

Mercredi 17 mai 2023



COMPAGNIE DE
PHALSBOURG

**PRÉSENTATION DES COMPTES 2022
ET DE LA STRATÉGIE 2023-2024**



À TITRE PRÉLIMINAIRE

(Nice, Iconic)

CONCOURS NICE GARE THIERS



CONCOURS NICE GARE THIERS



CONCOURS NICE GARE THIERS





COMPAGNIE DE
PHALSBURG



I. Résultats 2022 & Résilience de notre modèle

- 01** Chiffres clés & résultats consolidés 2022
- 02** Faits marquants 2022 & début 2023
- 03** Résilience de notre patrimoine & de notre business model
- 04** Politique RSE : la recherche de l'excellence et de l'exemplarité sociétale & environnementale

II. Nos challenges 2023-2024 – Un changement de paradigme

III. Préserver & préparer l'avenir



RÉSULTATS 2022
& RÉSILIENCE DE NOTRE MODÈLE



01

CHIFFRES CLÉS & RÉSULTATS CONSOLIDÉS 2022

UNE PERFORMANCE OPERATIONNELLE SOLIDE AVEC UNE CROISSANCE
DES LOYERS QUI SURPERFORME LE MARCHÉ DE PLUS DE 20%

2021

85,6M€

REVENUS LOCATIFS
BRUTS

+ 27,5 %

2022

109,1M€

REVENUS LOCATIFS
BRUTS

77,1M€

LOYERS NETS

+ 28,2 %

98,9M€

LOYERS NETS

62,2M€

EBITDA COURANT

+ 22,9 %

76,4M€

EBITDA COURANT

Ces augmentations s'expliquent par :

- la mise en loyers d'Oasiz
- les excellentes performances de The Village
- l'indexation des loyers
- Les premiers effets de la recommercialisation de l'Atoll et du magasin Alinéa à Sainte-Geneviève-des-Bois (Cultura, maisons du monde)

CHIFFRES CLÉS 2022

35,4% en 2022

LTV FONCIÈRE LIVRÉE
(vs 39,9% en 2021)

109,1 M€ en 2022

LOYERS BRUTS
Dont 9M€ d'Espagne
(vs 85,6M€ en 2021)

87 en 2022

ACTIFS EN PATRIMOINE

51,8% en 2022

LTV GROUPE
(vs 54,6% en 2021)

98,9 M€ en 2022

LOYERS NETS
(vs 77,12M€ en 2021)

85 en 2022

NOUVEAUX BAUX SIGNÉS EN
2022
(hors renouvellement)

2,9 Mds€

VALEUR DU PATRIMOINE
(215M€ cédés en 2022)

679 853 M²

SURFACE EXPLOITÉE
POST-CESSION 2022
(52 582m² cédés en 2022)

96%

TAUX D'OCCUPATION
EN FRANCE

Les sites de St Geneviève des Bois, Ma Petite Madelaine, Waves, Nantes Paradis, Antibes, My Place et la galerie de Plaisir sont remplis à près de 100%.

Les 3% de vacance locative sont essentiellement composés de la vacance stratégique de l'Atoll, de la montée en puissance de la phase 1 d'Oasiz ainsi que de quelques vacances stratégiques (le temps de faire les travaux sur les baux signés).

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ 2022

en milliers d'euros	31/12/2022	31/12/2021	Variation
Revenus locatifs bruts	109 124	85 554	+27,5%
Charges du foncier	(1 323)	(1 225)	
Honoraires de gestion techniques	985	952	
Charges locatives non récupérées	(6 031)	(5 492)	
Charges marketing non récupérées	(1 056)	(592)	
Charges sur immeubles (propriétaires)	(2 807)	(2 073)	
Loyers nets	98 893	77 123	+28,2%
Chiffres d'affaires autres	16 186	11 368	+42,1%
Coût des ventes	(10 837)	(6 988)	+55,0%
Frais de structure	(27 812)	(19 296)	
EBITDA courant	76 430	62 208	+22,9%
Autres produits et charges opérationnels	(3 494)	-	
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(2 736)	(1 567)	
Résultat opérationnel courant	70 201	60 641	+15,8%
Autres produits et charges	(7 091)	(163)	
Résultat de cession	(6 157)	401	
Variation de la juste valeur sur immeubles de placement	24 275	51 121	
Quote-part des mises en équivalence	(83)	(436)	
Résultat opérationnel	81 145	111 564	-27,3%
Coût de l'endettement financier net	(37 748)	(28 066)	
Autres produits et charges financiers	(3 280)	1 585	
Juste valeur des instruments financiers	17 602	5 878	
Résultat avant impôt	57 719	90 961	-36,5%
Charge d'impôt	(20 916)	(25 265)	
Résultat net des activités poursuivies	36 803	65 696	-44,0%
Résultat net des activités abandonnées	66	50	
Résultat net total	36 869	65 746	

BILAN CONSOLIDÉ 2022

en milliers d'euros		31/12/2022	31/12/2021
Immobilisations incorporelles		6 885	6 437
Immeubles de placement	1	2 709 560	2 547 597
Immobilisations corporelles		27 152	38 810
Titres mis en équivalence		1 759	1 441
Actifs financiers non courants		44 512	29 828
Impôts différés		36 934	22 557
Total Actifs non courants (I)		2 826 803	2 646 671
Immeubles de placement destinés à la vente	2	118 300	312 900
Stocks et en-cours	3	15 896	35 258
Clients et comptes rattachés		34 803	44 716
Actifs financiers courants		82 762	75 444
Créances d'impôt		3 263	2 689
Autres créances et comptes de régularisation		85 660	71 853
Trésorerie et équivalents de trésorerie		85 533	72 073
Total Actifs courants (II)		426 216	614 932
Actifs destinés à la vente (III)	4	31 637	31 083
TOTAL ACTIF (I + II + III)		3 284 657	3 292 687

Commentaires

1 Les immeubles de placement sont évalués à la juste valeur sur la base des rapports d'expertises immobilières fournies notamment par SAVILLS et BNP PARIBAS IMMOBILIER.

Les immeubles de placement comprennent :

- Patrimoine en exploitation : 2.144 Mds €
- Patrimoine en construction : 0.566 Mds €

Cette année nous avons remis à jour 80% des valorisations du patrimoine en exploitation au 31/12/2022. Pas de livraison réalisée en 2022.

