

Le concept touristique unique de Center Parcs rencontre un succès avéré depuis 45 ans en Europe du Nord et plus de 25 ans en France.

Dans un environnement naturel préservé, piétonnier, il offre de séjourner dans des cottages disséminés dans de vastes domaines boisés, avec des équipements de loisirs et de services, dont un espace aquatique tropical couvert.

La spécificité de Center Parcs est de fonctionner toute l'année grâce à des équipements couverts et chauffés. Center Parcs répond à la demande de courts séjours d'une clientèle de proximité accédant en voiture, dans un rayon de 3 heures de trajet.

En raison des fondamentaux de Center Parcs, l'attractivité se confirme même en période de crise économique, le taux d'occupation moyen en France restant particulièrement élevé : autour de 80% sur l'année, et ce malgré une hausse continue de la capacité.

Pour rappel, depuis leur rachat en 2001 par le Groupe Pierre & Vacances, les Domaines de Normandie et de Sologne ont été rénovés et étendus.

Les ouvertures successives de l'Ailette en Picardie et des Trois Forêts en Moselle, ont doublé la capacité de Center Parcs en France qui s'élève aujourd'hui à 3300 cottages au sein de 4 Domaines, tous situés au Nord de la Loire.

Le succès de ces récentes ouvertures conduit le Groupe à poursuivre sa stratégie de développement.

Ainsi, un nouveau Center Parcs est en cours de construction au nord du département de la Vienne. Ce Domaine de 800 cottages dont la zone de chalandise est constituée principalement du grand ouest de la France ouvrira pour l'été 2015.

En application de sa stratégie de couverture du territoire français, le Groupe a initié un projet de Center Parcs en Isère destiné à drainer la clientèle du sud et de l'est de la Région Rhône Alpes, et en complément celle du sud de la France (bassins de clientèles de Marseille et Montpellier).

Ce Center Parcs devrait ouvrir en été 2017.

Les analyses de sensibilité réalisées ont montré que le secteur « nord Rhône Alpes » dispose de réserves de clientèle potentielle importantes, - la région faisant preuve d'un dynamisme économique qui la place en deuxième position derrière l'Île de France. Aussi, le Groupe a-t-il étudié les possibilités d'étendre son offre Center Parcs dans ce périmètre.

Deux implantations correspondant à ses exigences qualitatives ont été identifiées, d'une part en Bourgogne du Sud (au nord du département de la Saône et Loire et de Cluny) et d'autre part en Franche Comté, dans le Jura (dans la région du Revermont).

Le temps de trajet entre ces deux sites est d'un peu plus de 2 heures l'un de l'autre, comparable à celui qui sépare les 2 domaines historiques de Normandie et de Sologne.

| | Normandie | Sologne | Picardie | Moselle | Vienne | Isère | Jura | Saône et Loire | Depuis Paris | Depuis Lyon |
|----------------|-----------|---------|----------|---------|--------|-------|------|----------------|--------------|-------------|
| Normandie | | 2h19 | 3h11 | 5h29 | 2h40 | | | | 1h39 | 5h23 |
| Sologne | 2h19 | | 3h30 | 4h58 | 2h11 | | | | 1h47 | 3h41 |
| Picardie | 3h11 | 3h30 | | 3h31 | 4h45 | | | | 1h40 | 4h44 |
| Moselle | 5h29 | 4h58 | 3h31 | | | | | | 4h09 | 4h06 |
| Vienne | 2h40 | 2h11 | 4h45 | | | | | | 3h10 | 4h57 |
| Isère | | | | | | | 2h25 | 2h28 | 5h08 | 1h15 |
| Jura | | | | | | 2h25 | | 2h02 | 3h35 | 1h36 |
| Saône et Loire | | | | | | 2h28 | 2h02 | | 3h52 | 1h26 |

