

L'ESSENTIEL 2009



RAPPORT D'ACTIVITÉ
ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

SOMMAIRE

- 02 > Parce que nos villes ont une âme
- 04 > Message du Président
- 08 > Message du Président du Conseil de Surveillance
- 10 > Organisation
- 12 > Chiffres clés
- 14 > Stratégie : la force d'un modèle unique

- 16 > **Nos marchés**
- 18 > Centres commerciaux
- 28 > Immobilier résidentiel
- 36 > Immobilier d'entreprise

- 42 > **Développement durable**
- 44 > La démarche Altagreen
- 54 > Nos engagements
- 56 > Nos indicateurs

- 58 > **Ressources financières**
- 59 > Bourse et actionariat
- 60 > Bilan 2009
- 62 > Compte de résultat analytique 2009
- 63 > Résultat net consolidé et résultat récurrent
- 64 > Actif net réévalué

Un opérateur

- > Promoteur/développeur
- > Asset manager
- > Gestionnaire
 - Pour compte propre
 - Pour compte de tiers
 - En partenariat

multiproduit

- > 2 000 000 m² SHON en développement
 - Commerces
 - Bureaux
 - Logements

Une foncière

- > Patrimoine 2,3 Mds €
- > 623 796 m² GLA en exploitation
- > 150,4 M€ de loyers bruts annuels

commerces

Le meilleur profil
risque/rentabilité

*UNE FONCIÈRE COMMERCES, UN OPÉRATEUR MULTIPRODUIT, **POUR CAPTER TOUTE LA VALEUR DE NOS SAVOIR-FAIRE***

Foncière spécialisée, ALTAREA COGEDIM bâtit pour son propre compte un patrimoine de centres commerciaux qui représentent la classe d'actifs la plus performante à long terme et apportent au Groupe des cash-flows en croissance régulière.

ALTAREA COGEDIM est le seul opérateur multiproduit à maîtriser les savoir-faire opérationnels et de développement dans les trois principales classes d'actifs immobiliers (commerces, bureaux et hôtels, logements). Le Groupe est ainsi leader en France pour le développement de projets urbains mixtes comprenant tout ou partie de ces composantes.

Développement des opérations à la source, sécurité des cash-flows, ce profil unique permet au Groupe d'optimiser le ratio risque/rentabilité. Présente en France et en Italie, ALTAREA est cotée sur le compartiment A de l'Eurolist de NYSE Euronext Paris.





PARCE QUE
NOS VILLES ONT
UNE ÂME

NOTRE MÉTIER, imaginer les solutions immobilières génératrices de croissance et de cohésion urbaine. Derrière chacun de nos projets, il y a une équipe d'experts, la recherche des meilleurs partenaires, une écoute active des besoins pour donner vie à une réalisation sur mesure, répondant aux enjeux environnementaux et sociétaux, dans le respect des attentes des utilisateurs, des collectivités locales, des clients, des investisseurs.

NOTRE ENGAGEMENT, concevoir et d'accompagner des projets pérennes, avec une approche d'investisseur, sur le long terme. Nous donnons du sens aux projets immobiliers que nous menons en les inscrivant dans une dynamique économique locale, plus durable, plus responsable, plus solidaire. Au-delà de créer des espaces à vivre, à habiter, à consommer, nos projets sont conçus pour être des lieux où plaisir et émotions se conjuguent. Ainsi, nos vitrines, nos façades, nos immeubles reflètent l'âme de la ville.

“ **UN GROUPE PLUS FORT,**
PRÊT À SAISIR LES OPPORTUNITÉS
SUR L'ENSEMBLE DE SES MARCHÉS. ”

La crise qui a frappé l'ensemble des économies occidentales en 2008 semble avoir marqué un palier en 2009 grâce à la forte baisse des taux d'intérêt mais aussi et surtout aux mesures de soutien mises en place par les États.

Dans cet environnement extrêmement incertain, le modèle économique d'ALTAREA COGEDIM, à la fois foncière spécialisée en centres commerciaux et opérateur multiproduit, s'est révélé particulièrement solide avec une progression de notre résultat récurrent de + 16 %.

EN COMMERCES, nous avons atteint nos objectifs d'encaissement de loyers et la vacance observée sur notre patrimoine demeure toujours extrêmement faible. La baisse du chiffre d'affaires de nos locataires a ralenti au cours du deuxième semestre 2009 et nos Retail Parks ont même renoué avec la croissance. Par ailleurs, tous les actifs livrés au cours de cette année étaient intégralement commercialisés, tout comme le seront très probablement les deux grands projets que nous livrerons en 2010 (Okabé en France et Stezzano en Italie pour un total de 57 400 m²). Enfin, notre Groupe s'est de nouveau positionné sur des développements

de long terme, à l'image du projet de Villeneuve-la-Garenne où nous réaliserons, en partenariat à 50/50, l'un des derniers grands équipements commerciaux de la région parisienne sur près de 86 000 m². Plus que jamais les commerces constituent le socle de notre modèle en alliant la robustesse des cash-flows du patrimoine existants à la forte création de valeur sur des projets de long terme.

EN LOGEMENTS, nous avons su saisir la reprise du marché due à la fois à la baisse des taux d'intérêt mais aussi aux mesures d'incitations fiscales décidées dans le cadre du plan de relance gouvernemental. Avec 887 M€ de réservations en 2009, notre Groupe dépasse de 33 % les niveaux atteints avant la crise en 2007. Nous avons particulièrement su capitaliser sur le positionnement de nos produits dont les caractéristiques (qualité des emplacements, soin de la réalisation) ont séduit une clientèle à la recherche d'un investissement de long terme. Notre plus grande satisfaction en ce domaine est d'avoir gagné des parts de marché très significatives au cours de la crise : avec une implantation géographique nationale essentiellement concentrée en Ile-de-France et dans



“

*Nous voulons bâtir
un groupe fort,
responsable,
confiant dans les
talents de nos
collaborateurs.*

”

huit des principales métropoles régionales françaises (environ 50 % de la population), la part de marché de COGEDIM en logements neufs est passée, depuis son acquisition par ALTAREA, d'environ 2,4 % en 2007, à 3 % en 2008 et à plus de 4 % en 2009 (en nombre de lots). Exprimée en valeur, cette part de marché serait encore supérieure.

EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE, où notre Groupe intervient en prestation de service ou en promotion pour compte de tiers, l'année a été marquée par une intense activité opérationnelle avec près de 150 000 m² de bureaux livrés à de grands investisseurs. Les placements réalisés en 2009 pour près de 140 M€ HT n'ont cependant pas permis de reconstituer notre carnet de commande dans un marché atone qui devrait toucher son point bas au cours de l'année 2010. En attendant le retournement du marché, notre Groupe a décidé de lancer des véhicules d'investissement dont il sera l'opérateur pour le compte de grands investisseurs internationaux. L'objectif consistera le moment venu à faire investir ces fonds dans des opérations de bureaux à forte valeur ajoutée afin de capitaliser sur notre expertise opérationnelle unique en matière d'immobilier d'entreprise.

La crise que nous traversons est un accélérateur de toutes les tendances dans chacun de nos métiers : recomposition du paysage de la distribution, place de l'immobilier résidentiel comme valeur refuge, obsolescence accélérée du parc de bureaux existant avec les nouvelles exigences du Grenelle de l'Environnement.



Prolongement naturel de notre sens de la responsabilité à long terme, le développement durable est notre cheval de bataille. En 2009, nous avons formalisé notre démarche de responsabilité sociale et environnementale en capitalisant sur nos acquis et en prenant des engagements forts pour les années à venir :

- 100 % des projets initiés seront dotés d'une certification qualitative ou environnementale ;
- 100 % des projets initiés bénéficieront d'une performance énergétique de niveau Bâtiment Basse Consommation (BBC) ;
- 100 % du patrimoine commercial fera l'objet de diagnostics environnementaux.

Plus que jamais nous inscrivons le développement d'ALTAREA COGEDIM dans le respect de ses partenaires et de ses clients. Nous voulons bâtir un groupe fort, responsable, confiant dans les talents de nos collaborateurs, prêt à saisir les opportunités sur l'ensemble de nos marchés.


Alain Taravella



Bercy Village
art, commerce & plaisir
Bercy Village
art, commerce & plaisir

PASSAGE ESTABLI EMILIO



“

Notre positionnement sur des marchés dont les cycles sont différents nous permet d'optimiser notre profil risque/rentabilité.

”

“

NOTRE POSITION FINANCIÈRE

EST SOLIDE, AVEC UNE TRÉSORERIE DISPONIBLE SUPÉRIEURE À NOS ENGAGEMENTS.

”

L'année 2009 a été l'occasion pour ALTAREA COGEDIM de mettre à l'épreuve avec succès son modèle intégré de foncière spécialisée en centres commerciaux et d'opérateur multiproduit. En effet, la diversification de nos marchés (commerces, bureaux, logements) et notre ancrage majoritairement commerces nous ont permis de bénéficier à la fois de la résilience des cash-flows de notre portefeuille de centres commerciaux et de la forte reprise d'activité constatée sur le marché de la promotion résidentielle. Au total, notre positionnement sur des marchés dont les cycles sont différents nous a permis d'optimiser notre profil risque/rentabilité en saisissant les opportunités de croissance là où elles se trouvaient.

Notre position financière est solide, avec une trésorerie disponible supérieure à nos engagements. Le ratio de *Loan To Value* consolidé est maîtrisé à 55,7 % et il semble désormais que la valeur de nos actifs arrive à un plancher. Cette situation nous a permis de nous repositionner de façon prudente sur des opérations de développement à long terme, notamment en matière de création de centres commerciaux. Au fur et à mesure de ces nouveaux engagements, des actifs à maturité pourraient être cédés afin de conserver les grands équilibres bilanciaux du Groupe et profiter de l'intérêt renouvelé des investisseurs pour les actifs commerciaux. En 2009, ALTAREA COGEDIM a ainsi investi 235 M€ dans des projets de centres commerciaux et a arbitré 110 M€ d'actifs.

En matière de logement, nous avons poursuivi notre stratégie de développement maîtrisé avec une commercialisation avérée avant l'engagement de chaque opération.

En matière d'immobilier d'entreprise, ALTAREA COGEDIM a continué d'être le promoteur de référence, sans risque financier, des grands investisseurs institutionnels et a poursuivi en 2009 sa politique au service de ses clients. Le marché de l'immobilier d'entreprise ne semble pas avoir encore atteint le bas du cycle et il convient de demeurer sélectif encore quelque temps avant de se repositionner avec un modèle revisité où notre Groupe pourrait aussi intervenir en devenant l'opérateur de fonds d'investissements.

Le portefeuille diversifié de nos secteurs d'activités, la maîtrise des risques opérationnels et la solidité de notre situation financière permettent à ALTAREA COGEDIM de traverser les temps incertains que nous vivons tout en étant prêts à saisir toutes les opportunités qu'offrira la reprise.

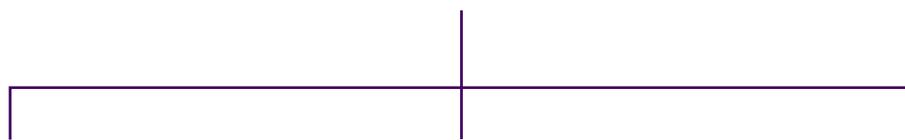


Jacques Nicolet





700 collaborateurs



Centres commerciaux

- commerce de centre-ville,
- Retail Park,
- Lifestyle Center,
- Family Village,
- commerce dans des lieux de transit,
- commerce-loisirs

Immobilier résidentiel

- logements haut de gamme,
- logements milieu de gamme,
- résidences services,
- nouveaux quartiers,
- domaines privés

Immobilier d'entreprise

- sièges sociaux,
- IGH,
- quartier d'affaires et mixtes,
- restructurations,
- hôtels

Les 700 collaborateurs qui composent ALTAREA COGEDIM constituent le principal atout du Groupe.

300 d'entre eux évoluent dans les équipes de développement et de la gestion des centres commerciaux, 400 étant dédiés à la promotion logement et à l'immobilier d'entreprise pour compte de tiers.

Présentes à 60 % en Ile-de-France et à 40 % dans les autres régions, en Italie et en Espagne, les équipes sont constituées à près de 70 % de cadres partageant leur expertise et une culture entrepreneuriale au service des trois lignes d'activités. Pour répondre au développement de chacune d'entre elles, 300 personnes ont été recrutées au cours des dernières années.

