



RÉSULTATS ANNUELS 2011



L'IMMOBILIER EN 3 DIMENSIONS

SOMMAIRE

1. Introduction – *Alain Taravella*

2. Logement – *Christian de Gournay*

3. Bureau – *Stéphane Theuriau*

4. Commerce – *Gilles Boissonnet*

RueduCommerce – *Gauthier Picquart*

5. Finance – *Eric Dumas*

6. Perspectives – *Alain Taravella*

INTRODUCTION

Alain Taravella



ALTAREA COGEDIM EST PRÉSENT SUR LES 3 PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'IMMOBILIER



COMMERCE



LOGEMENT



BUREAU



L'innovation comme moteur de la performance

La 1^{ère} foncière multicanal

Récurrence et valeur ajoutée

ALTAREA COGEDIM : UN PROJET D'ENTREPRISE



L'INNOVATION PERMANENTE

Nouveaux produits / concepts
Une méthode, une approche

TECHNOLOGIE

A la pointe de la « révolution verte »
Internet (e-commerce)

MARQUES

Cogedim / RueduCommerce /
Family Village...

PARTENARIATS

Predica / ABP / CDC
Banques françaises

LES COMPÉTENCES DES 1 100 COLLABORATEURS DU GROUPE

Multimétiers / Multiproduits / Multicanal
Intéressement aux résultats (rémunération et actionnariat salarié)
Fierté d'appartenance

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE & RENFORCEMENT CONCURRENTIEL



LOGEMENT

- Gain de part de marché : 1,2 Md€ TTC de réservations, soit 5,5% du marché français en valeur
- Elargissement de la gamme de produits et de la couverture géographique
- Backlog : 1,6 Md€ HT soit 24 mois de chiffre d'affaires

BUREAU

- Livraison de 7 immeubles de bureaux portant sur 170 000 m²
- Closing du fonds bureau avec 600 M€ de fonds propres

COMMERCE

- Poursuite de la concentration du patrimoine sur les grands Retail Parks et les centres régionaux (taille moyenne des centres : +12% à 68 M€)
- Rachat de RueduCommerce et lancement de la 1^{ère} foncière multicanal avec un volume d'activité on-line de 384 M€

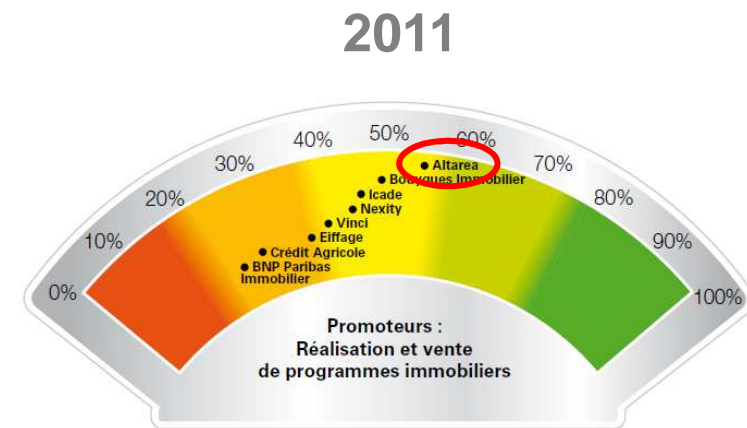
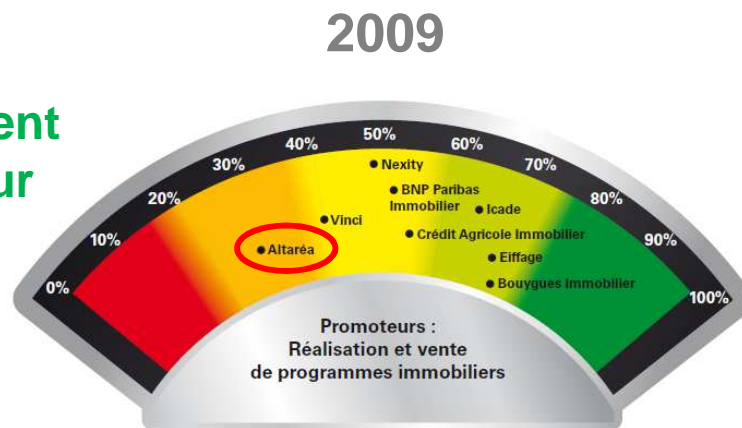
DÉVELOPPEMENT DURABLE



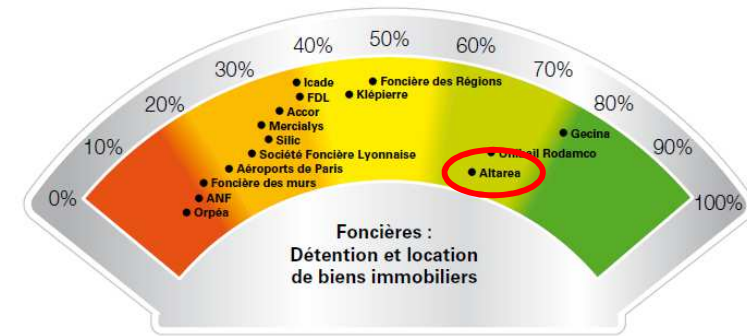
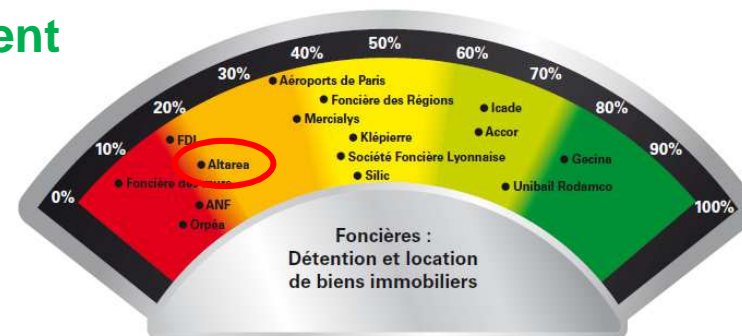
- Une Démarche développement durable récompensée par une forte progression du classement d'Altarea Cogedim sur le baromètre Novethic



Classement Promoteur



Classement Foncière



RÉSULTATS 2011



PAR ACTION, EN €

	2011	Var. 2010
Cash-flow courant des opérations (FFO) ⁽¹⁾	13,1 €	+ 12%
ANR de continuation	147,2 €	+ 6%
Loan-to-value ⁽²⁾	51,2%	- 200bp
Dividende proposé ⁽³⁾	9,0 €	+ 12,5%

⁽¹⁾ Résultat avant variations de valeurs et charges calculées

⁽²⁾ Dette financière nette / Valeur des actifs

⁽³⁾ Proposition à l'Assemblée générale des actionnaires prévue le 25 mai 2012 d'une option pour le paiement du dividende en action.
Les actions nouvelles seront émises avec une décote de 10% par rapport à la moyenne des cours de bourse des 20 séances précédant l'AG.

LOGEMENT

Christian de Gournay



NOUVELLE VAGUE, UN PROGRAMME D'EXCEPTION



- Au bord de la Seine, sur le quai Henri IV dans le 4ème arrondissement de Paris
- Conçu par les architectes berlinois Finn Geipel - agence Lin
- 73 logements, 16 000 €/m²
- Livraison prévue pour le 3ème trimestre 2014



COGEDIM EN 2011 : PRINCIPAUX RÉSULTATS

En M€	2011	2010	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES (HT)	822	577	+42%
MARGE OPÉRATIONNELLE (1)	10,5%	9,1%	+140bps
BACKLOG (HT) (2)	1 620	1 395	+16%

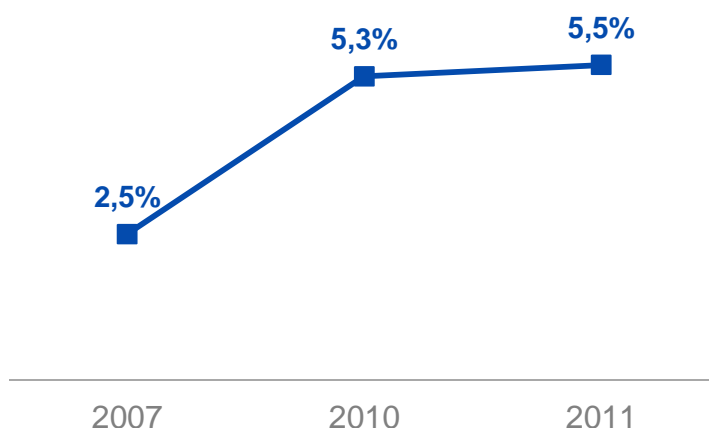
⇒ Backlog = 2 ans de chiffre d'affaires HT