2 Correspond à l'immeuble Ilot Saint Germain.

3 Correspond à des coûts engagés sur les projets dont les travaux n'ont pas encore démarré à date.

4 Correspond à l'activité de notre filiale Terres & Eaux destinée à la cession.

en milliers d'euros		31/12/2022	31/12/2021
Total Capitaux propres, part du groupe (A)		225 555	237 913
Intérêts minoritaires (B)		760 054	709 749
<i>dont Intérêts minoritaires Groupe Philippe JOURNO (*)</i>		<i>636 286</i>	<i>587 806</i>
Total des capitaux propres (I) = (A + B)		985 608	947 662
Emprunts bancaires non courants	5	887 812	989 191
Autres dettes financières non courantes	5	259 671	339 377
Provisions non courantes		-	1 013
Impôts différés		360 698	335 754
Autres passifs non courants		31 525	19 272
Total Passifs non courants (II)		1 539 705	1 684 608
Emprunts bancaires et dettes financières assimilées courants	5	438 510	340 036
Comptes courants		84 167	81 346
Provisions courantes		8 521	6 839
Fournisseurs et comptes rattachés		98 417	86 253
Dettes fiscales et sociales		31 631	43 590
Fournisseurs d'immobilisations		41 581	62 928
Autres passifs courants		31 156	14 554
Total Passifs courants (III)		733 983	635 547
Passifs liés à des actifs destinés à la vente (IV)	6	25 360	24 871
TOTAL PASSIF et CAPITAUX PROPRES (I + II + III + IV)		3 284 657	3 292 687

5 Diminution de la dette global du groupe liée aux cessions étant intervenues en 2022. Diminution importante de notre ratio LTV.

Fort désendettement de la dette courante prévue sur 2023/2024

6 Correspond à l'activité de notre filiale Terres & Eaux destinée à la cession.

ENDETTEMENT 2022 vs. 2021

ENDETTEMENT 2022		
<i>en milliers d'euros</i>	Foncière livrée	Total Groupe
ENDETTEMENT OBLIGATAIRE ET BANCAIRE NET	803 701	1 488 633
Immeubles de placement	2 262 277	2 827 860
Stocks sur immeuble	40	15 896
Droit au bail	5 338	5 338
Terrain net	-	1 900
Construction nette	-	12 936
Autres immobilisations	236	12 317
VALEUR DU PATRIMOINE IMMOBILIER DU GROUPE	2 267 890	2 876 246
LOAN TO VALUE	35,44%	51,76%

ENDETTEMENT 2021		
<i>en milliers d'euros</i>	Foncière livrée	Total Groupe
ENDETTEMENT OBLIGATAIRE ET BANCAIRE NET	910 377	1 596 494
Immeubles de placement	2 369 580	2 860 497
Stocks sur immeuble	39	35 258
Droit au bail	4 956	4 956
Terrain net	-	1 900
Construction nette	-	27 533
VALEUR DU PATRIMOINE IMMOBILIER DU GROUPE	2 374 575	2 930 144
LOAN TO VALUE	38,34%	54,49%



02

FAITS MARQUANTS
2022 & DÉBUT 2023

FAITS MARQUANTS 2022 - 2023



AVRIL 2022

Les 10 ans de l'Atoll ! Le « Game Changer » de commerce en périphérie
et lancement des travaux de rénovation
+14,7M€ de loyers

MAI 2022

Démarrage des travaux de terrassement
et de préparation des sols sur le **Village de Sophia**.
+18M€ de loyers de commerce



SEPTEMBRE 2022

Cession de **Mon Beau Buchelay** (109,5M€)
et **SOHO HOUSE Paris** (94M€).



FAITS MARQUANTS 2022 - 2023



NOVEMBRE 2022

Rénovation de l'ancien magasin Alinéa de Sainte-Geneviève-des-Bois

Ouverture après rénovation d'un magasin Maisons du Monde et Cultura
+1,1M€ de loyers

DECEMBRE 2022

Acquisition et financement (par CMCIC Lease)
de 4.331 m² de commerces à Antibes (Marenda Lacan)
+1,3M€ de loyers



9 DECEMBRE 2022

Ouverture du Primark de l'Atoll.

100 000 visiteurs le week-end d'ouverture
20 enseignes ont signé à l'Atoll sur **1 an**
+14,7M€ de loyers sur l'ensemble du site

FAITS MARQUANTS 2022 - 2023



JANVIER 2023

Grande initiative RSE – Lancement de la stratégie 1 000/100 000

Engagement de la Compagnie de Phalsbourg pour l'autonomie énergétique de nos sites

30 JANVIER 2023

Acquisition du foncier d'**Ecotone Antibes**. +12M€ de loyers
« Écrire une nouvelle page de l'histoire de Sophia » - Philippe Journo



FEVRIER 2023

Signature d'un BEFA à Versailles pour la construction du **siège social d'ARQUUS** (véhicules pour la défense) – 15.000 m²
+5,1M€ de loyers

FAITS MARQUANTS 2022 - 2023



27 AVRIL 2023

Acquisition d'un foncier à Genevilliers pour créer le **TALENT MAKERS LAB**

Sera traité en promotion.

+1,8M€ de loyers sur la **partie commerce**

MAI 2023

58% de commercialisation de la Phase 1 du projet de **Central Park Valvert (70%** à fin juin).

Terrassements et fondations terminés. Ouverture de la Phase 1 au T2 2024

+14,1M€ de loyers



20 MAI 2023

Pour information, anniversaire des 5 ans de **The Village**

Avec un **showcase de Kendji Girac**

+16,6M€ de loyers





03

RÉSILIENCE DE NOTRE PATRIMOINE
& DE NOTRE BUSINESS MODEL

LA GESTION OPÉRATIONNELLE DE NOTRE PATRIMOINE BASÉE SUR DES CRITÈRES CLÉS



Répartition
des risques selon
la taille des opérations

< 15%

Aucune opération ne doit
représenter plus de
15% des Loyers pendant
plus de 12 mois

1^{ère} Opération :
The Village (15%)
Cette opération est totalement
dé-risquée et s'appuie sur
132 locataires.

Résultat
15%



Répartition
géographique des
risques

< 20%

Aucune zone d'activité commerciale ne
doit représenter plus de **20% des loyers**
pendant plus de 12 mois.

1^{ère} Zone d'activité Commerciale : **The
Village (15%)**, Angers-Beaucouzé
(13%), Mon Grand Plaisir (8%), La Croix
Blanche (8%), Waves (8%), My Place
(7,5%) et MPM (5%)

Résultat
15%



Répartition
des risques
par secteur d'activité

< 30%

Aucun secteur d'activité ne doit
représenter plus de **30% des
loyers** pendant plus de 12 mois

1^{er} secteur d'activité :
équipement de la personne
(29%)

Résultat
29%



Répartition
des risques
par client

< 15%

Aucune enseigne ne doit
représenter plus de 15 %
des loyers pendant plus
de 12 mois.