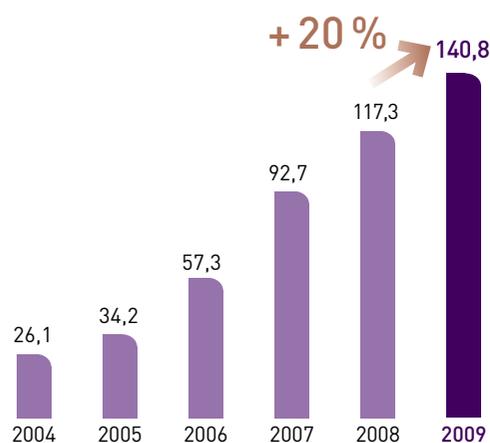


1. **Alain Taravella**
Président Fondateur-Gérant
2. **Jacques Nicolet**
Président du Conseil de Surveillance
3. **Gilles Boissonnet**
Directeur Général Délégué en charge du Commerce France

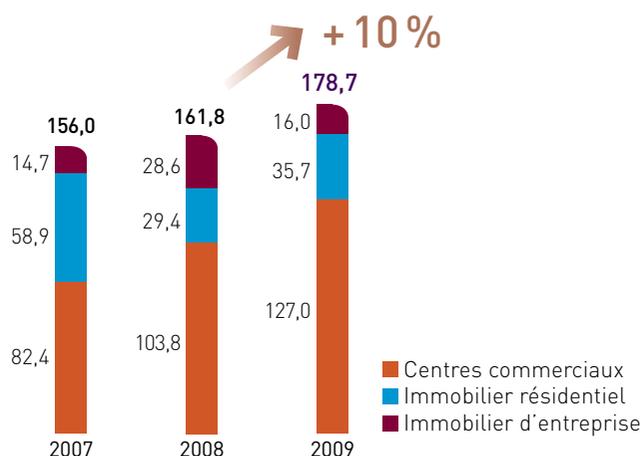
4. **Christian de Gournay**
Directeur Général Délégué en charge du Logement, des Régions et des Relations institutionnelles
5. **Stéphane Theuriau**
Directeur Général Délégué en charge de l'Immobilier d'entreprise et du private equity
6. **Éric Dumas**
Directeur Financier Groupe

CHIFFRES CLÉS 2009

Loyers nets Commerces (M€)



Résultat opérationnel récurrent (M€)



Résultat net récurrent (M€)
(part du Groupe)



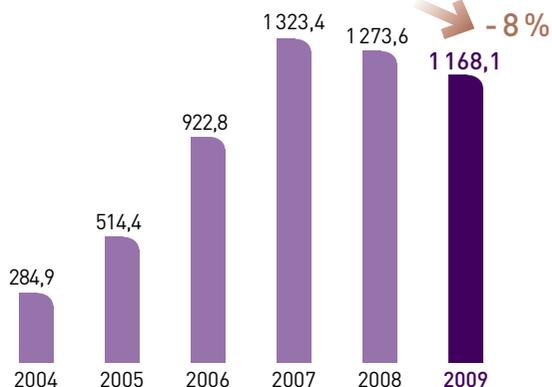
En €/action						
2,53	4,12	5,36	9,41	10,28	10,57	

+ 2,8%

Dividende (€/action)						
-	2,40	4,00	6,00	7,00	7,20	

+ 2,9%

Actif net réévalué (M€)

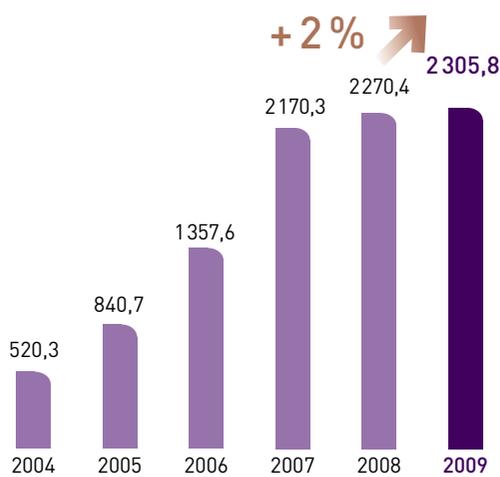


En €/action						
52,8	77,8	117,7	165,0	124,2	113,3	

- 8,8%

Patrimoine

Valeur du patrimoine en quote part (M€)



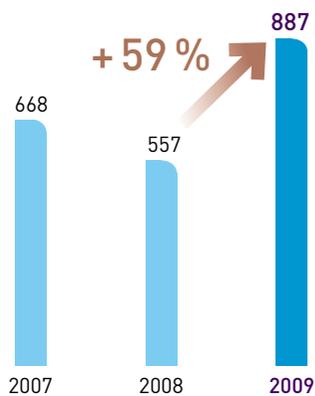
Un patrimoine de
2305,8 M€ dont
53 000 m² de commerces livrés en 2009
 pour un loyer annuel de 14,2 M€

235 M€ d'investissements

110 M€ d'arbitrages

Promotion Logements

Réservation (M€ TTC)



63 lancements
 commerciaux (854 M€)

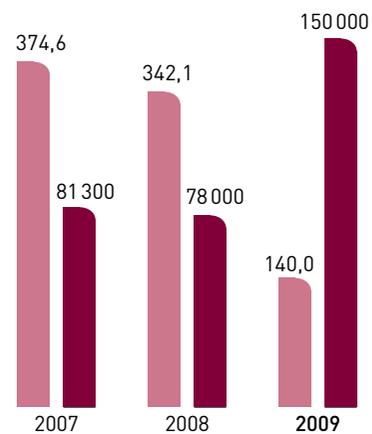
872 M€ Backlog
 (19 mois d'activité)

En nombre de lots

2996 2417 4345

+80%

Immobilier d'entreprise



103 M€
 Backlog

■ Placements (M€ HT)
 ■ Livraisons (m²)

LA COMPLÉMENTARITÉ FAIT NOTRE FORCE

Les commerces constituent le socle du modèle ALTAREA COGEDIM (environ 70 % du résultat opérationnel) en donnant une grande visibilité aux résultats du Groupe. La promotion pour compte de tiers (résidentiel et bureaux) contribue significativement aux cash-flows consolidés pour une allocation de fonds propres limitée. Cette présence sur le marché résidentiel et des bureaux permet de profiter de cycles plus courts en attendant que les projets de centres commerciaux actuellement en développement soient livrés.



CENTRES COMMERCIAUX

Cycle très long, marché mature avec des niches significatives en développement de nouveaux actifs. Très forte création de valeur. Résistance et robustesse des cash-flows à la conjoncture une fois mis en service.



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Cycle court et marqué. Marché profond avec une demande finale globalement non satisfaite en France.

POSITIONNEMENT ALTAREA COGEDIM

Leader en France sur la création de centres commerciaux innovants avec un historique de création de valeur unique. 3^e foncière française spécialisée en centres commerciaux.

65 % à 75 % du résultat opérationnel.

À travers COGEDIM, le Groupe occupe une position de leader sur le marché du logement haut de gamme en France.

15 % à 25 % du résultat opérationnel.

PERSPECTIVES D'ALTAREA COGEDIM

Moyen terme

Croissance moyenne des loyers sur le patrimoine existant.

=

Forte croissance des résultats d'ores et déjà acquise grâce aux ventes 2009 et au backlog existant.

++

Long terme

Reprise forte de la croissance grâce aux livraisons programmées à horizon 4/5 ans.

+

La tendance de long terme est celle d'un marché globalement non satisfait. La conjoncture macro-économique est susceptible de contrarier ou accentuer cette tendance.

+



IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Cycle régulier et marqué.
Marché profond, très sensible
à la conjoncture macro-économique.

ALTAREA COGEDIM est le leader en France des grands projets mixtes à dominante bureaux et accompagne les grands investisseurs en prestation de service ou en VEFA/CPI.

5 % à 10 % du résultat opérationnel.

Un point bas du marché est attendu en 2010/2011 avec une activité de placement réduite.
Le Groupe n'a actuellement aucune exposition capitalistique au marché des bureaux.

=

ALTAREA COGEDIM est positionné pour profiter du rebond prévisible que connaîtra ce marché cyclique.

+



ALTAREA COGEDIM



LA FORCE D'UN MODÈLE UNIQUE

En combinant un positionnement fort sur trois marchés dont les cycles sont différents, ALTAREA COGEDIM bénéficie de multiples opportunités de croissance en fonction de la conjoncture sur chacun de ses produits.





AUJOURD'HUI

AUJOURD'HUI
DEMAIN

DEMAIN



NOS MARCHÉS

Centres commerciaux	_____	18
Immobilier résidentiel	_____	28
Immobilier d'entreprise	_____	36



CENTRES COMMERCIAUX

“S’inspirer des modes de vie et créer des lieux qui nous ressemblent.”

TENDANCES DU MARCHÉ

En 2009, ALTAREA COGEDIM a poursuivi son rythme d'ouverture : quatre nouveaux centres ont ouvert leurs portes. ALTAREA COGEDIM a renforcé le développement de son activité d'Asset Management dont la restructuration et l'extension significative de l'Espace Gramont à Toulouse est un exemple.

UN TAUX DE COMMERCIALISATION PROCHE DE 100 %

En dépit d'une conjoncture économique difficile, le taux de remplissage des centres commerciaux en patrimoine d'ALTAREA COGEDIM est resté stable, témoignant de la fidélité des enseignes. Trois nouveaux centres ont ouvert leurs portes en France, avec un taux de commercialisation proche de 100 %. Cette performance d'ensemble valide la plus-value qualitative des centres commerciaux du Groupe et l'adaptation de l'offre aux attentes d'une clientèle confrontée à la baisse de son pouvoir d'achat.

Un patrimoine de centres
commerciaux en exploitation
représentant

623 796 m²

GLA pour une valeur
de **2,3 Md€**.

64 actifs commerciaux

en patrimoine dont **46**
d'une surface supérieure à 3000 m²

150 millions de clients par an



> Paris / 39-41 avenue de Wagram.

FAITS MARQUANTS

ALTAREA a poursuivi son rythme d'ouvertures en 2009 avec 53 000 m² GLA de commerces livrés.



> Le mail central de Carré de Soie.

CARRÉ DE SOIE À VAULX-EN-VELIN

*61 000 m² GLA et 70 000 m² de
loisirs, inauguré le 30 mars 2009*

Cet ensemble de 61 000 m² GLA, réalisé en co-investissement avec la foncière Euris à 50/50, conjugue une programmation d'activités sportives, culturelles et festives à une offre commerciale diversifiée et cohérente avec l'univers des loisirs familiaux. Carré de Soie réunit 35 boutiques, 8 moyennes surfaces et 16 enseignes de restauration, un multiplexe Pathé, et 7 hectares dédiés à la détente, au sport et aux loisirs de plein air autour de l'ancien hippodrome réhabilité. Conçu et géré par l'UCPA, association 1901 de référence, ce pôle loisir offre des activités récréatives et pédagogiques accessibles à tous.

AVENUE DE WAGRAM, À PARIS 17^E

Situé à deux pas des Champs-Élysées, cet ensemble abrite l'hôtel quatre étoiles ultracontemporain Renaissance Arc de Triomphe de 118 chambres géré par Marriott, trois magasins dédiés à la décoration, un restaurant gastronomique et la prestigieuse salle Wagram, inscrite à l'Inventaire des Monuments historiques et entièrement restaurée à l'identique.



> La salle Wagram restaurée

RESTRUCTURATION ET EXTENSION DE L'ESPACE GRAMONT

Situé au nord-est de Toulouse, Occitania, rebaptisé Espace Gramont, a accueilli en 2009 onze nouvelles boutiques sur 4 700 m² supplémentaires, portant ainsi le nombre d'enseignes à 81. Propriétaire du centre commercial Occitania depuis le 1^{er} juillet 2006, ALTAREA COGEDIM a décidé son agrandissement afin de renforcer sa position face à la concurrence des ensembles commerciaux de la périphérie toulousaine. L'extension du centre a été volontairement maîtrisée pour ne pas changer les habitudes de la clientèle. Un second projet d'extension est programmé dans les deux ans à venir avec l'arrivée d'une dizaine de magasins supplémentaires.



LE PARC DES BOUCHARDES À MÂCON SUD 11 600 m² GLA, ouvert depuis mars 2009

Ce Retail Park s'intègre au premier pôle commercial périphérique de l'agglomération de Mâcon, aux côtés d'un hypermarché Carrefour. Les bâtiments s'ouvrent sur un parking arboré et des marquises, protections transparentes laissant passer la lumière, permettent un cheminement piéton confortable, à l'abri des intempéries.

ALTAREA FRANCE



Gilles Boissonnet
Directeur Général Délégué
en charge du Commerce France,
Président du Directoire
d'ALTAREA France

Pour ALTAREA France, 2010 verra l'ouverture de trois nouveaux centres et la reprise progressive d'un développement maîtrisé. Les activités d'asset management porteront leurs fruits avec plusieurs restructurations et extensions. Plus que jamais, nos centres commerciaux doivent être un lieu de vie, un espace où l'on vient et revient, un espace où culture-loisir et plaisir se mêlent. Ainsi l'innovation et l'anticipation des modes de consommation et des exigences environnementales s'imposent comme nos enjeux majeurs pour les années à venir.





> Family Village Les Hunaudières – Ruaudin (72).

FORTE PROGRESSION DES LOYERS

Avec l'ouverture, en 2009, d'actifs à fort rendement, les loyers nets ont progressé de + 20,1 %. Ces ouvertures représentent 53 000 m² GLA en quote part groupe et généreront en année pleine 14,2 M€ de loyers. À périmètre constant, les loyers nets progressent de + 4 %, grâce à l'indexation et à l'activité d'asset management. Les Retail Parks (Family Village) voient leur chiffre d'affaires progresser de + 4 %, confirmant un positionnement commercial et un concept particulièrement bien adapté aux familles et à une clientèle sensibilisée aux prix.

L'ASSET MANAGEMENT, MOTEUR DE CROISSANCE

Propriétaire de 64 actifs commerciaux, ALTAREA COGEDIM a toujours engagé une politique de valorisation de son patrimoine pour prévenir les risques d'obsolescence et garantir une rentabilité optimale de ses actifs. En 2009, l'activité d'asset management s'est structurée avec la création d'une direction de la valorisation. Le vieillissement naturel des centres commerciaux et la mise aux normes environnementales des actifs sous l'impulsion du Grenelle de l'environnement ouvrent de nouvelles perspectives de développement avec des projets de restructuration-extension pour compte propre et pour compte de tiers.

En 2009, ALTAREA COGEDIM a investi dans le développement des centres commerciaux 235 M€ et a arbitré 110 M€ d'actifs commerciaux.

ALTAREA ITALIA



Ludovic Castillo

Administrateur délégué d'ALTAREA Italia

En 2009, ALTAREA Italia a intégré toute la gestion locative et la recommercialisation de ses cinq centres commerciaux en activités, préalablement sous traités. Grâce à cela, nous avons pu renforcer notre activité d'asset management par une gestion attentive des créances preneurs parallèlement à une recommercialisation dynamique privilégiant les partenariats avec les enseignes qualitatives. Ce choix nous a permis de faire face à la crise. ALTAREA Italia est aujourd'hui reconnu comme un acteur pérenne sur le marché italien. Notre activité de développement s'est concentrée sur cinq projets de qualité, revisités pour tenir compte des nouvelles données du marché et offrir à l'ouverture des rendements optimisés.



Créée il y a 8 ans, ALTAREA Italia compte cinq centres commerciaux en patrimoine. La principale priorité en 2010 est l'ouverture, en avril, du centre « Le Due Torri » à Stezzano. Dans le pôle économique le plus dense de Lombardie, à 30 kilomètres de Milan au croisement de l'autoroute A4 en direction de Venise et du périphérique de Bergame, ce centre commercial de 34 000 m² GLA accueillera, sur 2 niveaux, près de 90 boutiques, un supermarché Esselunga, 6 moyennes surfaces (Saturn, OVVIO, Sportland, Scarpe & Scarpe, US Fashion...), 10 restaurants (Flunch, Giovanni Rana...) et 2 400 places de parking. Un espace dédié au cœur du centre permettra de créer des animations et des spectacles.



