



LETTRE AUX Actionnaires



NUMÉRO 30 – MAI 2015

En décembre 2013, nous avons réagi avec vigueur suite aux résultats de l'exercice précédent via à la fois des mesures immédiates et l'adaptation de notre projet stratégique

Comme le montrent nos derniers résultats annuels puis nos résultats pour le premier semestre 2014/2015, notre détermination a porté ses fruits.

Tous les indicateurs financiers du Groupe sont au vert portés notamment par le redressement sensible des activités des Destinations de loisirs et la résilience des Domaines skiabiles.

Ces performances ont été réalisées grâce à nos actions volontaristes, dans un contexte économique morose et avec des conditions météorologiques souvent mitigées pour chacune des activités.

Ainsi, comme je m'y étais engagé, un dividende de 0,35 € par action a été proposé lors de notre dernière Assemblée Générale, soit un taux de distribution de plus de 33%.

La Compagnie des Alpes poursuit résolument sa stratégie de développement autour de trois axes forts :

- créer une nouvelle dynamique dans les Domaines skiabiles,
- se recentrer sur les Destinations de loisirs susceptibles de rentabiliser la « Très Grande satisfaction »,
- accélérer la croissance organique à l'international.

Dans les **Domaines skiabiles**, nous accélérons nos actions pour renforcer l'attractivité des sites alpins et créer de la valeur pour l'ensemble de l'écosystème de la montagne. Nous déployons une stratégie complète en matière d'hébergement pour améliorer l'offre. Ainsi, la Foncière Rénovation Montagne, société foncière créée avec nos principaux actionnaires, achète, rénove et remet sur le marché locatif des biens diffus, notamment grâce au dynamisme de nos agences immobilières (qui ont désormais 10 000 lits sous gestion) et au lancement de deux sites de vente en ligne de séjours en montagne, Alpes Ski Résa (www.alpes-ski-resa.com) depuis novembre 2013 et skigloo (www.skigloo.com) joint-venture avec Promovacances depuis décembre 2014.

Pour les **Destinations de loisirs**, notre objectif est d'atteindre un très haut niveau de satisfaction de nos clients permettant un développement rentable de cette division à moyen terme.

Par ailleurs, nous accélérons la recherche de volumes en dehors du cœur de saison, notamment via le développement de temps forts « événementiels » tels que Halloween. Enfin, nous poursuivons notre politique d'investissements ciblée sur la croissance de l'attractivité et la récurrence de visite.

Concernant notre **Développement international**, l'industrialisation des concepts indoor va être poursuivie. Après l'ouverture de Montréal puis de Prague, nous inaugurerons en juillet 2015 un nouveau musée Grévin à Séoul ; un « Chaplin'sWorld by Grévin » ouvrira ses portes en 2016 en Suisse et, à plus long terme, un Indoor pour les enfants sous la marque Spirou sera développé, avec Unibail, à Bruxelles.

Nous poursuivons enfin le développement de contrats de conseil et d'assistance à l'international, vitrines efficaces de notre savoir-faire pour l'avenir.

Nous devons maintenir la cadence, continuer à démontrer que nous sommes capables de poursuivre notre développement rentable, tout en continuant d'offrir des prestations aux meilleurs standards de qualité et de sécurité. Nous sommes désormais bien placés pour saisir des projets ambitieux d'investissement et d'acquisition, avec des partenaires solides et complémentaires, en France comme à l'étranger et devenir ainsi un acteur structurant du marché. ■

DOMINIQUE MARCEL
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL



CHIFFRES CLÉS DES RÉSULTATS ANNUELS 2013/2014

Chiffre d'affaires

693,0 M€

+2,2%

Excédent Brut Opérationnel Métier

192,3 M€

+10,7%

Résultats Net pdg

25,4 M€

x13,4

Free cash flow

11,7 M€

+21,7 M€

Dividende

0,35€ Par action

CONTACTS

Sandra PICARD-RAMÉ
Directrice de la Communication

Alexis d'ARGENT
Responsable de la Communication financière

Martine BLAIN et Céline BELLON
Responsables des relations avec les actionnaires et de la gestion du Club actionnaire