1^{ère} Enseigne : **Boulangier
(4 %)**

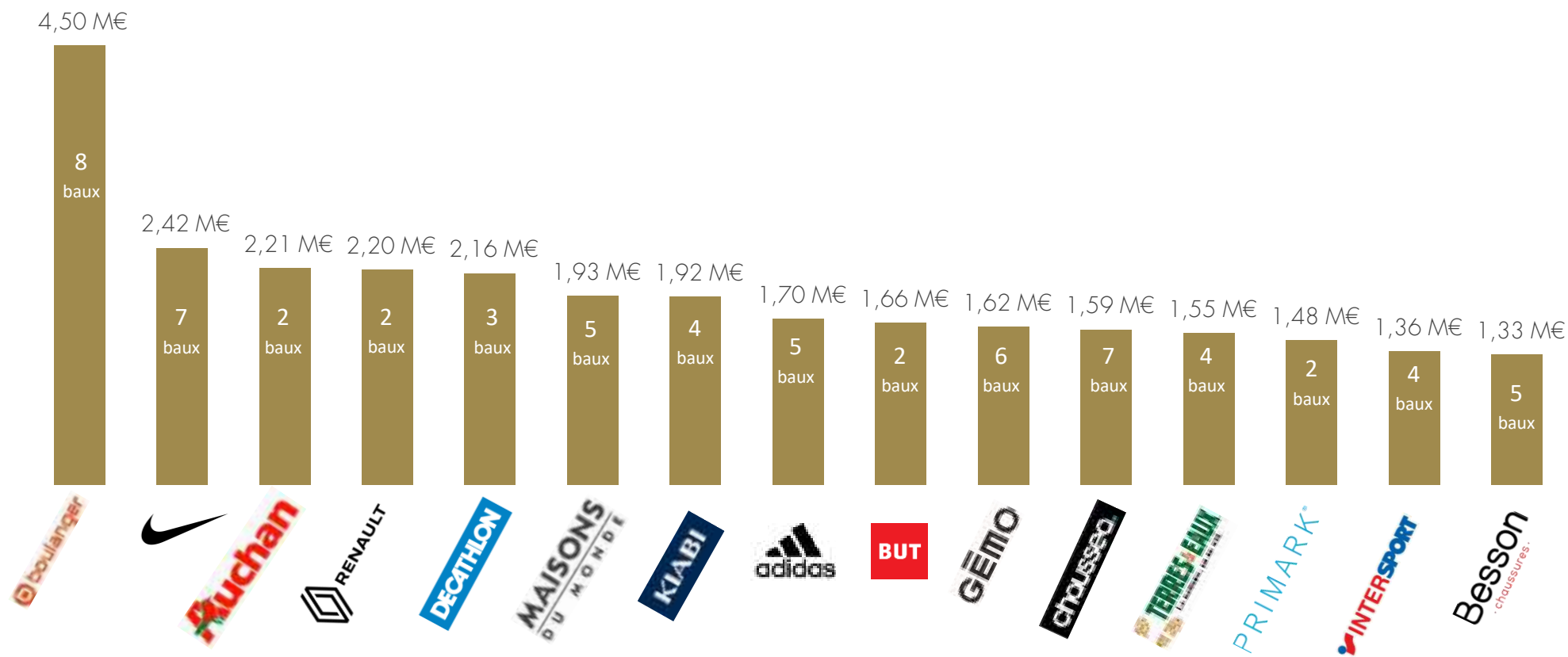
Résultat
4%

DIVERSIFICATION DES LOCATAIRES

TOP 15 DES ENSEIGNES PARTENAIRES EN 2022

En % des loyers 2022

LOYERS FACTURÉS 2022 (EN M€)



27,2%

Des revenus locatifs du groupe (moins de 20% pour les 10 premiers locataires)

29,3M€

De Loyers

66 BAUX

166 277M²

Surface totale du top 15

RÉSILIENCE DE NOS ACTIFS EN FRANCE

Notre vision pour le commerce s'est exprimée depuis 2006 autour de nos 4 piliers, et s'est avérée être gagnant en France :

*Une écologie
exceptionnelle*

*Un digital
exceptionnel*

*Un amour du client
exceptionnel*

*Une architecture
exceptionnelle*

La classe d'actif « **Retail Park** » sur laquelle nous avons été précurseur depuis 2006 avec **Alpha Park**, depuis 2012 avec l'ouverture de l'**Atoll**, 2014 avec **Waves**, 2016 avec **Ma Petite Madelaine** a démontré qu'il s'agissait de la catégorie d'actif commerce **la plus résiliente** depuis la **crise du Covid et la guerre en Ukraine**. De plus nos sites sont **très écologiques** et **très puissants** car ils ont à chaque fois la **taille critique** sur leurs zones de chalandise.

LES RAISONS DU SUCCÈS DE NOTRE MODÈLE DU RETAIL PARK

- **PROMENADE À CIEL OUVERT** : avantage qui s'est révélé être de taille dans les contextes épidémiques que nous avons vécu.
- **ÉCOLOGIQUE** : Site très écologique. **Charges et consommations énergétiques** bien **plus faibles** en comparaison à un centre commercial.
Mise en place d'une **batterie d'initiative** qui participe au développement durable (panneaux photovoltaïques en toiture, bornes de recharges électriques, récupération des eaux de pluie...)
- **ENSEIGNES PLUTÔT ORIENTÉES « DISCOUNT »** : participent au pouvoir d'achat des français et résilient en période de crise.
- **LOCALISÉ** à proximité des lieux de **NOUVELLE CENTRALITÉ**, à savoir les banlieues : densification et étalement des villes qui créent de nouveaux centres urbains
- **ATTRAIT DE LA PART DES ENSEIGNES** : charges faibles et loyers attractifs
- Pousser le plus loin possible un concept basé autour « **d'un lieu de vie, de commerce et de divertissement exceptionnel** » et en y rajoutant une forte composante digitale.

UN TAUX D'ENCAISSEMENT TRÈS ÉLEVÉ

Un taux d'encaissement très élevé qui s'explique par notre politique de risque et des relations avec nos locataires

En 2022, notre taux d'encaissement s'établit à 98,3%, un très bon résultat et ceux malgré les difficultés d'un certain nombre de groupes dont la Foncière Immobilière Bordelaise.

Ce très faible niveau d'impayés s'explique par notre politique de risque entre autres basée sur la **diversification de nos enseignes et de leurs secteurs d'activités**, mais aussi des relations privilégiées que l'on a créées avec nos locataires.

Cette politique de prudence et de diversification du risque nous protège des **aléas de marché**.

Nous avons eu en revanche de la **réversion positive** sur l'ensemble des sites ayant fait l'objet de procédure :



- SAN MARINA (*Waves*) : Remplacé par **Rituals** avec un loyer plus élevé (400€/m² vs. 290€/m²)



- CAMAIEU (*Waves*) : Remplacé par **Courir** avec un loyer plus élevé (420€/m² vs. 246€/m²)



- GO SPORT (*Vineuil*) : Perte d'un trimestre de loyer sur la période de redressement judiciaire. Ce magasin est repris par Intersport France (avec la conservation de l'enseigne Go Sport).



- GAP (*Atoll & Sainte-Genevieve-des-Bois*). Le magasin de Sainte-Geneviève-des-Bois est repris par l'enseigne JD Sports. Relocation en cours à l'Atoll (sous 2 mois).