> Le Due Torri shopping center, Stezzano (Italie).



PONTE PARODI

En 2014, le Groupe ouvrira, à Gênes, Ponte Parodi, un ensemble de 36 900 m², entre ville et port. Ce projet, lauréat d'un concours international, organise la rencontre entre les univers du commerce, des loisirs et de la détente.

SAVOIR-FAIRE ET EXPERTISE

ALTAREA COGEDIM conçoit, développe, réalise, commercialise et exploite tous les centres commerciaux qu'il construit. Il intervient également pour compte de tiers sur l'ensemble de ses métiers. L'expertise que le Groupe a acquise dans la rénovation et les restructurations lourdes en site occupé en fait un acteur de référence.

Depuis quinze ans, ALTAREA COGEDIM invente de nouveaux concepts de centres commerciaux, véritables lieux de vie et de consommation en résonance avec l'époque.



> L'Aubette – Strasbourg (67).

UNE EXPERTISE HISTORIQUE DU COMMERCE DE CENTRE-VILLE

Aujourd'hui, le Groupe détient dix centres commerciaux de centre-ville en portefeuille. En renouant avec le plaisir de la rue traditionnelle, les concepts commerciaux urbains traduisent l'envie de ville des consommateurs. Qu'il s'agisse de créations ou de rénovations, ils ont en commun d'être des lieux de vie ouverts sur la ville, offrant aux enseignes de nouvelles opportunités de développement alternatives à la périphérie. Le respect du commerce indépendant, l'insertion dans le tissu urbain et social, le développement des services sont des fondamentaux d'ALTAREA, réinterprétés selon chaque contexte de ville.

Acteur pionnier du retour en centre-ville des centres commerciaux, ALTAREA COGEDIM a pris le parti de l'audace, de la créativité et de la ténacité, en s'engageant notamment dans des opérations de restructuration nécessitant des montages longs et complexes, à l'image d'Okabé, première opération mixte d'envergure d'ALTAREA COGEDIM, proche de la porte d'Italie à Paris, qui ouvrira ses portes en mars 2010 après dix années de gestation.



DÉVELOPPEMENT DURABLE

Okabé, premier centre à forte valeur ajoutée environnementale

Choisi en 2007 comme site pilote par Certivea pour définir le référentiel commerce, le centre commercial Okabé a obtenu en 2009 l'une des premières certifications «NF Bâtiments Tertiaires – Démarche HQE®» avec trois cibles très performantes (relations du bâtiment avec son environnement immédiat, gestion de l'eau, gestion des déchets d'activité) et quatre cibles performantes (gestion de l'énergie, maintenance et pérennité des performances environnementales, confort hygrométrique et acoustique).

La consommation énergétique globale d'Okabé devrait être réduite de 22 % par rapport à une consommation conventionnelle. En outre, 74 baux verts de première génération ont été signés avec les enseignes. Un accord de partenariat pour développer l'emploi et le commerce local a été signé au démarrage entre la municipalité du Kremlin-Bicêtre, Auchan et ALTAREA COGEDIM en partenariat avec Pôle Emploi. Près de 700 emplois équivalents temps plein seront créés à l'ouverture.

FOCUS



En partenariat avec la SNCF, ALTAREA France a inventé, avec les Boutiques de la gare du Nord et les Boutiques de la gare de l'Est, le concept de commerce en gare : un parcours-marchand respectueux du fonctionnement des lieux, avec une offre adaptée aux comportements d'achat du client voyageur.

**DE NOUVEAUX CONCEPTS DE
COMMERCE D'ENTRÉE DE VILLE**

Le Groupe a été précurseur dans le renouvellement de l'identité commerciale des entrées de ville. Avec ses Retail Parks de nouvelle génération et ses deux marques, Family Village et Lifestyle centers, développées à Ruaudin (72), Aubergenville (78) et Thiais Village (94), ALTAREA COGEDIM crée des concepts commerciaux différents alliant qualité et unité architecturale, parti pris environnemental et plaisir de l'achat-promenade en famille. Dans un souci de développement durable, ces nouveaux lieux de commerce sont conçus avec le souci de l'économie de l'espace, de la naturalité, de la convivialité et de la non-concurrence avec le centre-ville.

Retail Park

Les Retail Parks d'ALTAREA marient la simplicité et l'efficacité. L'espace marchand est composé de cellules commerciales à ciel ouvert, organisées autour d'un parking. Les espaces communs font l'objet d'un traitement soigné et bien étudié. L'ensemble bénéficie de services partagés et d'une gestion unique.

Family Village

Une architecture homogène et travaillée, des espaces de circulation protégés, de la verdure, des loisirs et des animations : concept unique en France, le Family Village développé par ALTAREA France est une destination familiale, dédiée au shopping d'agrément et aux distractions.

**LE COMMERCE-LOISIRS,
CONCEPT À FORT POTENTIEL**

L'aspiration au shopping plaisir va de pair avec l'allongement du temps libre. Une tendance que le Groupe a très tôt identifiée et dont il s'est inspiré pour développer Bercy Village, premier centre de loisir urbain, avec une offre sur mesure reposant sur l'alliance du commerce et du loisir. Ouvert en 2009, Carré de Soie dans l'agglomération lyonnaise décline le concept en grand format : il est le premier complexe de commerce-loisirs totalement intégré et géré par un seul opérateur. Le modèle s'exporte également en Italie avec le projet phare de Ponte Parodi à Gênes. Ces projets atypiques sont menés en partenariat étroit avec les villes qui souhaitent redonner vie à des friches urbaines ou à des équipements sous-utilisés, tout en favorisant le lien social et intergénérationnel.

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

En 2010, le Groupe poursuivra une stratégie de développement sélective et diversifiée en confortant son positionnement d'ensemblier urbain capable de concevoir, d'aménager et de réaliser, en partenariat avec les acteurs publics, des ensembles de ville complets associant commerces, bureaux, hôtels, logements, loisirs et équipements publics.

QUATRE OUVERTURES PROGRAMMÉES EN 2010

En 2010, quatre nouveaux centres représentatifs de la diversité des savoir-faire du Groupe seront inaugurés : un Family Village à Limoges, un centre commercial à Stezzano sur l'axe Milan-Bergame, un projet de centre-ville à Tourcoing (Espace Saint-Christophe), et le premier projet urbain mixte du Groupe, Okabé, au cœur du Kremlin-Bicêtre.

UN DÉVELOPPEMENT MAÎTRISÉ DANS UN CONTEXTE DE BAISSÉ DE LA CONSOMMATION

Dans un contexte incertain, le Groupe privilégiera des acquisitions très ciblées et soumettra les décisions de création à des critères économiques exigeants.

ALTAREA COGEDIM poursuivra son plan d'investissement de façon à la fois dynamique et sécurisée. Le Groupe engagera de préférence des opérations en co-investissement pour réaliser des projets de taille significative, comme celui de Villeneuve-la-Garenne, deuxième centre régional de la région parisienne, pour 86 000 m² SHON. Au fur et à mesure de l'obtention des autorisations administratives sur des projets dans le pipeline d'ALTAREA, des actifs stabilisés pourraient être cédés. Cela permettra de conserver les grands équilibres bilanciaux du Groupe et de profiter de l'intérêt renouvelé des investisseurs pour les actifs commerciaux.



> Centre commercial régional à Villeneuve-la-Garenne (92).



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

“Être créateur immobilier, c’est concevoir des programmes de qualité qui allient souci environnemental, esthétique et confort.”

TENDANCES DU MARCHÉ

En 2009, le marché du logement a repris grâce aux mesures de soutien gouvernementales. ALTAREA COGEDIM, à travers sa filiale COGEDIM, s'est adapté au contexte de marché avec succès : le chiffre d'affaires comptable de COGEDIM a dépassé de 8 % le niveau de 2007, et sa part de marché en Ile-de-France a quasiment doublé. La marque doit également sa réussite aux valeurs qui sont les siennes et à la confiance que suscitent ses réalisations.

L'ANNÉE DU REBOND

Après une année 2008 difficile, les mesures gouvernementales de soutien au secteur, et notamment le dispositif de la loi Scellier, ont entraîné un fort rebond du marché. L'activité d'immobilier résidentiel du Groupe a largement bénéficié de cette embellie.

Le redémarrage des ventes de logements neufs, dès le mois de mars, s'est rapidement confirmé, et en fin d'année, COGEDIM a atteint près de 890 millions d'euros de placements. Les réservations ont fortement progressé : + 59 % en valeur et + 80 % en nombre, par rapport à 2008. Elles ont aussi et surtout progressé par rapport à 2007, année record de la profession, de 33 % en valeur et 45 % en nombre de logements.

4 345
logements réservés

+ 80 % par rapport à 2008

+ 45 % par rapport à 2007



> Hall d'entrée de Makoré - Boulogne-Billancourt (92).

FAITS MARQUANTS

En 2009, 4 345 appartements et maisons de ville COGEDIM ont été réservés. En commercialisation, 63 nouveaux programmes de logements ont été lancés dans toute la France.

DOMAINE PRIVÉ : LE LABEL DE L'EXCELLENCE

Garches «Le Cottage»

Le domaine se déploie sur plus de 4 hectares en lisière de Saint-Cloud et de son hippodrome. Autour d'un parc à la française agrémenté de pièces d'eau, se nichent des maisons et des appartements de style Arts & Crafts. Les circulations piétonnières et cyclables ont été privilégiées et le stationnement en sous-sol systématisé. Un jardin médicinal, des colombages rappelant les ambiances de haras, le travail soigné de la pierre, de la brique et du bois, des appartements conçus dans une démarche environnementale : le Cottage offre un cadre de vie d'une qualité exceptionnelle.



Prevessin Moëns «Le Domaine»

À proximité de Genève, ce Domaine Privé est constitué de dix petits immeubles répartis sur un terrain clos de 25 000 m² arborés, agrémenté d'une piscine. L'architecture présente une grande diversité de styles et de volumétries. Le mariage de matières modernes et de tradition, du béton lauré et de la pierre savoyarde, permet à cet ensemble original de bien s'intégrer dans son environnement, avec des vues sur les monts du Jura et le massif du Mont-Blanc.



BRILLAT-SAVARIN

Paris 13^e : diversité et cohérence architecturale

Proche du parc Montsouris, la résidence Brillat-Savarin est constituée de plusieurs immeubles à l'architecture contemporaine. La cohérence de l'ensemble émane de l'unité des matériaux, des volumes et des balcons. Les bâtiments entourent un espace paysager composé de plantes aromatiques et d'arbres fruitiers. Ce Jardin des sens est un hommage à Brillat-Savarin, célèbre gastronome et épicurien. De nombreux talents reconnus ont œuvré à la réalisation de la résidence Brillat-Savarin : l'architecte Erwan Thual, le décorateur Olivier Lempereur, le paysagiste Philippe Raguin et l'artiste Étienne, créateur d'une très belle sculpture en bronze, qui donne au Jardin des sens un supplément d'âme.

DES ADAPTATIONS SUR TOUS LES FRONTS

Dans le cadre du plan gouvernemental de soutien à la construction, COGEDIM a recherché les possibilités de ventes en bloc aux investisseurs institutionnels et aux bailleurs sociaux. En 2009, celles-ci ont représenté près du quart des ventes totales et permis de remettre en chantier des programmes qui avaient été reportés au début de la crise.

Pour soutenir le rythme des placements, COGEDIM a également adapté la production à la demande des investisseurs individuels avec des typologies de logement réajustées (des surfaces plus compactes, une offre plus étendue d'appartements de 2 et 3 pièces) pour entrer dans des enveloppes de prix attractives. Parallèlement, le prix de nombreux fonciers a été renégocié, permettant de diminuer les prix de vente de 5 à 15 % par rapport à l'année précédente.

De nouvelles lignes de produits ou labels ont été lancées, « Nouveaux Quartiers », « Domaines privés », « COGEDIM Club » venant conforter la stratégie d'élargissement de la clientèle COGEDIM.

UNE AUGMENTATION DE NOS PARTS DE MARCHÉ

En 2009, COGEDIM a lancé 63 opérations, dont 27 en Ile-de-France, où sa part de marché a progressé de manière significative. Elle s'établit aujourd'hui au-dessus de 8 %. L'année 2009 a été marquée par une augmentation de la part des ventes aux investisseurs individuels qui est passée, en valeur, de plus 30 % à 50 % du total des biens commercialisés.

Autre fait marquant, COGEDIM a lancé six opérations de grande envergure : trois Domaines Privés (616 logements) et trois Nouveaux Quartiers (1 200 logements). Leur succès commercial est le fruit d'un positionnement très étudié et particulièrement différenciant.

Près de
890 M€
de réservations

+ 59 % par rapport à 2008

+ 33 % par rapport à 2007



Cogedim a su tirer profit du retournement de l'année 2009 pour retrouver les chemins de la croissance par rapport à 2007, augmenter fortement sa part de marché, et préparer l'avenir en lançant de nouveaux labels. Forts de notre « capital marque », nous sommes confiants dans notre capacité à dépasser en 2010 le milliard d'euros de réservations de logements neufs.

Christian de Gournay
Directeur Général Délégué
en charge du logement, des régions
et des relations institutionnelles,
Président du Directoire de COGEDIM

SAVOIR-FAIRE ET EXPERTISE

Reconnu comme le premier acteur de l'immobilier haut de gamme, COGEDIM vise l'excellence, dans toutes ses lignes de produits. Qualité, créativité et authenticité font partie des valeurs fondatrices de la marque.

LE «CAPITAL MARQUE» COGEDIM

COGEDIM doit d'abord sa notoriété au choix de ses sites. Une attention particulière est portée à tout ce qui rend la vie facile au quotidien : qualité de la desserte, proximité des commerces, des écoles, des équipements de loisirs ou de soins. Situés dans les quartiers les plus agréables, ou rapidement promis à le devenir, les sites retenus bénéficient le plus souvent d'un environnement naturel privilégié.