TÉLÉPHONE ET COURRIELS :

+ 33 1 46 84 88 00

Martine.blain@compagniedesalpes.fr

Celine.bellon@compagniedesalpes.fr

RÉSULTATS annuels de l'exercice 2013/2014

Dans un contexte économique difficile, malgré une hausse de trois points de la TVA et une météo capricieuse, le Groupe a bien résisté et fait progresser son CA de 2,2% à 693 M€.

L'activité Domaines skiabiles maintient un niveau d'activité soutenu à 388,6 M€ après deux années de croissance en volume. Elle le doit à la compétitivité de ses installations sur des sites à forte capacité d'attraction, à une bonne gestion des grilles tarifaires et à un travail fructueux sur l'hébergement.

Les Destinations de loisirs progressent de 6,3% à 298,6 M€, à la faveur d'une hausse de +6,9% de la fréquentation, à plus de 9 millions de visiteurs, et d'une bonne maîtrise de la politique tarifaire. Cette performance s'explique d'abord par une refonte du management et une responsabilisation des patrons de parcs. Elle s'explique également par un pilotage des politiques commerciales au plus près des sites et par une amélioration de l'attractivité (produits,

services) dans une logique d'optimisation de la satisfaction clients, dont les indicateurs sont en progression.

L'activité Développement international double son activité à 5,3 M€, portée par de nouveaux contrats d'assistance dans le Caucase (Arkhyz, Elbrus et Veduchi) et par la poursuite du développement de Grévin à l'international.

L'amélioration de la politique commerciale s'est accompagnée d'une gestion fine de l'exploitation de toutes les destinations du groupe et d'un pilotage maîtrisé des investissements.

L'Excédent Brut d'Exploitation Métier (EBOM¹) progresse de +10,7% à 192,3 M€ et la marge d'EBOM progresse de 210 points de base pour

s'établir à 27,8% contre 25,7% pour l'exercice précédent.

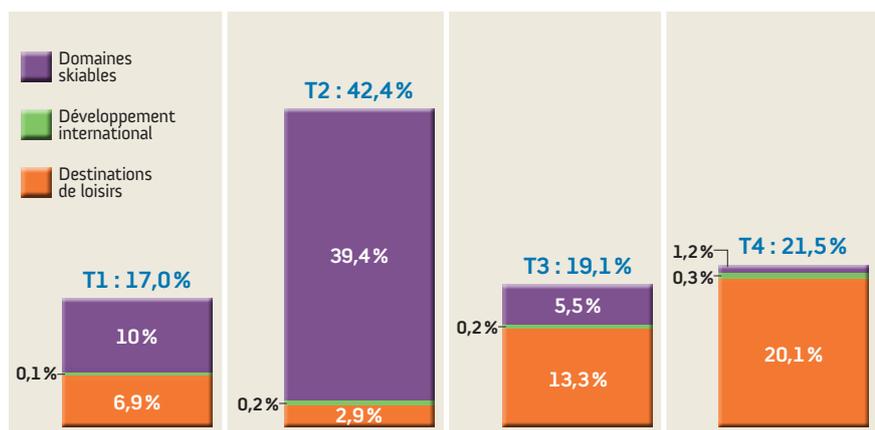
Le Résultat Opérationnel (RO) consolidé ressort à 60,7 M€ en hausse de 23,1% dans un contexte de hausse des amortissements lié à la poursuite des investissements du Groupe.

Le Résultat net part du groupe (RNpg) s'élève à 25,3 M€ contre 1,9 M€.

Le Free Cash-Flow, après impôts et coût de la dette s'élève à 11,7 M€, en progression de près de 22 M€ sur un an.

¹EBOM = EBO cumulé des divisions Domaines skiabiles, Destinations de loisirs et Développement international.