NOS SITES PERFORMENT TRES BIEN EN 2023

COMPARATIF NOMBRES D'ENTRÉES SUR LES FLAGSHIPS DU GROUPE

Total entrées enseignes mois : 1 au 30 avril 2023

	ATOUL	THE VILLAGE	PLAISIR	MY PLACE	WAVES	MPM	BUCHÉLAY	OSMY 1
M	1 705 954	1 525 269	1 215 572	972 224	965 446	650 787	409 220	190 668
M-1	1 229 264	1 139 262	876 197	885 795	694 405	474 391	320 038	173 937
	38,7%	33,8%	26,8%	9,8%	19,6%	37,2%	17,9%	8,6%
N-1	985 080	1 314 542	947 437		865 796	500 120	366 682	
	23,2%	34,0%	28,4%		15,5%	39,1%	31,6%	

COMPARATIF TOP 30 ENSEIGNES SUR LES FLAGSHIPS DU GROUPE

Mars 2023 - 2023 au 30 avr. 2023

Compagnie de Franchising - TOP 30 premiers multismes

	Acoff		Ma Petite Modéline		Mon Beau Bacheluy		Mon Grand Plaisir		My Place		Osm 1		The Village		Waves	
	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023	Entrées 2023	Var 2023
Action	71 415	55%	57 315	8%	62 178	-2%	182 658	33%	913 615		87 654					
Akula	37 383	83%	80 182										130 943	38%	30 638	2%
Bouillon	22 060	33%	17 871	-8%	12 468	8%									23 947	-1%
Bouillon	26 295	-7%			18 959	-16%			47 286							
Eprouvette	24 328	14%	99 398	4%	18 721	11%	29 676	4%	23 841		11 757				25 467	-4%
Cultura	84 736														85 142	37%
Florian Dupont			33 207	18%					18 086							
Food Lovers							84 799	40%	22 768							
Garcia	22 779	55%	18 702	12%	18 811	8%	22 191	8%			28 814				20 343	6%
H&M			15 514	32%			76 563	14%	30 806						50 538	11%
Hartbe	26 581	80%											36 913	-3%	2 142	
Idemperi	73 228		44 807	-14%	34 268	17%									45 881	8%
JD Sports	44 608						88 818	88%	32 258						32 882	
Jawoll	29 768	14%							11 823							
Kidz							58 282	32%	40 502							
La Halle	27 793	88%			26 847	8%					13 383				1+	
Linea	24 630												31 307	1%		
Maison du Monde	22 836	83%			18 800	4%									22 119	16%
Mango	18 170	83%					28 681	11%	32 738						27 886	-2%
Moumy			28 794						16 704							
Mila	78 490	83%	30 708	24%									110 878	20%	52 904	23%
Normal	42 077								87 989	40%	22 148					
Pass			11 808	-18%									23 486	-18%		
Primark	181 387						175 742	37%								
Primod	22 725	37%													18 188	5%
Stembacks							21 798	-21%					29 103	-6%		
Stefano	23 141				34 606	1%										
TheReal			42 736	8%											35 847	6%
Vibe	31 678				8 903	1%									28 838	16%
Wella	53 128	84%	20 688	-4%											42 867	19%



NOUVELLES ENSEIGNES
SIGNÉES SUR L'ATOLL
(SUR UNE ANNÉE) :

- Primark
- Action
- Stockomani
- Cultura
- JD Sport
- Tefal
- Claire's
- Esprit
- Skechers
- Normal
- Vibs
- Lindt
- Undiz
- MyDreamLand...

EXCELLENCE DU PATRIMOINE : FOCUS SUR THE VILLAGE

16,6M€

LOYERS 2022

+19%

EVOLUTION CA
(2021 VS 2022)

96%

TAUX
D'OCCUPATION

308,9M€

VALORISATION
31/12/2022

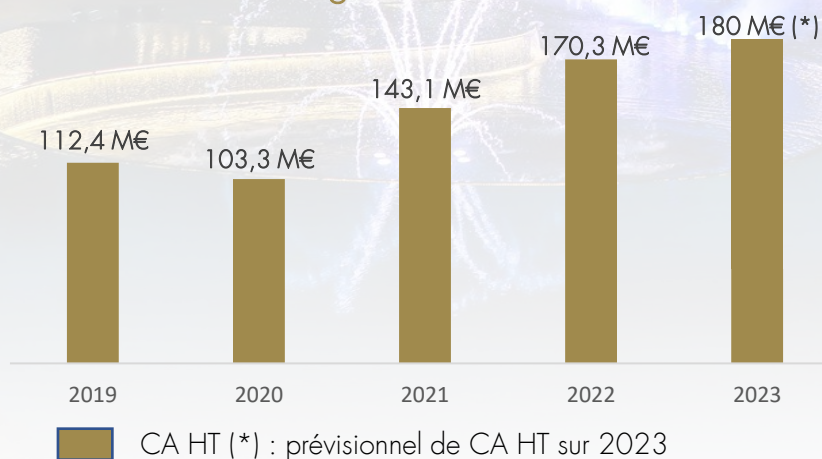
Depuis son ouverture, **The Village** s'est imposé comme l'Outlet de référence de la région Rhône-Alpes (et le deuxième en France derrière La Vallée Village).

2022 aura été une année exceptionnelle pour The Village qui est monté en puissance en attirant de nouvelles enseignes de renom. Cette croissance continue car, sur les 8 derniers mois, 6 ont constitué le **record de CA mensuel**.

À date nous sommes à **+9%** de CA HT par rapport à 2022.

Nous avons signé en 2023 **Tommy Hilfinger, The North Face, Colmar, Le Coq Sportif & Cyrillus** et allons signer **Calvin Klein & JOTT**. Ces signatures ouvriront au 3T 2023. Il restera un seul magasin vacant.

The Village - Evolution CA HT



Ce village de marques près de Lyon pris d'assaut pour les soldes : "C'est de la folie"

Soutiens, partages, sursis, stationnement déjanté, file d'attente, restaurants bondés : The Village Outlet à Villefontaine (Isère) près de Lyon a fait un carton ce week-end.



Article Actu Lyon 27 janv. 2023

EXCELLENCE DU PATRIMOINE : FOCUS SUR L'ATOLL

Signature en 1 an des enseignes suivantes :

Primark, Action, Stockomani, Cultura, JD Sport, Normal, Vibis, Lindt, Undiz, MyDreamland, Tefal, Claire's, Esprit, Skechers, Tamaris, SpeedPark, Waffle, Timberland, Sephora, FitnessPark, Cabinet médical



RETAIL

Typologie



282,8 M€

Valorisation



94 594 M²

Surface



14.65M€

Revenus locatifs



96 ENSEIGNES



- Création de 5 Galets (budget de 14,8M€ HT)
- Réfection de 40% de la promenade (10 ans après l'inauguration du site)
- Fin du redécoupage de l'ancienne cellule Castorama, de l'ancienne cellule Alinéa & création de parkings supplémentaires (budget de 12M€ HT)

L'ensemble de ces travaux ont été réglés sur fonds propres.



Le magasin Primark attire 100 000 personnes à l'Atoll

Pour sa première année d'ouverture, l'enseigne irlandaise Primark a attiré 100 000 visiteurs à l'Atoll.