COGEDIM accompagne les acquéreurs dans le montage juridique et financier de leur dossier, mais aussi dans la personnalisation de leur appartement. Pour chaque programme, une équipe dédiée d'architectes, de décorateurs et de chargés de clientèle est mise à leur disposition, afin que les clients puissent s'approprier leur lieu de vie. Matériaux nobles, plans bien pensés, élégance des façades et des parties communes, performance des équipements techniques, optimisation des coûts d'exploitation : la qualité des réalisations COGEDIM garantit la pérennité du patrimoine.



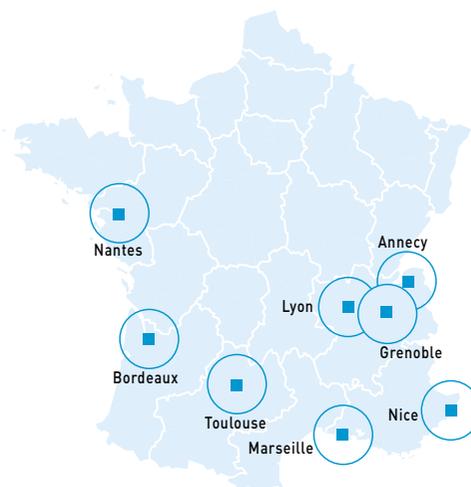
> Île de la Jatte – Neuilly-sur-Seine (92).

FOCUS

UNE PRÉSENCE RÉGIONALE DANS 8 MÉTROPOLIS

COGEDIM, présent en Ile-de-France, s'est développé dans huit métropoles régionales.

Premier promoteur du Grand Lyon, COGEDIM conçoit et signe des ensembles résidentiels à Nice, Marseille, Toulouse, Grenoble, Annecy, Bordeaux et Nantes.



> La Closerie de Bagatelle à Tassin-la-Demi-Lune (69).



> Bureau de vente de Promenade Sisley – Suresnes (92).

QUATRE GAMMES DE RÉFÉRENCE

Le haut de gamme, l'immobilier « haute couture »

C'est le cœur de métier de COGEDIM, qui affiche une position constante de leader sur ce segment de marché. Il s'agit d'opérations d'exception, de par la qualité des sites, leur intégration harmonieuse à leur environnement et le niveau des prestations proposées avec des standards de qualité très exigeants, notamment dans le traitement des façades et des halls d'entrée.

Le milieu de gamme, la qualité sans concession

Le milieu de gamme, également appelé « Citalis », est conçu pour répondre aux attentes d'une clientèle de nouveaux acquéreurs et d'investisseurs. Lancée en 2004, cette gamme ne fait aucune concession sur la qualité, tout en s'établissant à un niveau de prix plus abordable, qui séduit une clientèle élargie, en première et deuxième couronne parisienne et en régions.

Les Domaines Privés, les Nouveaux Quartiers

Ce sont des ensembles immobiliers à dominante résidentielle réalisés sur d'anciens sites industriels et tertiaires. En 2009 ont été commercialisés avec succès deux Nouveaux Quartiers : le « Domaine de Coulanges », premier eco-quartier de Massy rassemblant commerces, activités, équipements publics, bureaux et logements ; et la « Promenade Sisley », à Suresnes, programme de 600 logements avec des équipements publics, dans un domaine privé arboré.

De nouveaux concepts de résidences-services

Plusieurs opérations de résidences étudiantes, de tourisme d'affaires et de loisir ont été commercialisées, en 2009, deux programmes de Résidences Étudiants en région lyonnaise, un programme à Toulouse et un autre à Nantes. Le développement de cette gamme reposera également sur celui du nouveau concept de Résidences COGEDIM Club. Ces résidences services pour seniors, dont le gestionnaire sera ALTAREA COGEDIM, allient une localisation en cœur de ville à des prestations de services de qualité (vidéo surveillance, services étendus de conciergerie...).

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

Pour 2010, COGEDIM table sur un marché porteur, à la faveur de taux d'intérêt attractifs et du maintien du dispositif Scellier. Si la conjoncture se maintient, le Groupe devrait lancer la commercialisation de 84 opérations nouvelles représentant 4 700 logements environ. La mise en chantier de 4 400 nouveaux logements, au cours de 2010, marque une augmentation de 50 % par rapport à 2009.

COGEDIM veut développer ses parts de marché dans chacune de ses métropoles régionales et diversifier ses lignes de produits. Sa stratégie de croissance repose sur une double ambition :

- conserver son statut de leader de l'immobilier résidentiel haut de gamme ;
- développer son activité de milieu de gamme, en conservant le même niveau d'exigence.

En 2010, la diversification de l'offre sera déployée autour des nouvelles lignes de produits et des labels lancés cette année.

NF LOGEMENT DÉMARCHE HQE® : UN ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL POUR TOUS

Engagée dans une démarche de progrès qui concerne l'ensemble de ses activités en immobilier résidentiel, l'entreprise a adopté la certification NF Logement pour tous ses programmes, en 2009. Pour l'Ile-de-France, la certification NF Logement Démarche HQE® sera appliquée à toutes les nouvelles opérations en 2010. Cette initiative accélère l'harmonisation et le renforcement des pratiques internes en vigueur. Mais COGEDIM veut aller plus loin, en adaptant ses logements aux normes environnementales les plus avancées. Ainsi, dès le 2^e trimestre 2010, les permis de construire déposés porteront sur des Bâtiments Basse Consommation.



> Domaine de Beauvert – Antibes (06).



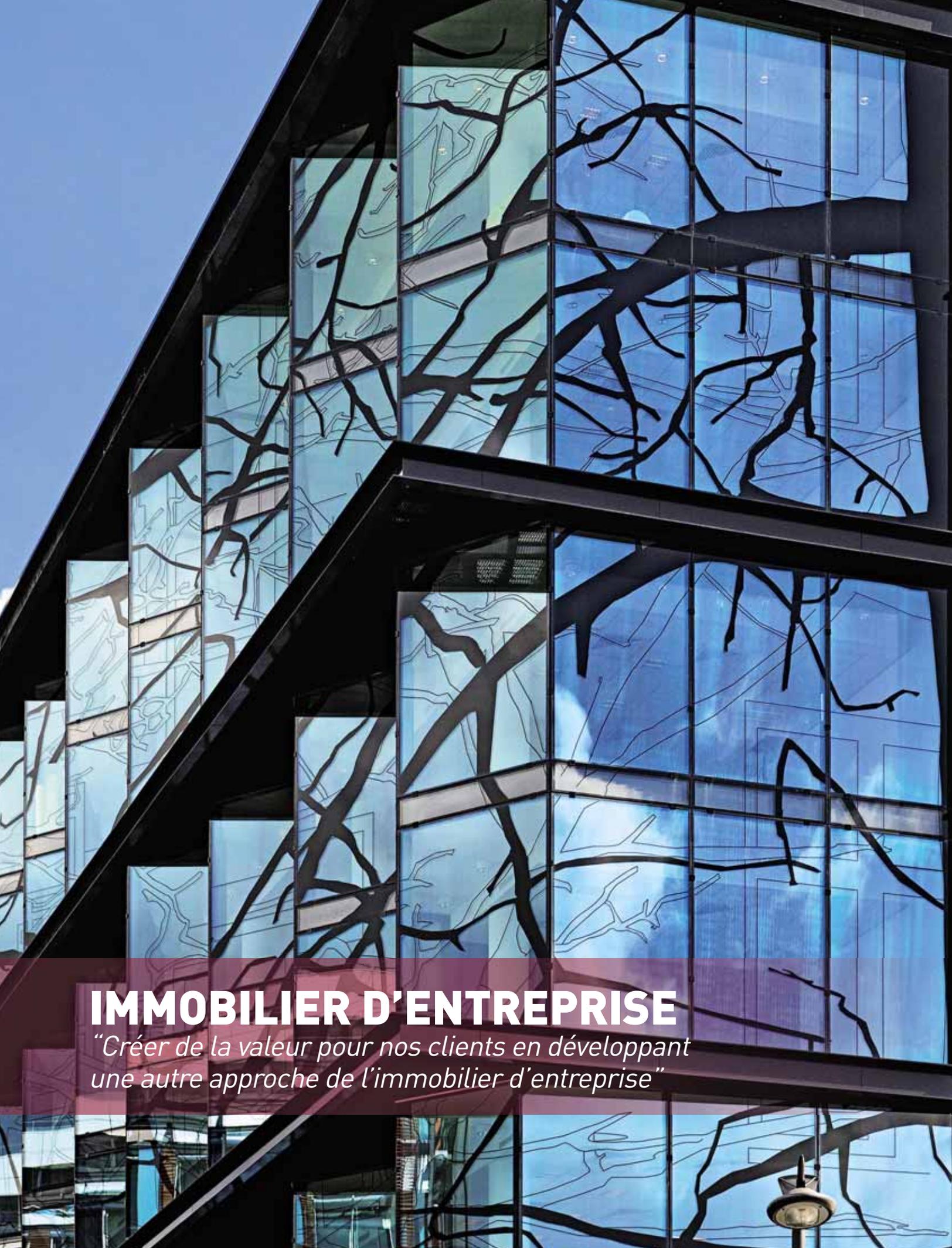
DÉVELOPPEMENT DURABLE

Atmosph'Air à Grenoble : premier programme de logements BBC (Bâtiment Basse Consommation)

Lancée en 2009 pour une livraison en 2011, la résidence Atmosph'Air (79 logements), située à Grenoble, sera le premier programme BBC du Groupe. Dès la naissance du projet, tout a été mis en œuvre pour répondre aux exigences définies par la norme BBC. La conception architecturale a été adaptée par Yves Lion, architecte urbaniste : le bâtiment est compact et les pièces de vie sont exposées au sud et à l'ouest.

En outre, des dispositifs constructifs performants ont été imaginés : bâtiment bénéficiant d'une isolation renforcée, une réduction des ponts thermiques, étanchéité à l'air et ventilations optimales, eau chaude préchauffée par des capteurs solaires.

Résultat : la consommation d'énergie sera proche de 50 kWh/m², soit bien plus basse que la moyenne actuelle de 240 kWh/m² du parc immobilier français.



IMMOBILIER D'ENTREPRISE

*“Créer de la valeur pour nos clients en développant
une autre approche de l’immobilier d’entreprise”*

TENDANCES DU MARCHÉ

En 2009, ALTAREA COGEDIM a placé 140 M€ HT en opérations de promotion ou de maîtrise d'ouvrage déléguée, malgré la chute très forte du marché de l'investissement. Le Groupe a également livré huit immeubles de bureaux, lancé deux des plus grands chantiers d'Ile-de-France et signé cinq nouvelles opérations dont les travaux débiteront en 2010.

UNE STRATÉGIE EN RÉPONSE À LA CRISE

Le marché de l'immobilier de bureaux a connu une année 2009 difficile. La demande a fortement chuté, entraînant un effondrement des volumes de vente, assorti d'un ajustement des transactions locatives et des loyers. En parallèle, les stocks ont augmenté, notamment dans l'ancien. Dans ce contexte, ALTAREA COGEDIM s'est attaché à prendre des risques mesurés, en s'adossant à des investisseurs ou en précommercialisant ses opérations, et à développer ses activités de prestation de services.

UNE FORTE ACTIVITÉ DE PROMOTION

L'année 2009 a été marquée par la livraison de huit immeubles de bureaux représentant au total plus de 150 000 m² SHON.

En Ile-de-France, ALTAREA COGEDIM a livré Cinétic (Paris 20^e), un immeuble de bureaux certifié HQE[®] qui réalise une couture urbaine entre Paris et les communes voisines. Parmi ses autres réalisations, Carré Suffren (Paris 15^e) et Quai 33 (Puteaux), deux immeubles de grande hauteur ayant fait l'objet d'une restructuration, et Séreinis (Issy-les-Moulineaux) qui s'intègre dans un nouveau quartier d'entrée de ville.

De plus, ALTAREA COGEDIM a lancé ou poursuivi, en 2009, trois des plus importants chantiers de la région parisienne : la Tour First (87 000 m² à La Défense), qui est aussi le plus grand chantier HQE[®] de France, le siège social des Laboratoires Servier (55 000 m² à Suresnes) et le projet urbain mixte Okabé, au sud de Paris, pour lequel SILCA (Groupe Crédit Agricole) a signé un bail pour 12 000 m² de bureaux. En régions, Anthémis, situé dans le quartier d'affaires de Lyon la Part-Dieu, a été livré à Carlyle.



> Cinétic, immeuble certifié HQE[®] - Paris 20^e.

FAITS MARQUANTS

CINÉTIC

Porte des Lilas, Paris 20^e, 22 000 m²

Cet immeuble certifié HQE® a été vendu à Prédica et à la Caisse des Dépôts, et loué à Pôle Emploi. Outre son architecture originale et environnementale, il offre un aménagement intérieur ergonomique.

ONYX

Clichy (92), 17 000 m²

Situé dans le quartier d'affaires Berges de Seine, le bâtiment possède une architecture contemporaine et soignée. Ces bureaux ont été vendus à Kanam et loués en partie au Groupe Lamy.

SÉREINIS

Issy-les-Moulineaux (92), 13 000 m²

Vendu à Klépierre, Séreinis marque son identité dans un environnement tertiaire affirmé, tout en s'intégrant au tissu urbain. Son architecture audacieuse est signée Anthony Bechu et Tom Sheehan.



ANTHÉMIS

Lyon (69), 20 300 m²

Doté d'une identité architecturale forte, Anthémis est situé sur un axe majeur du quartier d'affaires de la Part-Dieu. Vendu à Carlyle et loué notamment par la SNCF, l'immeuble propose des services et des prestations intérieures haut de gamme.

CHATEAUDUN-TAITBOUT

Paris 9^e, 7 000 m²

Le siège historique de Swiss Life, composé de deux immeubles haussmanniens indépendants, a été revalorisé. ALTAREA COGEDIM a réalisé une restructuration lourde, avec création en sous-œuvre de niveaux de parkings.



QUAI 33

Puteaux (92), 24 000 m²

Eurosic est propriétaire de la Tour Anjou, située sur les quais de Seine à Puteaux et construite en 1973, qui a fait l'objet d'une restructuration d'envergure. Cette tour de grande hauteur offre 24 000 m² de bureaux.

