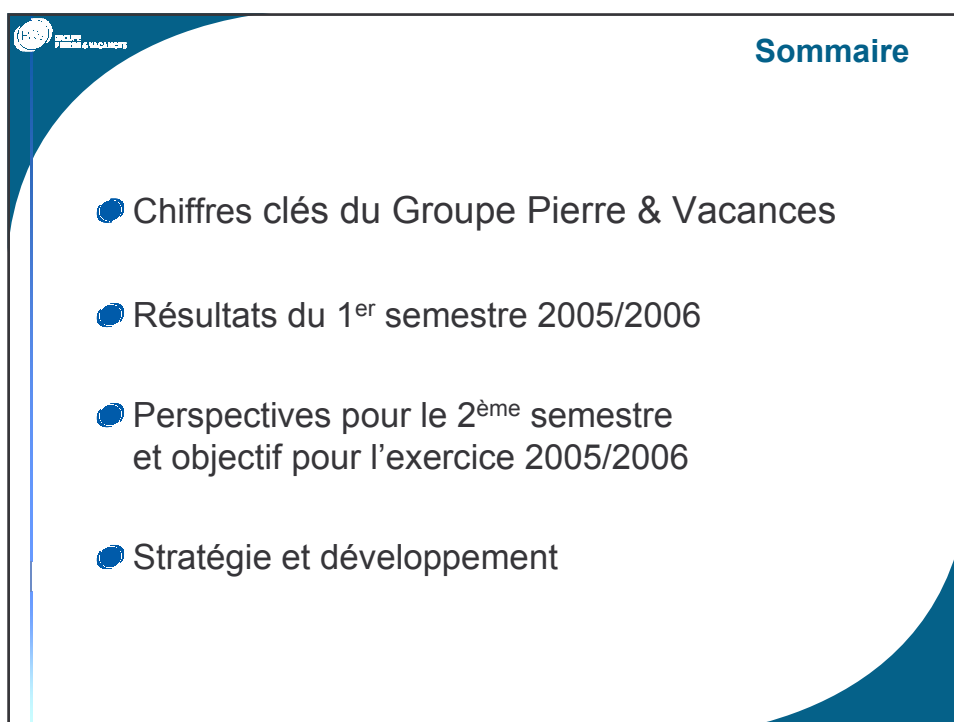
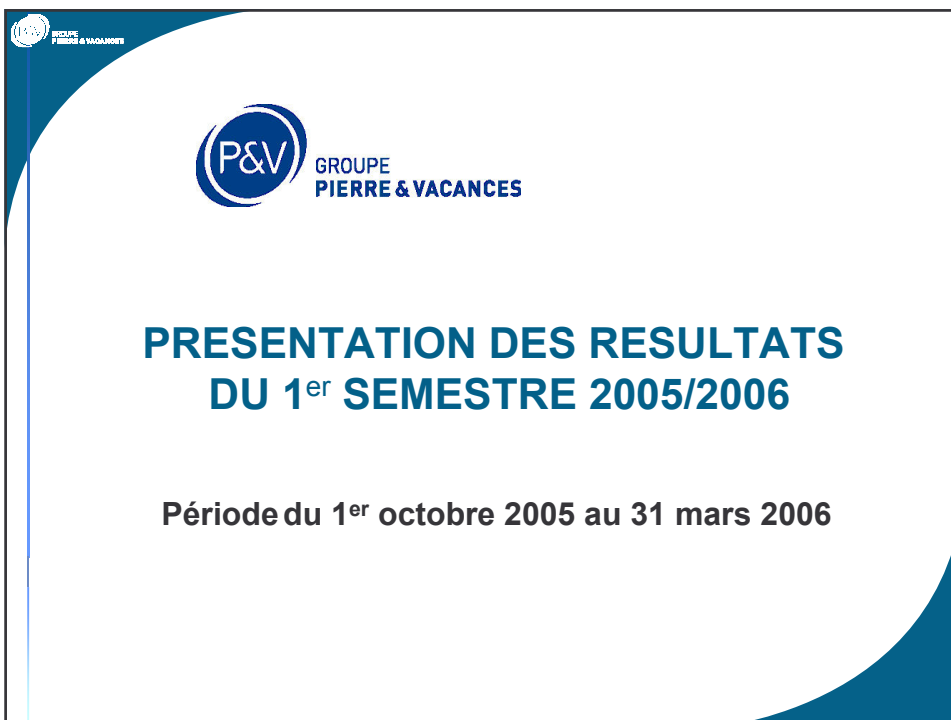