Alors que les Center Parcs de Normandie, Sologne et Picardie incluent dans leurs zones de chalandise –qui se recouvrent assez fortement- la région parisienne (18% des ménages français, 23% du revenu disponible brut de la population française), les zones de chalandise des deux sites recouvrent majoritairement la région Rhône-Alpes, deuxième région française en termes de population et de richesse.

| En population (million d'habitants) | 2h30 | 3h30 |
|-------------------------------------|------|-------|
| Jura | 7,5M | 11M |
| Saône et Loire | 8,1M | 10,5M |

Parallèlement à cette analyse sur la couverture géographique optimale, le Groupe a initié une étude sur un concept « Mid Size » destiné à compléter l'offre des Center Parcs « Full size » existants dans l'hexagone.

Tout en s'appuyant sur les fondamentaux qui font le succès de Center Parcs, le concept « Mid Size » doit proposer l'expérience Center Parcs dans le cadre de Domaines d'une capacité plus restreinte de 400 cottages environ, déclinés autour d'une forte intégration à l'environnement de proximité : naturel, touristique, patrimonial, culturel, sportif et gastronomique.

Le potentiel de clientèles de la zone « nord Rhône-Alpes » et les analyses de réceptivité des Mid Size ont conduit le Groupe à envisager de retenir les 2 destinations dans la zone géographique nord de la région Rhône-Alpes.

Pour confirmer cette perspective, l'analyse des données et indicateurs commerciaux des Center Parcs en exploitation ainsi qu'une étude quantitative ad-hoc ont été menées afin de vérifier l'attrait et la compatibilité des 2 sites.

L'étude quantitative a été conduite par Easypanel sur 3 zones géographiques distinctes : zone de chalandise, Île de France et Suisse (zone frontalière), avec des invitations réalisées sur un pool représentatif de la population française.

L'enquête a permis d'interroger 1366 personnes, dont 677 habitants de la zone de chalandise française, 201 personnes habitant en zone frontalière Suisse et 488 personnes habitant l'Île de France, et correspondant à la cible, c'est-à-dire partant en « court-séjour en hébergement marchand et consommateurs ou non-réfractaires aux villages-clubs ».

Le questionnaire a également été envoyé à des clients et prospects Center Parcs. 1126 réponses ont été reçues dont 740 émanant de clients ou prospects résidant dans la zone de chalandise des deux projets.

Les principaux enseignements de cette enquête sont annexés à la présente note.

Il ressort de ces différentes analyses que le concept Center Parcs est fortement fidélisant : plus de la moitié des réservations France et le tiers des réservations Suisse sont le fait de clients qui ont déjà séjourné. Les clients qui reviennent sont plus de la moitié à expérimenter d'autres Domaines traduisant ainsi leur attachement au concept.

L'enquête quantitative confirme ces données avec un comportement des clients Center Parcs très spécifique et bien différent de celui des non-clients : infidèles à leur destination, ils se montrent très fidèles à la marque.

Par ailleurs l'étude a permis de déterminer le potentiel marché grâce à des questions relatives aux pratiques en matière de consommation de court-séjours en hébergement marchand et de fréquentation ou d'attitude favorable à l'égard des villages de loisirs. Ces questions filtrées appliquées aux panelistes invités à répondre au questionnaire ont permis de mesurer que le potentiel marché de chacune des zones étudiées est de :

- 63% des individus sur la zone de chalandise ;
- 67% des individus sur l'Île de France ;
- 44% des individus sur la Suisse (zone frontalière).

La zone de chalandise, telle qu'elle a été estimée, comptant un peu plus de 9M d'habitants, il existe donc un vivier de clientèle répondant aux critères Center Parcs : « court-séjour en hébergement marchand + village de loisir ».