CARRÉ SUFFREN

Paris 15^e, 27 800 m²

Une restructuration lourde a donné naissance à un ensemble immobilier lumineux et convivial au cœur du 15^e arrondissement de Paris. Le bâtiment appartient à Foncière des Régions et Predica.

ARTISTIDE

Bagneux (92), 21 150 m²

L'architecte Paul Chemetov a été choisi pour créer un ensemble au dessin élégant et dynamique. Situé en entrée de ville, cet immeuble certifié HQE® est la propriété du fonds COGEDIM Office Partners.



140 M€
de placements en 2009

8 immeubles de bureaux
livrés pour plus de
150 000 m² SHON



Stéphane Theuriau

Directeur Général Délégué en charge de l'immobilier
d'entreprise et du private equity,
Président de COGEDIM Entreprise

Nous avons la conviction de nous trouver, en 2010, au démarrage d'un nouveau cycle de « capex » lié à la nouvelle donne du Grenelle de l'Environnement. Nos équipes sont à la pointe de la conception et de l'adaptation de l'offre tertiaire en France. Nous souhaitons, plus que jamais, apporter nos compétences technologiques, produit et marketing au service des investisseurs et des utilisateurs, et les assister dans leurs décisions qui seront autant d'opportunités de création de valeur.



DÉVELOPPEMENT DURABLE

Dans toutes les réalisations tertiaires, un temps d'avance

En 2009, l'activité d'immobilier d'entreprise aura certifié près de 233 000 m² de bureaux HQE[®]. Pour garder un temps d'avance et continuer de créer de la « valeur verte », d'autres projets se poursuivent :

- Cœur d'Orly, réalisé en partenariat avec Aéroport de Paris et Foncière des Régions, 73 000 m² d'immeubles de bureaux d'une performance énergétique de niveau BBC, un projet d'aménagement urbain dans le premier pôle économique du sud francilien ;
- Pajol, première opération parisienne de bureaux de niveau BBC avec un bail vert (5 100 m²) ;
- First, le plus grand projet de bureaux en France, certifié HQE[®] (86 700 m²) ;
- Laennec (Paris 6^e), site pilote pour la certification HQE[®] Rénovation Bureaux.
- Le siège social du Crédit Agricole Alpes Provence à Aix-en-Provence et Nice Méridia, certifiés HQE[®].

SAVOIR-FAIRE ET EXPERTISE

ALTAREA COGEDIM développe une compétence de promoteur et d'asset manager pour concevoir l'outil de travail de demain le plus performant, le plus économe en coûts d'exploitation, le plus exigeant en matière de qualité environnementale avec une certification HQE® à toutes ses réalisations.

DES SOLUTIONS COMPLÈTES ET SUR MESURE

Que ce soit pour des investisseurs ou des clients utilisateurs, ALTAREA COGEDIM propose des solutions clés en main à prix et délais garantis – depuis la prospection foncière, la valorisation des actifs existants jusqu'à l'organisation du déménagement – toujours adaptées aux besoins futurs des salariés et aux contraintes économiques des propriétaires. Le mode d'intervention et les activités du Groupe couvrent toute la palette du métier d'opérateur immobilier : aménagement urbain, Asset Management, assistance à la maîtrise d'ouvrage (AMO), maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD), contrat de promotion immobilière (CPI), vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), assistance à commercialisation. ALTAREA COGEDIM accompagne ainsi ses clients dans la gestion de leur problématique immobilière.



> Suitehotel, hôtel certifiés HQE® – Issy-les-Moulineaux (92).

CINQ PRODUITS DE RÉFÉRENCE

SIÈGES SOCIAUX

Qu'il s'agisse de réaliser des projets neufs ou de restructurer d'anciens bureaux, ALTAREA COGEDIM maîtrise l'ensemble des savoir-faire pour livrer aux grands groupes leur siège social « clés en main », intégrant leurs contraintes propres de production, de localisation, de surfaces et de loyer.

RESTRUCTURATIONS

ALTAREA COGEDIM bénéficie d'une expertise reconnue en matière de restructurations lourdes, qui en fait un partenaire recherché des grands investisseurs français et étrangers. L'implication d'une équipe multicompetences, dédiée tout au long du projet, garantit à ses clients, investisseurs ou utilisateurs, une écoute continue de leurs besoins et le respect des délais.

IMMEUBLES DE GRANDE HAUTEUR

Parce qu'un IGH tertiaire est un signal fort dans le paysage urbain, ALTAREA COGEDIM a fait, en précurseur, le pari de l'audace et de la qualité architecturale à travers des réalisations marquantes à Paris. Le Groupe mise sur l'innovation technologique pour concevoir des immeubles de grande hauteur écologiques, porteurs de sens et d'image.

QUARTIERS D'AFFAIRES ET MIXTES

ALTAREA COGEDIM réalise des opérations dans des quartiers d'affaires existants ou en création. Du choix de la localisation à la conception de la programmation, ces quartiers d'affaires sont de véritables pôles urbains, dotés de tous les services de la ville et accordés aux rythmes de vie des salariés d'aujourd'hui.

HÔTELLERIE DE LUXE

Au titre de propriétaire exploitant ou pour le compte d'investisseurs, ALTAREA COGEDIM réalise des projets neufs ou transforme des lieux patrimoniaux emblématiques, tels l'Hôtel-Dieu à Marseille ou l'ancien palais de justice à Nantes, en hôtels de luxe. D'ici à 2013, plus de 1000 chambres seront livrées dans des hôtels quatre étoiles, certifiés NF Tertiaires HQE® Hôtel.

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

Promoteur de référence des grands investisseurs institutionnels, ALTAREA COGEDIM poursuivra sa politique de services. Le Groupe va également renforcer son business model en s'associant avec des partenaires internationaux pour investir, le moment venu, en bas de cycle, dans des opérations de bureaux à forte valeur ajoutée.

EN 2010, POURSUITE DES OPÉRATIONS ENGAGÉES

Les travaux de près de 140 000 m² de bureaux démarrés en 2009 se poursuivront en 2010. En Ile-de-France, ALTAREA COGEDIM mettra en chantier trois nouvelles opérations signées en 2009, dont la plus importante est Landy, un immeuble de 22 000 m² situé à Saint-Denis (93) qui devrait être réalisé «en blanc» pour le compte de Silic dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière.

La seconde opération sera la réalisation d'un hôtel «Suitehotel» à Issy-les-Moulineaux, pour le compte du Groupe Accor. Ce trois étoiles «plus» de 128 suites, d'une surface totale de 6 300 m², a été l'un des premiers à recevoir la certification NF Bâtiments Tertiaires-Hôtellerie Démarche HQE®. Dans la ZAC Pajol (Paris 18^e) sera lancée la construction de 5 100 m² de bureaux en VEFA : il s'agira du premier immeuble de bureaux BBC à Paris comportant la signature d'un bail vert avec Syndex.

Dans les autres régions, un contrat de promotion immobilière pour la construction du siège du Crédit Agricole Alpes-Provence a été signé ainsi qu'un contrat de maîtrise d'ouvrage déléguée pour la réalisation du nouveau siège de GL Events à Lyon.

En 2010, ALTAREA COGEDIM livrera un immeuble de bureaux de 25 000 m² dans Okabé (94), premier projet urbain mixte d'ALTAREA COGEDIM. Le Groupe devait concrétiser également en Ile-de-France trois projets qui représentent un total de 33 000 m² de bureaux et 151 M€ de placements.

Dans les autres régions, le Groupe livrera en 2010 un total de 88 000 m², sur 152 000 m² d'opérations en cours : La Cité des Affaires (Saint-Étienne), le pôle d'affaires Nice Méridia, le Galilée (Blagnac) et Portes Sud-Bordelouge (Toulouse). L'année 2010 sera également mise à profit pour finaliser le projet Euromed Center, dont le lancement est prévu en 2011. Deux grands projets seront mis en chantier :



> Cœur d'Orly, projet BBC

la restauration de l'hôpital de l'Hôtel-Dieu de Marseille, qui donnera naissance à un hôtel Intercontinental, et la transformation de l'ancien palais de justice de Nantes en un hôtel quatre étoiles et un centre culturel.

SAISIR LES OPPORTUNITÉS LIÉES AUX ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ

Face au risque de pénurie de l'offre neuve à court/moyen terme, ALTAREA COGEDIM se positionne pour développer des immeubles neufs de qualité livrables dès 2012. Entre 2009 et 2012, la livraison de plus de 200 000 m² de bureaux est projetée.

Dans les prochaines années, la demande d'immeubles de seconde main réhabilités se fera également plus forte. Mettant à profit son expertise dans la rénovation d'immeubles obsolètes, le Groupe se positionne d'ores et déjà sur un marché de la restructuration appelé à connaître une forte croissance.

Le Grenelle de l'environnement a également un impact grandissant sur la conception des immeubles et la redéfinition des emplacements clés. Pour répondre à la demande du marché, ALTAREA COGEDIM continuera d'investir dans des sites très bien desservis par les transports en commun. Une ligne de produits bureaux HQE®-BBC à coûts optimisés, implantés en périphérie des grandes métropoles régionales, sera lancée.

ALTAGREEN

ALTAGREEN ENGAGEMENT

ENGAGEMENT

AVANCEMENT

DÉVELOPPEMENT DURABLE

La démarche de progrès	44
Nos engagements	54
Nos indicateurs	56

5 EN JEUX



1 – ACCROÎTRE
la performance
environnementale

2 – DÉVELOPPER
des lieux de vie
pérennes et innovants

3 – FAVORISER
les pratiques
durables

5 – S'ENGAGER
auprès des
acteurs de la ville

4 – MISER
sur les compétences
et les talents

UNE DÉMARCHE DE PROGRÈS

ALTAREA COGEDIM inscrit la responsabilité sociétale et environnementale au cœur de sa stratégie de développement, comme une garantie d'innovation et de pérennité. Notre engagement au service d'une ville plus mixte, plus solidaire et plus durable se traduit par des concepts précurseurs, depuis la conception jusqu'à l'exploitation.

Notre approche du développement durable n'est pas nouvelle. ALTAREA COGEDIM s'est associé dès 2005 aux travaux d'élaboration des premiers référentiels HQE® Tertiaire. Aujourd'hui, le Groupe confirme et formalise son ambition, ses engagements et son savoir-faire au travers d'une démarche de progrès : « ALTAGREEN ».

En capitalisant sur l'ensemble des acquis du Groupe, ALTAGREEN vise à étendre et systématiser le développement durable dans toutes les activités de l'entreprise. Participative, la démarche associe l'ensemble des collaborateurs.

La démarche ALTAGREEN a été initialisée par 12 groupes de travail ayant mobilisé plus de 90 salariés. En coordination avec la Direction du Développement durable, ces groupes ont proposé des plans d'action à court et moyen terme.



ALTAREA COGEDIM a été le premier opérateur global, précurseur de la certification démarche HQE®. C'est le signe du réel engagement de toute une entreprise qui capitalise sur son expertise HQE® dans une ligne d'activité pour la répercuter sur une autre.

Patrick Nossent
Président de CERTIVEA

INTERVIEW

Quelle est la place du développement durable au sein d'ALTAREA COGEDIM ?

Elle est au cœur de la stratégie du Groupe. Notre positionnement unique d'opérateur global exige une forte cohérence de nos engagements développement durable sur toutes les classes d'actifs. Cette approche est nécessairement structurante ; eu égard à l'histoire de l'entreprise, elle est également fédératrice. Nous sommes donc totalement engagés.

Comment est déployée la démarche ALTAGREEN ?

Chaque ligne d'activité – commerces, logements, bureaux et hôtels – progresse avec ses propres priorités, mais la ligne d'horizon et les moyens d'action sont partagés. Les collaborateurs d'ALTAREA COGEDIM ont en commun un niveau d'exigence élevé qui permet d'enrichir une telle démarche de progrès, avec méthode et imagination. Pour assurer cette synergie, nous avons mis en place une Direction du Développement durable qui s'appuie sur un réseau de référents pour chaque ligne d'activité et plusieurs fonctions support.

Bruno Poulain,
Directeur du Développement durable,
de la Communication
et des Ressources humaines

ENJEU N° 1

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE

SEUL OPÉRATEUR CERTIFIÉ POUR TOUTES LES CLASSES D'ACTIFS

Fort de son expertise dans chaque domaine de l'immobilier, ALTAREA COGEDIM est aujourd'hui le seul opérateur à certifier l'ensemble de ses classes d'actifs.

En commerce et en immobilier tertiaire, le Groupe compte trois opérations pionnières en matière de certification. Okabé, au Kremlin-Bicêtre, a été en juin 2009 l'un des premiers centres à obtenir la certification HQE® Commerce ; SuiteHotel, à Issy-les-Moulineaux, a reçu en octobre 2009 l'une des premières certifications HQE® en Hôtellerie. La première certification HQE® Exploitation a également été obtenue pour le siège social de Philips à Suresnes.

En matière de logement, 1 766 logements sont certifiés Habitat et Environnement ou NF Logements Démarche HQE®. En 2009 ont été lancés les premiers programmes BBC en accession privée à Grenoble et à Montreuil.

Niveau de performance énergétique pour la production de bureaux neufs ALTAREA COGEDIM*



BASE RTE 2005 : Base Réglementation Thermique
HPE : Haute Performance Énergétique
THPE : Très Haute Performance Énergétique
BBC : Bâtiment Basse Consommation

* Projets faisant l'objet d'un permis de construire, en cours de réalisation ou livrés dans l'année 2009.



> Tour First – La Défense (92).

FOCUS

FIRST : CONSOMMER MOINS, CONSOMMER MIEUX

À La Défense, ALTAREA COGEDIM réalise la tour First, le plus important bâtiment de France à avoir reçu la certification NF Bâtiment Tertiaire Démarche HQE® et vise le label THPE. Cette tour de dernière génération divise par 5 la consommation d'énergie par rapport à une tour classique, notamment grâce à sa façade bioclimatique, véritable bouclier thermique. Souhaitant concrétiser son engagement environnemental, ALTAREA COGEDIM a choisi d'adapter la structure existante, une solution constructive plus complexe que la démolition-reconstruction, mais permettant de réduire de 40 % la consommation d'« énergie grise » (énergie carbone dégagée pendant les travaux). Par ailleurs, First propose un système multi-énergies combinant réseaux urbains, chaufferie à gaz et pompes à chaleur pour mieux gérer les pics de consommation.