ETUDE PROCOS ANGERS 2023 vs. 2019

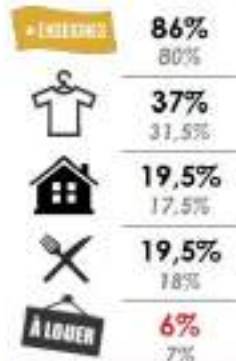
Les pôles en 2019	Où en sont-ils en 2023 ?
✓ CENTRE-VILLE : un CV sans vacance commerciale mais des performances mitigées	✓ CENTRE-VILLE : un CV toujours « modèle » mais attention au sud de la rue d'Alsace
✓ ESPACE ANJOU : reste la priorité devant le CV et l'Atoll	✓ ESPACE ANJOU : une bonne galerie malgré la perte de dynamisme de l'alimentaire
✓ L'ATOLL : une offre moderne et une architecture rayonnante	✓ L'ATOLL : un site résolument shopping, accentué par l'arrivée de Primark
✓ CARREFOUR GRAND MAINE : une fonction de proximité avec une bonne répartition des flux	✗ CARREFOUR GRAND MAINE : un site en difficulté
✗ CARREFOUR SAINT-SERGE : pris en tenaille	✗ CARREFOUR SAINT-SERGE : un pôle interstitiel

ETUDE PROCOS ANGERS

L'ATOLL
Jeune jumbo
incontournable

L'ATOLL
Ouvert en 2012

81 boutiques 04/2023



Saromètre PROCOS Avant covid	indice CA	indice CA/M²	indice LOYER/M²
R9 L'Atoll	116 1,41	100	92 1,11



COMPAGNIE DE
PHALSBURG

celio

Vib's

PRIMARK

ACTION

Cultura

BUT

MAISONS

GAUTHIER

boulangier

DARTY

INTERSPORT

BLACK

JD

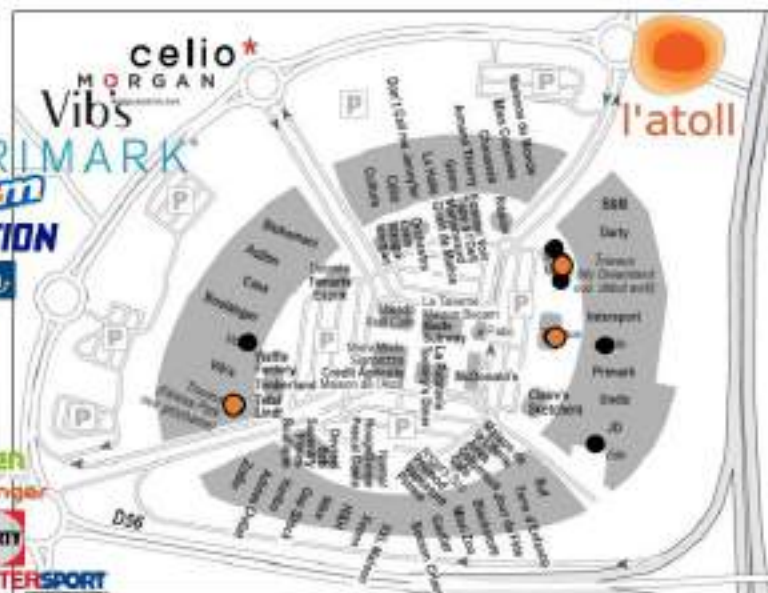
Timberland

adidas

Lindt

Tefal

HARIBO



Ouverture de Primark (12/2022) :
100,000 visiteurs la 1^{ère} semaine

PAC BEAUCOUZÉ
125 UNITÉS
3% de vacance

- Locaux vacants
- Locaux en travaux

PROCOS

FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION DU COMMERCE SPÉCIALISÉ



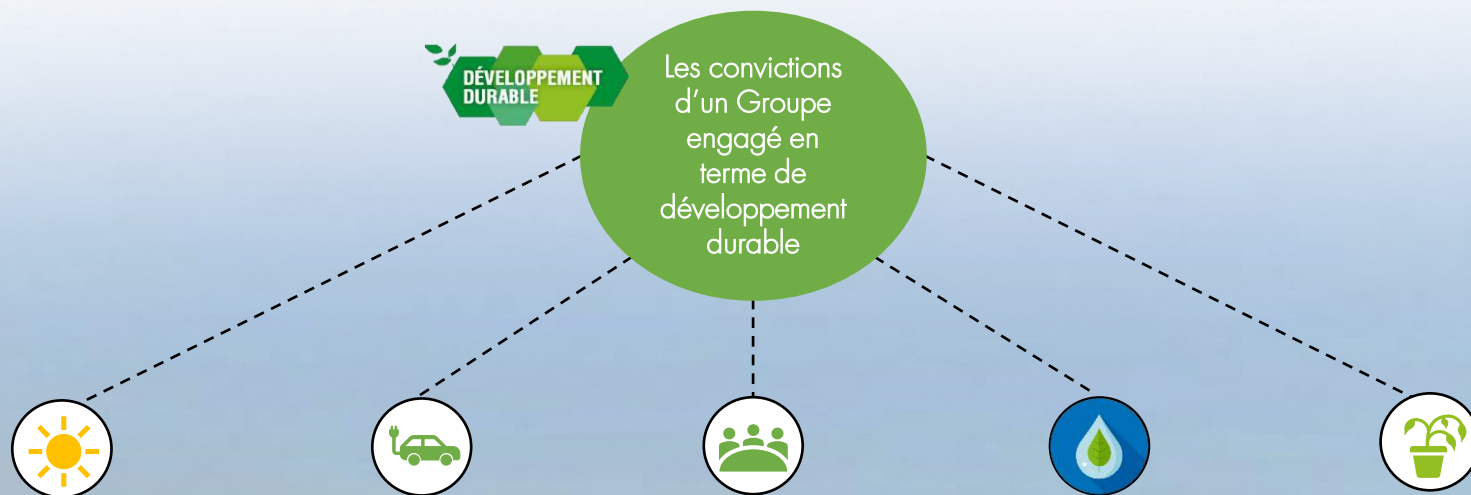
04

POLITIQUE RSE :

La recherche de l'excellence
et de l'exemplarité sociale
et environnementale



RSE : VISER L'AUTONOMIE ÉNERGÉTIQUE ET ACCOMPAGNER NOS VISITEURS



ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

- **100.000 m²** de panneaux photovoltaïques seront installés sur les toits de **8 de nos sites** d'ici fin 2023.
- *Objectif de **500. 000 m²** à fin 2025 (recouvrir l'ensemble de nos toitures)*

MOBILITÉ DURABLE

- Installation de **1.000 bornes de recharge électrique** (slow charge/fast charge) sur **18 de nos sites** à fin 2023.
- Signature de 2 contrats avec des leaders du marché (**BP Pulse & Everwatt**)

PROJET ECO SOLIDAIRE

Organisation d'évènements en partenariat avec les **associations locales** et **création de milliers d'emplois locaux** (construction & exploitation)