Enfin, l'étude quantitative a apporté la confirmation du potentiel d'attractivité de nouveaux villages de loisirs : 90% des interviewés de la zone de chalandise se sont déclarés très ou assez susceptibles d'aller séjourner dans un nouveau village de loisirs qui ouvrirait à une distance de leur domicile qu'ils jugent raisonnable de parcourir pour partir en court-séjour. Et ils ont été 75% à se déclarer très ou assez susceptibles de séjourner dans 2 nouveaux villages qui répondraient aux mêmes critères de proximité. La différence d'environnement naturel est le motif le plus fréquemment cité comme justifiant un séjour dans l'un et l'autre des 2 Domaines.

Le risque de cannibalisation entre les deux sites envisagés apparaît donc très limité en raison de la dimension restreinte des Domaines et du parti-pris de mise en œuvre de thématiques différentes axées sur les richesses environnementales, culturelles et sportives propres à chaque site. Ces thématiques participeront à donner envie de découvrir de nouvelles expériences dans l'autre Domaine.

Au demeurant, en proposant des offres différenciées et complémentaires permettant aux clients de choisir parmi un panel d'expériences différentes, Center Parcs fait déjà vivre avec succès des villages qui puisent leur clientèle dans des zones de chalandise non exclusives (les sites originels français de Normandie et de Sologne sont situés à 2h20 l'un de l'autre, les domaines de De Vosemerren en Belgique et de De Kempervennen aux Pays-Bas ne sont qu'à 20 minutes l'un de l'autre), ce qui confirme la pertinence de la réalisation des 2 domaines.

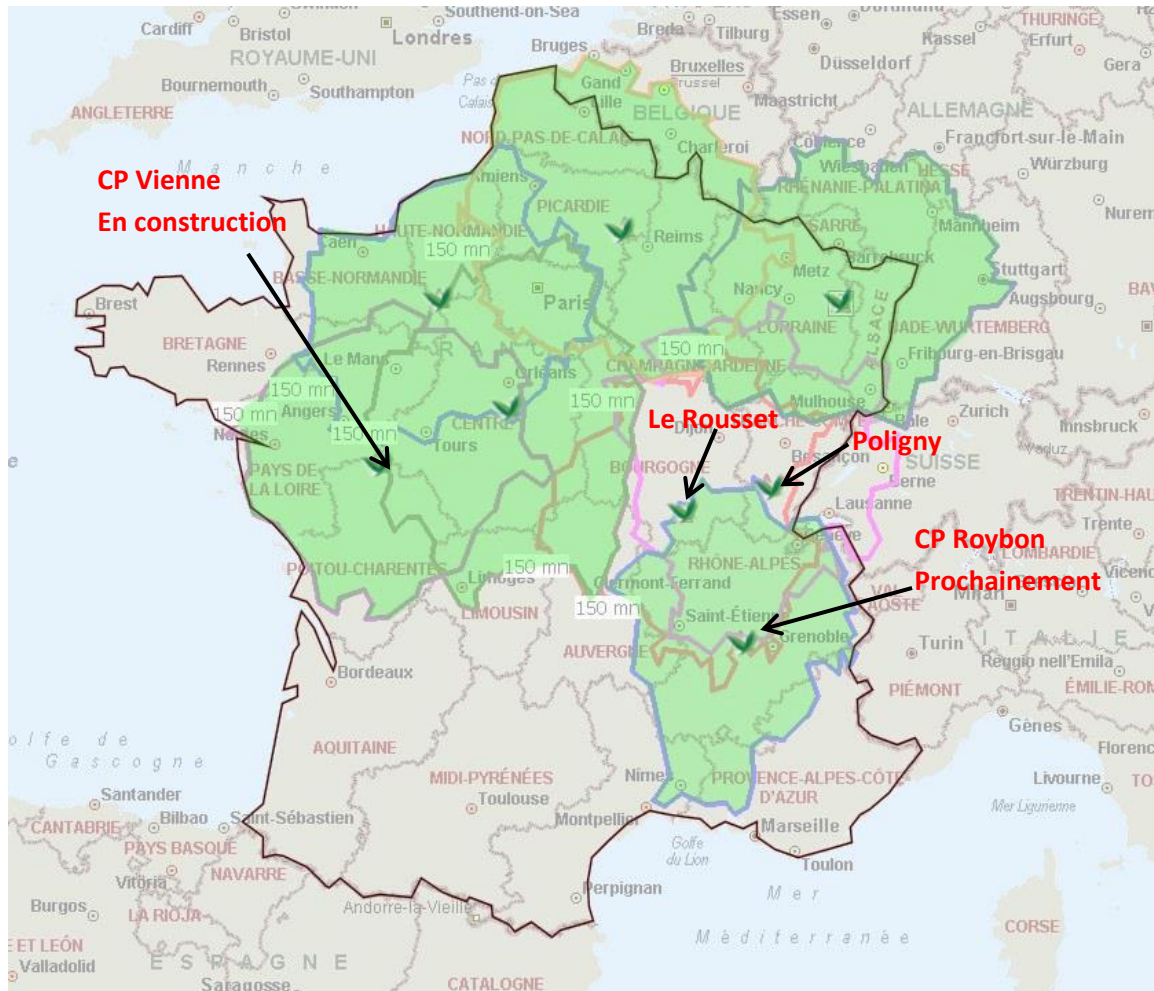
Par ailleurs, au-delà de la zone primaire (calculée sur la base d'un temps de trajet en voiture de 2h30), les zones de chalandises s'étendront jusqu'à la Suisse où le groupe dispose déjà d'un solide réservoir de clientèle : la base de données compte plus de 115 000 contacts et la clientèle Suisse représente 12% de la fréquentation du Domaine mosellan des Trois Forêts.