ALTAREA COGEDIM a reçu, pour la conception et le montage de la tour First, le Grand Prix National de l'Ingénierie 2009.

Bilan carbone centre commercial type

Le bilan carbone comptabilise les émissions de gaz à effet de serre directes et indirectes, liées au développement et à l'exploitation d'un projet immobilier. Nous pouvons le décomposer comme suit :

72 % Transport	12 % Amortissement du bâtiment	10 % Émission des locataires	6 % Fonctionnement de l'immeuble
<p>SÉLECTION DU SITE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Étude de proximité des lieux de résidence et de travail • Étude transports • Étude du potentiel d'utilisation en énergie renouvelable 	<p>CONCEPTION RÉALISATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du profil environnemental et énergétique • Maîtrise de l'énergie carbone déployée pendant la phase travaux (énergie grise) • Recours aux énergies renouvelables 	<p>EXPLOITATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dialogue environnemental avec les locataires • Exploitation vertueuse du bâtiment • Production d'énergie renouvelable 	

LES 3 PHASES D'UNE OPÉRATION POUR MAÎTRISER L'ENJEU CARBONE

Source : ALTAREA COGEDIM.

UNE APPROCHE PATRIMONIALE DYNAMIQUE DE LA CONCEPTION À LA GESTION

Concepteur, gestionnaire et exploitant des centres commerciaux qu'il construit, ALTAREA COGEDIM raisonne en coût global dès la phase de conception.

Les objectifs de performance environnementale, prioritairement la réduction des consommations d'eau, des besoins en chauffage ou en climatisation, l'emploi d'équipements moins énergivores, l'intégration de solutions facilitant l'exploitation du bâtiment (collecte des déchets, GTB...), sont pris en compte dès la phase de programmation.

Un outil de pilotage, déployé sur l'ensemble des actifs du Groupe, est adapté en permanence pour intégrer l'ensemble des données environnementales garantissant une gestion calibrée et un suivi des consommations systématique.

En 2009, une série de bilans carbone complets a été lancée selon la méthodologie définie par l'Ademe, sur des typologies de centres commerciaux représentatifs du patrimoine.

284 000 m² de bureaux, commerces et hôtels réalisés ou en cours de réalisation ont été certifiés HQE® en 2009.

26 % des investissements prévus en 2010 pour notre patrimoine sont dédiés à l'optimisation environnementale.



Engagement 2010

- **Généraliser** le niveau de performance énergétique BBC pour tous les nouveaux développements.
- Collecter **100 %** des informations environnementales sur le patrimoine (parties communes).

ENJEU N°2

DÉVELOPPER DES LIEUX DE VIE DURABLES ET INNOVANTS



CONCEVOIR DES LIEUX CONTRIBUTIFS DE LA VILLE DURABLE

Soucieux de promouvoir un modèle urbain plus respectueux des équilibres sociaux et environnementaux, ALTAREA COGEDIM compose avec la mixité dans tous ses projets :

- mixité sociale à travers des programmes de logements imbriquant à l'échelle de l'immeuble ou de l'îlot des typologies de logement différenciés, adaptés à des ménages aux revenus variés ;

- mixité urbaine (logements, bureaux, équipements publics et privés) concrètement mise en œuvre en 2009 avec le lancement du concept de « Nouveaux Quartiers » et réalisée à grande échelle dans l'ensemble urbain Okabé au Kremlin-Bicêtre ;
- mixité générationnelle avec le développement de résidences seniors dans les programmes de logements.

Dans les lieux à forte fréquentation que sont les centres commerciaux, une attention particulière est portée au bien-être des visiteurs : choix de végétaux et de matériaux sains assurant le confort hygrométrique, acoustique, visuel et olfactif des clients ; éclairage par la lumière naturelle ; repères faciles (signalétique, espaces de circulation...) ; qualité d'ambiance des parkings... La priorité est également donnée aux personnes à mobilité réduite, qui bénéficient dans les centres d'un pass sécurisé à des places de parking réservées et surveillées.

150 millions

*de clients par an
dans nos centres commerciaux*

197 m de distance moyenne
*avec les réseaux de transports
en commun pour notre production
de bureaux en 2009.*

FOCUS

À RUAUDIN, UN EXEMPLE DE RETAIL PARK DURABLE

Sur 10 hectares, le Family Village des Hunaudières, aux portes du Mans, a reçu le prix du concours des entrées de ville organisé par la Ligue urbaine et rurale pour ses qualités d'aménagement : valorisation de la topographie du site, aménagement d'une « écharpe verte » préservant les vues depuis la nationale, réutilisation paysagère des bassins de rétention d'eau, accès au site par les circulations douces, reconstitution des espaces boisés et de la biodiversité, conservation d'une ancienne route.



“

L'objectif de l'association HQE® est bien de faire évoluer les pratiques. Pour nous, c'est important que des acteurs comme ALTAREA COGEDIM démontrent qu'il est économiquement et techniquement possible de certifier toutes les classes d'actifs sans que cela se fasse au détriment de la qualité d'usage et du confort des utilisateurs.

Anne-Sophie Perissin-Fabert,

Présidente de l'association HQE®.

COGEDIM membre de l'association HQE®.

COGEDIM Résidence a reçu, en 2009, aux assises nationales de l'association HQE®, la certification NF Logements Démarche HQE®.

”



Engagement 2010

- ▶ **100 %** des nouveaux développements commerciaux feront l'objet d'une certification HQE® et d'une évaluation BREEAM.
- ▶ **Garantir** une démarche environnementale pour chacun de nos projets (Système de Management général certifié Logement et Tertiaire).

ENJEU N°3

FAVORISER LES PRATIQUES DURABLES

ALTAREA COGEDIM prend sa part de responsabilité pour favoriser les pratiques durables auprès de l'ensemble de ses parties prenantes : locataires, clients-consommateurs, fournisseurs, collaborateurs.

CULTIVER LE PARTENARIAT

Le partenariat public-privé est au cœur du développement. Avec les collectivités locales, ses premiers partenaires, ALTAREA COGEDIM privilégie l'émulation coopérative pour concevoir des projets innovants, au service des grands objectifs d'aménagement du territoire. Le partenariat avec la Caisse des Dépôts, acteur majeur du renouvellement urbain, se poursuit à travers la structure « Altacité » sur les projets commerciaux en chantier de la Cour des Capucins à Thionville et de l'Espace Saint-Christophe à Tourcoing. Le partenariat est également encouragé avec les enseignes.

SENSIBILISER NOS CLIENTS AUX ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Vis-à-vis des investisseurs tertiaires, le Groupe s'attache à démontrer les bénéfices d'une valorisation « verte » de leur patrimoine. Il propose, dans le cadre de ses missions de maîtrise d'ouvrage délégué, la création d'une équipe multicom pétence dédiée, garantissant au projet attractivité commerciale, performances environnementale et financière.

Un livret « Gestes verts » est par ailleurs systématiquement distribué à tous les acquéreurs de logements certifiés NF Logements HQE®.

Dans les centres commerciaux, les actions écocitoyennes ont été poursuivies en 2009.

sur les **70** appels d'offres
35 ont été gérés de façon dématérialisée
par la Direction des Marchés, en 2009.

74 baux verts sur Okabé, en 2009.



FOCUS

UNE BRIQUE D'OR POUR CARRÉ DE SOIE

Le club Enseignes & Innovation, regroupant 200 enseignes, a décerné à ALTAREA la Brique d'Or des Centres Commerciaux. Pour la première année, ce club a voulu mettre en valeur les bonnes relations entre bailleur et preneurs (respect, écoute, échanges, actions effectuées) lors de la réalisation des travaux des preneurs pour l'ouverture du centre commercial Carré de Soie.



> Bercy Village, des animations toute l'année dont des décorations de Noël faites à partir d'objets recyclés.

DÉVELOPPER LA NOTION D'ÉCO-RESPONSABILITÉ DANS LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

ALTAREA COGEDIM a élaboré un bail vert type permettant de contractualiser l'échange d'informations environnementales. Ce dialogue avec les enseignes a été initié sur Okabé. Un cahier des charges environnemental a été annexé pour la réalisation des travaux d'aménagement des boutiques et des bureaux. 74 baux verts ont été signés.

PROMOUVOIR UNE POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

ALTAREA COGEDIM s'engage à prendre l'éco-responsabilité comme un paramètre majeur dans le choix des prestataires : architectes, bureaux d'études, maîtres d'œuvre. Cette démarche s'appuie sur le système de gestion « Apogée », une base de données centralisée accessible aux collaborateurs du Groupe sur l'extranet de la Direction des marchés. Regroupant l'ensemble des pièces contractuelles nécessaires à la consultation des entreprises et à la passation des marchés, « Apogée » préfigure des modes de travail plus éco-responsables : dématérialisation des appels d'offre économisant l'usage des reproductions papier, gains de temps et de confort pour chacune des parties.

En 2010 le système va évoluer pour devenir « La place des Marché » permettant d'intégrer des critères environnementaux dans le référencement des partenaires du groupe.



Engagement 2010

- ▶ **Systematiser** la mise en place de baux verts pour toutes les nouvelles opérations.

ENJEU N°4

MISER SUR LES COMPÉTENCES ET LES TALENTS



98 % des effectifs en CDI.

43 % des cadres
d'ALTAREA COGEDIM
sont des femmes.

100 % des salariés
sont actionnaires du Groupe*.

6500 heures
de formation en 2009.



Engagement 2010

► **100 %** des collaborateurs
du Groupe formés et sensibilisés
au Développement Durable.

ALTAREA COGEDIM entend multiplier les passerelles entre les métiers pour élargir les compétences des collaborateurs et permettre à chacun de saisir des opportunités d'évolution.

Au cours des deux dernières années, 81 mobilités ont été réalisées au sein du Groupe, soit plus de 10 % des effectifs. La mobilité engage aujourd'hui un travail à long terme pour anticiper les besoins, détecter les potentiels, faire converger les souhaits individuels et les enjeux collectifs.

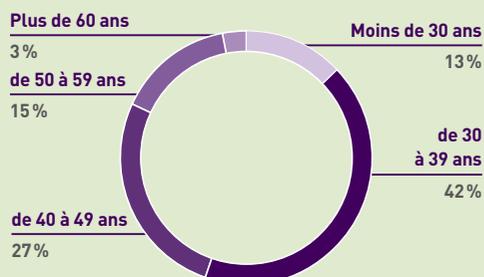
Une plateforme de formation commune a été développée et, malgré la crise, le nombre d'heures de formation est resté stable depuis trois ans.

Des moyens d'échange et d'information ont été mis en place ou amplifiés : un intranet commun à l'ensemble des collaborateurs, des conférences de présentation mensuelles, les « Jeudis d'Alterego », permettant de découvrir la palette des métiers du Groupe et la publication trimestrielle d'un magazine interne « Alterego ».

Dans cette dynamique, des Comités de Direction réunissent tous les deux ou trois mois, selon leur périmètre, les principaux managers de l'entreprise, toutes activités confondues. En 2009, une convention a rassemblé 500 collaborateurs à Paris.

La démarche des entretiens annuels a été harmonisée. 75 % des entretiens ont été réalisés en 2009 et ont fait l'objet d'un compte rendu cosigné et systématiquement exploité.

Collaborateurs du Groupe :
répartition par tranche d'âge



* Sous conditions d'ancienneté.

ENJEU N°5

S'ENGAGER AUPRÈS DES ACTEURS DE LA VILLE



FOCUS

L'ACCÈS AU LOGEMENT.

Le Groupe soutient l'action de l'association «Habitat et Humanisme» en faveur du logement des plus démunis à travers un partenariat actif. Deux postes salariés à plein temps en Ile-de-France, l'un pour la prospection foncière, l'autre pour la gestion locative, ont été créés et pérennisés ; une participation aux fonds propres a permis le financement de trois nouvelles résidences sociales à Lyon, à Versailles et à Clamart ; la campagne de sensibilisation « Une clef pour les mal logés » a été menée dans une quinzaine de centres commerciaux du Groupe. L'ensemble des actions de mécénat menées a représenté un engagement de 1,1 M€.

ALTAREA COGEDIM s'attache avant tout à promouvoir au quotidien toutes les formes d'accessibilité.

L'ACCÈS À L'EMPLOI ET À LA FORMATION

L'ancrage territorial des projets de centres commerciaux a conduit à généraliser la signature de chartes emploi-formation avec les missions emplois locales et les structures d'insertion. À Carré de Soie, près de 500 emplois nets locaux ont été créés cette année.

Cofondateur et mécène de la Fondation Palladio créée en 2009, ALTAREA COGEDIM soutient ainsi la formation supérieure dans les métiers de l'immobilier. Alain Taravella a parrainé la promotion 2009 du master «Ingénierie immobilière» de l'université Paris X-Nanterre La Défense.

L'ACCÈS DU PLUS GRAND NOMBRE AU SPORT, À LA CULTURE ET AUX LOISIRS ÉDUCATIFS

À Bercy Village, Carré de Soie et Thiais Village, avec l'appui d'une équipe dédiée, ALTAREA COGEDIM a poursuivi sa politique de programmation à l'année d'activités gratuites et de qualité (concerts, expositions, festival des arts de la rue, activités sportives) en association avec des acteurs culturels et associatifs reconnus.

1 200 emplois créés à Okabé
et Carré de Soie.

100 jours de programmation
culturelle gratuite à Bercy Village
en 2009.



Engagement 2010

► **Poursuivre** notre politique de mécénat avec Habitat et Humanisme et la Fondation Palladio.

FOCUS

ROUBAIX

Le trophée de l'action citoyenne décerné par le CNCC a récompensé en 2009 la septième édition de l'opération « Les Roubaisiennes en or », organisée par l'espace Grand' Rue à Roubaix. Cette animation citoyenne consiste à distinguer et à récompenser financièrement cinq femmes, figures de la vie locale associative, engagées au quotidien dans les domaines de la culture, du sport, de l'économie, de la solidarité et de l'environnement.