ÉCONOMIE D'EAU

- Installations de **systèmes de récupération d'eaux-pluviales** pour l'arrosage automatique et de toilettes à très basse consommation.
- Installation de **sanitaire sans eau**

BIODIVERSITÉ

- Installation d'une **ferme pédagogiques et écologiques** sur **Ma Petite Madeleine**
- Installation de **ruches écologiques** sur nos principaux sites

RSE : STRATÉGIE 1 000 / 100 000

2023 marque la concrétisation
de notre stratégie 1 000/100 000

*Engagement de la Compagnie de Phalsbourg pour l'autonomie
énergétique de nos sites*

- ✓ 1 000 bornes de recharge électrique
sur 18 de nos sites d'ici fin 2023

Signature de deux contrats avec des leaders du marché
(BP Pulse & Everwatt)

- ✓ 100 000 m² de panneaux photovoltaïques
seront installés sur les toits de 8 de nos sites d'ici fin 2023

Nous recherchons des partenaires financiers intéressés pour
nous accompagner sur le financement des panneaux
photovoltaïques

Objectif de 500 000 m² à fin 2025



– LA FERME PÉDAGOGIQUE DE MA PETITE MADELAINE –



- ❖ La Ferme pédagogique de Ma Petite Madelaine a pour objectif de **sensibiliser les jeunes générations à la biodiversité et au monde agricole**.
- ❖ Les équipes dédiées accueillent chaque semaine plusieurs classes de la région. La ferme est également en **accès libre pour les visiteurs du centre**.
- ❖ **2.000 cagettes de fruits et légumes** ont été offerts aux différentes associations dont **les épiceries solidaires** de l'agglomération de Tours.
- ❖ La ferme devient pilote pour la **réinsertion de personnes condamnées** à des peines d'intérêt générale.



RSE : PRÉSERVER LE PATRIMOINE ET FAVORISER L'ACCÈS À LA CULTURE POUR TOUS



Partenariat entre
Compagnie de Phalsbourg et
Emerige dans lequel nous avons
réalisé l'une des plus grandes
collections d'art urbain de
France, en collaboration avec le
collectif La Babcockerie.

Nous pouvons vous faire visiter !



RSE : PRÉSERVER LE PATRIMOINE ET FAVORISER L'ACCÈS À LA CULTURE POUR TOUS



Réhabilitation du Musée Carnavalet



Musée du Louvre - Restauration Arc du Carrousel



Dix mois d'école et d'Opéra



Rénovation de la BNF Richelieu

RSE : RENFORCER L'INCLUSION ET SOUTENIR L'ENGAGEMENT DANS LES TERRITOIRES



Soutien à l'école des Chiens Guides
d'Aveugles
Accueil de Totem à l'Atoll

NOUS SOUTENONS



RSE : FAIRE VIVRE LE PREMIER LIEU DÉDIÉ À LA PHILANTHROPIE



RSE : FAIRE VIVRE LE PREMIER LIEU DÉDIÉ À LA PHILANTHROPIE

Le PHILANTHRO-LAB est le premier lieu dédié au développement de la culture en France.

Sa mission est d'accompagner celles et ceux qui s'engagent à développer la philanthropie.



120
ASSOCIATIONS
HEBERGÉES



700 HEURES DE FORMATION
POUR LA COMMUNAUTÉ

30

PARTENAIRES ET
MÉCÈNES
qui nous
accompagnent au
quotidien



27
STRUCTURES INCUBÉES



40 CONFÉRENCES
OUVERTES AU GRAND
PUBLIC DANS L'ANNÉE



40
MASTERCLASS



300
COWORKERS



II

NOS CHALLENGES 2023-2024 :
UN CHANGEMENT DE PARADIGME

CHANGEMENT DE STRATÉGIE ET OBJECTIFS VISÉS

L'IMMOBILIER EST DANS UNE TEMPÊTE QUI A DÉMARRÉ FIN 2022

Chaque classe d'actifs est attaquée, soit par *la hausse des taux d'emprunt*, soit par les conséquences directes ou indirectes de la *covid*, soit par *l'augmentation des coûts de construction*.

RÉSULTAT / BILAN :

- Le logement est un secteur en souffrance
- Les bureaux, hors QCA, subissent des taux de vacance atteignant des sommets
- Et la logistique voit ses taux de capitalisation à la hausse.

DANS LES 24 PROCHAINS MOIS, NOTRE APPRÉCIATION DES CLASSES D'ACTIFS QUI SORTIRONT VAINQUEURS :

- Les commerces au format **retail park** ou **outlet**,
- L'hôtellerie ou l'**hospitality** au sens large,
- Et les classes dites d'**actifs alternatifs** (ou immobilier spécifique) comme les **data centers**, les **résidences gérées**, l'immobilier lié au secteur du **life science** ou l'immobilier industriel.

CHANGEMENT DE STRATÉGIE ET OBJECTIFS VISÉS

LE DEUXIÈME ÉLÉMENT ESSENTIEL À L'APPRÉHENSION DU CONTEXTE ACTUEL EST LA COMPOSANTE DETTE

L'évolution des taux (soudaine) au second semestre 2022 implique un coût aujourd'hui très élevé de la dette des sociétés foncières, développeurs ou promoteurs . Ce contexte implique, pour l'ensemble des acteurs, peu importe leur stratégie de couverture, une refonte de leur stratégie et de la gestion de leur passif.

Notre appréhension du contexte est simple et pragmatique:

« lorsque l'argent est bon marché, il faut s'endetter, lorsqu'il est cher il faut rembourser »

NOS OBJECTIFS

Pivoter la stratégie de Compagnie de Phalsbourg, de manière agile et pragmatique, avec deux objectifs prioritaires en sus de ceux relatifs au compte de résultat :

1 / Un remboursement de 80% de la dette « corporate » du Groupe avant fin 2024,

La dette bancaire reposera principalement sur des **actifs sécurisés et maîtrisés**

2 / Un maintien des capacités de croissance du Groupe afin de préserver l'avenir et nos ambitions.

Le développement de Compagnie de Phalsbourg est fondé un axe fort, allié à un ADN d'excellence reconnu, portant la vraie valeur de nos actifs.