Une offre riche -des prestations proposées au sein même des domaines aux activités de découverte liées à l'environnement de proximité- permettra de capter les clientèles venant de plus loin et séjournant alors généralement une semaine ou plus : ainsi, quand les Français ne sont encore que 11% à fréquenter les Domaines français dans le cadre de séjours d'une semaine ou plus, ce taux est de 45% chez les Suisses et de 71% chez les Néerlandais.

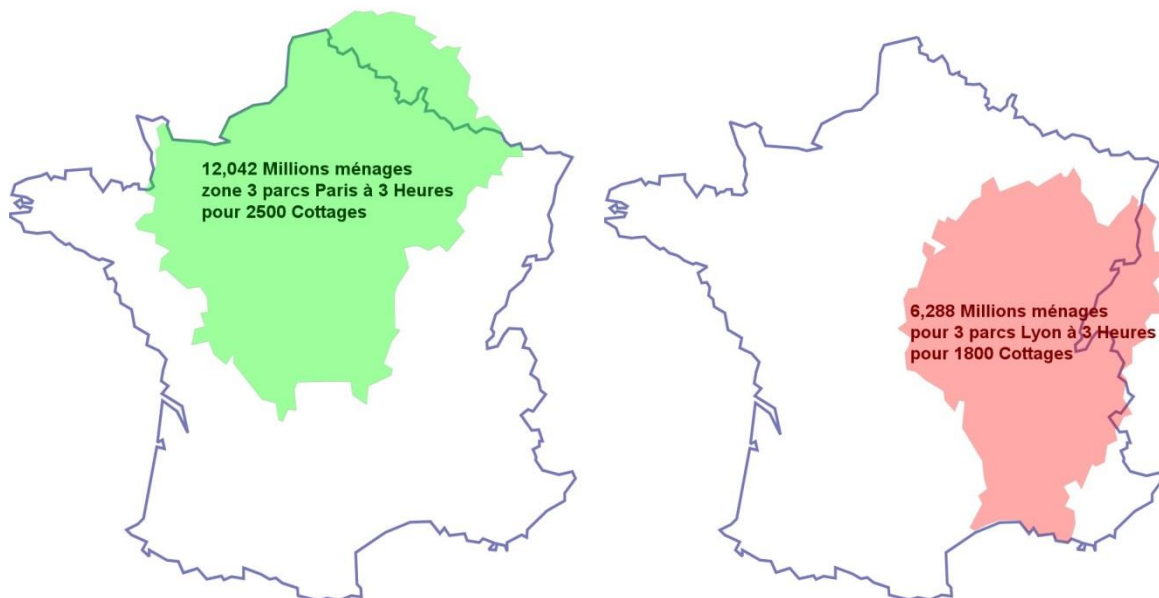
Enfin, les zones de chalandise draineront également jusqu'à la région parisienne par l'effet favorable de l'accessibilité des liaisons en TGV depuis Paris : Poligny est à 2 heures 30 de Paris et le Rousset à 2 heures. Des offres facilitant l'accès aux Domaines depuis les gares (navettes et taxis) permettra de profiter du potentiel de la Région Parisienne déjà acquis à la marque.