Le Groupe Pierre & Vacances un acteur majeur du tourisme européen

6 marques segmentées







Chiffres clés 2004/2005

45 000 appartements et maisons en Europe (35 000 en France)	Données consolidées IFRS
6,4 millions de clients	Chiffre d'affaires : 1 231 M€
8 600 collaborateurs (ETP)	Résultat opérationnel courant : 74,8 M€
	Résultat net courant Groupe : 41,6 M€

8 juin 2006 - 3

Résultats semestriels et objectif de résultat opérationnel courant pour 2005/2006

- **Un objectif de résultat opérationnel courant pour l'exercice 2005/2006, en croissance de 27%, à 95 millions d'euros environ**
- **Un résultat semestriel marqué par la saisonnalité de l'activité renforcée par le décalage du week-end et des vacances de Pâques**

8 juin 2006 - 4

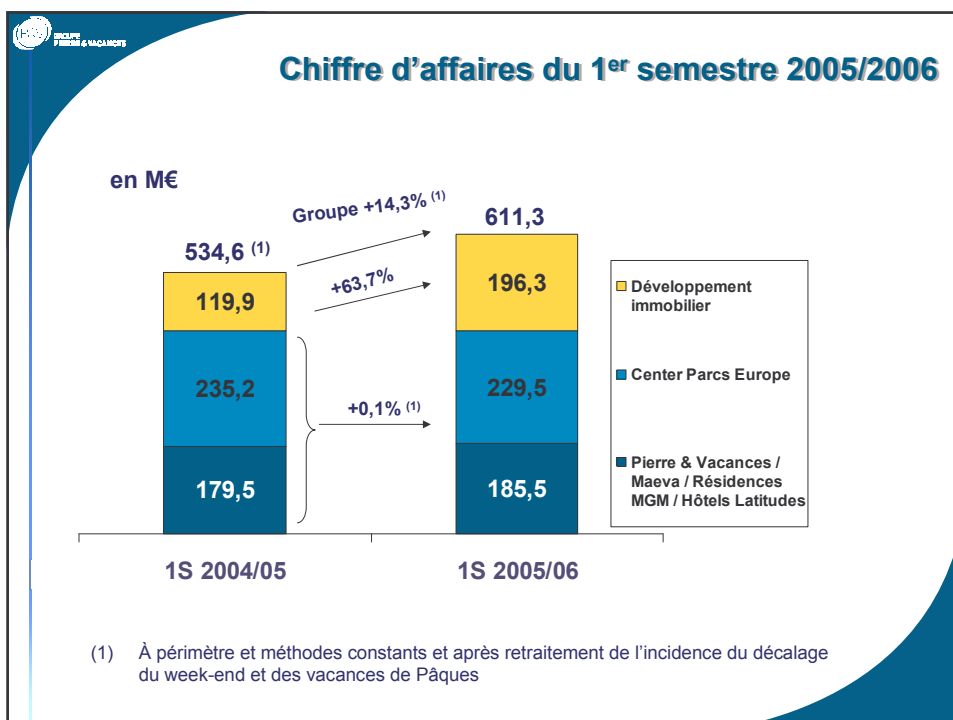
Résultats

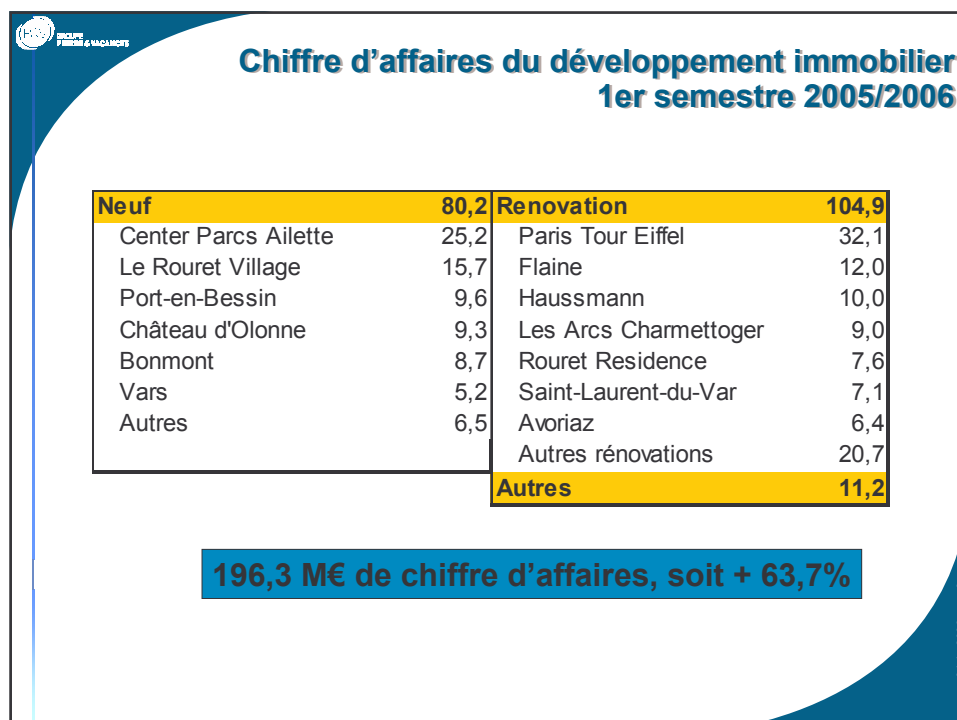
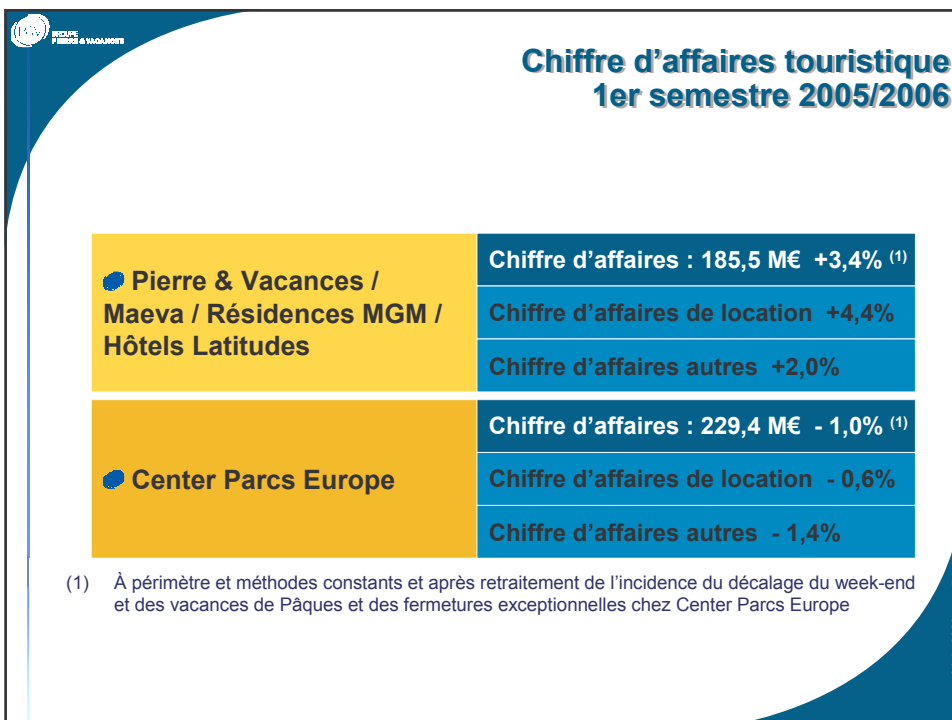
du 1^{er} semestre 2005/2006

Période du 1^{er} octobre 2005 au 31 mars 2006

8 juin 2006

- 5



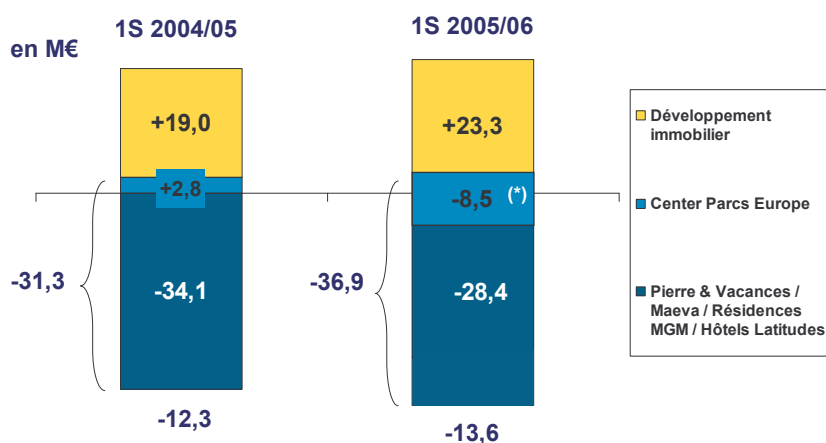


Un résultat semestriel structurellement déficitaire lié à la saisonnalité de l'activité touristique

- 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 du décalage du week-end et des vacances de Pâques.