COMPOSITION DU CA ANNUEL 2013/2014 PAR TRIMESTRE ET PAR MÉTIER



RETROUVEZ SUR LA PAGE D'ACCUEIL DE VOTRE ESPACE ACTIONNAIRE

<http://espace-actionnaires.compagniedesalpes.com>

l'interview de Dominique Marcel commentant ses résultats annuels.

RÉSULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2014/2015 : PROGRESSION DES PERFORMANCES FINANCIÈRES ET OPÉRATIONNELLES ET CESSIION DE 4 PARCS

Résultats du 1^{er} semestre 2014/2015

Le Chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élève à 421,1 M€, en progression de 2,5% à périmètre comparable. Cette progression s'explique principalement par un bon 1^{er} semestre pour les Destinations de loisirs mais aussi par la résilience des Domaines skiabiles sur la quasi-totalité de la saison.

À périmètre comparable, l'Excédent Brut Opérationnel Métier progresse de 2,8%, soulignant la maîtrise des charges d'exploitation.

Le Résultat Opérationnel (RO) ressort à 89,8 M€ contre 80,8 M€ sur le 1^{er} semestre de l'exercice précédent soit une progression de 11,1% à périmètre comparable. Cette progression résulte de la plus-value globale dégagée par les opérations d'arbitrage d'actifs réalisées ou en cours (9,1 M€).

Le Résultat net part du Groupe progresse en conséquence de 15,6% à périmètre comparable pour s'établir à 50,5 M€, après une hausse de 12,3% sur le 1^{er} semestre de l'exercice précédent.

Le Free Cash-Flow Opérationnel¹ s'élève à 70,7 M€ contre 62,7 M€ (à périmètre comparable) lors du 1^{er} semestre de l'exercice précédent, conséquence de l'amélioration de la performance opérationnelle mais également d'un effet timing qui se traduit par une baisse des investissements au semestre.

L'endettement net s'élève à 272 M€ contre 317 M€ en mars 2014.

Le ratio dette nette/EBO est en amélioration, à 1,57 contre 1,99 au 31 mars 2014.

Une version complète de ses résultats se trouve sur le site internet : www.compagniedesalpes.com

¹ Free Cash-Flow Opérationnel : Cash-Flow avant frais financiers et impôts.

Rationalisation du portefeuille dans les Destinations de loisirs

En janvier, la Compagnie des Alpes a cédé à Continental Leisure Projects SARL, lié au groupe Aspro, le Dolfinarium implanté à Harderwijk aux Pays-Bas et le parc Walibi Sud-Ouest, situé près d'Agen.

Le 22 mai dernier, le groupe a annoncé la finalisation, pour début juin, de la cession de ses parcs Mer de Sable (région parisienne) et Planète Sauvage (près de Nantes) au Groupe Looping, participation de H.I.G Capital France.

Ces opérations s'inscrivent dans la continuité de la stratégie de recentrage du périmètre des parcs de loisirs de la Compagnie des Alpes, annoncé il y a un an et sont réalisées à des conditions de valorisation favorables.

Visite à Grévin par Viviane Neiter

Membre du Comité
consultatif des actionnaires

Depuis 2011, la stratégie de la Compagnie des Alpes s'est accentuée vers l'internationalisation et la digitalisation. L'exportation de ses compétences à l'étranger et l'innovation technologique sont devenus des axes forts, qui ne l'empêchent pas, cependant, de poursuivre son investissement dans le capital humain : sa marque repose sur la recherche de l'excellence et sur le respect du travail manuel des hommes et des femmes du Groupe. La Compagnie des Alpes dispose effectivement de savoir-faire «Made in France» reconnus, comme à Grévin, créé en juin 1882.