Sur la base de ces éléments, les deux sites de type Mid Size sont validés et confirment l'opportunité de retenir les 2 destinations et leur capacité respective à délivrer des succès commerciaux tant du point de vue des investisseurs que de l'exploitant.

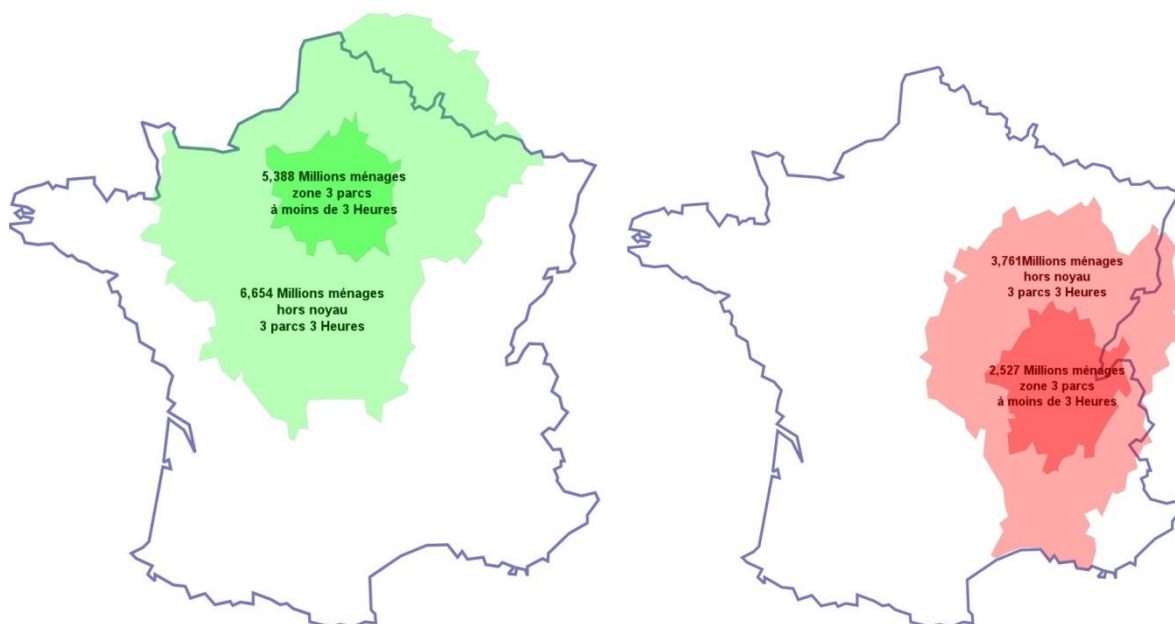
Couverture géographique actuelle et prévisionnelle de Center Parcs



Zone Paris versus Lyon



Noyaux des zones Paris et Lyon : en foncé, chacun des 3 domaines de la zone (Ile de France ou Rhône Alpes) est à moins de 3 heures



Ménages au sens fiscal équivalent à environ 2,70 habitants

Légende Activités culturelles Activités sportives, ludiques