(1) Cash-flow opérationnel / Chiffre d'affaires

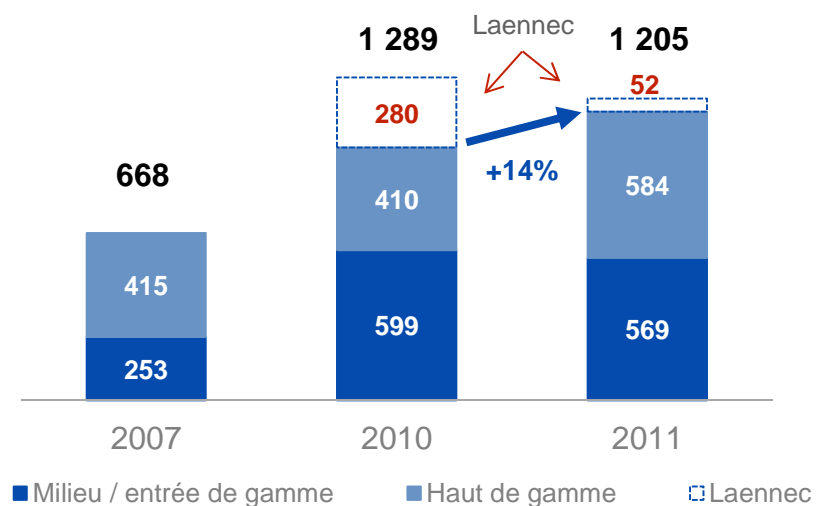
(2) Backlog : CA HT des ventes notariées à appréhender à l'avancement et des réservations à régulariser chez notaires

POURSUITE DES GAINS DE PART DE MARCHÉ

Part du marché national en valeur



Réservations Cogedim (M€ TTC)



- Un marché national estimé à 22 Mds€⁽¹⁾ en 2011 en baisse de 9% en valeur

- Ile-de-France (62% des ventes en valeur)
- Accession (37% des ventes)
- Ventes institutionnels (30% des ventes)
- Haut de gamme (53% des ventes)

⁽¹⁾ 103 300 lots à 213 K€ en moyenne

NOTRE ANALYSE DU MARCHÉ

Incertitudes

- > Année électorale
- > Crise économique
- > Confiance des ménages
- > Accès au crédit

En difficulté

- > Produits de pure défiscalisation
- > Acquéreurs à faible pouvoir d'achat
- > Sites de moindre qualité
- > Territoires à faible démographie

Fondamentaux

- > Manque structurel de logements neufs face à la croissance du nombre de ménages
- > Volonté politique de construire plus
- > Offre commerciale faible
- > Aversion des particuliers aux risques des marchés financiers

Valeur Pierre

- > Marchés haut de gamme favorisés
- > Investissement patrimonial en haut et milieu de gamme
- > Mesures toujours efficaces de soutien au logement
 - > Primo accédants (PTZ+)
 - > Scellier intermédiaire
 - > Investissement LMNP



NOTRE STRATÉGIE

- Une gamme élargie pour couvrir les différents marchés
- Des actions fondées sur :
 - > **Capital marque**
 - > **Approche client multicanal**
 - > **Innovation**

COGEDIM, LEADER DU HAUT DE GAMME



Cours Dillon – Toulouse
4 800 €/m²



L'Elégante – Cannes
8 900 €/m²



Rive Lémania – Divonne
6 000 €/m²

COGEDIM, NOUVEL ACTEUR DE RÉFÉRENCE DANS LES MILIEUX DE GAMME



Lofoten – Cergy
3 700 €/m²



Terres d'Ocre – Martigues
3 200 €/m²



Emalia – Montreuil
4 300 €/m²

DÉVELOPPEMENTS NOUVEAUX EN ENTRÉE DE GAMME



Bruges Grand Darnal – Bordeaux
1 850 €/m² - Livraison 2011 à la SNI



Rillieux Village – Grand Lyon
2 680 €/m² - Livraison 2011



Miramas (Provence)
Lancement 2012

UNE STRATÉGIE FONDÉE SUR LE CAPITAL MARQUE



- **Marque de référence du marché français**
- **Recherche constante de qualité dans toutes les gammes :**
 - > Choix des emplacements
 - > Élégance de l'architecture
 - > Pérennité des matériaux
 - > Qualité de réalisation
- **Personnalisation des produits immobiliers**
 - > Décoration des parties communes : 100% unique
 - > Plans intérieurs d'appartements : 100% qualité

UNE APPROCHE CLIENT MULTICANAL

CANAL PHYSIQUE



- 10 filiales
- Marketing / vente : 160 personnes
- 4 canaux de vente simultanés
 - > Bureaux de vente / vendeurs debout
 - > Vendeurs dédiés Investisseurs particuliers
 - > Animateurs prescription
 - > Vente Investisseurs institutionnels

CANAL ONLINE



Application iPad Cogedim.com



Extranet Cogedim-partenaires.com

- Accueil téléphone / courrier / email
- 2 sites Internet (+ applications)
Cogedim.com & Cogedim-investissement.com
- Un site extranet dédié prescripteurs
Cogedim-partenaires.com

Une multiplication des contacts traités

UNE STRATÉGIE FONDÉE SUR L'INNOVATION (1/3)

- **Transformation de bureaux en logements**
 - > Exemple : « Sky » à Courbevoie (8 700 €/m²)



Avant



Après



COURBEVOIE
10, rue de Bezons

C'est beau de vivre avec **COGEDIM**

Votre appartement plein ciel,
pour une nouvelle qualité de vie.

cogedim.com 0811 330 330

COGEDIM est une filiale du groupe ALTAREA

UNE STRATÉGIE FONDÉE SUR L'INNOVATION (2/3)

- **Les résidences senior « Cogedim Club »**
 - > 3 résidences lancées en 2011
 - > 10ancements prévus en 2012



Jardin d'Aragon – Villejuif
6 300 €/m²



Cour des Lys – Sèvres
7 800 €/m²

(Transformation de bureaux en logements)



Arcachon
7 300 €/m²

UNE STRATÉGIE FONDÉE SUR L'INNOVATION (3/3)

- **Les Nouveaux Quartiers**
 - > Exemple : Massy Grand Ouest (91)
Logements, commerces, centre de congrès, hôtel, cinémas



PERSPECTIVES 2012 : POURSUITE DE LA CROISSANCE DE LA PART DE MARCHÉ



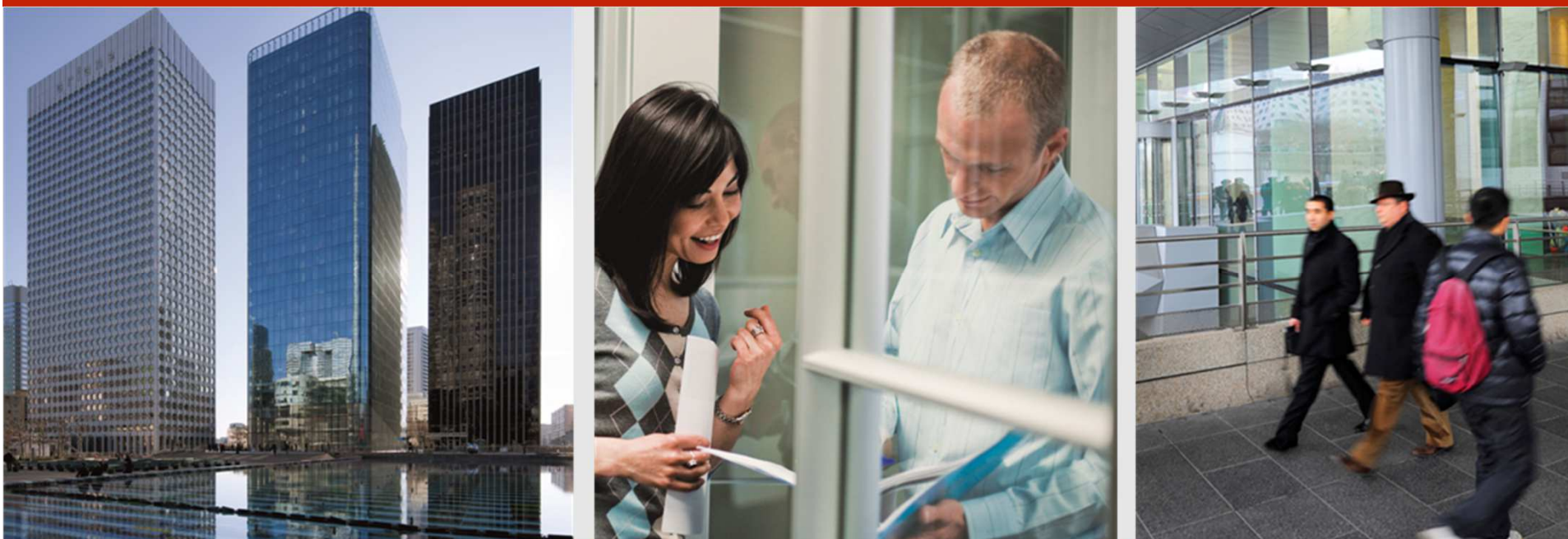
- **Potentiel d'activité = 3 ans de réservations (3 620 M€ TTC)⁽¹⁾**
- **Positionnement sur les marchés dont les fondamentaux demeurent intacts**

ACCESSION	INVESTISSEMENT	INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS
<ul style="list-style-type: none">• Les marchés haut de gamme restent porteurs• Emplacements recherchés dans les secteurs à forte démographie et dans toutes les gammes	<ul style="list-style-type: none">• Patrimonial• Résidences Services en logement meublé non professionnel• Scellier intermédiaire	<ul style="list-style-type: none">• Nouveau développement potentiel du marché locatif

⁽¹⁾ Offre à la vente : 633 M€ (soit 6 mois d'activité 2011)
Offre future : 2 988 M€ (soit 30 mois d'activité 2011)

BUREAU

Stéphane Theuriau



FIRST : UNE OPÉRATION EXEMPLAIRE DU SAVOIR-FAIRE D'ALTAREA COGEDIM ENTREPRISE



- 87 000 m² - 231 mètres de haut (plus haute tour de bureaux de France), livré en février 2011
- Plus grand projet certifié HQE de France
- MIPIM Award 2011, Pierre d'Or 2011, Grand Prix SIMI 2011, Grand Prix National de l'Ingénierie 2009
- Immeuble loué à 74% l'année de sa livraison (Ernst&Young, Euler Hermes)