Qui n'est jamais allé dans cet endroit magique et mythique du 10 Boulevard Montmartre à Paris, dont les décors flamboyants font traverser le temps et plonger dans le monde des illusions optiques spectaculaires ? Une fois monté le sublime escalier de marbre du tout début du XX^{ème} siècle, on découvre un autre monde, le Palais des Mirages ! Après ce «son et lumières» enchanteur, on ne résiste pas à se faire photographier dans des décors somptueux, aux côtés de stars glamour du cinéma et de la chanson, de Mozart au piano, d'hommes politiques de tous les temps ou d'écrivains célèbres comme Jean de la Fontaine avec lequel on engage une discussion virtuelle.

Ce savoir-faire, la Compagnie des Alpes, décide, au début des années 2010, d'en exporter le concept chez nos cousins Montréalais, au cinquième étage du Centre Eaton, tout près du métro McGill. Il ne s'agit pas d'un copier-coller de l'établissement parisien, mais d'une subtile adaptation du «think local, act global». Inévitablement, on y retrouve des personnalités québécoises, comme les incontournables Céline Dion et René Angélil, qui ont tourné un clip vidéo pour l'inauguration d'avril 2013, le chanteur Justin Bieber, Patrick Roy, le joueur d'«Avalanche du Colorado», une célèbre équipe de hockey sur glace – le sport national du pays – et une Inuit et son bébé. On y rencontre aussi des Français qui ont eu des relations fortes avec le Québec, tels le Général de Gaulle, Nicolas Vanier et quelques chiens de traîneau dans le

cadre de la reconstitution de l'Odysée Blanche, et bien sûr des voisins proches en provenance des États-Unis, comme Steve Jobs. Le parcours et les horaires d'ouverture sont adaptés à la culture québécoise. Le jour de l'inauguration de Grévin Montréal, on pouvait y croiser des personnages très hétéroclites : la célèbre Dragqueen MaDo toute de rose vêtue, l'astronaute Julie Paillette, le chanteur Robert Charlebois et bien d'autres encore.

Montréal compte parmi les leaders du multimédia et dispose d'une cité Multimedia, site entièrement dédié aux sociétés oeuvrant dans le domaine des technos. Ce n'est donc pas un hasard si, dans le remarquable atelier interactif de Grévin, on crée virtuellement son propre personnage et on le fait évoluer dans une vidéo, un rêve pédagogique pour petits et grands. Cette expérience interactive et sensorielle se déroule dans une ambiance extraordinaire avec une sonorité divine et des éclairages idylliques. Inoubliable, car la création des images rend le parcours digital fantasmagorique.

Grévin investit aussi Prague, une des plus importantes destinations touristiques en Europe. Dans la célèbre rue Celetná, jadis itinéraire des cortèges de couronnement des souverains, des personnages célèbres de Tchécoslovaquie sont exposés, dans un décor inspiré de la culture locale. On y rencontre l'ex-président Vaclav Havel, le coureur Emile Zátopek, l'illustrateur Alfons Mucha et bien sûr Mozart dont la «ville dorée» aux 100 clochers conserve précieusement la mémoire. Le digital, avec expositions interactives et pédagogiques y est omni-présent. Quel beau souvenir que la soirée d'inauguration d'avril 2014 où le Tout Prague, en smoking et somptueuses robes de soirée, chantait et dansait

sur des rythmes très divers avec les stars locales comme la très élégante chanteuse Helena Vondrackova ! Une alchimie parfaite entre le savoir-faire français et la culture tchèque !