8 juin 2006 - 9

Contribution des activités au résultat opérationnel courant



(*) lié essentiellement au décalage des vacances et du week-end de Pâques au 3^{ème} trimestre, récupéré en totalité en avril

8 juin 2006 - 10

Résultat net courant : -14,0 M€

en M€

	1S 2005/06	1S 2004/05
Chiffre d'affaires	611,3	533,8
Résultat opérationnel courant	-13,6	-12,3
Résultat financier	-4,0	-5,1
Impôts	3,6	4,9
Résultats des mises en équivalence	0,1	0,2
Intérêts minoritaires	-0,1	-0,1
Résultat net courant part du Groupe	-14,0	-12,4
Autres ch. et produits opérationnels nets d'impôts	-4,9	2,1
Résultat net part du Groupe	-18,9	-10,3

8 juin 2006 - 11

**Perspectives 2^{ème} semestre
et objectifs pour l'exercice 2005/2006**

8 juin 2006 - 12


2ème semestre 2005/2006

Des réservations touristiques pour l'été en progression à date (1)

● Pierre & Vacances / Maeva / Résidences MGM / Hôtels Latitudes (+ 6 %)	Sur l'ensemble des destinations mer et City
	Sur l'ensemble des périodes (avant saison, vac. scolaires)
	Sur tous les canaux directs (Internet + 88 %)
	Stabilisation des clientèles étrangères
● Center Parcs Europe (+4 %)	Sur l'ensemble des clientèles (néerlandaises, allemandes, françaises et belges)

(1) Après retraitement de l'incidence du décalage du week-end et des vacances de Pâques

8 juin 2006 - 13


2ème semestre 2005/2006

Excellentes performances de l'activité immobilière

- Un CA prévisionnel sur le 2ème semestre en forte croissance
- Prévision d'environ 450 M€ de CA TTC réservé en 2005/2006

8 juin 2006 - 14


SCALPE
PIERRE & VACANCES

Objectif résultat opérationnel courant 2005/2006

● Objectif de résultat opérationnel courant 2005/2006 : 95 M€ (+27%)	Progression des réservations à date sur Center Parcs Europe et sur Pierre & Vacances / Maeva / Résidences MGM / Hôtels Latitudes
	Croissance de l'activité immobilière
	Réalisation effective du programme d'économies (+22 M€)

8 juin 2006 - 15


SCALPE
PIERRE & VACANCES

Stratégie et développement

8 juin 2006 - 16

**I. Pierre & Vacances / Maeva /
Résidences MGM / Hôtels Latitudes**

8 juin 2006 - 17

Le projet DEFI 2006/07

- 14 chantiers
- + de 100 collaborateurs impliqués
- 500 actions identifiées et en cours de mise en oeuvre

The diagram illustrates the DEFI 2006/07 project structure. It features four main components arranged around a central core:

- Positionnement des marques / Approche clients** (Top Left, Yellow)
- Développement** (Top Right, Orange)
- Efficacité commerciale** (Bottom Left, Dark Blue)
- Gestion des coûts** (Bottom Right, Light Blue)

At the center of these four components is a light blue puzzle piece labeled **Nouvelle organisation**, indicating its role as the central element of the project.

8 juin 2006 - 18



Un meilleure approche clients

● Exploiter la connaissance de nos clients dans des approches plus ciblées	Base de données clients, plan dynamique d'animation, fidélisation...
● Appliquer une politique tarifaire plus différenciée	Saisonnalité, caractéristiques de l'offre
● Rendre les promotions plus efficaces	Mesure systématique des effets directs et indirects des offres spéciales

8 juin 2006 - 21

Améliorer notre efficacité commerciale

● Développement de la vente directe	Objectif de 17% du CA de location en 2006/07 sur Internet
● Développer les ventes à l'international	Développer la vente directe
	Se renforcer avec les TO on-line
	Synergies Center Parcs Europe
● Mettre en oeuvre une politique key-account	Développer l'offre de loisirs City
	Avec nos principaux intermédiaires: TO, collectivités
● Développer les ventes sur sites et rentabiliser le chiffre d'affaires hors location	Distributeurs automatiques, externalisation restauration, location de ski...