ALTAREA COGEDIM ENTREPRISE EN 2011 : PRINCIPAUX RÉSULTATS



En M€	2011	2010
LIVRAISONS	170 000 M²	71 000 M²
PLACEMENTS	131 M€	332 M€
BACKLOG	163 M€	194 M€

LIVRAISONS 2011 : 170 000 M² SUR 7 OPÉRATIONS

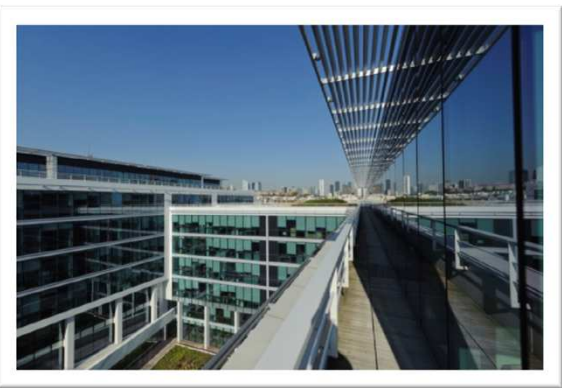


Tour First



- La Défense
- 87 000 m²
- HQE, THPE

Korus T2



- Suresnes
- 39 000 m²
- HQE

Green One



- Paris 18^{ème}
- 5 000 m²
- HQE, BBC

PLACEMENTS 2011 : 131 M€

Nexans, Lyon



- VEFA pour 25 000 m²
- HQE, BBC

Chartis, La Défense



- MOD pour 30 000 m²
- HQE

AXA Suresnes



- MOD pour 19 000 m²
- HQE, BREEAM, RT 2012

SIGNATURES RÉCENTES

Mercedes Benz France



- VEFA (12 ans) sur 19 000 m²
- HQE, BBC, BREEAM Excellent

Rue des Archives, Paris



- CPI de 22 000 m² pour le compte de GE REAL ESTATE

NOTRE ANALYSE DU MARCHÉ

Marché locatif

Bas de Cycle

- > Baisse de la demande placée réelle
- > Baisse des loyers économiques
- > Des utilisateurs à la recherche d'économies

Opportunités

- > Une offre neuve qui tend à se réduire
- > Thème « Low cost »
- > Immeubles remarquables

Marché de l'investissement

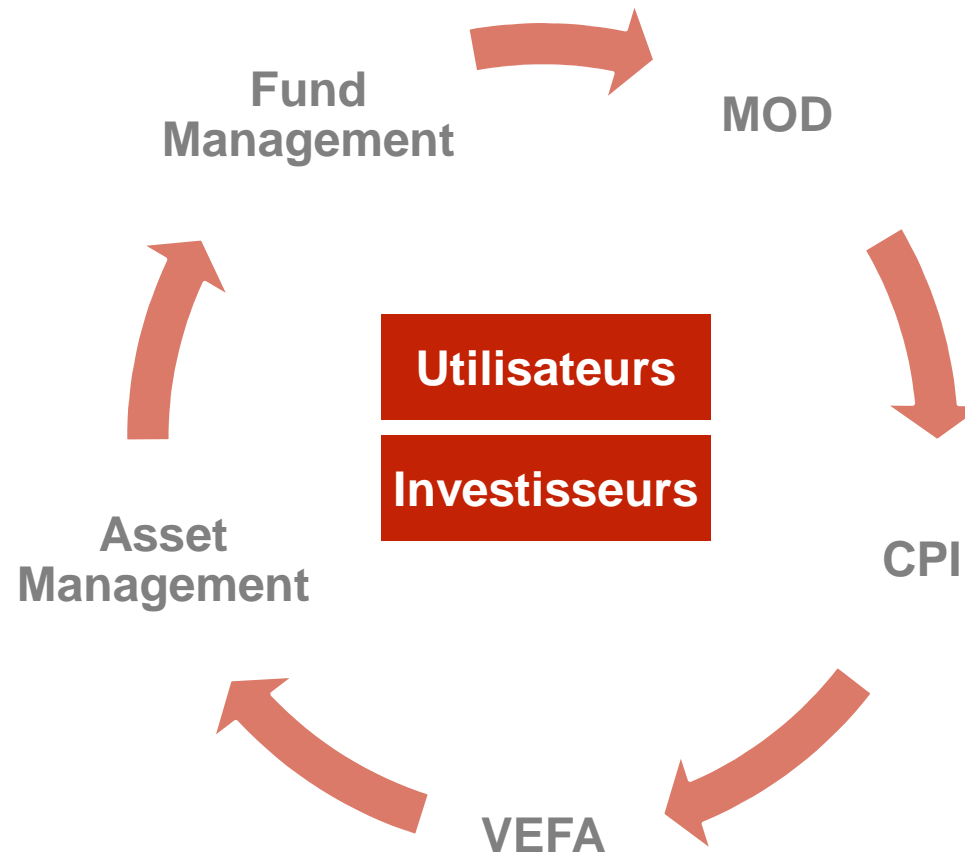
Constat

- > Des volumes en croissance, centrés sur les produits « Core »
- > Très peu de nouvelles opérations en blanc
- > Durcissement des conditions de crédit
- > Très peu de nouvelles levées de fonds

Le promoteur au centre

- > Besoins de fonds propres croissants
- > Peu d'investisseurs capables de se positionner sur des opérations de promotion importantes

UNE OFFRE DE SERVICES COMPLÈTE, ADAPTÉE À CHACUN DE NOS CLIENTS



FORTE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT EN FONDS PROPRES



- AltaFund, véhicule d'investissement de 600 M€ (objectif initial de 500 M€), soit plus de 1,2 Md€ d'investissements potentiels
 - Une base d'investisseurs composée d'institutionnels français et de fonds souverains étrangers – Contribution du Groupe Altarea Cogedim à hauteur de 100 M€ (16,7%)
 - Géré par Altarea Cogedim Entreprise, Operating Partner
 - Un pipeline en cours d'étude > 500 M€
- ⇒ Une évolution du modèle permettant de capter plus de valeur dans un marché amené à retrouver la croissance

OPÉRATIONS EN PRÉ-COMMERCIALISATION

Cœur de Quartier Nanterre



- 22 500 m²
- HQE, BBC, BREEAM Excellent
- Logements, commerces

Cœur d'Orly



- 70 000 m²
- HQE, BBC
- Commerces

Asnières Edge



- 22 000 m²
- HQE, BBC

Antony TR 2

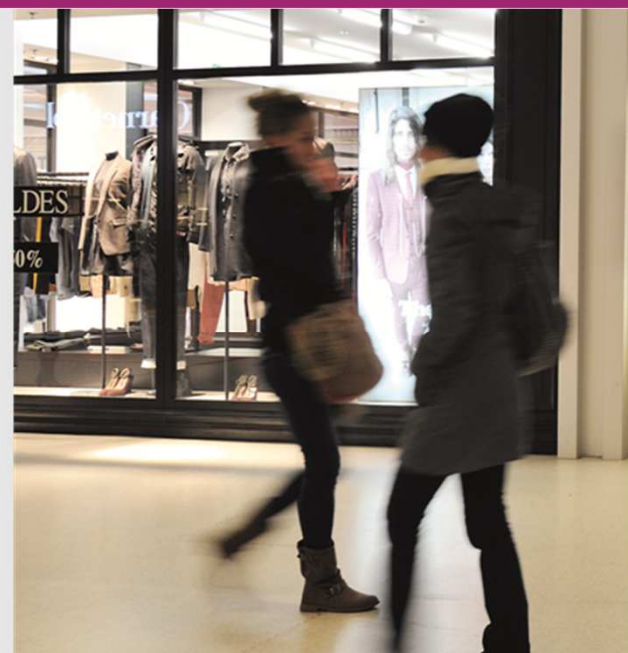


- 17 000 m²
- HQE, BBC
- Logements

⇒ De nouvelles opérations sans risque locatif

COMMERCE

GILLES BOISSONNET



VILLENEUVE-LA-GARENNE, UNE OPÉRATION MAJEURE



- 63 000 m² GLA (Carrefour + 160 magasins)
- Etude d'un pôle Loisir important en complément
- Plus de 60% de pré-commercialisation 2 ans avant l'ouverture



NOTRE ANALYSE DU MARCHÉ

**Stabilité de la
consommation globale
des ménages**

**Accélération de la
consommation sur
Internet**

**Développement d'une
nouvelle génération de
consommateurs nomade**
*(qui passe d'un canal à l'autre, du haut de
gamme au discount)*