2015 sera l'année de l'ouverture d'un Grévin en Asie, à Séoul, troisième mégapole la plus peuplée au monde, en joint venture avec Mast Entertainment, acteur coréen de l'industrie du spectacle vivant et du divertissement. Parions qu'on nous réservera des surprises hyper technologiques dans cette ville au niveau de vie très élevé, à l'architecture futuriste et comptant trois monuments classés au patrimoine mondial de l'Unesco. Le défi à relever sera de marier l'esprit conquérant des Coréens et l'esprit de finesse français ! D'autres ont réussi brillamment chez les chaebols coréens, la Compagnie des Alpes y parviendra, car elle a su prendre le «train» du numérique tout en misant sur le capital humain. La confection des personnages de cire des Musées Grévin l'atteste ! Dans les ateliers de création parisiens que les membres du Comité consultatif ont eu la chance de visiter, s'affairent des artistes exceptionnels, passionnés : sculpteurs, mouleurs, perruquiers et coiffeuses aux doigts de fée implantant de vrais cheveux... et qui avaient repéré la barbe blanche d'un des membres ! À Grévin, le public est au cœur des préoccupations : la parole lui est donnée, il peut voter pour les futurs personnages à exposer. Par exemple, rendez-vous était fixé en ligne le 31 mars dernier à midi précises pour découvrir les célébrités ayant obtenu le plus de votes... et pour gagner l'un des nombreux cadeaux mis en jeu ! ■



Domaines skiabiles : temps forts

DU DIGITAL SUR LES PISTES

VAL D'ISÈRE, STATION PILOTE DE L'INNOVATION DIGITALE

Val Digital, projet piloté par l'Office du Tourisme et soutenu par Val d'Isère Téléphériques a été lancé en décembre dernier. Composé de plusieurs briques (application mobile, CRM, place de marché, objets connectés...) Val Digital marque un tournant vers la digitalisation de la destination. Pendant six jours de « hakaton », dix équipes de développeurs ont découvert la station puis imaginé les fonctionnalités d'une application pour smartphone. Trois applications ont été sélectionnées puis testées et améliorées pendant cette saison.

En janvier, la station a aussi accueilli les « Napoléons – Innovative Communications Summits ». Cette première édition d'un forum de 300 professionnels de communication désireux d'aller plus loin dans les modèles d'innovation a été un succès.

Val d'Isère dévient ainsi un véritable laboratoire de créativité, un site d'expérimentation de l'innovation, au cœur des enjeux de cette saison 2014/2015.

LES AUTRES INVESTISSEMENTS MAJEURS DE LA SAISON

LE TÉLÉSIÈGE DES COLOSSES a été inauguré le 23 janvier dernier à la Plagne Bellecôte. Ce nouvel équipement, dont le budget d'investissement est de 8 millions d'euros, permet de doubler le débit à 4400 skieurs par heure avec une vitesse exceptionnelle de 6 mètres par seconde !

LE NOUVEL ESPACE DE LOISIRS MILLE 8. ADS, la société d'exploitation du domaine skiabiles Les Arcs/Peisey-Vallandry, a dévoilé un investissement majeur : l'espace de loisirs Mille 8. Conçu comme un véritable espace de loisirs, il offre un concentré unique d'activités ludiques et festives autour de la glisse. Au centre du projet, un nouveau centre aqua ludique de 3800 m² dont la piscine, située sur les pistes face au Mont-Blanc, propose des jeux d'eau et une offre bien-être complète. L'hiver prochain, Mille 8 finalisé comprendra deux nouvelles remontées mécaniques et un Lodge, véritable pôle de services qui donnera toute sa dimension au projet.

D'autres investissements ont aussi été réalisés pour améliorer la qualité et le service pour les skieurs. Par exemple, le nouvel espace de vente de la Chaudanne à **Méribel**. Moderne et convivial, entièrement repensé pour offrir un accueil personnalisé et faciliter les démarches, ce nouvel espace est inédit dans les 3 Vallées. **Serre Chevalier Vallée** a aussi innové avec une toute nouvelle conception d'aires de pique-nique 3 étoiles. À la fois innovante, conviviale, durable, elle est même connectée avec une borne wifi autonome à énergie solaire.

ALPES SKI RÉSA & SKIGLOO

La Compagnie des Alpes a créée deux sites de vente en ligne de séjours en montagne. Alpes Ski Résa, réseau propre et dédié aux stations du Groupe et Skigloo, créé en partenariat avec le leader français des ventes de séjours de vacances en ligne Promovacances.