DECOMPOSITION DE NOTRE STRATEGIE

NOTRE STRATÉGIE POUR ATTEINDRE NOS OBJECTIFS (1/2) :

- 1 **Désendettement corporate** : nous souhaitons rembourser **80%** de la **dette corporate (324M€)** incluant l'Euro PP de 220,7M€) avant **31/12/2024** de manière à ce que la quasi totalité de la **dette soit assise sur des actifs avec des garanties hypothécaires** (sauf dans le cas d'un roll d'une partie de l'Euro PP)
- 2 **Fonciarisation** d'une partie du patrimoine avec nos 2 partenaires **NATIXIS & CACIB** avec possibilité de faire intervenir des investisseurs externes dans un second temps

PROJET / SCI	Valorisation NV	CRD au 31/12/2023_	LTV_2023	ANR_	QP Groupe CDP	QP ANR_
Atoll	282 800 000	64 907 928	21,8%	206 633 150	78,69%	189 193 204
Cie des Alinéa Angers	34 400 000	9 134 420	26,6%	22 714 795	95,82%	21 765 316
Cie des Boulanger Angers	15 000 000	2 387 776	15,9%	12 835 469	45,82%	5 881 212
Lionel	233 400 000	53 385 732	22,9%	171 082 887	94,43%	161 546 675
Mon Grand Plaisir	208 500 000	118 579 391	56,9%	69 701 069	100,00%	69 701 069
Carlin	208 500 000	118 579 391	56,9%	69 701 069	100,00%	69 701 069
My Place	55 400 000	16 953 465	30,6%	40 336 744	92,73%	37 403 162
Ethan	55 400 000	16 953 465	30,6%	40 336 744	92,73%	37 403 162
The Village	308 900 000	79 811 990	25,8%	202 861 875	84,00%	170 403 975
Vendome Outlets	308 900 000	79 811 990	25,8%	202 861 875	84,00%	170 403 975
Waves	101 700 000	30 577 666	29,2%	67 741 527	65,00%	44 031 992
Cristalina	13 300 000	3 478 509	26,2%	9 802 166	65,00%	6 371 408
Lucifer	31 000 000	9 651 723	31,1%	20 954 891	65,00%	13 620 679
Mentor	57 400 000	17 447 434	30,4%	36 984 470	65,00%	24 039 905
Sainte Geneviève des Bois	131 640 000	41 238 607	31,8%	107 643 918	97,83%	104 674 682
Compagnie Jupiter	44 740 000	15 171 140	33,9%	29 686 921	100,00%	29 686 921
Lolita	39 200 000	15 227 331	38,8%	45 680 548	93,50%	42 711 313
Martin & Lola	47 700 000	10 840 136	22,7%	32 276 448	100,00%	32 276 448
Total général	1 088 940 000	352 069 047	30,2%	694 918 283	83,44%	615 408 085

Le faible endettement à date des actifs (**30% de LTV**) permet un refinancement immédiat de la foncière à hauteur de 50%.

Ceci permet de générer de nouvelles ressources (près de 200M€).

Nous envisageons dans un second temps (sous 3 ans) de diminuer le ratio LTV à **40%** :

- soit par **cessions**
- soit par intégration d'**associés externes** ayant une vision long terme.

DECOMPOSITION DE NOTRE STRATEGIE

NOTRE STRATÉGIE POUR ATTEINDRE NOS OBJECTIFS (2/2) :

- 3
- Programme de cessions allant jusqu'à 1 Md€ avant le 31/12/2024, dont une première tranche d'environ 650M€ (détail ci-dessous).
Cession en priorité des sites avec une dette non couverte.

PROJET / SCI	Prix de cession	CRD au 31/12/2023_	Quote Part Groupe CDP	
			Groupe CDP	Produit net de cession après impôt
☒ Saint Germain Bellechasse	138 000 000	60 191 059	50%	29 401 854
Saint Germain Bellechasse	138 000 000	60 191 059	50%	29 401 854
☒ Mougins	16 500 000	2 334 400	100%	10 833 216
Lisa	16 500 000	2 334 400	100%	10 833 216
☒ Sainte Geneviève des Bois	44 474 884	10 263 272	75%	22 293 384
Sacha	13 075 116	3 507 861	50%	3 765 392
Victoire	31 399 767	6 755 412	100%	18 527 992
☒ Le Mans	8 105 706	901 982	100%	5 765 229
Capsi	8 105 706	901 982	100%	5 765 229
☒ Jaux	7 477 315	1 013 400	100%	4 939 738
Jeksie	7 477 315	1 013 400	100%	4 939 738
☒ Osny	41 653 143	20 891 280	74%	14 963 708
Prosper	29 300 000	13 827 336	79%	10 620 285
Prosper 2	12 353 143	7 063 944	70%	4 343 423
☒ Conflans Saint Honorine	17 000 000	9 308 950	100%	3 997 502
☒ Chalon sur saone	15 460 000	8 171 900	50%	2 868 535
☒ Trignac	11 025 000	3 521 204	50%	3 147 505
☒ Hilton Avenue de Saxe	150 000 000	74 275 000	100%	68 763 562
☒ Grasse	11 461 000	1 185 794	100%	9 057 537
☒ My Place	80 600 000	36 196 750	95%	33 024 757
☒ Versailles	26 530 000	11 655 750	92%	7 759 239
☒ Amiens	5 690 000	1 095 880	93%	3 296 406
☒ Seclin	10 900 000	4 884 556	97%	4 917 455
☒ Orléans	6 180 000	1 749 000	97%	3 510 223
☒ Nantes	51 840 000	32 331 104	70%	8 896 600
Darwin	51 840 000	32 331 104	70%	8 896 600
☒ Herblay	5 000 000	878 080	50%	1 758 595
Total général	647 897 049	280 849 360	83%	239 195 044

Les cessions que nous avons sécurisé à date (soit via la signature d'une promesse de vente ou d'une LOI) représente 35% en valeur de la 1^{er} tranche de cession.

Pour la fin d'année, 2 cessions importantes sont à prévoir : Hilton Avenue de Saxe (traitée en promotion) & Nantes.

En intégrant ces 2 cessions additionnelles, le montant des cessions sur 2023 représenterait environ 430M€, soit 66% du montant de la 1^{er} tranche.

Cessions sécurisées à date



PRESERVER & PRÉPARER L'AVENIR

NOUS ALLONS PIVOTER & CONCENTRER NOS EFFORTS SUR QUELQUES SEGMENTS SPÉCIALISÉS

Nous allons en parallèle de notre désendettement corporate préserver l'avenir en arrêtant ou suspendant plusieurs projets peu ou pas créateur de valeur :

- Projets arrêtés : **Node** (Paris 13, *Réinventer Paris*), **Institut George Eastman** (Paris 13, *Réinventer Paris*), **Nanterre La Boule** (Nanterre)
- Projets suspendus : **Ma Petite Cabane** (Paris 16, *Réinventer Paris*), **Balcon sur Paris** (Villiers-sur-Marne, *IMGP*) dans lequel nous voulons diminuer nos risques

AUJOURD'HUI :

- Le marché du **logement** est en **grande difficulté** alors que c'était la valeur refuge il y a 2 ans (nous avons revendu plusieurs de nos programmes de logements sur ces 2 dernières années)
- Le **bureau** hors hyper centre ville est ... **à la cave**.
- Les **taux de cap de la logistique** sont remontés

Les **INVESTISSEURS** recherchent 3 classes d'actifs :

- En retail quasi uniquement les **Retails Park**
- L'hospitality
- Des classes d'actifs alternatifs

NOUS ALLONS PIVOTER

Tous nos efforts sur quelques segments spécialisés de l'immobilier

- 1^{er} classe : Le Commerce en retail park et outlet (loi ZAN)
- 2^{ème} classe : L'Hospitality : hotel et résidences gérés ((à traiter en promotion)
- 3^{ème} classe : alternatif et accompagnement de grands clients
 - Les Data Centers
 - Le Life Science

A part le Commerce, la plupart des ces sujets seront traités en promotion.