**Développement des
loisirs (multiplexe,
restauration, ...)**



MODIFICATIONS DES HABITUDES DE CONSOMMATION

POURSUITE DE NOTRE STRATÉGIE PRODUITS



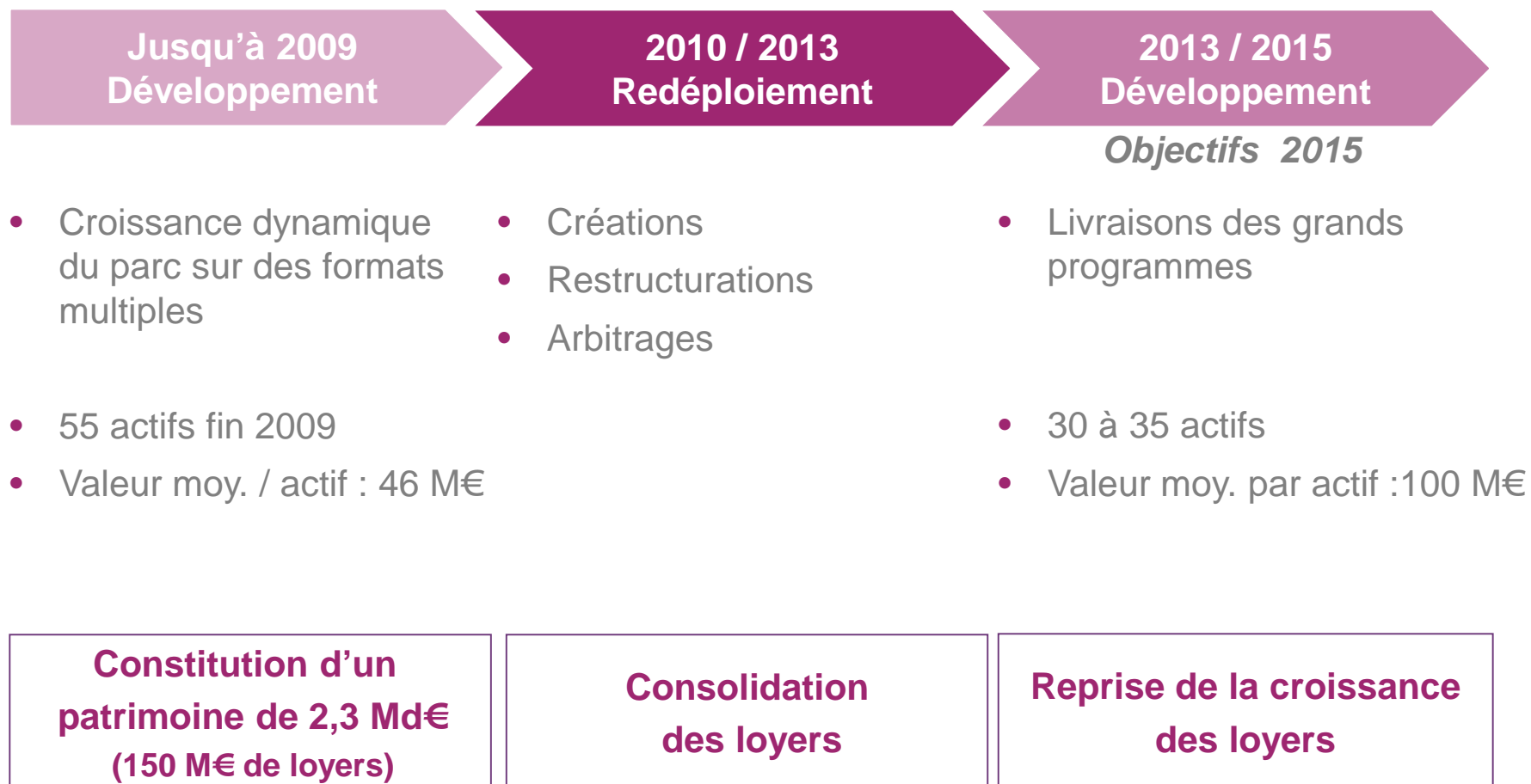
Family Village / Retail Park

Grands centres régionaux

Loisir, une composante transversale

Zones à fort développement

RAPPEL DU PLAN STRATÉGIQUE



PHOTOGRAPHIE DU PATRIMOINE ET DES PROJETS À FIN 2011



PATRIMOINE

En M€

Valeur Droits Inclus 100%	3 310
En quote-part	2 618

Loyers (à 100%)	200
-----------------	-----

Taux de capitalisation ⁽¹⁾	6,15% -14bp
---------------------------------------	----------------

PROJETS

En M€

Pipeline de développement ⁽²⁾	1 414
En quote-part	815

Loyers prévisionnels (à 100%)	126
-------------------------------	-----

Rendement ⁽³⁾	8,9%
--------------------------	------

⁽¹⁾ Rendement locatif net sur la valeur d'expertise hors droits

⁽²⁾ Investissement net : Budget de coûts y compris frais financiers de portage et coûts internes, net des cessions et droits d'entrée

⁽³⁾ Loyers bruts prévisionnels / investissement net

UNE STRATÉGIE DYNAMIQUE

ARBITRAGES

- 3 actifs de centre-ville



Vichy



Thionville



Reims ⁽¹⁾

- 2 petits retail parks (Crèches, Majes)
- Actifs liquides, bien situés et stabilisés (taille moyenne 32 M€)
- Gestion assurée par le Groupe

121,2 M€⁽²⁾ d'arbitrages HD
(8% au-dessus de la valeur au 30 juin)

⁽¹⁾ Cession intervenue début 2012

⁽²⁾ Chiffre en quote-part groupe (132 M€ à 100%)

LANCEMENTS

- Centre régional Villeneuve La Garenne



63 400 m²

- Family Village Nîmes Costières

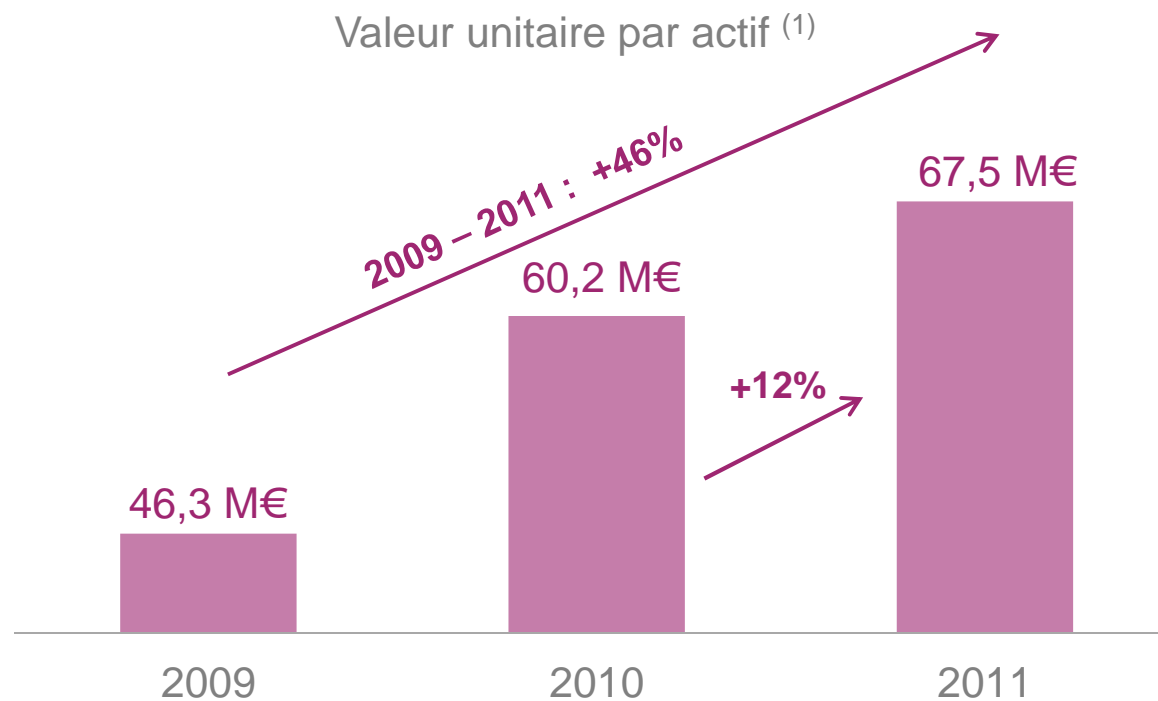


27 500 m²

CAPEX 2011 : 127 M€⁽³⁾

⁽³⁾ Investissement : variation de l'actif immobilisé net de la variation de dette sur fournisseurs d'immobilisations, chiffre en quote-part groupe (150 M€ à 100%)

PROGRESSION DE LA TAILLE MOYENNE DES ACTIFS



Nombre d'actifs

55

54

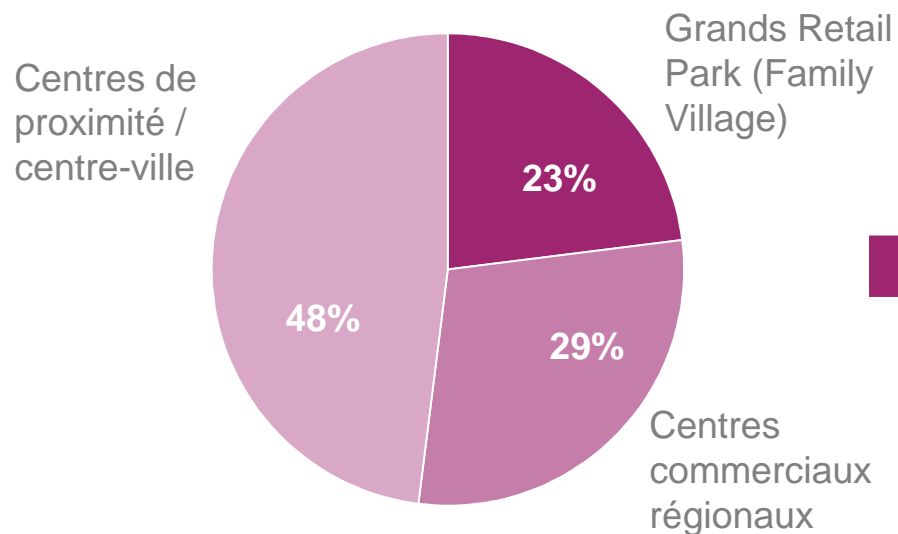
49

⁽¹⁾ Chiffres à 100% (la valeur unitaire moyenne des actifs en quote-part est de 53,4 M€, en croissance de +10%)