NOS AXES DE PROGRÈS

FAITS MARQUANTS 2009

L'ÉCONOMIE ET NOS CLIENTS

	Renforcer notre proximité avec les clients	> Réalisation d'enquêtes qualitatives et quantitatives ciblées
		> Réalisation d'enquêtes de satisfaction auprès des acquéreurs d'un logement 6 mois après la livraison
		> Trophées Internet Construction et Immobilier 2009 - Prix de la meilleure Newsletter

L'ENVIRONNEMENT

PATRIMOINE	Maîtriser l'empreinte environnementale de notre patrimoine	> Déploiement d'un outil de collecte d'information à l'ensemble de nos actifs
	Tendre vers une exploitation environnementale certifiée de nos actifs	> Réalisation de 3 Bilans Carbone® complets (méthode Ademe)
PROMOTION	Accroître la performance environnementale de nos nouveaux développements	> 284 152 m ² tertiaires et 1 766 logements certifiés
		> 2 opérations de logement labellisées BBC Effinergie® à Grenoble et à Montreuil
		> 1 ^{re} certification HQE® Commerce, Okabé, Kremlin-Bicêtre (opération pilote en France)
		> 1 ^{re} certification HQE® Hôtel, SuiteHotel, Issy-les-Moulineaux (opération pilote en France)
		> 1 ^{re} certification HQE® Bureaux Exploitation, siège de Philips, Suresnes (opération pilote en France)
	Mettre en place un processus de développement certifié	> Système de Management Général (SMG) certifié NF Démarche HQE® Effectif pour l'activité logement > Élaboration du Système de Management Général Tertiaire
RELATION AVEC LES PARTIES PRENANTES	Accompagner nos clients dans l'adoption d'une démarche plus responsable	> Remise d'un livret « Gestes Verts » aux acquéreurs d'un logement > Remise d'un cahier des charges d'aménagement aux preneurs de bureaux ou de commerces pour pérenniser la performance environnementale du bâtiment > Élaboration d'un bail vert investisseur type et des annexes environnementales pour les baux existants > 74 baux verts signés sur Okabé
	Systématiser l'usage de bonnes pratiques environnementales	> Intégration de clauses relatives au développement durable dans toutes les pièces marchés
SIÈGE SOCIAL	Développer un cadre de travail améliorant l'empreinte environnementale du Groupe	> Sensibilisation aux éco-gestes
		> Mise en place d'une politique de recyclage et sélection d'un prestataire valorisant une partie des déchets en biogaz
		> Mise en place d'un outil informatique de dématérialisation des appels d'offres pour réduire les impressions papier
		> Mise en place de la politique de réduction des émissions de CO ₂ pour la flotte de véhicules du Groupe
		> Révision de la politique de voyages professionnels
		> Mise à disposition de véhicules en libre-service limitant le recours aux véhicules personnels et favorisant l'usage des transports en commun
		> Mise en place d'un outil de covoiturage
> Référencement et location de véhicules hybrides dans la flotte véhicules du Groupe		

LE SOCIAL

CAPITAL HUMAIN DE L'ENTREPRISE	Développer les moyens de communication et d'échange au sein du Groupe	> Organisation de conférences mensuelles présentant les métiers du Groupe : les « Jeudi d'Alterego » > Nouvelle formule d'« Alterego », le journal d'entreprise d'ALTAREA COGEDIM (créé en 2005)
	Préserver un accès qualitatif à la formation professionnelle	> Mise en place d'une plateforme de formation ALTAREA COGEDIM
	Associer les collaborateurs aux résultats de l'entreprise	> 75 % des collaborateurs du Groupe ont bénéficié d'un entretien individuel d'évaluation et de suivi de carrière > 100 % des collaborateurs sont actionnaires du Groupe (sous conditions d'ancienneté)
MÉCÉNAT	Mener une politique active de soutien dans le secteur du logement	> Soutien et participation dans la fondation Habitat et Humanisme > Soutien à la création de la Fondation Palladio
	Soutenir l'émergence de futurs talents	> Succès de l'édition 2009 du Prix Cogedim de la Première Œuvre pour les jeunes architectes

ENGAGEMENTS 2010

- > Lancement d'une étude qualitative et quantitative sur le thème du centre commercial de demain et sur l'acceptation client des contraintes liées à l'optimisation environnementale des centres en cours d'exploitation (2010 - 2011)
- > Poursuite de la stratégie d'enquêtes de satisfaction
- > Mise en œuvre d'un Service Après Vente Qualité pour l'activité logement

- > Poursuivre la conception du système d'analyse environnementale de nos actifs
- > Collecter 100 % des informations environnementales pour les parties communes (pour les actifs en pleine propriété)
- > Poursuivre la collecte des informations environnementales pour les parties privatives
- > Ajouter le module d'évaluation automatisant la mesure de l'empreinte carbone
- > Expérimenter la certification HQE® Exploitation sur le centre commercial Okabé

- > Généraliser la certification environnementale NF Demarche HQE® pour les nouveaux développements en Ile-de-France et NF Logement en régions
- > Généraliser le label énergétique BBC Effinergie®, *a minima*, pour les nouveaux développements logement
- > Généraliser la certification NF Démarche HQE® et l'évaluation BREEAM pour les nouveaux développements de centres commerciaux et le niveau de performance énergétique BBC Effinergie® *a minima*
- > Généraliser la certification NF Démarche HQE® pour les nouveaux développements de bureaux et le niveau de performance énergétique BBC Effinergie® *a minima*
- > Proposer systématiquement à nos partenaires investisseurs la réalisation de Bilans Carbone® Construction (méthode Ademe) et l'évaluation BREEAM pour les opérations de bureaux
- > Développer une Gestion Technique du Bâtiment (GTB) spécifique ALTAREA COGEDIM (2010-2011)
- > Étendre le Système de Management Général (SMG) certifié NF Démarche HQE® aux activités tertiaires (bureaux, hôtels, commerces) (2010-2011)

- > Poursuivre la démarche
- > Poursuivre la démarche

- > Mise en place systématique de baux verts pour toute nouvelle opération
- > Déploiement d'une annexe environnementale lors de tout renouvellement de bail sur les centres commerciaux en patrimoine
- > Systématiser, à l'ensemble des partenaires, les pièces contractuelles intégrant les nouveaux critères environnementaux du Groupe (2010-2011)
- > Développer le site « Place des Marchés » pour intégrer des critères environnementaux dans le référencement des partenaires
- > Étudier de nouveaux procédés alternatifs aux procédés actuels lourds
- > Réalisation du Bilan Carbone® pour le siège social du Groupe
- > Poursuivre la démarche

- > Systématiser le recours à cet outil

- > Poursuivre la réduction du taux d'émission de CO₂ de la flotte
- > Déploiement d'un système de visio-conférence pour le siège et 4 filiales régionales
- > Poursuivre la démarche en mettant un nouveau véhicule en libre service

- > Intégration de l'outil de covoiturage sur l'intranet du Groupe
- > Étendre le référencement à de nouveaux véhicules hybrides

- > Organisation de 7 conférences « Alterego »
- > Création d'une rubrique dédiée au développement durable
- > Formation et sensibilisation au développement durable pour la totalité des effectifs du Groupe
- > Développement du tutorat avec la nomination de 5 tuteurs et mise en œuvre de près de 100 heures de formation dédiées
- > Organisation des « rendez-vous RH » auprès des managers du Groupe
- > Atteindre 100% des collaborateurs du Groupe

- > Poursuivre la politique d'incentive

- > Renouvellement du premier accord de partenariat
- > Poursuivre la participation active dans la Fondation Palladio
- > Poursuivre la démarche

> DÉVELOPPEMENT DURABLE
NOS INDICATEURS

NOS AXES DE PROGRÈS FAITS MARQUANTS 2009 CHIFFRES 2009 UNITÉ GRI

NOS AXES DE PROGRÈS	FAITS MARQUANTS 2009	CHIFFRES 2009	UNITÉ	GRI
L'ÉCONOMIE ET NOS CLIENTS				
Renforcer notre proximité avec les clients	> Enquêtes de satisfaction client	733	Nb d'enquêtes	PR5
L'ENVIRONNEMENT				
PATRIMOINE				
Amélioration environnementale de notre patrimoine	> Consommation d'énergie	217	kWh ep/m ²	EN3
	> Émissions de CO ₂	9,5	kg CO ₂ /m ²	
PROMOTION				
Accroître la performance environnementale de nos nouveaux développements	> Certification environnementale activité commerces	45 000	m ² HON	
	> % de certification environnementale commerces	42	%	
	> Certification environnementale activité bureaux	232 852	m ² HON	
	> % de certification environnementale bureaux	54	%	
	> Certification environnementale activité hôtels	6 300	m ² HON	
	> % de certification environnementale hôtels	29	%	
	> Certification environnementale activité logement	1 766	Nb de logements	
	> % de certification environnementale logement	25	%	
RELATION AVEC LES PARTIES PRENANTES				
Accompagner nos clients dans l'adoption d'une démarche plus responsable	> Baux verts	74	Nb de baux	
SIÈGE SOCIAL				
Développer un cadre de travail efficace améliorant l'empreinte environnementale du Groupe	> Consommation d'énergie	8 744	kWh ep/collaborateur	EN3
	> Consommation d'eau	11,91	m ³ /collaborateur	EN8
	> Émissions de CO ₂ flotte véhicules	163	g de CO ₂ moyen/véhicule	
LE SOCIAL				
CAPITAL HUMAIN DE L'ENTREPRISE				
Associer les collaborateurs aux résultats de l'entreprise	> Effectif	698	collaborateurs	LA1
	> Pyramide des âges ALTAREA COGEDIM	Voir p. 52		LA13
	> Âge moyen	40	ans	LA13
	> Répartition femmes/hommes (au global de l'entreprise)	55 (F)/45 (H)	%	LA13
	> Répartition femmes/hommes (pour la population cadre)	43 (F)/57 (H)	%	LA13
	> Évaluation annuelle	75	%	LA12
	> Formation professionnelle	6 505	heures	
	> Mobilité interne	45	collaborateurs	
	> Taux d'absentéisme	2,27	%	LA7
	> Actionnariat salarial (sous conditions d'ancienneté)	100	%	
MÉCÉNAT				
Mener une politique active de soutien dans le secteur du logement	> Montant des contributions à des associations et fondations	385 000	euros	

INTERNE DÉFINITION/ MODE DE CALCUL

PÉRIMÈTRE

> Nombre d'enquêtes de satisfaction réalisées	> Activité logement France
> Numérateur : consommation en kWh d'énergie primaire, calculée à partir des facteurs de conversion français > Dénominateur : surface en m ²	> Actifs commerciaux en patrimoine (194 640 m ² GLA sur 623 796 m ² GLA)
✓ > Numérateur : émissions de CO ₂ issues des consommations énergétiques, calculées à partir des facteurs de conversion français > Dénominateur : surface en m ²	
✓ > Valeur absolue : Surface HON en m ² livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisée faisant l'objet d'une certification environnementale ✓ > Pourcentage : ✓ Numérateur : surface HON en m ² livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisées bénéficiant d'une certification environnementale ✓ > Dénominateur : surface HON en m ² des opérations surface HON en m ² livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisée	> Production totale de bâtiments tertiaires en France
✓ > Valeur absolue : Nombre de logements livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisés faisant l'objet d'une certification environnementale ✓ > Pourcentage : Numérateur : nombre de logements livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisés bénéficiant d'une certification environnementale > Dénominateur : nombre de logements livrés en 2009, en cours de réalisation ou précommercialisés	> Production totale de logements en France (quote-part ALTAREA COGEDIM)
✓ > Nombre de baux verts signés avec les enseignes	> Centres commerciaux en pleine propriété
> Numérateur : consommation annuelle d'énergie totale du siège social (kWh d'énergie primaire) > Dénominateur : effectifs du siège social au 31/12/09	> Siège social
> Numérateur : consommation annuelle d'eau potable du siège social (m ³) > Dénominateur : effectifs du siège social au 31/12/09	
✓ > Moyenne des émissions de CO ₂ de la flotte de véhicules	> Flotte véhicules France
> Effectif total en CDI au 31/12	> Ensemble du Groupe (France, Espagne, Italie)
> Répartition des salariés par tranche d'âge	
> Âge moyen de l'ensemble des collaborateurs	
> Numérateur : nombre de salariés femmes et nombre de salariés hommes	
> Dénominateur : nombre total de salariés sur le périmètre considéré	
> Numérateur : nombre de salariés cadres femmes et nombre de salariés cadres hommes	
> Dénominateur : nombre total de salariés cadres sur le périmètre considéré	
> Numérateur : nombre de salariés ayant bénéficié d'entretiens périodiques d'évaluation et de suivi de carrière	
> Dénominateur : nombre total de salariés avec plus de 6 mois d'ancienneté sur le périmètre considéré	
✓ > Nombre d'heures de formation réalisées sur l'année	
✓ > Nombre de changements de poste, de département ou de filiale	
> Ne sont pas comptabilisés les transferts administratifs (12 personnes)	
> Taux d'accidents du travail, de maladies professionnelles, absentéisme	
✓ > Numérateur : nombre de salariés en CDI de plus de 6 mois d'ancienneté ayant bénéficié d'actions gratuites	
✓ > Montants versés sur l'année	> Ensemble du Groupe (France, Espagne, Italie)

EXPERTISE

EXPERIENCE
INNOVATION

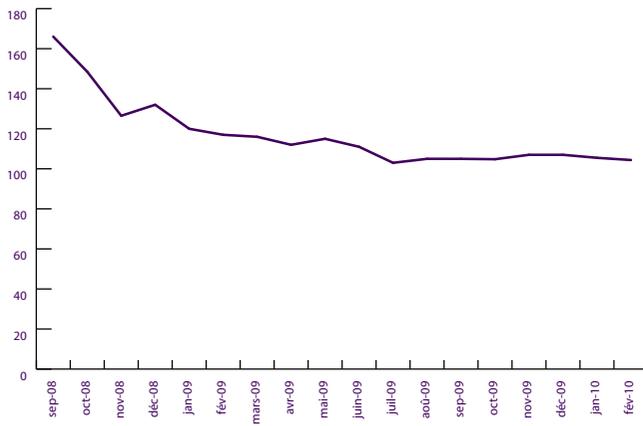
INNOVATION

RESSOURCES FINANCIÈRES

Bourse et actionariat	_____	59
Bilan 2009	_____	60
Compte de résultat analytique 2009	_____	62
Résultat net consolidé et résultat récurrent	_____	63
Actif net réévalué	_____	64

BOURSE ET ACTIONNARIAT

Évolution du cours ALTAREA



Répartition de l'actionnariat



Éric Dumas
Directeur Financier Groupe

En novembre 2009, le reclassement de la participation de deux actionnaires historiques pour un montant de 100 M€ (Affine, Morgan Stanley) a été un grand succès. Cette opération réalisée dans des conditions de marché très volatiles a été en effet souscrite près de deux fois et témoigne du fort intérêt des investisseurs au modèle d'ALTAREA COGEDIM. Réalisé à un prix de 100 €/action (soit 4% de décote par rapport au dernier cours) ce reclassement a été effectué auprès d'un large panel d'investisseurs français et internationaux et constitue une étape significative dans l'élargissement du flottant.