UNE AVALANCHE DE RÉCOMPENSES SUR NOS DOMAINES

LA SOCIÉTÉ VAL D'ISÈRE TÉLÉPHÉRIQUES VIENT D'ÊTRE CERTIFIÉE ISO 50001. Elle devient ainsi la première Société de Remontées Mécaniques certifiée ISO 50001 en France, norme attestant de la maîtrise de l'énergie et de la réduction des gaz à effet de serre. L'enjeu est de diminuer la consommation d'énergie de 15 % sur 3 ans.

LES ARCS ONT REMPORTEZ 2 PRIX GRÂCE AU PROJET MILLE 8. Celui du design 2015 lors du Grand Prix « Stratégies du Design » dans la catégorie « Création de Nom de marque ». Mille 8, le concentré des Arcs, symbolise un grand 8 d'expériences multiples et variées proposées sur cet espace, tout en reprenant le surnom donné à la station. Et celui des **Trophées de la montagne française** dans la catégorie « Économie » pour son potentiel business, facteur de croissance et de développement de l'emploi en montagne.

Les trophées de la Montagne française ont aussi distingué **La Plagne** pour son événement Subli'Cimes avec le prix de la meilleure action Printemps du Ski.

EVÈNEMENTS PHARES DE LA SAISON

FINALE COUPE DU MONDE DE SKI ALPIN MÉRIBEL

Méribel a accueilli du 18 au 22 mars derniers les Finales Hommes et Dames de la Coupe du Monde de Ski Alpin, toutes disciplines confondues : Descentes, Super G, Géant et Slalom. Cet événement unique était organisé pour la première fois en France depuis la création des épreuves de Coupe du Monde !

CHAMPIONNAT DE FRANCE DE SKI ALPIN SERRÉ CHEVALIER

Autre illustration du dynamisme des stations, Serre Chevalier a été choisie cette année pour organiser les Championnats de France de ski alpin – Trophée caisse d'épargne, du 26 mars au 1^{er} avril dernier.

Entretien avec François Fassier

Directeur des Opérations Destinations de loisirs

Le Groupe a enregistré lors de l'exercice 2013/2014 une hausse de fréquentation de 7% sur les Destinations de loisirs. Cette bonne performance conforte la Compagnie des Alpes dans sa stratégie visant à offrir un très haut niveau de satisfaction à ses clients dans les parcs qui disposent d'un important potentiel de croissance.



Les Destinations de loisirs ont enregistré des résultats en croissance lors du dernier exercice. Quels ont été les facteurs clés de cette performance ?

Le travail des équipes sur l'amélioration de la satisfaction des visiteurs, alliant pilotage fin et maîtrise des politiques commerciales et maîtrise des coûts, a porté ses fruits. Malgré un contexte économique morose et une concurrence qui continue de se développer, nous avons réussi à émerger.

Nous avons bénéficié de la très forte mobilisation de nos équipes. Les objectifs de résultats ont été clairement identifiés et communiqués sur le terrain, qui s'est concentré sur la rentabilité de nos opérations. Nos responsables de parcs ont joué le jeu à fond, avec une forte autonomie et un engagement qui ont été payants. Combiner cette connaissance du marché local à notre expertise en central, c'est la force de notre Groupe.

Quels sont les axes que vous allez poursuivre afin d'améliorer encore vos performances et créer la différenciation sur vos marchés ?

Notre connaissance clients est centrale dans l'allocation de nos ressources et dans le choix de nos investissements. L'efficacité de nos démarches passe par une segmentation de notre clientèle et une connaissance précise des différents canaux commerciaux.

Notre objectif principal de rentabilité repose sur la « Très Grande Satisfaction » du client. Les études montrent qu'une note de satisfaction supérieure à 9 sur 10 se traduit

par le doublement des intentions de revisite à 12 mois et par une augmentation de la recommandation sur les réseaux sociaux.