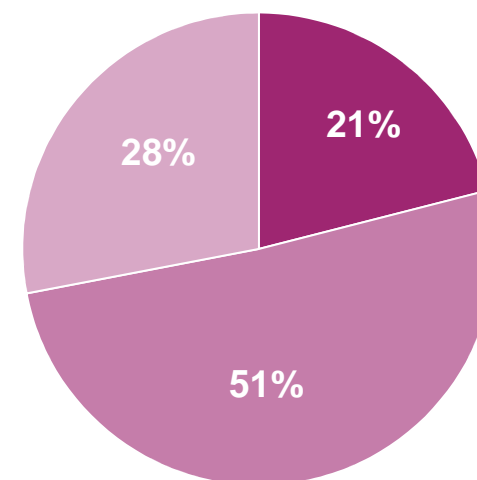
PRIVILÉGIER LES GRANDS RETAIL PARKS ET LES GRANDS CENTRES COMMERCIAUX



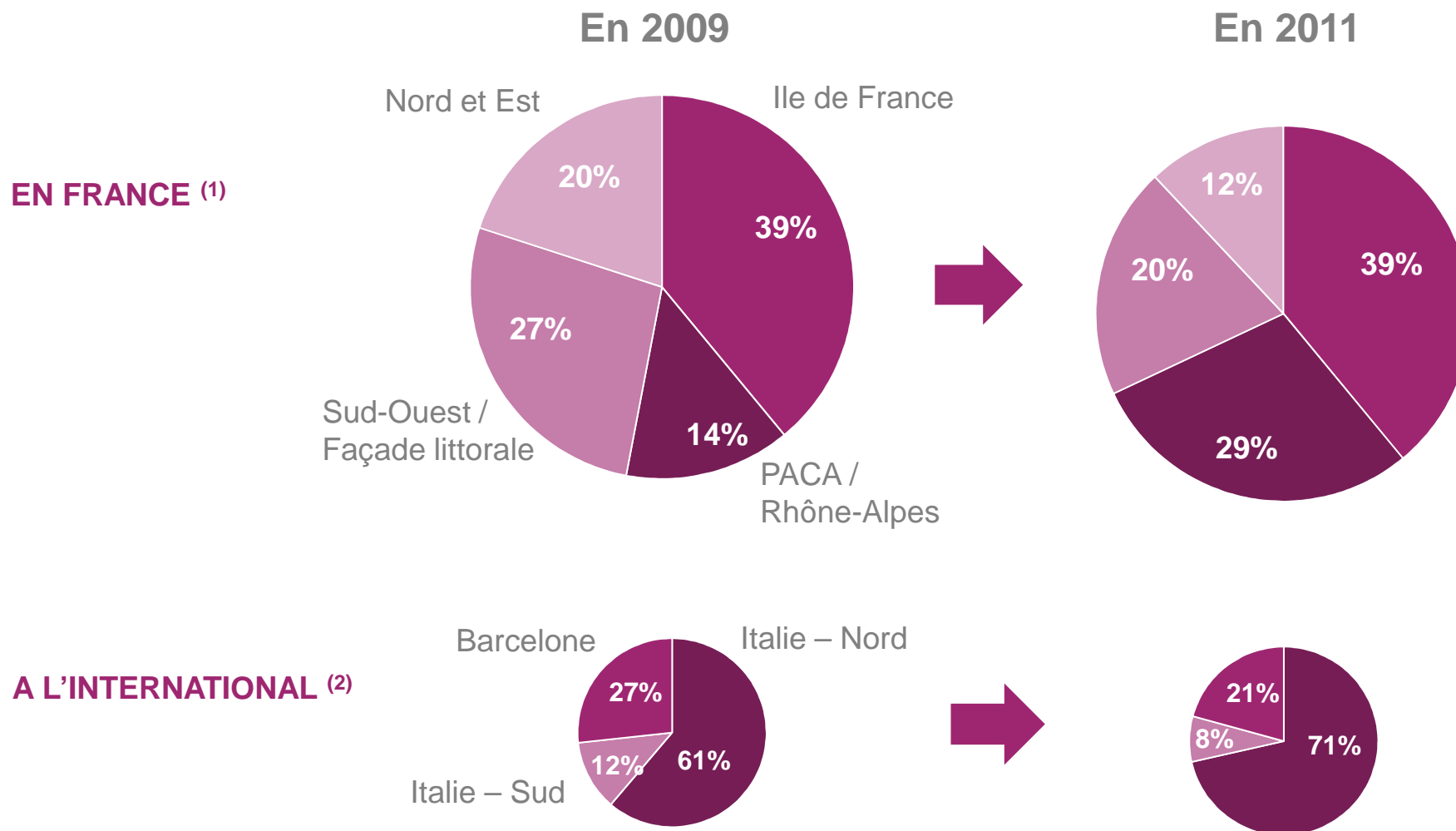
En 2009



En 2011



PRIVILÉGIER LES ZONES GÉOGRAPHIQUES DYNAMIQUES



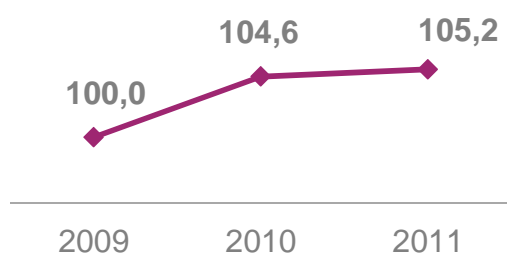
(1) Périmètre France : 84% du patrimoine en 2009, 83% du patrimoine en 2011

(2) Périmètre International : 16% du patrimoine en 2009, 17% du patrimoine en 2011

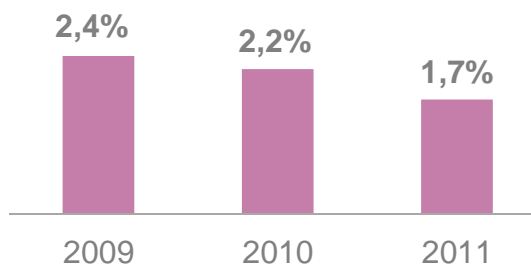
AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DES CENTRES / FORTE ACTIVITÉ COMMERCIALE



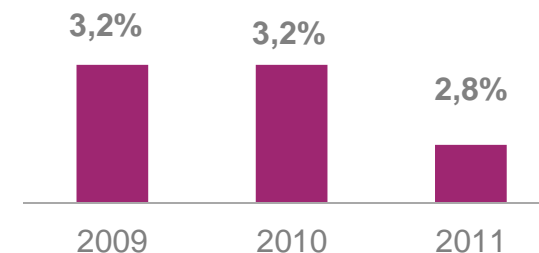
Evolution du CA des locataires ⁽¹⁾



Créances douteuses ⁽²⁾



Vacance financière ⁽³⁾



- 245 baux signés ⁽⁴⁾ dont 154 sur le patrimoine et 91 sur le portefeuille de projets
- Patrimoine :
 - > Taux de rotation des locataires de 11%
 - > Pour un gain de loyers de +13% en moyenne sur le périmètre renouvelé/recommercialisé

⁽¹⁾ CA cumulé des commerçants à surfaces constantes (base 100 en 2009)

⁽²⁾ Montant net des dotations et reprises de provisions pour créances douteuses ainsi que pertes définitives sur la période rapporté aux loyers et charges facturés

⁽³⁾ Valeur locative des lots vacants rapportée à la situation locative y compris valeur locative des lots vacants (hors actifs en restructuration)

⁽⁴⁾ Chiffre patrimoine France. International : 71 baux signés (taux de rotation de 14%)

DÉVELOPPEMENT

Un portefeuille de projet qui représente plus de 60% du patrimoine actuel

- Un pipeline de 308 000 m² GLA ⁽¹⁾
 - > 7 créations
 - > 8 extensions et/ou restructurations

Autorisations administratives : fortes avancées en 2011

- 110 000 m² autorisés en 2011 ⁽¹⁾
 - > 3 nouveaux projets (Nîmes, Le Mans, Roncq)
 - > 2 restructurations / extensions (Toulouse et Massy)

Une forte discipline en matière d'engagements

- Précommercialisation > 50%
- Partenariats / projets importants
- Financement avant lancement
- Engagements maîtrisés (seulement 16% du pipeline est engagé)

⁽¹⁾ Chiffre à 100%

ILLUSTRATIONS DE NOTRE DÉVELOPPEMENT

Family Village

Nîmes



- Ancrage renforcé dans le Sud Est de la France
- Retail Park sur un site régional
- Commercialisation > 50%
- Ouverture mars 2013

Le Mans



- Phase 2 du 1^{er} Family Village ouvert par le Groupe en 2007
- Arrivée d'un hypermarché Auchan
- Etude d'un renforcement par le Loisir
- Total Phase 1 + Phase 2 (hors Loisir) : 60 000 m²