FOCUS SUR LES PROJETS D'AVENIR – DATA CENTER (TRAITÉ EN PROMOTION)



DATAHILLS – Aulnay-sous-Bois

FOCUS SUR LES PROJETS HOTELIERS (TOUS TRAITÉS EN PROMOTION)



Hilton Avenue de Saxe, Paris 7



SOHO House, Lisbonne



1Hotel (Aurore T5B), Paris 13



Millénium (Hôtel Bouctot Wagniez), Amiens

FOCUS SUR LES PROJETS – TALENT MAKERS LAB (TRAITÉ EN PROMOTION)



Talent Makers Lab, Gennevilliers – Co-promotion avec NJ Immobilier

Loyer prévisionnel :

- Logement : 2,6M€
- Culturel : 0,3M€
- Commerce : 1,8M€
- Santé : 0,15M€
- Formations : 1,5M€

FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT



VALVERT
LA CROIX BLANCHE



Retail
Typologie



213,5M€
Prix de revient



269M€
Valorisation



85 000 m²
Surface



18 000 m²
Surface du parc



14.1M€
Loyers prévisionnel



T2 2024
Livraison



58,4% / 70% *
Commercialisation



**Terrassements
terminés**

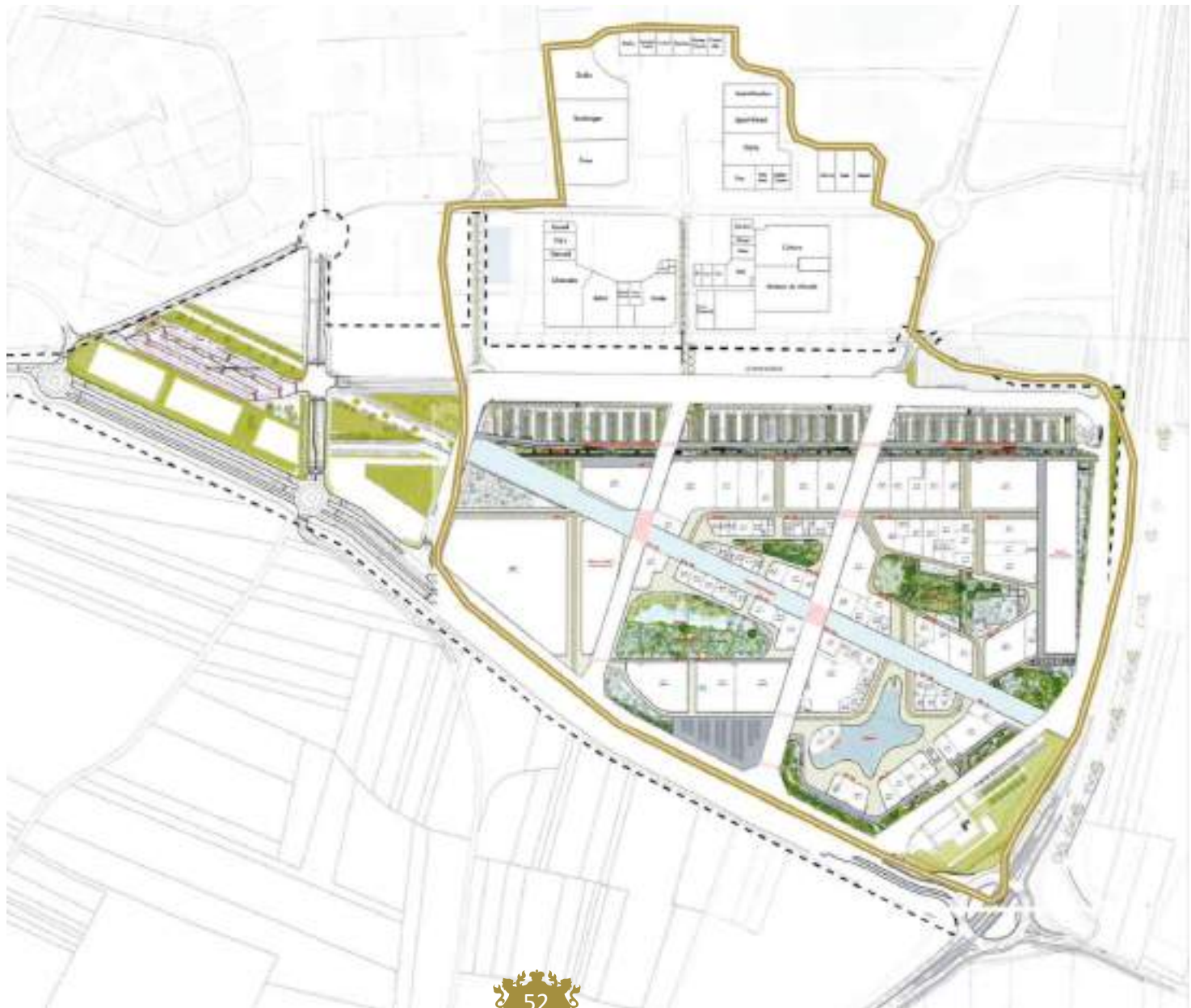
(*) : Commercialisation
prévisionnelle à fin Juin

FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT

An aerial photograph of the Central Park Valvert development. The map is overlaid with a yellow line indicating a route or boundary. Various commercial and residential labels are scattered across the map, including: N014, RD117, RD312, Future LCE, VALVERT, LA CROIX BLANCHE, ACTION, HUT, ZODIO, Nike, McDonald's, and others. The map shows a mix of urban development and green spaces.



FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT



FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT



FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT

Aujourd'hui, le budget de la **Phase 1** s'élève à **118M€**, dont **17M€** d'avance preneur. Le chef de file sur ce financement est **BPCE lease**.

Nous avons sécurisé à date **75M€** et recherchons un financement complémentaire de **26M€** (43M€ y compris fonds propres).



FOCUS SUR CENTRAL PARK VALVERT



CONCLUSION

Les 2 prochaines années seront des années difficiles pour le secteur immobilier mais nous disposons de **bases d'exploitation extrêmement solide** et un **patrimoine très important** qui nous permet de **pivoter et d'exécuter** notre plan.

CE QU'IL FAUT RETENIR DE NOTRE STRATÉGIE :

- Remboursement de **80% de la dette Corporate** à fin 2024
- **Préservation de l'avenir** sur des activités de niches :
 - Retail park
 - Data centers
 - Hospitality (Hôtels, Résidences gérées...)
 - Life science

NOS ATTENTES VIS-À-VIS DE NOS BANQUIERS :

- **Participer à la création de la foncière** via le refinancement des sites existants (NATIXIS et CACIB en leaders)
- **Participer aux financements d'actifs sécurisés** (avec 50% de pré-commercialisation pour les Retail Park et 40% pour les Outlets)

MERCI !





COMPAGNIE DE
PHALSBOURG