Cette stratégie de « Très Grande Satisfaction » s'incarne dans le déploiement de plusieurs actions : d'abord, l'identification de cibles de clients prioritaires, qui permet aux sites de mener des actions en meilleure adéquation avec le potentiel de leur zone de chalandise ; ensuite, la poursuite d'une démarche d'amélioration continue de l'ambiance dans le parc ; de la qualité de l'accueil et de la fluidité du parcours (réduction du temps d'attente, notamment) ; enfin, le calibrage de nos investissements en fonction des enquêtes de satisfaction et des mix de clientèles ciblés.

Concrètement, comment cela se traduit-il au sein de vos parcs ?

Au Parc Astérix, par exemple, le développement du segment famille, grâce à la création d'une nouvelle attraction – La Forêt d'Idéfix – couplée à la mise en place d'une offre digitale mettant en avant un forfait famille, s'est traduit par une hausse de 11% de la fréquentation sur la saison 2013/2014.

Nous avons, par ailleurs, réussi à mettre en place des partenariats avec des licences fortes, comme Les Lapins Crétins d'Ubisoft : une innovation qui a été élue meilleure attraction de l'année.

Enfin, l'enrichissement de notre offre passe aussi par des investissements dans la modernisation de nos infrastructures, en phase avec les attentes de nos clients.

Les perspectives sont donc encourageantes...

Notre feuille de route est claire. Favoriser l'immersion, créer des expériences uniques, c'est à la fois la marque de fabrique de la Compagnie des Alpes et un levier de différenciation rentable.

Dans le même temps, nous allons continuer à élargir notre panel de clients. Nous avons mis en place un plan d'investissement pour poursuivre le déploiement du digital via des objets connectés pour créer une dynamique au sein de nos parcs et ainsi orienter plus efficacement nos visiteurs dans leur parcours. L'expérience immersive réussie et la « Très Grande Satisfaction » supposent d'enrichir la relation clients avant, pendant et après la visite. ■

LES PRINCIPALES NOUVEAUTÉS CETTE SAISON DANS LES PARCS



LES ARÈNES

Nouveau spectacle de cascade. Les Gaulois et les Romains s'affrontent mais, bien entendu, César cherche à imposer son autorité par tous les moyens !

LE THÉÂTRE DE PANORAMIX

Nouveau spectacle de magie. Le druide Panoramix prépare sa célèbre potion avec l'aide d'élèves très dissipés !



futuroscope

L'ARENA

Création de 9 activités entre sport et divertissement. Les visiteurs pourront y tester leurs performances physiques, en relevant des défis sous forme de jeux innovants et en se mesurant à eux-mêmes et aux autres.

LE KUBE

Nouveau spectacle mêlant performance physique et effets de mapping.



TEMPO ATTACK

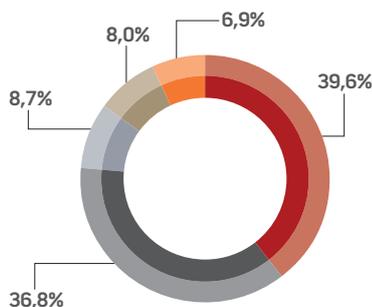
Nouveau film 4D mettant en scène Walibi, Fibi et les Gargouilles, qui voyagent ensemble dans des univers musicaux différents avec des instruments vivants, des géants de pierre et des danses effrénées.

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE

Structure de l'actionnariat au 30 septembre 2014

Au cours de l'exercice, la répartition du capital est restée stable. La part du flottant est quasi inchangée à 36,8% du capital avec de légères variations de ses composants qui confirment celles observées depuis trois ans. La part des OPCVM françaises est en recul de -0,7 point et représente au 30 septembre 7,2% du capital.

L'actionnariat étranger progresse de +0,7 point pour atteindre plus de 20% du capital. La part des actionnaires individuels s'établit à +6% contre +6,2% sur l'exercice précédent.