Roncq



- Site transfrontalier avec la Belgique
- Site régional
- À proximité du 2^{ème} hypermarché Auchan (chiffre d'affaires > 300 M€)
- Surface de 60 000 m²
- En partenariat à 50/50 avec Immochan

ILLUSTRATIONS DE NOTRE DÉVELOPPEMENT

Centres régionaux

Villeneuve La Garenne



- Création d'un centre commercial régional dans les Hauts de Seine (Carrefour + 160 magasins)
- Etude d'un pôle Loisir important en complément
- Plus de 60% de pré-commercialisation 2 ans avant l'ouverture

Toulon La Valette



- Sur l'une des plus grandes zones commerciales du Sud de la France
- Centre commercial à ciel ouvert (architecte Wilmotte)
- Etude d'un pôle Loisir important en complément

Ponte Parodi, Gênes

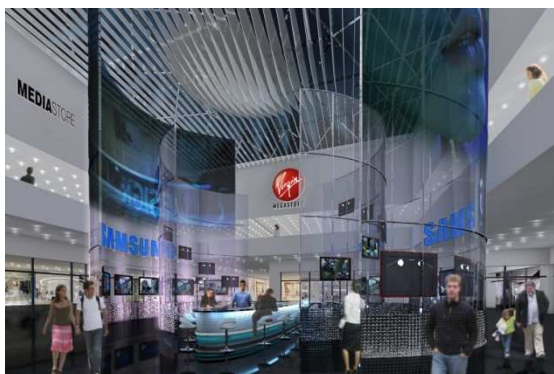


- Un projet emblématique de 67 000 m²
- Intégré au projet de requalification du port antique de Gênes
- Un grand centre de commerce-loisir, avec un terminal de croisière pour grands navires (plus de 4000 passagers)

ILLUSTRATIONS DE NOTRE DÉVELOPPEMENT

Extensions / Valorisations

CAP 3000



- Restructuration de 3 000 m² avec l'arrivée de 12 nouvelles enseignes
- Préparation d'un projet d'extension d'envergure conjuguant Commerce et Loisir (site *waterfront*)

Massy



- Site à vocation régionale à proximité du 2^{ème} CORA de France
- Restructuration et extension du centre pour atteindre 26 000 m² de galerie marchande avec plus de 100 boutiques

Toulouse



- Réalisation de la Phase 2 d'extension du centre commercial Gramont permettant d'atteindre plus de 80 boutiques
- Le site pourrait réaliser à terme plus de 400 M€ de chiffre d'affaires après extension

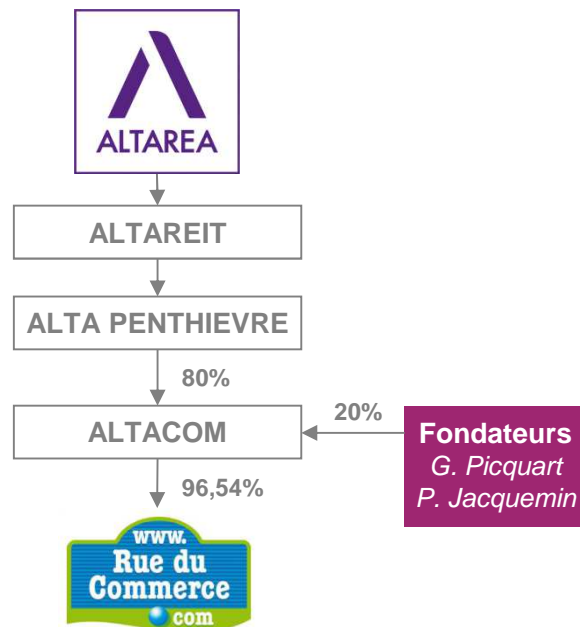
Gauthier Picquart



RUEDUCOMMERCE : SUCCÈS DE L'OPA ET INTÉGRATION DANS LE GROUPE ALTAREA COGEDIM



Un taux de succès de 96,54% à l'OPA

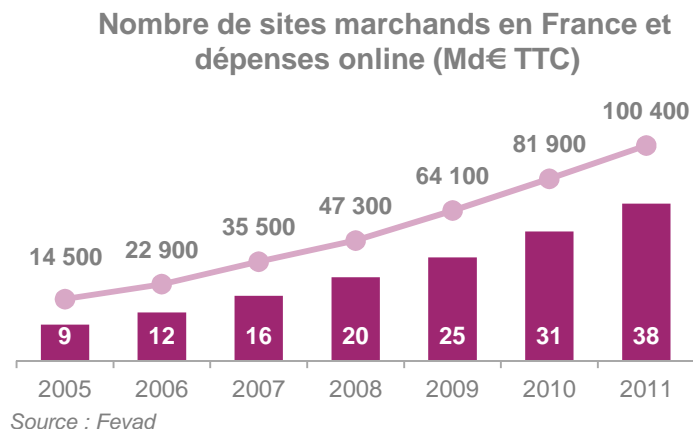


Imbrication des organisations

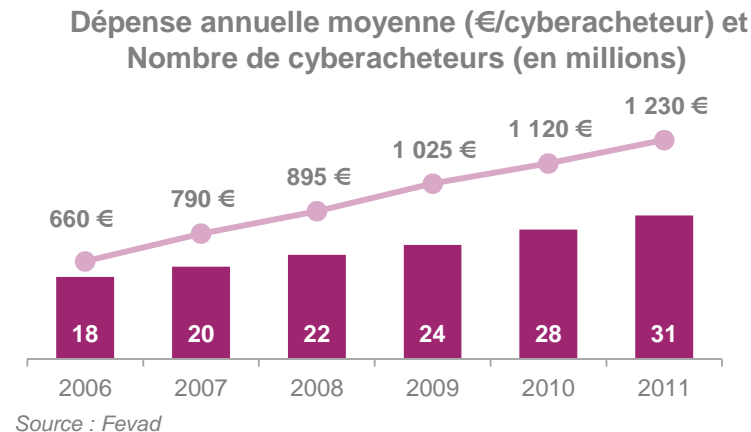
- Intégration juridique, financière et reporting réalisée
- Prise en compte par les équipes des problématiques opérationnelles respectives
- Constitution de groupes de travail au sein des Comités Exécutifs de RDC et d'Altarea Cogedim (Commerce ET Logement)
- Allocations de moyens financiers et humains supplémentaires

Mise en œuvre des savoir-faire du Groupe en matière d'intégration opérationnelle et culturelle

LE E-COMMERCE : UN MARCHÉ EN TRÈS FORTE CROISSANCE



1% des sites réalisent plus de 100 000 transactions par an



De plus en plus de cyberacheteurs qui achètent de plus en plus

Segments	Pénétration Internet	Croissance annuelle (1)
Mode / textile	8%	14%
High-tech	11%	8%
Produits culturels	11%	17%
Maison / Jardin / Brico	6%	25%
Electroménager	10%	13%
Beauté / Santé	14%	12%
Sports & Loisirs	5%	15%
Auto / Moto	3%	47%
Jouets	6%	12%

(1) Horizon 2015

Sources : GFK, FEVAD, FEDA, IFM, Sageret, Accuracy

En 2015, Internet représentera entre 10 et 25% du marché, selon les segments

RUEDUCOMMERCE : UN SITE LEADER EN TERMES D'AUDIENCE ET DE FREQUENTATION



6 à 8 millions
de visiteurs uniques par mois
(femmes 44%, hommes 56%)

5,5 millions
de comptes clients

87%
de notoriété

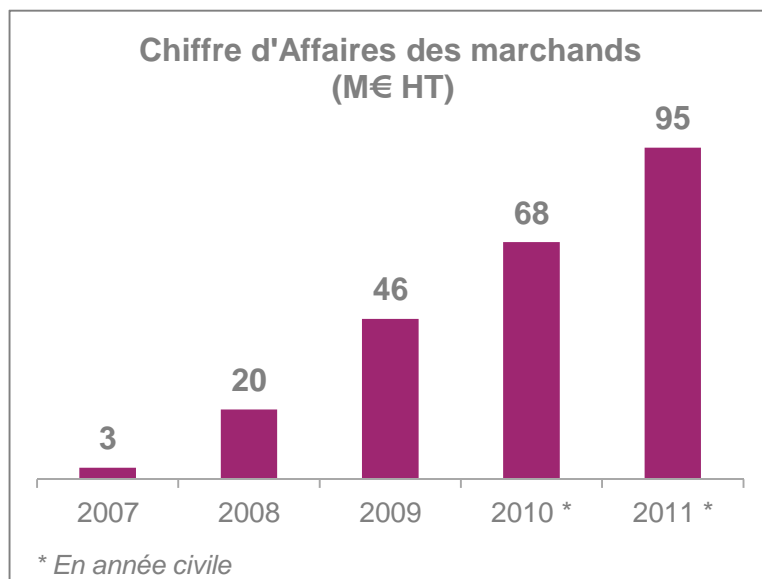
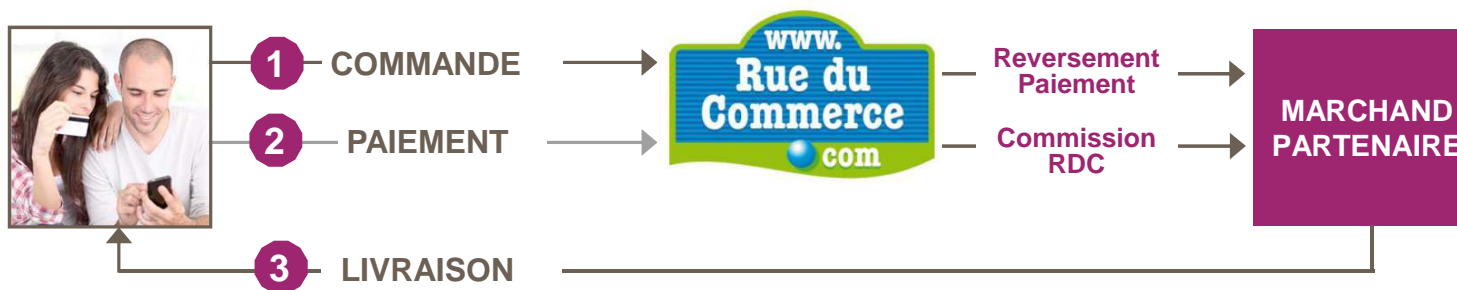
	Sites	Activité	V.U. mensuel ⁽¹⁾
1	Le Bon Coin 	Généraliste, petites annonces B/C	14,6
2	Amazon 	Généraliste, place du marché B/C	13,3
3	Cdiscount 	Généraliste, deals B/C	10,4
4	PriceMinister 	Généraliste, deals B/C	9,3
5	Ebay 	Généraliste, place du marché B/C	9,0
6	Fnac 	Culture, vente directe B/C	8,9
7	Groupon 	Généraliste, deals B/C	8,6
8	La Redoute 	Mode / maison, vente directe B/C	8,5
9	Rue du Commerce ⁽²⁾ 	High-tech, vente directe B/C + Généraliste, place du marché B/C	6,9
10	3 Suisses 	Mode / maison, vente directe B/C	6,5
11	Pixmania 	High-tech, vente directe B/C + Généraliste, place du marché B/C	6,2
12	Venteprivée.com 	Textile, deals B/C	6,1
13	Carrefour 	Généraliste, vente directe B/C	6,0
14	Sarenza 	Mode, place du marché B/C	5,6
15	Darty 	Electroménager, High-tech, vente directe B/C	5,0