8 juin 2006 - 22


PIERRE & VACANCES

Gestion des coûts

Optimiser les achats	Renégociation des contrats, visite des spécifications...
Améliorer les modes de fonctionnement et l'automatisation de certains travaux	Regroupement comptabilité régionale, ressources humaines, multipropriété, gestion centralisée de la paie...
Maîtrise renforcée des loyers	Evolution des rentabilités servies aux investisseurs

7 M€ d'économies sur 2005/06

8 juin 2006 - 23


PIERRE & VACANCES

Accélérer le développement

Création de Pierre & Vacances Développement France et International

Les priorités	
France	Toutes les régions françaises
Métropoles européennes Objectif : 35 résidences d'ici à 5/7 ans	Bruxelles, Bâle, Milan, Paris, Lyon, Marseille, Strasbourg
Espagne Objectif 5000 appartements gérés d'ici 2009	Port Aventura, Costa Brava, Costa del Sol
Autres pays du bassin méditerranéen	Maroc : contacts et études préliminaires

8 juin 2006 - 24



Accélérer le développement

Poursuite de la dynamique d'acquisitions de résidences à rénover

1er semestre 2005/06 : acquisition de 1260 appartements

Rond Point des Pistes, La Daille A et B à Val D'Isère
 Thémis et Néréides à Belle Plagne
 Les Crêts à Méribel, Ours Blanc à Alpe d'Huez
 Hôtel Les Bruyères aux Ménuires
 Bénodet, La Mongie, Le Pedrou à Font-Romeu...

Projets à court terme

Acquisitions en finalisation de négociation sur 2 résidences à la montagne (131 appartements)
 Autres projets en cours

8 juin 2006 - 25



II. Center Parcs Europe

8 juin 2006 - 26


SCALPE
STRATÉGIE & MANAGEMENT

Adaptation de l'offre de produits

● Segmentation de l'offre / produit	Par catégorie 3,4,5 🦋 En fonction des attentes clients: « pour les enfants », « sportif », « relaxation » « environnement »
● Enrichissement de l'offre de loisirs	Enfants, adolescents, sport/découverte, seniors
● Restauration	Adaptation des concepts et des prix

8 juin 2006 - 27


SCALPE
STRATÉGIE & MANAGEMENT

Une communication et une distribution renforcées

● Campagne pub axée sur la richesse du produit	Multi-média : Radio, TV, Internet, newsletter...
● Evolution de la politique prix	Incitation à la réservation précoce
	Sur certaines périodes, baisses de prix => augmenter les taux d'occupation et réduire les discounts
● Objectif ventes Internet : 30% du chiffre d'affaires de location en 2006/2007	Nouvel outil de réservation, charte graphique, outil de navigation, brochures on-line et visites virtuelles
	Augmentation de la part Internet dans les investissements publicitaires

8 juin 2006 - 28

Une communication et une distribution renforcées

● Elargissement des partenariats	Ikea... TO on-line : Lastminute, Bookit
● Conquête de nouveaux marchés	Scandinavie, Europe Centrale
● Accroissement des ventes B to B	Renforcement des équipes de vente au Benelux
● Renforcement du programme de fidélisation	Simplification des conditions d'entrée et accroissement des services offerts

8 juin 2006 - 29

Réduction des coûts

● Flexibilisation des activités annexes	Selon les périodes, restauration, horaires d'ouverture magasin...
● Poursuite de la centralisation par région des fonctions supports	Trésorerie, call centers, maintenance, logistique
● Economies achats	Coûts commerciaux : agences, média, éditions, brochures... Coûts de maintenance : revue des contrats prestataires...

15 M€ d'économies sur 2005/06

8 juin 2006 - 30

Poursuite du développement

● Développements Center Parcs en France	Domaine du lac d'Ailette <i>840 cottages, ouverture en 2007</i>
	Extension de Bois Francs <i>200 cottages fin 2006/début 2007</i>
	Projet d'un village en Moselle <i>820 cottages, ouverture prévue en 2010</i>
● Des projets d'extensions de villages existants	Belgique, Allemagne et Pays-Bas (650 cottages)
● Des projets de développement futur	Belgique et Allemagne