NOMBRE D' ACTIONS

24 274 151

CAPITAL SOCIAL

185 030 527,37€

■ CDC ■ Flottant ■ Sofival ■ Groupe BPCE ■ Groupe CA

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES ACTIONNAIRES

Les quinze résolutions relevant de l'ordre du jour de l'Assemblée Générale du 12 mars dernier, ont été largement adoptées, notamment celle portant sur le versement d'un **dividende de 0,35€ par action**.

La documentation et le rapport annuel

L'ensemble des informations relatives à l'Assemblée Générale sont consultables et téléchargeables sur le site internet du Groupe, dans la rubrique Informations Réglementées AMF. <http://www.compagniedesalpes.com>



Nous vous informons aussi que le Rapport annuel, document de référence, 2014 est aussi disponible et téléchargeable sur le site du groupe. Vous pouvez également faire la demande d'une version papier, par téléphone

N°Vert 0 805 999 000

ou par mail <http://www.compagniedesalpes.fr>

LA COMPAGNIE DES ALPES À LA RENCONTRE DE SES ACTIONNAIRES LE 23 JUIN À LYON

La Compagnie des Alpes sera présente le 23 juin à Lyon pour rencontrer ses actionnaires individuels dans le cadre des manifestations organisées par la F2iC. Cette rencontre aura lieu à l'Espace de la Tête d'Or en fin de journée.

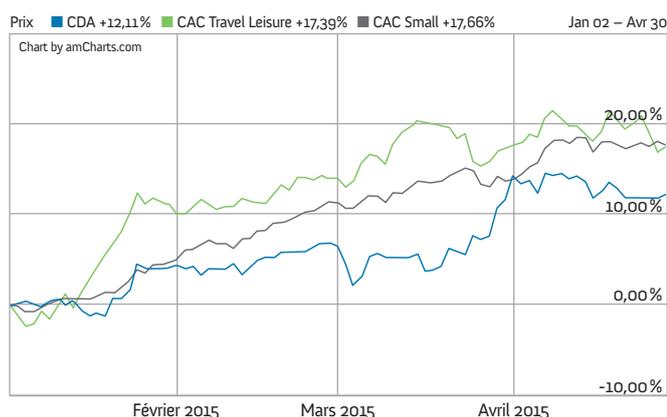
Si vous souhaitez recevoir une invitation, merci de nous contacter à l'adresse suivante : Celine.bellon@compagniedesalpes.fr

Compagnie des Alpes récompensée pour sa relation avec ses actionnaires.

La quatrième soirée de remise des Prix de la relation actionnaires a été organisée à Paris par Les Echos, Investir, Le Journal des Finances et Mazars. Ces prix récompensent les sociétés cotées pour leur capacité à développer et pérenniser des relations durables et soutenues avec leurs actionnaires. À cette occasion, la Compagnie des Alpes est fière d'être arrivée deuxième de la catégorie « Petite capitalisation ».

Cours de bourse : évolution du titre Compagnie des Alpes depuis le début de l'année

02/01/2015 - 30/04/2015



OFFRES PRIVILÈGES Bienvenue sur votre espace actionnaires !

La Compagnie des Alpes a développé une plateforme sur laquelle vous pourrez trouver toutes les informations relatives à votre actionnariat et à la vie de la société :

www.espace-actionnaires.compagniedesalpes.fr

Rendez-vous sur la page « Club des actionnaires » pour votre demande d'identifiant/mot de passe.

Vous pourrez ainsi gérer en temps réel votre « Offre privilège », vos inscriptions à des événements privés et obtenir un accès direct aux dernières lettres aux actionnaires.

L'Offre Privilège 2014/2015 est dès à présent disponible, et à réclamer avant le 30/09/2015 !

AGENDA 2015

- Jeudi 22 janvier : CA du T1
- Jeudi 12 mars : Assemblée générale
- Jeudi 23 avril : CA du T2
- Vendredi 22 mai : résultats S1 2014/2015
- Jeudi 23 juillet : CA du T3
- Jeudi 22 octobre : CA annuel
- Mardi 15 décembre : résultats annuels 2014/2015