Sources : FEVAD et Médiamétrie//Netratings – Hors sites spécialistes non concurrents (voyages-sncf.com)

⁽¹⁾ Janvier 2012, nombre d'individus ayant visité au moins une fois le site durant le mois, en millions de visiteurs uniques

⁽²⁾ Y compris TopAchat et Alapage

LA GALERIE MARCHANDE : UN MODÈLE À SUCCÈS



- 2 millions de produits
- 658 marchands partenaires
- 932 000 commandes
- 138 € TTC de panier moyen
- +39% de Chiffre d'affaires en 2011
- Taux de commission moyen : 8%

LES ATOUTS DE RUEDUCOMMERCE POUR ALTAREA COGEDIM



- > **Un media de masse qui permet de toucher 1 français sur 10 tous les mois**
(6 à 8 millions de visiteurs uniques différents par mois en situation d'achat)
- > **Un des 1^{ers} cybercommerçants français (volume d'affaires : 384 M€)**
- > **5,5 millions de comptes clients « historisés » et géolocalisés**
- > **« Une marque - un nom » à très forte notoriété qui permet potentiellement un déploiement multicanal très large**
- > **Une galerie on-line en très forte croissance dont le modèle présente d'importantes similitudes avec un centre commercial physique**
- > **Des équipes et une technologie très complémentaires de celles d'Altarea Cogedim**

ALTAREA COGEDIM – RUEDUCOMMERCE : DES APPORTS MUTUELS, SOURCES D'INNOVATIONS



**Pour
la Foncière Commerce**

⇒ Des leviers technologiques pour délivrer des innovations à forte valeur ajoutée à destination des enseignes et du client final

**Pour
RueduCommerce**

⇒ Des moyens pour une nouvelle étape de son développement (objectif de volume d'activité supérieur à 1 Md€)

**Pour
Cogedim**

⇒ Un renforcement notable de sa capacité de distribution multicanal, un potentiel de ventes cross-canal

Pour le Groupe : une mutation culturelle à tous les niveaux

FINANCES

Eric Dumas





RESULTATS 2011 : SYNTHESE

En M€	2011	2010	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 113,0	863,5	+29%
CASH-FLOW OPÉRATIONNEL	220,0	197,8	+11%
CASH-FLOW COURANT DES OPÉRATIONS (FFO)	140,4	122,5	+15%
RÉSULTAT NET IFRS APRÈS VARIATION DE VALEUR	94,0	150,2	-37%

CHIFFRE D'AFFAIRES : +29%

<i>En M€</i>	Commerce ⁽¹⁾	Logement ⁽²⁾	Bureau ⁽³⁾	2011	
Revenus locatifs	162,1 -1%			162,1	
Chiffre d'affaires à l'avancement		821,5 +42%	102,0 +56%	923,5	+44%
Honoraires	16,5 +21%	1,0 n/a	6,1 -43%	23,6	-15%
Divers	3,8			3,8	
Chiffre d'affaires	182,4 +0,4%	822,5 +42%	108,1 +43%	1 113,0	+29%

(1) - Revenus locatifs : les mises en service / acquisitions (+11,5 M€) et la progression des loyers (+ 0,7 M€) ont compensé les arbitrages / restructurations (-14,6 M€)

- Honoraires : Contribution de Cap 3000 et des centres arbitrés conservés en gestion

(2) Chiffre d'affaires à l'avancement en très forte croissance (de 577 M€ en 2010 à 821 M€ en 2011), conséquence des gains de part de marché réalisés sur les trois dernières années

(3) - Chiffre d'affaires : Impact des VEFA sur les programmes livrés en 2011 (Green One, Crédit Agricole Aix...)

- Honoraires : Carnet de commande non renouvelé dans un marché en bas de cycle

CASH-FLOW OPÉRATIONNEL : +11%

<i>En M€</i>	Commerce ⁽¹⁾		Logement ⁽²⁾		Bureau ⁽³⁾		2011	
Loyers nets	148,8	-2%					148,8	
Marges immobilières			101,7	+72%	3,1	-47%	104,8	
Frais de structure nets	(21,5)		(15,7)		(1,7)		(38,9)	
Part sociétés associées (Rungis...)	8,2		0,1		(1,3)		7,0	
Autres						(1,7)	(1,7)	
Cash-flow opérationnel	135,4	-3%	86,1	+64%	0,1	n/a	220,0	+11%

(1) Taux de passage loyers brut / net : 91,8% (vs. 92,5% en 2010)

(2) Taux de marge opérationnelle ⁽¹⁾ : 10,5% (vs. 9,1% en 2010)

> Impact du mix des programmes qui composent le chiffre d'affaires à l'avancement (millésimes 2009 et 2010)

(3) Bureau : A l'équilibre malgré un marché en bas de cycle

⁽¹⁾ Cash-flow opérationnel / Chiffre d'affaires

CASH-FLOW COURANT DES OPERATIONS (FFO) : +14,6%



<i>En M€</i>	2011	2010	
Cash-flow opérationnel	220,0	197,8	
Coût de l'endettement net	(78,7)	(74,8)	(1)
IS décaissé	(0,8)	(0,5)	(2)
Cash-flow courant des opérations (FFO)	140,4	122,5	+14,6%
<i>FFO part du Groupe</i>	<i>134,3</i>	<i>119,8</i>	<i>+12,1%</i>
FFO par action	13,1 €	11,7 €	+12,4%

(1) Légère augmentation de l'endettement moyen
Stabilité du taux moyen (marge comprise) à 3,6%

(2) L'activité de foncière est exonérée d'IS (régime SIIC)
L'activité de promotion a bénéficié en 2011 de déficits imputables sur ses résultats fiscaux

RÉSULTAT NET AVANT INSTRUMENTS FINANCIERS : +8,3% (-37,4% APRÈS IF)



<i>En M€</i>	2011	2010	
Cash-flow courant des opérations (FFO)	140,4	122,5	
Résultat sur cession d'actifs	6,3	37,8	(1)
Var. de valeur des immeubles de placement	70,0	48,7	(2)
Frais de transaction *	(13,3)	-	
Impôt différé	(8,8)	(13,2)	
Charges calculées **	(13,8)	(26,7)	
Résultat net consolidé avant Variation de valeur des instruments financiers	174,4	161,0	+8,3%
Var. de valeur des instruments financiers	(80,4)	(10,8)	(3)
Résultat net consolidé IFRS	94,0	150,2	-37,4%

(1) Les actifs cédés en 2011 l'ont été à des prix de vente supérieurs de 8% en moyenne à la valeur d'expertise au 30 juin 2011