BILAN 2009

ACTIF

En milliers d'euros	31/12/09	31/12/08
ACTIFS NON COURANTS	3 099 794	3 137 487
Immobilisations incorporelles	216 332	229 615
<i>dont écarts d'acquisition</i>	128 716	128 716
<i>dont marques</i>	66 600	66 600
<i>dont relations clientèles</i>	16 161	29 507
<i>dont autres immobilisations incorporelles</i>	4 855	4 792
Immobilisations corporelles	15 557	10 694
Immeubles de placement	2 721 977	2 738 816
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	2 523 032	2 221 875
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	198 945	516 940
Participations dans les entreprises associées et autres titres immobilisés	68 296	68 863
Créances et autres actifs financiers non courants	14 841	25 817
Impôt différé actif	62 790	63 682
ACTIFS COURANTS	1 011 186	1 087 230
Actifs destinés à la vente	87 238	1 582
Stocks et en-cours	364 118	396 220
Clients et autres créances	329 170	380 809
Créance d'impôt sur les sociétés	1 833	5 728
Créances et autres actifs financiers courants	8 062	1 595
Instruments financiers dérivés	3 930	5 404
Trésorerie et équivalents de trésorerie	216 835	295 891
TOTAL ACTIF	4 110 980	4 224 717

PASSIF

En milliers d'euros	31/12/09	31/12/08
CAPITAUX PROPRES	973 235	1 158 091
CAPITAUX PROPRES - PART DU GROUPE	938 557	1 109 275
Capital	120 506	120 815
Primes liées au capital	609 051	606 772
Réserves groupe	317 454	778 744
Résultat de l'exercice groupe	(108 453)	(397 056)
CAPITAUX PROPRES - INTÉRÊTS MINORITAIRES	34 677	48 816
Intérêts minoritaires / fonds propres	42 934	35 307
Intérêts minoritaires / résultat	(8 256)	13 509
PASSIFS NON COURANTS	2 250 830	2 170 087
Emprunts et dettes financières	2 183 995	2 097 195
<i>dont Prêt participatif</i>	24 781	24 843
<i>dont Emprunts et dettes financières auprès des établissements de crédit</i>	2 131 883	2 033 598
<i>dont Emprunts et dettes bancaires adossés à des créances de TVA</i>	5 593	10 957
<i>dont Autres emprunts et dettes financières</i>	21 738	27 796
Provisions pour engagement de retraite	4 070	3 524
Autres provisions non courantes	16 222	15 871
Dépôts et cautionnements reçus	25 273	22 989
Impôt différé passif	21 270	30 508
PASSIFS COURANTS	886 915	896 540
Emprunts et dettes financières	158 362	183 223
<i>dont Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (hors trésorerie passive)</i>	141 263	165 478
<i>dont Emprunts et dettes bancaires adossés à des créances de TVA</i>	2 209	1 216
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	7 369	4 778
<i>dont Autres emprunts et dettes financières</i>	7 522	11 751
Instruments financiers dérivés	117 873	82 242
Provisions courantes	205	7 236
Dettes fournisseurs et autres dettes	606 882	621 947
Dettes d'impôt exigible	3 582	1 891
Dettes auprès des actionnaires	10	-
TOTAL PASSIF	4 110 980	4 224 717

COMPTE DE RÉSULTAT ANALYTIQUE 2009

En milliers d'euros	Centres commerciaux et autres actifs	Promotion pour compte de tiers	Éléments récurrents	Éléments non récurrents	Total groupe
Revenus locatifs	153 517	-	153 517	-	153 517
Charges du foncier	(4 357)	-	(4 357)	-	(4 357)
Charges locatives non récupérées	(3 737)	-	(3 737)	-	(3 737)
Frais de gestion	(266)	-	(266)	-	(266)
Dotation nette aux provisions	(4 337)	-	(4 337)	-	(4 337)
LOYERS NETS	140 819	-	140 819	-	140 819
Chiffre d'affaires	-	684 782	684 782	75 428	760 210
Coûts des ventes	-	(605 826)	(605 826)	(73 444)	(679 271)
Charges commerciales	-	(12 406)	(12 406)	(836)	(13 242)
Dotation nette aux provisions	-	(344)	(344)	892	548
Amortissement des relations clientèle	-	-	-	(7 760)	(7 760)
MARGE IMMOBILIÈRE	-	66 206	66 206	(5 721)	60 485
Prestations de services externes	8 081	16 389	24 471	1 389	25 859
Production immobilisée et stockée	(0)	44 768	44 768	27 228	71 996
Charges de personnel	(10 796)	(49 470)	(60 267)	(24 318)	(84 584)
Autres charges de structure	(6 549)	(20 777)	(27 326)	(11 967)	(39 293)
Dotations aux amortissements des biens d'exploitation	(510)	(2 317)	(2 827)	(817)	(3 644)
Dotation nette aux provisions	-	-	-	-	-
Amortissement des relations clientèles	-	-	-	(5 586)	(5 586)
FRAIS DE STRUCTURE NETS	(9 774)	(11 407)	(21 182)	(14 071)	(35 253)
Autres produits	1 637	3 087	4 725	1 821	6 546
Autres charges	(4 679)	(5 556)	(10 235)	(9 921)	(20 156)
Dotations aux amortissements	(1 041)	(4)	(1 044)	(100)	(1 145)
AUTRES	(4 082)	(2 472)	(6 554)	(8 200)	(14 755)
Produits sur cession d'actifs de placement	-	-	-	20 116	20 116
Valeur comptable des actifs cédés	-	-	-	(20 216)	(20 216)
RÉSULTAT SUR CESSION D'ACTIFS DE PLACEMENT	-	-	-	(100)	(100)
Variations de valeur des immeubles de placement évalués à la juste valeur	-	-	-	(101 863)	(101 863)
<i>dont Variations de valeur des immeubles de placement livrés</i>	-	-	-	36 483	36 483
<i>dont Autres variations de valeur des immeubles de placement</i>	-	-	-	(138 346)	(138 346)
Pertes de valeur nettes sur immeubles de placement au coût	-	-	-	(36 224)	(36 224)
Pertes de valeur nettes sur autres actifs immobilisés	-	(12)	(12)	(0)	(12)
Dotation nette aux provisions pour risques et charges	-	(536)	(536)	734	198
Dépréciation des relations clientèle	-	-	-	-	-
Pertes de valeur des écarts d'acquisition	-	-	-	-	-
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	126 963	51 778	178 741	(165 446)	13 295
Coût de l'endettement net	(55 374)	(17 478)	(72 852)	(6 230)	(79 082)
Variation de valeur et résultat de cession des instruments financiers	0	-	0	(53 295)	(53 295)
Résultat de cession de participation	-	-	-	(722)	(722)
Quote part de résultat des sociétés mises en équivalence	7 089	(1 352)	5 737	(4 770)	967
Dividendes	-	32	32	(1)	31
Actualisation des dettes et créances	-	-	-	(137)	(137)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	78 677	32 980	111 658	(230 601)	(118 943)
Impôt	(193)	10	(183)	2 416	2 234
RÉSULTAT NET	78 485	32 991	111 475	(228 185)	(116 710)
<i>dont Résultat Part du Groupe</i>	<i>76 854</i>	<i>31 688</i>	<i>108 541</i>	<i>(216 995)</i>	<i>(108 453)</i>
<i>dont Résultat attribuable aux minoritaires</i>	<i>1 631</i>	<i>1 303</i>	<i>2 934</i>	<i>(11 190)</i>	<i>(8 256)</i>
Nombre moyen d'actions pondéré avant effet dilutif			10 106 047		10 106 047
Résultat net Part du Groupe par action (en €)			10,74		(10,73)
Nombre moyen d'actions pondéré après effet dilutif			10 271 359		10 271 359
Résultat net Part du Groupe dilué par action (en €)			10,57		(10,56)

RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ ET RÉSULTAT RÉCURRENT

En millions d'euros	31/12/09						
	Récurrent		Total Récurrent	Non Récurrent	Total		
	Centres Commerciaux	Promotion					
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	127,0	+ 22 %	51,8	178,7	+ 10 %	(165,4)	13,3
Coût de l'endettement net	(55,4)		(17,5)	(72,9)		(6,2)	(79,1)
Variations de valeur des instruments financiers	0,0		-	0,0		(53,3)	(53,3)
Résultat de cession de participation						(0,7)	(0,7)
Sociétés mises en équivalence	7,1		(1,4)	5,7		(4,8)	1,0
Actualisation des dettes et créances	-		-	-		(0,1)	(0,1)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	78,7		33,0	111,7		(230,6)	(118,9)
Impôts	(0,2)		0,0	(0,2)		2,4	2,2
RÉSULTAT NET	78,5		33,0	111,5		(228,2)	(116,7)
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	76,9	+ 23 %	31,7	108,5	+ 16 %	(217,0)	(108,5)
Nombre moyen d'actions après effet dilutif (en milliers)				10,271			
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION (€/ACTION)				10,57	+ 2,8 %		

En millions d'euros	31/12/08						
	Récurrent		Total Récurrent	Non Récurrent	Total		
	Centres Commerciaux	Promotion					
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	103,8		57,9	161,8		(502,0)	(340,2)
Coût de l'endettement net	(43,6)		(24,1)	(67,7)		(7,4)	(75,2)
Variations de valeur des instruments financiers	(0,0)		-	(0,0)		(110,4)	(110,4)
Résultat de cession de participation						(0,2)	(0,2)
Sociétés mises en équivalence	4,4		0,6	5,0		(31,3)	(26,3)
Actualisation des dettes et créances	-		-	-		(3,5)	(3,5)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	64,6		34,4	99,0		(654,8)	(555,7)
Impôts	0,3		(1,1)	(0,8)		172,9	172,2
RÉSULTAT NET	64,9		33,4	98,3		(481,8)	(383,5)
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	62,4		31,3	93,7		(490,8)	(397,1)
Nombre moyen d'actions après effet dilutif (en milliers)				9,118			
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION (€/ACTION)				10,28			

ACTIF NET RÉÉVALUÉ

	31/12/2009		31/12/2008		
	M€	€/action	M€	€/action	
Capitaux propres consolidés part du Groupe	938,6	91,0	1 109,3	108,1	
Retraitement des impôts					
Impôt différé au bilan sur les actifs non SIIC (actifs à l'international)	27,3		18,3		
Impôt effectif sur plus values latente des actifs non SIIC*	(27,9)		(3,5)		
Retraitement des droits de mutation					
Droits déduits sur les valeurs d'actifs au bilan	139,4		126,1		
Droits et frais de cession estimés*	(82,0)		(65,8)		
Autres plus-values latentes	104,3		37,7		
Impact des titres donnant accès au capital	-		0,6		
Part des commandités ⁽¹⁾	(12,7)		(14,1)		
ACTIF NET RÉÉVALUÉ DE LIQUIDATION DILUÉ	1 087,1	105,4	1 208,5	117,8	- 11 %
Droits et frais de cession estimés	82,0		65,8		
Part des commandités	(0,9)		(0,8)		
ACTIF NET RÉÉVALUÉ DE CONTINUATION DILUÉ	1 168,1	113,3	1 273,6	124,2	- 9 %
Nombre d'actions dilués	10 311 852		10 257 854		

* En fonction du mode de cession envisagé (actif ou titres)
(1) Dilution maximale de 120 000 actions



PARIS

ALTAREA COGEDIM

8 avenue Delcassé
75008 Paris - France
Tel + 33 (0)1 56 26 24 00

ALTAREA France

8 avenue Delcassé
75008 Paris
Tel + 33 (0)1 56 26 24 00

COGEDIM Résidence

8 avenue Delcassé
75008 Paris
Tel + 33 (0)1 56 26 24 00

COGEDIM Entreprise

8 avenue Delcassé
75008 Paris
Tel + 33 (0)1 56 26 24 00

COGEDIM Vente

8 avenue Delcassé
75008 Paris
Tel + 33 (0)1 56 26 24 00

RÉGIONS

COGEDIM Grand Lyon

235 cours Lafayette
69451 Lyon cedex 06
Tel + 33 (0)4 72 75 40 80

COGEDIM Méditerranée

400 promenade des Anglais
06200 Nice
Tel + 33 (0)4 92 47 80 00

COGEDIM Provence

26 rue Grignan
13001 Marseille
Tel + 33 (0)4 96 17 63 20

COGEDIM Midi Pyrénées

46 boulevard de Strasbourg
31000 Toulouse
Tel + 33 (0)5 34 41 49 00

COGEDIM Grenoble

3 rue Jean Jaurès
38610 Gieres
Tel + 33 (0)4 76 89 69 89

COGEDIM Savoies Léman

Parc de la Bouvarde
Allée du Parmelan
74370 Metz-Tessy
Tel + 33 (0)4 50 05 80 60

COGEDIM Aquitaine

2 cours du XXX Juillet
33000 Bordeaux
Tel + 33 (0)5 56 00 13 70

COGEDIM Atlantique

1 rue de Suffren
44000 Nantes
Tel + 33 (0)2 51 86 00 20

INTERNATIONAL

ALTAREA Italia

Via Crocefisso, 27
20122 Milano - Italia
Tel + 39 02 433 31 41

ALTAREA España

C/ Orense, 85
Edificio Lexington
28033 Madrid - España
Tel + 34 91 382 21 01