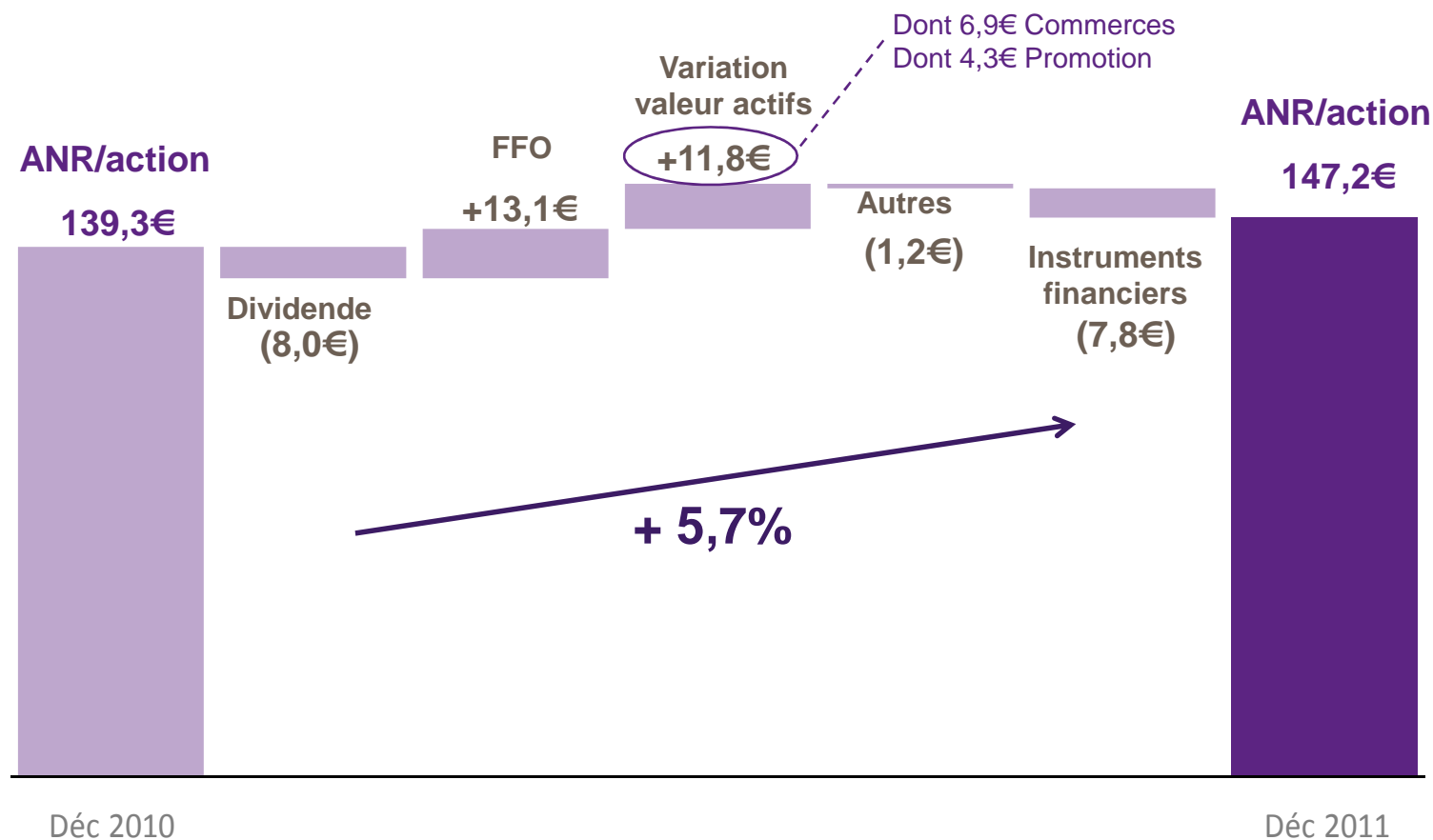
(2) A périmètre constant, la valeur des actifs a progressé de 4,1%

(3) Impact de la baisse des taux d'intérêt sur la valeur du portefeuille de swaps au 31 décembre 2011

* Frais de transaction non capitalisables (AltaFund, RueduCommerce, Urvat)

** Amortissements, provisions, étalement des frais d'emprunt et AGA

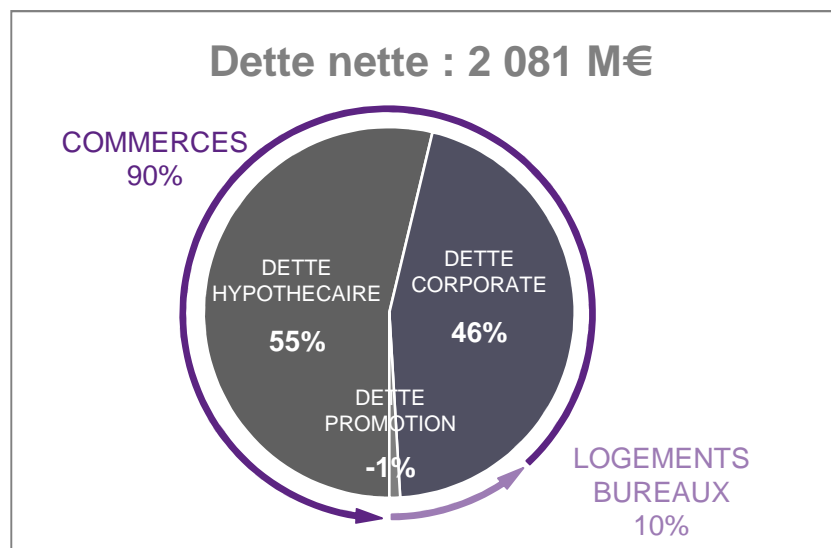
ANR PAR ACTION : 147,2 €⁽¹⁾ (+5,7%)



⁽¹⁾ ANR de continuation dilué après instruments financiers et fiscalité non SIIC

EPRA NAV : 153,7 € (+ 12%) / EPRA triple NAV : 139,7 € (+ 6%)

ENDETTEMENT NET CONSOLIDÉ



Covenants consolidés / dette corporate

	LTV	ICR
Covenant	≤ 65%	≥ 2x
Décembre 2011	51,2 %	2,8x
Décembre 2010	53,2%	2,7x
	- 200 bp	

- Trésorerie mobilisable : 348 M€
- Coût moyen Endettement 2011 (y compris marges) : 3,6%
- Coût moyen Couverture 2012-2015 (hors marges) : 3,05% / 3,39%
Rappel 2011 : 2,82%
- Maturité moyenne de l'endettement : 4,7 ans

Dette brute hors promotion (2 202 M€) + Dette brute promotion (163 M€) – Disponibilités (263 M€) – Retratements IFRS (21 M€) = Dette nette (2 081 M€)

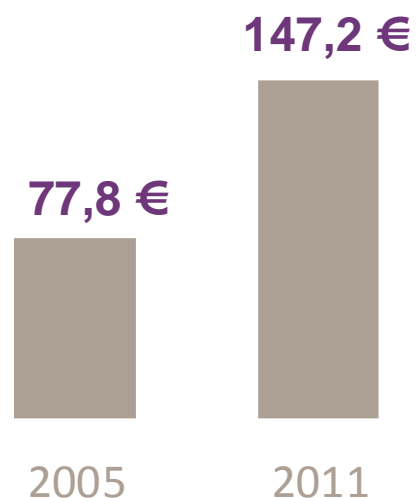
PERSPECTIVES

Alain Taravella



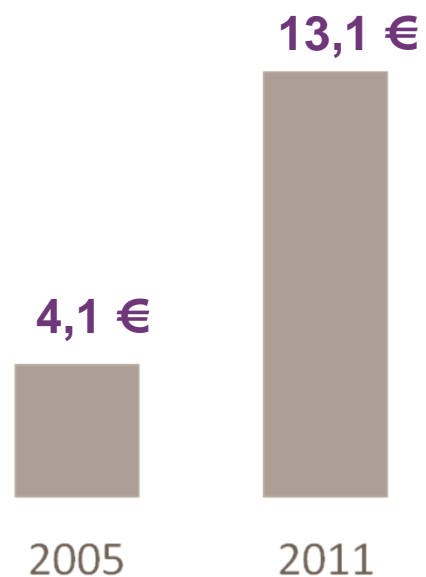
PERFORMANCE DANS LA DURÉE

ANR / action



+11 % / an

FFO / action



+21 % / an

Dividende / action



+25 % / an

2012-2013 : PERSPECTIVES OPÉRATIONNELLES POUR ALTAREA COGEDIM À 2 ANS



	COMMERCE	LOGEMENT	BUREAU
NOS MARCHÉS	⇒ Consommation stable	⇒ Mutation des marchés	⇒ Reprise sélective du marché du bureau (low cost, « green »)
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	⇒ Croissance du CA à périmètre constant (repositionnement / recommercialisation) ⇒ Forte hausse du volume d'activité de RueduCommerce	⇒ Poursuite des gains de part de marché (élargissement gamme et périmètre géographique) ⇒ Très nette hausse du CA grâce au backlog (2 ans de CA)	⇒ 1 ^{ers} investissements réalisés par AltaFund ⇒ Activité de prestation et de promotion en forte hausse

Préparer la poursuite de la croissance des résultats à moyen terme en jouant sur la palette des activités du Groupe Altarea Cogedim

RÉSULTATS 2012 : TENDANCES



	A LA BAISSSE	A LA HAUSSE
OPÉRATIONNEL	<ul style="list-style-type: none">• Consolidation des loyers des Centres commerciaux	<ul style="list-style-type: none">• Forte augmentation des résultats Logement et 1^{ers} résultats Bureaux
FINANCEMENT	<ul style="list-style-type: none">• Augmentation des coûts de financement	<ul style="list-style-type: none">• Diminution de l'endettement
INVESTISSEMENTS D'AVENIR	<ul style="list-style-type: none">• Dépenses d'avenir « Horizon 2014 » (Organisation, marketing)	<ul style="list-style-type: none">• Poursuite de la croissance du résultat à moyen terme

GUIDANCE 2012



+ 10 % de croissance du FFO et du Dividende

Avec un LTV à \pm 50%



RÉSULTATS ANNUELS 2011



L'IMMOBILIER EN 3 DIMENSIONS



RÉSULTATS ANNUELS 2011



L'IMMOBILIER EN 3 DIMENSIONS